

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора **В.В. Полякова**
и доктора экономических наук, профессора **Р.К. Щенина**

Пятое издание, стереотипное

Рекомендовано УМО по образованию
в области финансов, учета и мировой экономики
в качестве **учебника**
для студентов высших учебных заведений

УДК 339(075.8)
ББК 69.9(2)843я73
М64

Рецензенты:

Л.В. Сабельников, заслуженный деятель науки, заведующий отделом международной торговли и многостороннего экономического сотрудничества Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (**ВНИКИ**), д-р экон. наук, проф.,

В.Е. Рыбалкин, заведующий кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Дипломатической академии МИД РФ, д-р экон. наук, проф.,

Э.Э. Батизи, заведующий кафедрой управления внешнеэкономической деятельностью Государственного университета управления, д-р экон. наук, проф.

Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. **Р.К. Щенина**. — 5-е изд., стер. — **М.** : КНОРУС, 2008. — 688 с.

ISBN 978-5-85971-017-1

Системно излагается материал, посвященный новому научному и учебному направлению — мировой экономике и международному бизнесу, науке о современных тенденциях развития мирового хозяйства и важнейших направлениях и факторах развития международного бизнеса. Это первый учебник, который полностью соответствует новому Государственному образовательному стандарту в этой области. На многочисленных конкретных примерах рассматриваются основные тенденции развития мировой экономики, методы регулирования, исследования, прогнозирования и моделирования мирового рынка и международного бизнеса. Анализируются особенности современного международного финансового бизнеса, международного обмена интеллектуальной собственностью, международной торговли товарами и услугами различного назначения (телекоммуникационными, страховыми, **туристскими** и филателистическими).

Приведены уточненные статистические данные, а также информация об особенностях ведения филателистического бизнеса в России, об **инновационных** исследованиях в ряде экономических отраслей.

Для студентов, аспирантов, преподавателей высших учебных заведений, слушателей системы послевузовского образования, а также для **специалистов**, занимающихся вопросами мировой экономики.

УДК 339(075.8)
ББК 69.9(2)843я73

ISBN 978-5-85971-017-1

© Коллектив авторов, 2008
© ЗАО «КноРус», 2008

Оглавление

Предисловие к четвертому изданию	12

РАЗДЕЛ I

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. Мировая экономика как сфера международного бизнеса	17
1.1. Многомерное экономическое пространство	17
1.2. Изменения в социально-экономической картине мира	23
1.3. Основные направления отраслевых сдвигов	31
1.4. Становление глобального хозяйства	35
Основные термины и определения	43
Вопросы для самоконтроля	43
Литература	44
Глава 2. Транснациональные корпорации и банки в международном бизнесе	45
2.1. Транснациональные корпорации — генераторы международного бизнеса	46
2.2. Транснациональные банки — финансовая база международного бизнеса	55
Основные термины и определения	59
Вопросы для самоконтроля	59
Литература	60
Глава 3. Международные интеграционные объединения на региональных пространствах мира	61
3.1. Европейский союз и формирование общеевропейского экономического пространства	62
3.2. Североамериканское соглашение о свободной торговле	69
3.3. Интеграционные объединения Латинской Америки	71
3.4. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии	74
3.5. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество	76
3.6. Содружество Независимых Государств и его общеэкономическое пространство	77
Основные термины и определения	81
Вопросы для самоконтроля	82
Литература	82
Глава 4. Роль международных организаций в регулировании и развитии международного бизнеса	84
4.1. Организация Объединенных Наций и ее специализированные учреждения	84

4.2. Организация экономического сотрудничества и развития — деловой клуб развитых государств.....	92
4.3. Всемирная торговая организация: глобальное регулирование торговли.....	94
Основные термины и определения.....	103
Вопросы для самоконтроля.....	104
Литература.....	104
Глава 5. Партнерство государства и международного бизнеса.....	106
5.1. Понятие хозяйственного партнерства государства и международного бизнеса.....	106
5.2. Формы партнерства государства и международного бизнеса....	110
5.3. Мировой опыт партнерства государства и международного бизнеса.....	115
Основные термины и определения.....	118
Вопросы для самоконтроля.....	118
Литература.....	119
Глава 6. Межгосударственное регулирование международного бизнеса.....	120
6.1. Специфика национального регулирования.....	120
6.2. Виды межгосударственного регулирования.....	124
6.3. Особенности соглашений о ликвидации двойного налогообложения.....	126
6.4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений.	128
Основные термины и определения.....	133
Вопросы для самоконтроля.....	133
Литература.....	134
Глава 7. Прогнозирование мирового рынка — важнейшая функция эффективного управления внешнеэкономической деятельностью.....	135
7.1. Сущность понятия «прогноз мирового рынка», его основные виды.....	136
7.2. Методологические подходы к задачам кратко-, средне- и долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков.	142
7.3. Прогнозы как исходная основа для принятия эффективных тактических и стратегических решений рыночного поведения... ..	167
Основные термины и определения.....	179
Вопросы для самоконтроля.....	179
Литература.....	180
Глава 8. Экономико-математическое моделирование мирохозяйственных связей.....	181
8.1. Стандартная модель международной торговли.....	182
8.2. Гравитационные модели.....	190
8.3. Глобальная модель международной торговли - проект ЛИНК. . .	192
8.4. Анализ структуры мировой экономики методом «затраты — выпуск».....	196

Основные термины и определения.....	203
Вопросы для самоконтроля.....	204
Литература.....	204

РАЗДЕЛ II

ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 9. Наука и инновационный бизнес.....	207
9.1. Национальные инновационные системы.....	207
9.2. Наука, инновации и государство.....	209
9.3. Инновационный бизнес.....	212
9.4. Тенденции глобализации.....	216
9.5. Инновационный бизнес в России.....	219
Основные термины и определения.....	223
Вопросы для самоконтроля.....	224
Литература.....	224
Глава 10. Конкурентоспособность в международном бизнесе.	225
10.1. Понятие и сущность конкурентоспособности.....	225
10.2. Конкурентоспособность предприятия.....	227
10.3. Менеджмент как система обеспечения конкурентоспособности.....	231
10.4. Нематериальные факторы роста конкурентоспособности.	232
70.5. Сокращение затрат — фактор роста конкурентоспособности ...	234
70.6. Фактор времени — источник конкурентного преимущества.	235
Основные термины и определения.....	237
Вопросы для самоконтроля.....	238
Литература.....	238
Глава 11. Малый бизнес в современной системе международных конкурентных отношений.....	239
11.1. Место и тенденции развития малого бизнеса в мировой экономике.....	239
77.2. Влияние новой конкуренции на участие МСП в мирохозяйственных связях.....	241
11.3. Формы и схемы участия малого предпринимательства в международном бизнесе в условиях новой конкуренции.....	243
Основные термины и определения.....	254
Вопросы для самоконтроля.....	254
Литература.....	254
Глава 12. Ценообразование в международном бизнесе.....	255
72.7. Понятие мировой цены.....	256
72.2. Принципы ценообразования и виды цен.....	263
72.3. Мировые цены в условиях глобализации и электронизации мирохозяйственных связей.....	265
Основные термины и определения.....	268
Вопросы для самоконтроля.....	269
Литература.....	269

Глава 13. Международный маркетинг — философия современного бизнеса	270
13.1. Концепция маркетинга: понятие, цели	270
13.2. Особенности международного маркетинга	280
Основные термины и определения	288
Вопросы для самоконтроля	288
Литература	288
Глава 14. Аутсорсинг в международном бизнесе	290
14.1. Понятие аутсорсинга	290
14.2. Возникновение и развитие практического аутсорсинга	291
14.3. Мировой рынок услуг аутсорсинга	294
14.4. Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг	298
Основные термины и определения	304
Вопросы для самоконтроля	305
Литература	305
Глава 15. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирм	306
15.1. Национальная и международная логистика	306
15.2. Формы и методы организации логистики в международном бизнесе. Концепции ее развития	311
15.3. Национальное и международное правовое регулирование международной логистики	320
Основные термины и определения	321
Вопросы для самоконтроля	322
Литература	322
РАЗДЕЛ III	
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС	
В ОСНОВНЫХ СЕКТОРАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
Глава 16. Агропромышленный комплекс	325
16.1. Общая характеристика	325
16.2. Основные тенденции развития сельского хозяйства	328
16.3. Новейшие тенденции в сельском хозяйстве	333
16.4. Формы собственности в АПК	336
16.5. Международная торговля продовольствием и сырьем для его производства	338
16.6. Регулирование аграрного сектора	339
16.7. АПК России	342
16.8. Глобальная продовольственная проблема	344
Основные термины и определения	348
Вопросы для самоконтроля	349
Литература	349
Глава 17. Топливо-энергетический комплекс	350
17.1. Основные тенденции мирового рынка первичных энергоносителей	351
17.2. Особенности развития мирового рынка нефти	354

17.3. Основные тенденции развития мирового рынка природного газа	366
17.4. Основные тенденции развития мирового рынка угля	378
17.5. Основные тенденции развития мирового производства электроэнергии	383
Основные термины и определения	388
Вопросы для самоконтроля	388
Литература	388
Глава 18. Химический комплекс	389
18.1. Роль и место химического комплекса в мировой экономике	389
18.2. Инновационная деятельность и научно-технический прогресс	391
18.3. Региональная структура производства	392
18.4. Региональная специализация производства	394
18.5. Реструктуризация производства	395
18.6. Перелив предпринимательского капитала	396
18.7. Организационная структура	397
18.8. Внешняя торговля химической продукцией	398
18.9. Химический комплекс России	400
Основные термины и определения	401
Вопросы для самоконтроля	401
Литература	402
Глава 19. Металлургический комплекс	403
19.1. Черная металлургия	404
19.2. Цветная металлургия	411
19.3. Основные проблемы развития металлургического комплекса	412
19.4. Мировой рынок металлопродукции	414
19.5. Металлургия России	416
Основные термины и определения	418
Вопросы для самоконтроля	419
Литература	419
Глава 20. Машиностроительный комплекс	420
20.1. Основные центры машиностроения	420
20.2. Общее машиностроение	423
20.3. Электротехника и электроника	424
20.4. Транспортное машиностроение	426
Основные термины и определения	435
Вопросы для самоконтроля	435
Литература	435
Глава 21. Мировой транспорт	437
21.1. Совершенствование технологии	438
21.2. Морской транспорт	441
21.3. Внутренний водный транспорт	443
21.4. Железнодорожный транспорт	444
21.5. Автомобильный транспорт	447
21.6. Воздушный транспорт	448
21.7. Трубопроводный транспорт	451

Основные термины и определения.....	453
Вопросы для самоконтроля.....	454
Литература.....	454

РАЗДЕЛ IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

Глава 22. Международный финансовый бизнес:	
 сущность, участники и рынок как экономическая среда...	457
22.1. Международный финансовый бизнес:	
понятие, эволюция и участники.....	457
22.2. Структура и развитие международных финансовых рынков	
как экономической среды для бизнеса.....	461
Основные термины и определения.....	481
Вопросы для самоконтроля.....	482
Литература.....	483
Глава 23. Международные финансовые организации	
 в мировой экономике.....	484
23.1. Международный валютный фонд:	
влияние на международный бизнес.....	485
23.2. Всемирный банк: партнерство с международным бизнесом.....	487
23.3. Банк международных расчетов:	
взаимодействие с центральными банками.....	491
23.4. Банки развития: финансирование регионального бизнеса.....	492
23.5. Россия и международные финансовые организации:	
тенденции сотрудничества.....	496
Основные термины и определения.....	500
Вопросы для самоконтроля.....	501
Литература.....	501
Глава 24. Стратегии развития	
 международного финансового бизнеса.....	502
24.1. Операции спот и форвард.....	504
24.2. Фьючерсные контракты.....	513
24.3. Валютные опционы.....	516
24.4. Оптимальные стратегии поведения на рынке ценных бумаг.....	520
Основные термины и определения.....	523
Вопросы для самоконтроля.....	523
Литература.....	524
Глава 25. Международный банковский бизнес.....	525
25.1. Сущность интернационализации банковского дела	
и банковских систем.....	525
25.2. Современные организационно-правовые формы	
международной банковской деятельности.....	529
25.3. Виды услуг и операций в международном банковском бизнесе.....	532
25.4. Регулирование международной банковской деятельности	539
25.5. Офшорный банковский бизнес.....	543
Основные термины и определения.....	545

РАЗДЕЛ V МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ — ВАЖНЕЙШАЯ СФЕРА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 26. Международная торговля товарами и услугами.....	549
26.1. Место и роль международной торговли товарами и услугами	
в современной системе мирохозяйственных связей.....	551
26.2. Основные тенденции и особенности развития	
международной торговли.....	558
26.3. Внешнеторговая политика в эпоху глобализации.....	561
26.4. Россия в международной торговле.....	564
Основные термины и определения.....	567
Вопросы для самоконтроля.....	568
Литература.....	568
Глава 27. Современные формы и методы	
 международной торговли.....	569
27.1. Встречная торговля товарами.....	571
27.2. Торговля готовой продукцией.....	573
27.3. Аукционная торговля товарами.....	575
27.4. Международные торги.....	578
Основные термины и определения.....	580
Вопросы для самоконтроля.....	581
Литература.....	581
Глава 28. Международная торговля услугами.....	582
28.1. Посредники во внешнеэкономической деятельности	582
28.2. Международная торговля	
инженерно-консультационными услугами — инжиниринг	589
Основные термины и определения.....	594
Вопросы для самоконтроля.....	595
Литература.....	595
Глава 29. Международный обмен	
 интеллектуальной собственностью.....	596
29.1. Лицензионные соглашения на передачу знаний	
в международной торговле.....	598
29.2. Классификация лицензионных договоров.....	601
29.3. Соглашения о передаче ноу-хау.....	605
29.4. Соглашения о передаче технологий.....	606
29.5. Основные направления бизнеса на мировом рынке	
объектов интеллектуальной собственности.....	607
29.6. Формы передачи технологий.....	611
Основные термины и определения.....	613
Вопросы для самоконтроля.....	614
Литература.....	615

Глава 30. Телекоммуникационные услуги в мировой экономике.....	616
30.1. Тенденции развития мирового рынка телекоммуникационных услуг.....	616
30.2. Особенности ценообразования на телекоммуникационные услуги на мировом рынке.....	624
30.3. Перспективы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг.....	627
Основные термины и определения.....	628
Вопросы для самоконтроля.....	628
Литература.....	629
Глава 31. Международный страховой рынок и страховой бизнес.....	630
31.1. Институт и индустрия страхования: параметры, функции и характерные особенности.....	630
31.2. Страховые рынки в глобальном масштабе и региональном разрезе.....	634
31.3. Участники рынка: крупнейшие международные страховые корпорации и ведущие компании России.....	644
Основные термины и определения.....	647
Вопросы для самоконтроля.....	648
Литература.....	648
Глава 32. Международный туризм.....	649
32.1. Эволюция международного туризма во второй половине XX века.....	649
32.2. Мировой рынок туризма.....	656
Основные термины и определения.....	662
Вопросы для самоконтроля.....	662
Литература.....	662
Глава 33. Международный филателистический бизнес.....	664
33.1. Мировой филателистический рынок и международный филателистический бизнес.....	664
33.2. Международные филателистические программы и выставки.....	667
33.5. Международная ценовая политика и особенности ценообразования в филателии.....	671
33.4. Международные филателистические бизнес-организации.....	673
33.5. Особенности ведения филателистического бизнеса и особенности обучения ему в России.....	676
Основные термины и определения.....	681
Вопросы для самоконтроля.....	681
Литература.....	681

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

В.В. Поляков,	доктор экономических наук, профессор, руководитель авторского коллектива, научный редактор — предисловие (совместно с Р.К. Щениным); главы 7, 17 (совместно с Н.В. Ворониной)
Р.К. Щенин,	доктор экономических наук, профессор, зам. руководителя авторского коллектива, научный редактор — предисловие (совместно с В.В. Поляковым), главы 2, 3, 4 и 20 (совместно с Е.Н. Смирновым)
Ю.Л. Адно,	кандидат технических наук — глава 19
Б.А. Аникин,	доктор экономических наук, профессор — глава 14 (совместно с И.Л. Рудая)
О.Б. Аникин,	кандидат экономических наук — главы 15, 30
В.А. Антонов,	кандидат экономических наук — главы 22, 24
В.В. Атурин,	кандидат технических наук — глава 8 (совместно с Е.Н. Смирновым)
В.Г. Варнавский,	доктор экономических наук — глава 5
Н.В. Воронина,	кандидат экономических наук — глава 17 (совместно с В.В. Поляковым)
М.И. Гельвановский,	доктор экономических наук — глава 12
Э.С. Гребенщиков,	кандидат исторических наук — глава 31
В.Г. Елизаров,	кандидат экономических наук — глава 16
Н.И. Иванова,	доктор экономических наук — глава 9
В.Н. Кириллов,	кандидат экономических наук — глава 29
О.Н. Кудинова,	кандидат экономических наук — глава 18
А.В. Кузнецов,	кандидат экономических наук — глава 6
Б.Б. Логинов,	кандидат экономических наук — глава 25
О.В. Михайлов,	доктор экономических наук — глава 10
И.М. Могилевкин,	доктор экономических наук, профессор — глава 21
Ю.Н. Нестеренко,	кандидат экономических наук, доцент — глава 11 (совместно с Ю.Ф. Шамрай)
Д.Е. Никишов,	кандидат экономических наук — глава 32
А.А. Петров,	доктор экономических наук, профессор — глава 13
Ю.В. Пискулов,	доктор экономических наук, профессор — глава 26
С.Г. Попов,	кандидат технических наук, доцент — главы 27, 28
И.Л. Рудая,	кандидат экономических наук, доцент — глава 14 (совместно с Б.А. Аникиным)
Е.Н. Смирнов	кандидат экономических наук — главы 8 (совместно с В.В. Атуриным), 20 (совместно с Р.К. Щениным)
А.В. Стрыгин,	доктор экономических наук, профессор — глава 33
К.В. Титов,	кандидат экономических наук — глава 23
Ю.Ф. Шамрай,	кандидат экономических наук, доцент (совместно с Ю.Н. Нестеренко) — глава 11
Е.С. Хесин,	доктор экономических наук, профессор — глава 1

Предисловие к четвертому изданию

Учебник для студентов-экономистов по курсу «Мировая экономика и международный бизнес» подготовлен авторским коллективом Государственного университета управления (ГУУ) при участии ученых-специалистов Института мировой экономики и международных отношений РАН, Всероссийской академии внешней торговли, Российского государственного гуманитарного университета, Дипломатической академии МИД России, Института бизнеса, права и информационных технологий, Московской государственной юридической академии, Московского автомобильного университета, а также Центрального банка Российской Федерации, ОАО НК «Лукойл» и др.

Учебник соответствует государственному образовательному стандарту по специальности «Мировая экономика», включая специализации «Международное экономическое сотрудничество», «Управление внешнеэкономической деятельностью», «Международный бизнес» и др. Материал учебника может быть использован в образовательном процессе по смежным экономическим специальностям «Маркетинг», «Менеджмент организации», «Финансовый менеджмент», «Корпоративный менеджмент», «Коммерция», «Логистика» и «Предпринимательство».

Мировая экономика, рассматриваемая в учебнике с точки зрения целей и задач эффективной организации международного бизнеса, представляет собой относительно молодое направление научных исследований, сформировавшееся начиная с последней четверти XX в., когда интенсивная интернационализация и глобализация хозяйственной деятельности потребовали разработки новых теорий и концепций, незамедлительно нашедших практическое применение при решении тактических и стратегических задач в процессе глубокой интеграции экономики ведущих стран мира в условиях обострения конкуренции на мировом рынке, его либерализации и информационной революции. Рост и тесное переплетение их хозяйственных интересов обусловили настоятельную потребность в изучении новейших тенденций и закономерностей развития мировой экономики.

Курс «Мировая экономика» выступает сегодня как комплексная научная дисциплина, которая изучает методы исследования тенденций развития мирового хозяйства, охватывающего международный бизнес и основные аспекты его регулирования, а также развития основных мировых производственных комплексов, финансовой и банковской сферы и, разумеется, области международной торговли товарами и услугами.

В учебнике впервые общая теория мировой экономики объединена с практикой организации и ведения международного бизнеса в условиях усиливающейся глобализации мирохозяйственных связей.

Четвертое (переработанное и дополненное) издание отличается от предыдущих тем, что оно содержит новую главу, посвященную растущей роли и значению малого бизнеса в мировой экономике в условиях новой конкуренции между хозяйствующими субъектами в мире, некоторые главы сокращены, а другие, наоборот, дополнены и расширены. Все главы прошли авторскую и редакторскую тщательную проверку, в них произведено уточнение формулировок основных научных положений и, что особенно важно, обновлен содержащийся информационно-статистический материал в соответствии с современным состоянием мировой экономики.

Учебник состоит из пяти разделов.

Раздел I «Современные тенденции развития мировой экономики» посвящен анализу мировой экономики как сферы международного бизнеса, взаимодействию главных субъектов мирового хозяйства, роли ведущих международных организаций в регулировании и развитии международного бизнеса, партнерству государств и международного бизнеса, а также подходам к использованию внешнеэкономических прогнозов в процессе выработки оптимального поведения (тактики и стратегии) фирмы на мировом рынке, практическому применению методов экономико-математического моделирования мирохозяйственных связей в целях более эффективного управления внешнеэкономической деятельностью.

В разделе II «Важнейшие направления и факторы развития международного бизнеса» анализируется роль науки в развитии инновационного бизнеса, а также детально рассматриваются главные аспекты международного бизнеса. Речь идет о маркетинге, аутсорсинге, особенностях современного мирового ценообразования, об оценке конкурентоспособности, роли малого бизнеса и основах логистики как фактора усиления конкурентоспособности фирмы на мировом рынке.

Раздел III «Международный бизнес в основных секторах мировой экономики» характеризует состояние и ведущие тенденции развития главных сфер экономической деятельности, в которых создается значительная часть мирового ВВП.

К основным секторам, которые анализируются в данном разделе, относятся комплексы — агропромышленный, топливно-энергетический, химический, металлургический, машиностроительный и транспортный.

В разделе IV «Международный финансовый бизнес» освещаются состояние и особенности организации и эффективного ведения международного бизнеса в финансово-кредитной сфере, включая банковскую деятельность, финансово-кредитные операции.

Раздел V «Международная торговля товарами и услугами — важнейшая сфера международного бизнеса» посвящен анализу современных

тенденций развития международной торговли товарами и услугами, а также практике международных торговых операций на примере обмена интеллектуальной собственностью, страховых и телекоммуникационных услуг, международного туризма, филателистического бизнеса. До сих пор последний вид услуг на мировом рынке не находил должного описания в российской научной и учебной литературе.

Материал учебника двухуровневый: все вопросы рассматриваются на макроуровне и на уровне отдельных секторов экономики и наиболее представительных корпораций крупного промышленного, торгового, финансового, страхового и другого бизнеса. Анализ ведется не только в ретроспективе, но и с учетом новейших тенденций развития мировой экономики и международного бизнеса, перспектив их развития.

Значительное внимание уделяется роли России в современной системе мирохозяйственных связей, процессу ее эффективного вхождения в международное экономическое сообщество.

В учебнике приводится обширный статистический материал, представленный в таблицах, графиках и рисунках. Для лучшего усвоения материала даны контрольные вопросы. Каждая глава сопровождается списком рекомендуемой литературы, поэтому учебник будет полезен как для коллективных, так и для самостоятельных занятий. В каждой главе выделены основные термины и определения.

Логическим продолжением данного учебника будет учебное пособие «Мировая экономика и международный бизнес. Практикум», подготовляемое авторским коллективом к изданию.

Авторы исключительно признательны всем рецензентам, опубликовавшим в 2005—2006 гг. свои мнения об учебнике в журналах «Мировая экономика и международные отношения» (2006, № 1), «Внешиэкономический бюллетень» (2005, № 5), «Международная экономика» (2005, № 3) и др. Все конструктивные замечания и предложения авторами с благодарностью приняты и реализованы в настоящем издании.

РАЗДЕЛ I

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

КАК СФЕРА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 1

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство) — это совокупность национальных хозяйств (национально-государственных экономических комплексов) и негосударственных структур, а также их экономических взаимоотношений. Органической частью мировой экономики являются *международные экономические отношения* — это система хозяйственных связей между физическими и юридическими лицами разных стран.

1.1. Многомерное экономическое пространство

В начале третьего тысячелетия складывается новая модель мировой экономики — система многомерных экономических взаимозависимостей и взаимодействий, опирающаяся на сложное сочетание механизмов конкуренции, кооперации и партнерства на макро- и микроуровнях, переплетение нарождающегося глобального рынка и сохраняющихся национальных и локальных рынков. Мировое экономическое сообщество из «рыхлой совокупности» более или менее связанных стран превращается в целостную многоукладную систему национальных и транснациональных структур, где национальные социумы оказываются составными элементами единого всемирного хозяйственного организма.

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

Одновременно в развитых странах наблюдается переход к социально-ориентированному типу развития. Его начало было положено расширением массовых нематериальных потребностей в социальных услугах, в социальном обеспечении, гуманизации условий труда, участии в управлении. Их удовлетворение раздвинуло границы соответствующих видов деятельности. Важное значение в ней приобрели специфические «социальные силы»: зрелая демократия, общая культура, информированность, компетентность

государственного управления, гражданская активность. В результате в качестве критерия оценки конечной эффективности экономического развития выступает весь спектр общественных и индивидуальных, материальных, экологических, гуманитарных и моральных потребностей человека.

В этих условиях существенно усложнилась институциональная структура мирового хозяйства. Отличительная черта этой структуры — *множественность составляющих ее экономических субъектов*. Они делятся на две основные группы:

первая группа — взаимодействующие бизнес-структуры (хозяйствующие субъекты) — конкретные экономические операторы (фирмы), непосредственно осуществляющие предпринимательскую деятельность;

вторая группа — совокупность институтов, которые регулируют деятельность хозяйствующих субъектов и отношения между ними и реализуют экономическую политику на отраслевом, региональном, национальном, межгосударственном и наднациональном уровнях.

Субъект мировой экономики может быть как физическим, так и юридическим лицом. В первом случае имеется в виду индивидуальный предприниматель, во втором — коммерческие организации различных форм собственности: хозяйственные товарищества и общества, в том числе акционерные, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, компании со смешанным капиталом, а также некоммерческие организации — потребительские кооперативы и фонды. Доминирующее положение в экономике занимают акционерные общества (корпорации).

За последнее время произошли существенные изменения в природе базовой единицы экономики — фирмы. Появилось понятие «новая фирма» в отличие от фирмы традиционной. Основные особенности традиционной фирмы: высокая капиталоемкость активов, их материальный характер, высокая степень вертикальной интеграции; границы компании четко очерчены и определены ее материальными активами. «Новую фирму» характеризуют принципиально иные черты: человеческий капитал выступает как важнейший элемент активов; материальные активы постепенно перестают быть главным источником дохода; возрастающую долю в активах занимают не вещные элементы (бренды, патенты, ноу-хау). Именно они в возрастающей степени определяют уровень рыночной капитализации фирм. Меняются характер деятельности и организационная структура фирм, особенно крупных. Все большее их число освобождается от непрофильных производств и концентрирует усилия на ведущих, перспективных видах деятельности. Наиболее продвинутой формой этих процессов в мировой экономике стал **аутсорсинг**, когда компания в целях минимизации издержек передает зарубежной фирме деятельность, которая ранее осуществлялась в рамках данной организации.

Бизнес-структуры взаимодействуют на внутренних, национальных рынках, на международном рынке и, наконец, на *мировом рынке*, понима-

емом как совокупность национальных и международного рынков в их взаимодействии и взаимозависимости, с общим спросом и предложением на товары, услуги, рабочую силу и капитал в масштабе мирового хозяйства. С точки зрения отдельных стран бизнес делится на национальный, находящийся в собственности и под управлением национального капитала, иностранный — в собственности и под управлением иностранного капитала и бизнес со смешанным — национальным и иностранным — капиталом. При этом национальный капитал может быть одновременно и транснациональным, если он осуществляет производство и за пределами страны происхождения. В мировой экономике различают национальный и международный бизнес. **Национальный бизнес** представляет собой сообщество хозяйствующих субъектов отдельных стран. **Международный бизнес** выступает как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.

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

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

— долгосрочные стратегические альянсы ТНК — получившая с 90-х годов XX в. широкое распространение форма международного межфирменного сотрудничества. Выделяются альянсы без создания общей собственности (контракты с разделением риска и доходов), альянсы с участием в капитале (приобретение акций, совместных предприятий), преимущественно технологические альянсы (проведение НИОКР, передача технологий, нововведения), преимущественно рыночные (маркетинговые, защита доли рынка, доступ к дешевым ресурсам). При оценке международных альянсов нередко сложно определить, законодательством какой страны следует руководствоваться;

— транснациональные банки (ТНБ) — крупные международные кредитно-финансовые объединения преимущественно универсального типа, имеющие за границей разветвленную сеть филиалов, осуществляющих банковские операции во многих странах и конвертируемых валютах (о ТНК и ТНБ более подробно см. в главе 2);

— транснациональные институциональные инвесторы — страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, институты коллективного инвестирования (инвестиционные фонды, инвестиционные компании). На фондовом рынке они выступают как инвесторы под управлением

профессиональных менеджеров, в роли которых могут быть банки и специализированные компании;

- транснациональные финансово-промышленные группы (ФПГ) — интеграция ТНК и ТНБ. Среди многообразных форм ФПГ есть традиционные концерны во главе с крупной промышленной корпорацией и многоотраслевые финансовые группы, сформировавшиеся вокруг банка;

- мировые финансовые центры — места сосредоточения крупных международных капиталов и масштабного проведения разнообразных международных финансовых операций. Их особенность — огромное разнообразие используемых финансовых инструментов. Современные электронные средства связи обусловили растущую взаимосвязь различных финансовых центров. Основные операторы деловых финансовых центров находятся в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Париже, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне, Сингапуре, Сянгане;

- крупнейшие биржи — институты и одновременно организаторы торговли ценными бумагами (фондовые биржи), товарами (товарные биржи) и валютой (валютные биржи). В последние десятилетия происходили процессы концентрации бирж, сократилось их общее число. Крупнейшие фондовые биржи: в США — Нью-Йоркская, в Великобритании — Лондонская, в Японии — Токийская, в Германии — Франкфуртская. Международными товарными биржами являются: в США — все биржи, расположенные в Чикаго и Нью-Йорке, в Великобритании — Лондонская фьючерсная и опционная биржа, Лондонская биржа металлов, в Японии — все биржи, на которых совершаются сделки с товарами, обращающимися на мировом рынке.

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

Вторая группа субъектов мирового хозяйства включает:

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

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

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

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

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

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

- профсоюзы — организации трудящихся, защищающие социально-экономические права и интересы своих членов в отношениях с работодателями и правительством;

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

По характеру членства международные организации делятся на межгосударственные (в настоящее время их насчитывается около 400) и неправительственные (в мире существует около 3 тыс. таких организаций). Межгосударственные организации подразделяются на универсальные, открытые для всех государств мира, и региональные, членами которых могут быть государства одного региона; на организации, деятельность которых охватывает все сферы отношений между государствами, и ограничивающиеся сотрудничеством в одной специальной области. Классификация по характеру полномочий позволяет выделить межгосударственные и наднациональные организации.

Универсальные экономические организации, оказывающие наибольшее влияние на все мировое **хозяйство**, — Международный валютный фонд (МВФ), Группа Всемирного банка, Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (**ЮНКТАД**) и др. (о роли ООН и ВТО в регулировании международного бизнеса — более подробно в главе 4). Своим клубом развитых стран является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — центр координации экономической политики и международных экономических сопоставлений. Урегулированием внешней задолженности занимаются Парижский клуб

стран-кредиторов (государственный долг) и Лондонский клуб (частная внешняя задолженность). Особая роль принадлежит «Большой восьмерке» (США, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Япония, с 1993 г. — Россия) — неформальному форуму, на котором обсуждаются наиболее важные проблемы развития мировой экономики;

— региональные интеграционные объединения; крупнейшие из них Европейский союз (ЕС), Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), субрегиональный торгово-экономический союз в Латинской Америке (МЕРКОСУР). Интеграционные объединения созданы и на территории бывшего Советского Союза. В большинстве своем интеграционные объединения развитых и развивающихся стран выступают в виде зон свободной торговли или таможенного союза. Уникальное положение занимает Европейский союз, где завершается создание единого внутреннего рынка и формируется Экономический и валютный союз (о международных интеграционных объединениях см. более подробно в главе 3);

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

— международные неправительственные организации. Эти организации зачастую участвуют в процессе создания норм международного экономического права, который осуществляется государственными организациями. К неправительственным организациям относятся Международная торговая палата (объединение национальных организаций деловых кругов, в которые входят около 1,5 тыс. коллективных и более 6 тыс. индивидуальных членов из 80 стран), Всемирная федерация профсоюзов (объединяет более 80 стран), Международная конфедерация свободных профсоюзов (145 стран), Всемирная конфедерация труда (свыше 100 стран).

Множественность хозяйствующих субъектов преобразует всю экономическую среду. Глубокие изменения происходят в отношениях собственности и формах предпринимательства. Корпоративная частная собственность становится преобладающей по сравнению со всеми другими формами собственности. Качественные сдвиги наблюдаются в характере взаимоотношений хозяйствующих субъектов в производстве и на рынке. Сформировались новые механизмы взаимодействия: государство — бизнес — общество. Хотя преобладающими тенденциями в экономической политике стали приватизация, дерегулирование и либерализация, государство не уходит из экономики — меняются формы управления хозяйством — от прямого вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов государство переходит к косвенным методам регулирования. Большую роль стало играть обеспечение прав собственности.

В число приоритетных целей государственной экономической политики вошло повышение конкурентоспособности стран, отраслей, конкретных компаний. Создавая максимально благоприятные условия для рыночных сил, государство одновременно видит свою задачу в том, чтобы действия этих сил стали более упорядоченными и прозрачными. В ряде сфер деятельности происходит ужесточение политики (антимонопольное законодательство, экологические нормы и стандарты и т.д.). Растет значение эффективной системы согласования интересов различных групп и слоев общества, обеспечения социальной справедливости.

1.2. Изменения в социально-экономической картине мира

Распад Советского Союза и развал СЭВ имели своим результатом отказ от прежней классификации национально-государственных субъектов мирового хозяйства. Отпала необходимость выделения в отдельную группу социалистических государств. По той же причине, в сущности, потеряло право гражданства понятие «третий мир».

Возникла новая классификация.

Во-первых, *по уровню развития* все страны подразделяются на развитые и развивающиеся. Постсоциалистические государства (страны, образовавшиеся на территории бывшего Советского Союза, Монголия, государства Центральной и Восточной Европы) и все еще официально провозглашающие целью своего развития строительство социализма (КНР, КНДР, Вьетнам, Куба) оказались в числе развивающихся. В мае 2004 г. восемь стран Центральной и Восточной Европы стали членами ЕС, а после 2007 г. к ним добавятся Болгария и Румыния. В результате в составе постсоциалистических стран останутся только страны СНГ и Монголия.

Конечно, подобная типология подчас слишком упрощенно трактует позиции различных групп стран в мировой экономике. В этом случае «пропадают» среднеразвитые страны, занимающие промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами. К ним относятся новые индустриальные страны (НИС), ряд постсоциалистических государств, которые хотя официально и относятся к группе развивающихся стран, в действительности по многим показателям экономического развития вплотную приблизились к развитым государствам.

Во-вторых, эта классификация *по степени «рыночности»* экономического развития государств делит их на страны с рыночной экономикой (развитые и развивающиеся) и страны с переходной **экономикой**¹.

¹ В соответствии с классификацией МВФ в 2002 г. из 182 стран и территорий мира 28 относились к развитым странам, 125 — к развивающимся, 28 — к странам с переходной экономикой.

При этом понятие «переходность» в его мирохозяйственном значении получило иную, противоположную первоначальной, трактовку. Раньше под переходным характером мировой экономики в отечественной литературе понималось движение от рыночной экономики к плановым, нерыночным формам хозяйства. На самом деле реальное движение пошло в обратном направлении: от командно-административной экономики, которая существовала в СССР и странах Центральной и Восточной Европы, к формам хозяйства, характерным для рыночной экономики.

Развитые страны образуют «центр (**ядро**)» мирового хозяйства, развивающиеся объединяются условным понятием «периферия». В экономической литературе эти две группы стран нередко называют «Север» и «Юг».

Выделение стран в те или иные группы связано с особенностями их исторического, социально-культурного и политического развития, положения в международном разделении труда. Обычно они включают государства, имеющие близкие базовые социально-экономические характеристики, сходную институциональную структуру хозяйственного управления, основные принципы организации производства и общие, стоящие перед ними проблемы. Среди критериев, которые определяют мирохозяйственные позиции, решающее значение приобретает конкурентоспособность — гибкость и маневренность хозяйства, его способность быстро адаптироваться к меняющейся обстановке, умение найти свою нишу в быстро обновляющемся международном разделении труда.

Развитые (передовые, индустриальные) страны отличают высокий уровень экономического развития, зрелая многоотраслевая экономика, в которой значительное место занимают наукоемкие производства и развитая сфера услуг. Эти страны выделяются высоким качеством технологии, продукции, жизни населения. Будучи сосредоточением ТНК, они формируют международное разделение труда, определяют «правила игры» на мировом рынке.

Среди развитых стран выделяется подгруппа наиболее развитых государств — «Большая семерка» — США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада. С 1997 г. МВФ относит к развитым странам Гонконг (в 1997 г. стал специальным административным районом КНР под названием Сянган), Республику Корею, Сингапур, Тайвань (официально — провинция КНР), а также Израиль.

Для большинства *развивающихся* стран характерны низкий уровень производства, отсталая структура экономики, преобладание добывающей промышленности и старых, традиционных отраслей обрабатывающей промышленности, архаичное сельское хозяйство, тяжелейшие условия жизни населения. Эти страны чрезвычайно зависят от конъюнктуры цен на сырьевых рынках. Перед ними остро стоит проблема урегулирования внешнего долга. Развивающиеся государства занимают зависимое положение в системе международного разделения труда.

Наряду с развивающимися странами в традиционном смысле этого слова в данную группу входят Китай, называющий себя «социалистической развивающейся страной», Вьетнам, КНДР, Монголия, Лаос и Кампучия, а также Куба. Среди развивающихся стран статистика ООН выделяет группы по географическому признаку: страны Африки, Азии, Ближнего Востока и Европы, Центральной и Южной Америки; по структуре экспорта: топливо, изделия обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственная промышленность, услуги и диверсифицированный экспорт. В аналитических целях развивающиеся страны подразделяются по размерам ВВП на душу населения.

Страны с *переходной экономикой*, в которых также происходит переход от командно-административной к рыночной экономике (постсоциалистические государства), учитываются международной статистикой либо в виде отдельной группы, либо в составе развивающихся государств. В некоторых из них причудливо переплетаются черты развитой и развивающейся экономики. К таким странам относится прежде всего Россия (многими государствами она признается страной с рыночной экономикой). Переход стран с переходной экономикой, особенно наиболее отсталых из них, к полноценному рынку может занять длительное время.

При градации государств по «степени **рыночности**» экономики иногда, наряду со странами с рыночной и переходной экономикой, выделяют страны нерыночной («государственной», «административной», «государственно-монополизированной») экономики, к которым можно отнести в основном государства с тоталитарным политическим режимом.

В последние десятилетия происходило постепенное перераспределение совокупного мирового ВВП и промышленного производства в пользу развивающихся стран (табл. 1.1 и 1.2). Однако это не означает ослабление позиций развитых государств в мировой экономике. За снижением их доли в мировом производстве скрывается огромный прогресс в развитии производительных сил, передовых, наукоемких производств. Разрыв между развитыми и развивающимися странами приобретает технологический характер. При оценке соотношения их сил надо также иметь в виду, что значительные сегменты их хозяйства находятся под контролем ТНК. Кроме того, повышение удельного веса развивающихся стран происходит за счет небольшого числа наиболее преуспевающих стран. Это прежде всего КНР, Индия, восточноазиатские новые индустриальные страны (НИС), государства Латинской Америки, ближневосточные **страны-нефтеэкспортеры**. Доля Китая в мировом ВВП поднялась с 3,7% в 1950 г. до 13,7% в 2005 г., удельный вес Индии повысился с 2,9 до 6,4% (в ценах и по ППС — паритету покупательной способности в 2004 г.). По этому показателю КНР обошла Японию и занимает второе место в мире после США, а Индия переместилась на четвертое место, обойдя Германию.

Таблица 1.1

Доля в мировом ВВП в ценах и по ППС национальных валют 2000 г.

(%)

Регион	Год			
	1950	1980	1990	2006
Весь мир	100	100	100	100
Развитые страны:				
США	60,7	55,9	55,1	53,2
Западная Европа	28,8	21,4	20,7	20,7
Япония	25,7	23,5	22,4	20,0
Развивающиеся страны	2,9	7,8	8,6	6,5
Центральная и Восточная Европа	22,2	26,6	31,1	40,4
Россия*	6,0	5,8	4,6	6,4
Мировой ВВП, млрд дол.	7 555	27 105	36 055	60 630

* В ценах 2004 г.

Источник: Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М. : Экономистъ, 2003. С. 509, 510; 2006. Россия и мир. Ежегодный прогноз. М. : Фонд перспективных исследований и инициатив. 2005. С. 11; 2006 — оценка.

Таблица 1.2

Доля в мировом промышленном производстве

(%)

Регион	Год			
	1950	1980	1990	2004
Весь мир	100	100	100	100
Развитые страны	62,7	58,8	59,5	56,0
Развивающиеся страны	15,5	18,9	23,0	35,0
Центральная и Восточная Европа	6,6	6,1	4,5	3,9
Россия	10,7	12,2	10,3	4,8

Источник: Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономистъ, 2003. С. 549, 550; 2004 — оценка.

Темпы прироста населения в развивающихся странах были существенно выше, чем в развитых. Удельный вес развивающихся стран в численности населения мира постоянно увеличивается, соответственно доля индустриальных государств падает (табл. 1.3). В результате, несмотря на опережающие темпы роста ВВП в развивающихся странах по сравнению с развитыми, разрыв в уровнях экономического развития — по ВВП на душу населения — между этими двумя группами государств за последние десятилетия сократился очень незначительно (табл. 1.4).

Таблица 1.3

Доля в населении мира

(%)

Регион	Год			
	1950	1980	1990	2004
Весь мир	100	100	100	100
Развитые страны	22,4	17,2	15,3	14,0
Развивающиеся страны	65,8	74,0	76,9	79,2
Центральная и Восточная Европа	3,6	2,7	2,3	2,0
Россия	4,5	3,9	2,9	2,3
Численность населения мира, млрд человек	2 507	4 400	5 235	6 100

Источник: Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М. : Экономистъ, 2003. С. 497, 498; 2004 — оценка.

Таблица 1.4

ВВП в расчете на душу населения в ценах и по ППС национальных валют 2000 г.

(тыс. дол.)

Регион	Год			
	1950	1980	1990	2006
Весь мир	3,0	6,2	6,9	9,5
Развитые страны:				
США	8,2	20,0	24,8	33,3
Западная Европа	14,2	25,5	30,3	42,2
Япония	6,5	17,4	21,5	30,0
Развивающиеся страны	2,7	18,0	25,2	30,8
Центральная и Восточная Европа	1,0	2,2	2,8	4,9
Россия*	5,1	13,4	15,5	9,7
	4,7	13,8	13,4	11,1

* В ценах 2004 г.

Источник: Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М. : Экономиста, 2003. С. 511, 512; 2006 — оценка.

Происходившее до 80-х годов XX в. укрепление экономических позиций государств, расположенных на постсоветском экономическом пространстве, а также стран Центральной и Восточной Европы сменилось их ослаблением. Этот процесс ускорился в начале 90-х годов. Падение доли стран с переходной экономикой в мировом производстве было вызвано трудностями системной трансформации, ошибками и просчетами при проведении экономических реформ.

С конца 90-х годов ситуация изменилась. Россия после десятилетнего кризиса переходного периода оказалась наряду с Китаем и Индией одним

из заметных очагов экономического роста. Этот процесс — следствие рыночных преобразований в российской экономике и результат высоких мировых цен на энергоносители. Ускорились темпы роста экономики и в других постсоциалистических государствах. Вступление ряда стран Центральной и Восточной Европы в ЕС, хотя и создает немалые проблемы, может существенно сократить период их перехода к эффективно-му рынку. Процесс интеграции этих государств в ЕС способствует рыночным преобразованиям и в других странах европейского континента, в том числе России. Таким образом, расширение Европейского союза на Восток становится важным этапом на пути превращения мировой экономики в целостное всемирное рыночное хозяйство.

Существенные изменения произошли в группе *развитых стран*. В начале 50-х годов превосходство США над конкурентами было подавляющим. В последующие десятилетия Западная Европа и Япония, оправившись от последствий Второй мировой войны, стали опережать США по темпам роста экономики. Произошла известная нивелировка (выравнивание) уровней и условий развития. К началу 70-х годов на смену **американоцентризму** в развитой части мира пришла новая конфигурация сил — **трехполюсная** система: возникли три центра экономического притяжения — США, Западная Европа и Япония.

В долгосрочном плане происходит ослабление позиций США. Если в 1980 г. они были крупнейшим кредитором в мире, то теперь превратились в крупнейшего должника. Американские активы, прежде всего доллар, в большей степени становятся подверженными влиянию извне. Однополярная модель финансового мира уходит в прошлое. Однако процесс ослабления позиции США идет не прямолинейно. Так, в **1990-е** годы по темпам роста экономики и производительности труда США существенно опережали своих основных соперников. США и сейчас сохраняют лидирующее положение в мировой экономике.

Важными факторами динамизма американской экономики стали усиление ее социальной направленности — значительное увеличение вложений в человека (на среднее и высшее образование, науку, здравоохранение), а также высокая инновационная активность, обеспечивающая рост конкурентоспособности всей экономики. Положение мощного мирового экономического центра и сила американских ТНК помогают США использовать мировые ресурсы для решения внутренних национальных задач. Несмотря на огромный дефицит бюджета и платежного баланса, в ближайшем будущем вряд ли кому-либо удастся достичь и тем более превзойти экономический и научно-технический уровень США.

В последней четверти XX в. усилились позиции европейского центра. Его ядро — Европейский союз, внутри которого созданы наднациональные интеграционные институты, складывается единое правовое **простран-**

ство. Граждане национальных государств — членов ЕС являются одновременно гражданами Евросоюза. Завершается строительство единого внутреннего рынка. Образован Экономический и валютный союз с единой валютой — евро. Проводится общая политика в основных областях социально-экономической жизни. Утверждается общая политика в области иммиграции, внутренних дел и юстиции. Все более весомыми становятся общая внешняя политика и политика в области безопасности.

Состоявшийся в марте 2000 г. в Лиссабоне саммит глав государств — членов Европейского союза принял план превращения ЕС к **2010 г.** в самое конкурентоспособное и динамичное экономическое сообщество в мире. Для достижения этой цели предусматривалось форсированное развитие информационных систем, поощрение инновационной деятельности, устранение препятствий на пути функционирования единого рынка, создание эффективной системы финансовых услуг, содействие предпринимательству путем сокращения сферы государственного регулирования и улучшения условий для малого бизнеса.

Однако реализации этого амбициозного плана мешают низкие темпы роста экономики в регионе. Тормозящее воздействие на него оказывают высокий курс евро к доллару, не очень привлекательные инвестиционные возможности, дефициты государственных бюджетов, чрезмерная зарегулированность бизнеса, негибкость рынка труда.

В послевоенный период на авансцену мировой экономики выдвинулась Япония, которая вплоть до начала 90-х годов развивалась чрезвычайно быстрыми темпами. В экономический лексикон вошло выражение «японское экономическое чудо». По мере усиления трудностей в экономике, связанных с реализацией товаров на внешних рынках, задачей правительства Японии стало расширение внутреннего спроса. Однако она оказалась трудноосуществимой. С середины 80-х годов гипертрофированное развитие в стране получили рынки спекулятивных активов (феномен, названный экономикой мыльного пузыря). Крах на рынке недвижимости и корпоративных акций в начале 1990 г. вызвал в минувшем десятилетии в японской экономике глубокую депрессию. Важным препятствием для оздоровления экономики была слабость финансовой системы, отягощенной массой безнадежных долгов. Меры правительства по улучшению ситуации в банковском секторе и политика дешевых денег, проводимая банком Японии, дали эффект. В 2003 г. в экономике Японии начался подъем. Его локомотивом выступает экспорт, прежде всего в Китай, а в последние годы также частные инвестиции в основной капитал.

Общим **для развивающихся стран** остается их отставание от мировых лидеров по комплексу социально-экономических показателей. И хотя относительный разрыв в уровнях развития мирового экономического авангарда и арьергарда постепенно сокращается, абсолютный разрыв в их подушевом производстве не уменьшается, а в ряде случаев — увеличивается. Разви-

вающиеся страны следуют по траектории так называемого *догоняющего развития*. Оно никоим образом не гарантирует сближения с ушедшими вперед лидерами. Догоняющим такое развитие считается из-за своей общей направленности и возможности в той или иной мере наверстать упущенное.

Направленность эволюции развивающихся стран формируется под воздействием внешних по отношению к ним факторов. Речь идет прежде всего о сдвигах в мировых производительных силах в результате научно-технического прогресса. Огромное влияние на положение развивающихся стран оказывают масштабы и формы их участия в международном разделении труда. Это связано с передислокацией сюда из развитых государств **трудо-, материало-** и энергоемких, а также опасных для окружающей среды производств. Происходит «сброс» части производств, уже прошедших пик своего жизненного цикла, ведущих индустриальных государств в менее развитые страны.

В целом социально-экономическая ситуация в развивающихся странах к концу XX в. несколько улучшилась. Доля населения, живущего в крайней нищете — менее 1 дол. в день, сократилась с **1981** по 2001 г. с 40 до **21%**. За последние 20 лет ВВП на душу населения в развивающихся странах вырос на 30%. Однако в основе улучшения лежит повышение экономической динамики небольшой группы этих стран. До начала 80-х годов в их число входили: Бразилия, Таиланд, Южная Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань, а затем вместо вышедшей Бразилии появились Китай, Индия, Индонезия, Пакистан, Бангладеш, Вьетнам, Египет. В конце столетия эту группу дополнили страны — экспортеры нефти. В то же время в странах Африки к **югу** от Сахары ВВП на душу населения сократился за два десятилетия на целых **15%**.

Сейчас среди развивающихся стран выделяются несколько групп. На первый план вышли новые индустриальные страны (НИС) — группа развивающихся стран, для которых характерно создание ряда отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе наукоемких; в результате они существенно расширили поставки промышленной продукции на внешний рынок.

В настоящее время насчитывается около двух с половиной десятков НИС. Это государства и территории Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (Сингапур, Тайвань, Гонконг, Республика Корея; страны АСЕАН — Малайзия, Таиланд, Филиппины и др.; Аргентина, Бразилия, Мексика). Некоторые исследователи относят к НИС и динамично развивающиеся государства периферии — Китай и Индию. По прогнозам, к середине нынешнего столетия по показателю ВВП Китай может превзойти США, а Индия — Японию.

В особо трудном положении оказались 33 наименее развитых беднейших стран (большинство их расположено в Африке), в которых проживает свыше 450 млн человек. Их отличают чрезвычайно низкая продолжительность жизни, высокая детская смертность, голод, болезни.

1.3. Основные направления отраслевых сдвигов

Важнейшая закономерность современного развития мирового хозяйства — трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную. Главное структурное преобразование — изменение соотношения между двумя основными подразделениями общественного производства в пользу услуг (табл. 1.5). В его основе лежит повышение эффективности в отраслях материального производства. Не менее важная причина развития этой сферы — глубокие преобразования в системе общественных потребностей. Усложнение техники и технологий, рост жизненного уровня населения — повышение его образовательного и культурного уровня — расширяют спектр потребностей производства и населения далеко за пределы их видов, удовлетворяемых вещным производством (о международном бизнесе в основных секторах материального производства см. более подробно в разд. III, главы **16—21**).

Развитие сектора услуг преимущественно на рыночных началах, наряду с расширением частного предпринимательства в сферах здравоохранения и образования, дерегулированием и приватизацией структур общественного сектора существенно раздвигают границы рынка и конкуренции в услугах, стимулируют их трансграничную экспансию. Опережающее развитие сферы услуг — универсальный процесс, свойственный всем странам. Чем выше уровень развития производства, тем **выше** роль в структуре экономики трудовой деятельности, направленной на производство нематериальных, неосязаемых видов продукции, выраженных в форме услуг.

Другая особенность современного экономического развития — интеграция услуг и материального производства. В новых технологиях универсального применения услуги и вещный продукт практически неразделимы. Растущее переплетение производства товаров и услуг свидетельствует об их хозяйственной равноценности; отсюда некорректность любых противопоставлений двух подразделений общественного производства.

В отраслевой структуре услуг прослеживается сдвиг в сторону производства и потребления сложных видов деятельности. Лидирует комплекс деловых и профессиональных услуг, представленных службами маркетинга, рекламы, менеджмента, лизинга, а также информационно-компьютерными, консультационными, **аудиторско-бухгалтерскими** услугами; 80% мирового ВВП, произведенного в этой сфере, приходится на развитые страны. Несомненным лидером в прогрессе сферы услуг являются США. Вслед за лидером идет Великобритания и с некоторым отставанием следуют Франция, Канада и Италия. В Германии и особенно Японии в большой степени сохраняются черты индустриальной экономики. Однако и здесь развитие услуг в последние годы явно ускоряется.

Важнейшим сектором материального производства остается промышленность. Она обеспечивает материально-техническое развитие других секторов хозяйства; именно в промышленности в первую очередь осваи-

Таблица 1.5

ВВП по отраслям производства в ценах и по ППС 1995 г.

(%)

Страна, год	ВВП	Материальное производство				Производство нематериальных благ			
		всего	сельское хозяйство	промышленность	строительство	всего	транспорт и связь	торговля	услуги
Весь мир:									
1950	100	50,5	15,4	27,1	8,1	49,5	6,1	16,0	27,4
1980	100	43,6	9,1	28,0	6,5	56,4	5,8	17,0	33,5
1990	100	41,4	9,4	26,1	5,9	58,6	5,6	17,5	35,5
2004	100	39,5	7,7	26,0	5,8	60,5	5,3	18,0	37,2
Развитые страны:									
1950	100	40,9	6,4	25,4	9,1	59,1	6,4	15,6	37,1
1980	100	36,9	3,5	26,9	6,5	63,1	6,1	16,9	40,0
1990	100	34,0	3,1	25,2	5,7	66,0	5,9	17,6	42,5
2004	100	31,0	2,7	23,2	5,1	69,0	5,7	18,1	45,2
Развивающиеся страны:									
1950	100	64,5	32,7	26,0	5,9	35,5	5,9	17,0	12,6
1980	100	48,6	18,3	24,7	5,7	51,4	5,4	18,0	28,0
1990	100	48,0	18,2	24,5	5,3	52,0	5,2	18,1	28,7
2004	100	48,6	13,1	28,8	6,7	51,4	5,0	17,9	28,5
Центральная и Восточная Европа:									
1950	100	57,0	17,7	31,6	7,6	43,0	5,1	15,2	22,8
1980	100	53,5	11,2	34,2	8,2	43,5	5,6	14,9	26,0
1990	100	52,1	10,8	33,6	7,7	47,9	5,9	15,0	26,9
2000	100	45,7	9,7	29,1	6,6	54,3	5,3	15,1	33,9

Продолжение

Страна, год	ВВП	Материальное производство				Производство нематериальных благ			
		всего	сельское хозяйство	промышленность	строительство	всего	транспорт и связь	торговля	услуги
Бывший Советский Союз*:									
1950	100	64,6	20,4	36,1	8,2	35,4	5,4	15,6	14,3
1980	100	58,7	12,5	38,5	7,7	41,3	5,3	16,1	19,8
1990	100	56,6	15,4	33,3	7,9	43,4	5,4	15,8	22,2
2000	100	51,7	16,0	31,7	4,0	48,3	5,1	18,4	24,8
Россия**:									
1950	100	66,7	24,4	33,3	8,9	33,3	6,7	10,0	16,7
1980	100	60,6	14,5	37,6	8,5	39,4	6,7	12,1	20,6
1990	100	58,0	14,5	34,8	8,7	42,0	7,2	12,5	22,3
2000	100	50,8	14,6	34,5	3,7	49,2	5,9	14,9	28,4

* 1950, 1980, 1990 гг. — СССР.

** Российская Федерация в ее нынешних границах.

Источник: Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) / Под ред. В.А. Мартынова и А.А. Дынкина. М.: Новый век, 2001. С. 572, 574; 2004 — оценка.

ваются наиболее значимые научно-технические достижения. В структуре обрабатывающей промышленности повышается удельный вес машиностроительного комплекса. Он развивается по пути гибкой автоматизации, создания производств на базе «безлюдной» и «малолюдной» технологии.

Стабилизируется доля топливно-энергетического комплекса. В последние годы в связи с повышением цен на нефть его значение вновь возрастает. Ускоренный рост электроэнергетики определяется потребностями общества в экологически чистом источнике энергии. Тенденция к стабилизации и даже некоторому сокращению удельного веса атомной энергии связана с необходимостью обеспечения экологической безопасности.

Снижение доли **материалопроизводящих** отраслей связано как с глубоким проникновением ресурсосберегающих технологий во все сферы хозяйства, так и с экономией материальных ресурсов на единицу ВВП. Происходит сокращение удельного потребления традиционных крупнотоннажных черных и цветных металлов, химических материалов, пластмасс, резины, дерева и т.д. В то же время расширяется использование малотоннажных цветных металлов, новых видов пластмасс и композитных материалов.

Уменьшается удельный вес комплекса по производству одежды, обуви и продовольствия. Его развитие напрямую зависит от динамично меняющегося потребительского спроса, предпочтений и вкусов населения. В расходах населения развитых стран возрастает доля затрат на услуги (образование, здравоохранение, жилье, транспорт, досуг) и снижение удельного веса расходов на товары, особенно на удовлетворение элементарных потребностей (одежда, обувь, продовольствие).

Продолжается снижение доли сельского хозяйства в ВВП, прежде всего в развитых странах. Оно обусловлено процессом интеграции аграрного производства во все более эффективный **аграрно-промышленный** комплекс. Указанные сдвиги существенным образом изменили сельское хозяйство. На протяжении XX в. органически сложилось мировое сельское хозяйство как единая мировая производственная система, в которой в возрастающей степени применяются общие «правила игры»; происходит либерализация международной торговли сельскохозяйственными товарами, чему, в частности, способствует деятельность ВТО.

Динамика строительного комплекса формируется под влиянием перехода к «информационной экономике», требующей изменения воспроизводственной, технологической и отраслевой структуры инвестиций, а также повышения доли объектов непроизводственного (особенно социального) назначения в общем объеме строительства. В развитых странах быстро возрастают масштабы жилищного строительства, в первую очередь на базе ипотечного кредитования.

Высокими темпами развиваются отрасли связи. Телекоммуникации становятся массовыми по спросу, глобальными по охвату пространства, мультимедийными по природе своих услуг. Усиливается интеграция раз-

личных видов информации в единые сети. Быстро растет число пользователей Интернета, абонентов всех видов мобильной сети сотовой связи.

Интенсивно развивается транспорт. Огромные качественные преобразования происходят во всех его видах — в морском, железнодорожном, автомобильном, речном, трубопроводном. Повышается эффективность **грузо-** и пассажироперевозок, в значительной мере под влиянием усиливающейся конкуренции на мировом рынке транспортных услуг.

1.4. Становление глобального хозяйства

По мере своего развития рыночное хозяйство выходит за национальные границы и приобретает черты интернационализации хозяйственной жизни. Она выражается в постоянном возрастании международных экономических взаимосвязей, взаимозависимостей различных стран и регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня. В конце XX в. интернационализация хозяйственной жизни поднялась на качественно новую стадию — *глобализации*: процесс нарастающего взаимодействия между субъектами мировой экономики приобретает всемирный характер. Движущими силами глобализации стали углубление международного разделения труда на базе растущей дифференциации высокотехнологичных конечных продуктов и полупродуктов, углубление международной транспортной инфраструктуры, информационная революция — переворот в средствах телекоммуникаций, развитие транснационального предпринимательства, рассматривающего все мировое пространство как единое поле для международного бизнеса.

Развитие глобализации неразрывно связано с обострением общечеловеческих проблем. К ним относятся защита окружающей среды, надежное обеспечение растущего населения планеты энергосырьевыми ресурсами и продовольствием, преодоление отсталости развивающихся стран, борьба с голодом, нищетой, болезнями, в частности со СПИДом, атипичной пневмонией. Подлинно транснациональный характер приобрели такие явления, как организованная преступность, терроризм, незаконный оборот наркотиков. Повышаются риски, связанные с крупномасштабными техногенными катастрофами, уничтожением накопленного оружия, захоронением радиоактивных отходов.

Глобализация мирового хозяйства проявляется в ускорившемся росте мировой торговли и еще более стремительном переливе капитала, а также в интенсификации **межстрановых** перемещений других факторов производства; гипертрофированном трансграничном движении огромных финансовых средств, намного обгоняющем темпы роста обслуживаемых ими производств и торговли; новой роли управляющих этими процессами международных организаций. Международная сфера экономики развивается **быстрее** внутреннего производства. Так, в **1950—2005** гг. объем мировой торговли расширился в **1,5—2** раза быстрее реального ВВП.

Рост взаимозависимости экономик всех стран связан с гигантским расширением торговли машинами и оборудованием, на них приходится свыше 40% всей мировой торговли. При этом усиливается роль адресных поставок, а сами торговые связи приобретают кооперационный характер. Существенное место занимают поставки комплектного оборудования для строительства предприятий. Быстро растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, продукции приборостроения, аэрокосмической техники, телекоммуникационного оборудования, а также продукции химии и фармацевтики.

В мировой торговле лидирующее положение занимают развитые страны. В 2005 г. на них приходилось **61%** экспорта и около 60% импорта. Это значительно больше, чем их доля в мировом производстве. Вместе с тем в последние полтора десятилетия в международной торговле расширилось участие развивающихся стран. Особенно интенсивно развивается внешняя торговля Китая. В 2004 г. по доле в мировом экспорте он занял третье место в мире после Германии и США. В то же время на семь высокоразвитых стран во главе с США приходится **80—90%** мирового производства и почти весь мировой экспорт наукоемкой продукции (на США — около 40%).

В международном обмене увеличивается роль услуг. В настоящее время их доля в мировом экспорте товаров и услуг составляет около 25%, а в объеме иностранных прямых инвестиций превышает 50%. На развитые страны приходится около 90% мирового экспорта и 80% экспорта услуг. Крупнейшими экспортерами услуг являются США, Великобритания, ФРГ, Франция.

Одна из важнейших черт современной экономики — образование международного рынка научно-технических знаний. На современном мировом рынке технология выступает в двух формах: в овеществленной (новейшие отрасли, инструменты, технологические линии, оборудование, материалы) и неовеществленной (знания, опыт, научно-техническая информация). Основу технологического обмена в неовеществленной форме составляет динамично развивающаяся лицензионная торговля.

Важнейшая особенность развития мирохозяйственных связей последних десятилетий — ускорение **межстранового** перемещения капиталов. Основными экспортерами и импортерами капитала являются развитые страны. На них приходится почти 90% накопленного объема вывезенных инвестиций и свыше 60% ввезенного капитала. Лидирующее положение в этой области занимают США. За ними следуют Япония, Великобритания, Германия, Франция. В 2004 г. в американскую экономику было вложено прямых иностранных инвестиций на 96,6 млрд дол. С начала 90-х годов основным центром притяжения капитала стала Восточная и Юго-Восточная Азия. Фаворитом для иностранного бизнеса среди развивающихся стран остается Китай. В 2004 г. приток иностранных инвестиций в эту страну достиг 61 млрд дол. С конца 80-х годов начало формироваться новое

направление миграции предпринимательского капитала — регион Центральной и Восточной Европы и экономическое пространство бывшего СССР.

Таким образом, в результате качественных сдвигов в системе международных хозяйственных связей глобализация наполняется новым содержанием. Все большую роль играет международное производство с углубляющейся специализацией, теснящее традиционные формы торговли и товарно-денежных отношений и способствующее утверждению новых форм экономического сотрудничества.

Однако мир находится лишь в самом начале движения **на** пути к глобализации. Примерно половина населения развивающихся стран живет в замкнутой экономике, мало затронутой международным экономическим обменом и движением капитала.

Наиболее глобальным является мировой валютный рынок. Суточный объем сделок на этом рынке увеличился с **10—20** млрд дол. в 1979 г. почти до 2 трлн дол. в настоящее время. Бурно развивается глобализация кредитных рынков. Объем международного кредитования (банковского кредита и облигационных займов) за последнюю четверть века увеличился в **15—20** раз. За 20 лет (**1980—1999** гг.) капитализация мировых рынков акций возросла почти в **13** раз. В конце **2001** г. величина трансграничных займов и депозитов банков исчислялась в 9 трлн **дол.**, а трансграничных инвестиций в ценные бумаги — 12 трлн дол. В 2005 г. капитализация 500 крупнейших компаний составила **18,9** трлн дол. Рынок ценных бумаг создал свою собственную — искусственную реальность. Суммарная номинальная стоимость «виртуального бизнеса» к 2004 г. втрое превысила объем мирового ВВП. Расширяются географические рамки мирового фондового рынка, уходит в прошлое абсолютная монополия небольшого числа ведущих развитых государств. В то же время возрастает значение стран, относящихся к так называемым формирующимся.

Глубокие изменения происходят в механизме и инструментарии мирового фондового рынка. В их числе: дерегулирование финансовых операций в большинстве стран мира, т.е. отказ государства от прямого вмешательства в финансовую деятельность институтов рынка; масштабные финансовые инновации — возникновение новых финансовых продуктов и совершенствование технологий торговли финансовыми инструментами; вытеснение традиционного банковского кредитования операциями с ценными бумагами; устранение разного рода ограничений, препятствующих движению капиталов между странами; налаживание кооперации между финансовыми институтами разных стран вплоть до их полного слияния. Вследствие радикального характера всех указанных сдвигов их стали называть в совокупности «финансовой революцией».

Глобализация рынка трудовых ресурсов происходит медленно. **В полях зрения большинства стран...**

иностранных мигрантов с тем, чтобы не допустить снижения занятости среди местного населения и роста государственных расходов; устанавливаются количественные квоты на въезд иностранной рабочей силы, одновременно привлекаются квалифицированные специалисты необходимых профессий.

Законы свободного рынка не действуют внутри ТНК, где фактически реализуются принципы планового хозяйства, устанавливаются внутренние трансфертные цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком. Между тем на внутрифирменные операции ТНК приходится от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{5}$ мировой торговли.

В 2005 г. валовой продукт мира, созданный в зарубежных филиалах ТНК, составил лишь немногим больше $\frac{1}{10}$ глобального ВВП. Иными словами, подавляющая его часть все еще представляет собой «внутреннее производство». Отношение мирового притока прямых иностранных инвестиций к валовым внутренним капиталовложениям не превысило 15%. На экспорт идет лишь 20% мирового ВВП. Основная доля производимой в странах продукции по-прежнему реализуется на внутреннем рынке. Такая же картина наблюдается и с импортом — внутреннее потребление товаров и услуг в основном покрывается за счет национального производства.

Наряду с глобализацией в современном мире активно развивается другая форма интернационализации — *регионализация* — организация производства и рынка в определенном географическом пространстве. Большинство стран мира являются участниками одного или нескольких региональных торгово-экономических группировок. В мире функционируют в общей сложности 215 региональных и двусторонних торговых соглашений. Регионализация, с одной стороны, представляет собой определенный этап на пути к глобализации; с другой — особые интересы участников региональных объединений ослабляют согласованные в рамках международных организаций механизмы регулирования. Регионализация — основа формирования экономического полицентризма в мире.

В различных регионах мира, прежде всего в развитой его части, формируются очаги международной интеграции, имеющие тенденцию к постепенному расширению. *Международная интеграция* — это наивысшая ступень интернационализации, когда нарастающая экономическая взаимозависимость стран переходит в сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и формирование целостного пространства с единой **валютно-финансовой** системой, единой в основном правовой системой и теснейшей координацией внутри- и внешнеэкономической политики соответствующих государств. Таким образом, если глобализация — это новое качество интернационализации на стадии предельно возможного развития вширь, то интеграция — наивысшая ступень развития ее вглубь.

Одновременно усиливается процесс *транснационализации* мировой экономики. Ее носителями являются транснациональные корпорации

(ТНК) и банки. ТНК переносит за границу не только товар, но и сам процесс приложения капитала, соединяет его с зарубежной рабочей силой в рамках международного производства. В пределах таких интернациональных хозяйственных комплексов осуществляется циркуляция товаров, финансовых ресурсов, патентов, ноу-хау и других экономических ресурсов. Это дало беспрецедентные возможности для выбора оптимальных комбинаций всех слагаемых предпринимательского успеха. Активно развиваются новые формы взаимного сотрудничества ТНК разных стран, особенно неакционерных. Минимизация таким путем издержек производства и обращения и максимизация прибыли позволяют ТНК непрерывно расширять географическое поле деятельности.

ТНК объединяют национальные хозяйства не столько по географическому критерию, сколько на основе более глубокой специализации и кооперации производства. Они создают собственную подсистему международного разделения труда, которая во многом предопределяет конфигурацию мирового хозяйства, не совпадающую с политической картой мира. Транснационализация помогает распространению новых методов менеджмента, маркетинга, передаче новых технологий и тем самым способствует глобализации мировой экономики.

В основе экономической мощи транснационального капитала лежит международная олигополия, когда согласованная, скоординированная политика ведущих производителей разных стран не исключает конкуренции между ними.

Сеть международного производства привела к образованию экономического пространства, которое в экономической литературе получило название «вторая экономика». Всемирный характер операций ТНК ставит объективные границы на пути национальных регулирующих механизмов, ограничивает сферу государственного контроля сравнительно узкими национальными границами. Транснациональной корпорации присущ своеобразный дуализм: она является одновременно составной частью национальной экономики и ключевым элементом мировой экономики. Дуализм создает условия для усиления противоречия между глобальными целями ТНК и интересами национальной экономики.

В результате отмеченных выше процессов экономика возрастающего числа стран и регионов становится органичной частью мирового рыночного хозяйства, жестко включается в мирохозяйственные связи. Рушатся институциональные, юридические и технологические барьеры, разделяющие национальные хозяйства. Силы сцепления берут верх над силами отторжения. Экономически мир обретает черты целостности в планетарном масштабе. Во всемирном хозяйстве расширяется сфера действия общих экономических законов и функциональных взаимосвязей.

Существенные изменения претерпел межгосударственный механизм регулирования. Экономические отношения между странами выходят

за рамки двусторонних; центр тяжести смещается в сторону многостороннего экономического сотрудничества. Возрастает значение международных регулирующих структур.

В этой связи встает вопрос о роли национального государства в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений. Усиление тенденций к глобализации и регионализации способствует выходу рыночных сил из-под контроля государства, подрыву его хозяйственных функций, сужению поля для маневра и регулирования экономики у национальных правительств. Транснационализация делает экономические границы все более прозрачными. Само деление на внутреннюю и внешнюю экономическую среду во многих случаях становится условным. В таких условиях правомерно говорить о «размывании» национально-государственных комплексов. Все чаще хозяйственные решения диктуются не национальными соображениями, а интересами **транснациональных** корпораций, а также международных экономических организаций. Однако было бы преждевременно делать вывод о том, что понятия «национально-хозяйственный комплекс» и тем более «национальные экономические интересы страны» лишаются смысла.

Национальные хозяйства по-прежнему являются основными центрами организации производства, обмена, распределения и потребления продуктов труда, а также экономической деятельности. Как показывают результаты исследования экономистов ООН, из **100** крупнейших хозяйствующих субъектов мира лишь 29 являются частными корпорациями, а остальные — суверенными государствами. Добавленная стоимость, созданная **100** крупнейшими компаниями, в **1990** г. составляла 3,5% мирового ВВП, а в 2000 г. — 4,5%. Крупнейшая в мире по величине добавленной стоимости американская нефтяная группа «Эксон Мобил» занимает в рейтинге **100** ведущих хозяйствующих субъектов лишь 45-е место и находится между Чили и Пакистаном.

Каждое государство отличается специфика, порожденная особенностями исторического, экономического, социокультурного развития. Попытки слепо копировать опыт других стран, применение навязываемых международными организациями единых рецептов экономической политики оказываются, как правило, малопродуктивными, а подчас ведут к ухудшению экономической ситуации. Национальные интересы продолжают оставаться важнейшим фактором общественного развития и международных отношений. Государство продолжает играть ведущую роль в решении многих экономических, социальных, экологических вопросов, не говоря уже об обеспечении национальной безопасности.

По мере развития глобализации и расширения круга проблем, решаемых на межгосударственном и наднациональном уровнях, усиливается контртенденция — национальные государства все решительнее отстаивают свои интересы, выступают против передачи части суверенитета в хозяй-

ственных вопросах международным органам регулирования. Современные проблемы глобализации, по существу, сводятся к противоречию между национальным и глобальным началом в мировой экономике — растущей интернационализацией хозяйственной жизни, с одной стороны, и традиционными ограничениями на пути развития глобальных рынков, обусловленными существованием национальных государств, национальных валют (исключение — единая европейская **валюта — евро**), финансовых систем, а также различиями в области регулирования хозяйства — с другой.

Глобализация усиливает центристские тенденции в мировом хозяйстве. Тесное экономическое взаимодействие способствует возникновению в различных странах сходных тенденций развития, сближает динамику экономических показателей. В известных пределах происходит выравнивание хозяйственных структур.

Вместе с тем глобализация не устраняет многообразия вариантов развития и хозяйственных механизмов в отдельных странах и группах государств. В настоящее время выделяются различные социально-экономические модели: англо-американская, германская («континентально-европейская»), шведская (северная), японская и т.д. Хотя глобализация и способствует размыванию специфики этих моделей и их конвергенции, многообразие сохраняется.

Глобализация рождает новые проблемы для мировой экономики. Она оборачивается ростом зависимости всех стран от международной конъюнктуры и динамики цен на сырье. Новое состоит в том, что если прежде передача негативных импульсов из одного региона в другой происходила в первую очередь по каналам внешней торговли, то в настоящее время в связи с ростом мобильности капиталов важнейшим механизмом такой передачи становится финансово-кредитная сфера. Многократно возрастают опасности возникновения и глобального расползания финансовых кризисов.

Блага глобализации, получаемые в результате снижения и ликвидации барьеров, существующих между национальными хозяйствами, распределяются неравномерно. Наибольшие выгоды от либерализации получают сильнейшие в экономическом отношении страны, которые стремятся обеспечить единство и целостность мировой экономики путем распространения западных моделей социально-экономического развития и ценностей на все регионы мира. Именно поэтому в последнее время многие развивающиеся страны активно выступают против глобализации мировой экономики. Движение антиглобалистов широко распространено и в **развитых** государствах.

Отсюда возникает необходимость совершенствовать международный механизм регулирования мировой экономики. Глобальные потрясения **мировых** финансовых рынков в конце 90-х годов и рецессии в начале

нынешнего десятилетия выявили системный кризис в деятельности основных международных финансовых организаций. В начале XXI в. усилились «сбои» и в работе Всемирной торговой организации. Для всех стала очевидной необходимость фундаментальной функциональной и организационной перестройки международных институциональных структур.

* * *

Последние годы были отмечены значительным продвижением России по пути интеграции в международное экономическое сообщество. Увеличилось значение внешнеэкономических связей в хозяйственном развитии страны. Возросла открытость ее экономики, расширяются формы ее участия в международном разделении труда. Осуществляются серьезные шаги по либерализации внешнеэкономической политики. Россия является членом крупнейших международных **валютно-кредитных** институтов — МВФ и Группы Всемирного банка. В 1996 г. она стала членом Банка международных расчетов, активно сотрудничает с Европейским банком реконструкции и развития. В 1997 г. Россия вошла в Парижский клуб стран-кредиторов, подписала соглашение с Лондонским клубом банков-кредиторов. В 1997 г. вступило в силу Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией. Обсуждается вопрос о создании общего европейского экономического пространства с участием России. В 1998 г. наша страна стала членом Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. В 1997 г. Россия была принята в состав «Большой семерки», которая после этого превратилась в «Большую восьмерку». Завершаются переговоры о вступлении России в ВТО.

Вместе с тем в новое тысячелетие Россия вступила с показателями, значительно уступающими ведущим государствам. По уровню экономического развития она занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами. В процесс глобализации Россия вошла неподготовленной. Ей приходится интегрироваться в глобальную экономику в условиях, когда структурная перестройка экономики идет медленно и сопряжена с огромными социальными издержками. Преобладающей формой международных связей России остается внешняя торговля при незначительном участии страны в международном движении прямых инвестиций, особенно в виде зарубежных капиталовложений российских компаний. Сама торговля основана в значительной мере на межотраслевом, а не внутриотраслевом разделении труда и еще меньше — на международном производстве, международной специализации и кооперировании. Слабо развиваются интеграционные процессы в рамках СНГ, имеющие важное значение для утверждения позиций России в мировом хозяйстве.

России предстоит найти свое место в глобальной экономике. Для этого она должна использовать сильные стороны своего экономического, производственного, научно-технического и интеллектуального капитала.

Немало усилий потребуется для того, чтобы обеспечить переход в международном разделении труда от сырьевой к наукоемкой специализации. Задача удвоения ВВП напрямую связана с существенным ростом эффективности производства, успешной реализацией национальных проектов. Повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках — неременное условие укрепления экономических позиций России в мире.

Основные термины и определения

Глобализация экономики — качественно новая стадия интернационализации хозяйственной жизни: процесс нарастающего взаимодействия между субъектами мировой экономики приобретает всемирный характер.

Международные экономические отношения — система хозяйственных связей между физическими и юридическими лицами крупных стран.

Международный бизнес — совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.

Мировая экономика (мировое хозяйство, всемирное хозяйство) — совокупность национальных хозяйств (национально-государственно-экономических комплексов) и негосударственных структур, а также их экономических взаимоотношений.

Мировой рынок — совокупность национальных и международного рынков в их взаимодействии и взаимозависимости.

Национальный бизнес — сообщество хозяйствующих субъектов отдельных стран.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятия «мировая экономика». Какие факторы лежат в основе перехода к постиндустриальному обществу и социально ориентированному типу развития?
2. Какова институциональная структура современного мирового хозяйства? Назовите его основные субъекты.
3. Что лежит в основе классификации — деления стран на различные группы (развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой)? Назовите эти критерии.
4. Какие группы стран взаимодействуют в мировом хозяйстве? Раскройте особенности развития их экономик.
5. Охарактеризуйте основные изменения в отраслевой структуре мировой экономики.
6. Что представляет собой процесс глобализации мировой экономики? Чем он вызван? В чем его проявления? Каковы его последствия?

7. Как соотносятся процессы глобализации, регионализации и транснационализации мировой экономики? Каково воздействие глобализации на положение национальных государств в мировой экономике?
8. Каково влияние глобализации на международные экономические отношения?
9. Как происходит интеграция России в мировую экономику?

Литература

1. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / Под ред. И.П. Фаминского. М.: Республика, 2004.
2. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) / Под ред. В.А. Мартынова и А.А. Дынкина. М.: Новый век, 2001.
3. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: **Экономистъ**, 2003.
4. **Орешкин В.А.** Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М.: ИМЭМО РАН, 2002.
5. Россия в современном мировом хозяйстве / Отв. ред. Л.Н. Красавина, Б.М. Смитенко. М.: Экономическая литература, 2003.
6. **Рубцов Б.Б.** Мировые рынки ценных бумаг. М.: Экзамен, 2002.
7. **Шишков Ю.В.** Интеграционные процессы на пороге XXI в. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: Третье тысячелетие, 2001.
8. **Шумилов Б.М.** Международное экономическое право. Ростов-н/Д: Феникс, 2003.
9. Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М.: **Юристъ**, 1999.
10. 2006. Россия и мир. Ежегодный прогноз. М.: Фонд перспективных исследований и инициатив, 2005.
11. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. И.П. Фаминского. 2-е изд. М.: Экономистъ, 2004.
12. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитенко. М.: ИНФРА-М, 2005.
13. Международные **валютно-кредитные** и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. 3-е изд. М.: Финансы и статистика, 2005.
14. IMF. World Economic Outlook. Washington. April 2003.
15. IMF. Direction of Trade Statistics Quarterly. Washington. Mart 2004.
16. IMF. Official Financing. Recent Developments and Selected Issues. Washington, 2003.
17. International Financial Statistics Yearbook 2005.
18. World Investment Report 2005 / New York and Geneva 2005.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И БАНКИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Глава 2

В современной мировой экономике главными проводниками процессов глобализации являются крупные производственно-сбытовые объединения — транснациональные корпорации (ТНК), которые в начале XXI в. оказывают большое влияние на ход развития мирохозяйственных связей. Параллельно и совместно с ними действуют транснациональные банки (ТНБ), которые составляют международную банковскую систему — финансовую опору крупного международного бизнеса.

В международном бизнесе широко и целенаправленно используются различные преимущества многих деловых сделок и внешнеэкономических операций, в которых участвуют юридические лица (фирмы) и физические лица (предприниматели) разных стран. Объектами воздействия в международном бизнесе, ограниченном контурами собственной страны (иностраннй бизнес в своей стране), двух и более стран (совместный или интернациональный бизнес), двух и более регионов мира (глобальный бизнес) становятся самые разнообразные виды активов — материальные и интеллектуальные, валютные и фондовые, финансовые и кредитные и др. На контрактных условиях осуществляются коммерческие и деловые сделки одноразового или краткосрочного (до 1 года), среднесрочного (до **5—10** лет) и долгосрочного (более 10 лет) исполнения.

В современной глобальной экономике международный бизнес представляет главную и наиболее значимую область реализации международных экономических отношений. Рельефно проявляются новые направления и инструменты развития международного бизнеса (более подробно они проанализированы в разд. II).

Под *международным бизнесом* понимается такая предпринимательская деятельность, преимущественной сферой действия которой являются международные экономические отношения в мировой экономике. Международный бизнес можно условно разделить на несколько основных **сегментов**: глобальный бизнес, интернациональный (многосторонний) бизнес, иностранный бизнес в принимающей стране и бизнес за рубежом.

В данной главе будут рассмотрены транснациональные корпорации и **транснациональные** банки, ставшие за долгие годы своего становления и развития реальными генераторами и двигателями крупного международного бизнеса.

2.1. Транснациональные корпорации — генераторы международного бизнеса

Транснациональные корпорации в своем развитии прошли несколько этапов и поэтому их можно условно разделить на пять поколений.

Первое поколение ТНК (с периода их зарождения в конце XIX в. до начала Первой мировой войны 1914—1918 гг.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах — владельцах колоний. По форме эти ТНК представляли собой картели и синдикаты.

Второе поколение ТНК развивалось в период между двумя мировыми войнами (1918—1939 гг.) и стало заниматься наиболее прибыльным производством вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии. Эти ТНК формировались в виде трестов, вовлекающих в свои структуры путем слияний и поглощений национальные фирмы и предприятия, создавая таким образом международные корпорации для более эффективного ведения международного бизнеса.

Третье поколение ТНК начало складываться после окончания Второй мировой войны (1945 г.) и особенно после распада всех империй и их колониальной системы (1950—1960 гг.). ТНК третьего поколения были генераторами и распространителями научно-технических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.). Основными формами их организации стали концерны и конгломераты, объединяющиеся порой в стратегические альянсы для укрепления своих позиций в острой конкурентной борьбе за рынки сбыта своей продукции.

Четвертое поколение ТНК постепенно стало формироваться в 1970—1980 гг. в условиях развития ускоренного научно-технического прогресса и мирохозяйственных связей под воздействием возрастающей конкуренции на мировом рынке, оказавшемся под угрозой дежа мирным путем, без начала новой мировой войны. Последняя была предотвращена и исключена благодаря существованию до 1991 г. Советского Союза с его ракетно-ядерным потенциалом, способным защитить национальные стратегические и экономические интересы как своего народа, так и своих союзников. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес.

Пятое поколение ТНК появляется и начинает целенаправленно развиваться в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе (ЕС), Северной (НАФТА) и Южной Америке (МЕРКОСУР), Азии (АСЕАН и АТЭС). Существование интеграционных объединений в мире и создание ими региональных единых экономических пространств открывают широкие возможности для

ведения ТНК международного бизнеса на всех континентах (более подробно об интеграционных объединениях сообщается в главе 3).

Непрерывно растущие и постоянно углубляющиеся торгово-экономические, финансово-валютные, научно-технические и производственные связи между современными ТНК позволяют говорить о глобальном характере их бизнеса. Для ТНК нового (пятого) поколения присуща опора на современную науку и инновационный бизнес (более глубоко это направление развития международного бизнеса проанализировано в главе 9), что делает их главными генераторами научных идей и концепций и их распространителями совместно с новыми высокими технологиями.

Под *транснациональной корпорацией* понимается крупное объединение, использующее в своей хозяйственной деятельности международный подход и предполагающее формирование и развитие международного производственно-сбытового, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами, представительствами и дочерними компаниями в других странах. Особенностью ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений (филиалов, представительств, дочерних компаний).

Международный подход ТНК определяется той ролью, которую занимают зарубежные операции ее экономической деятельности. Если на ранних стадиях зарубежное производство имело эпизодический характер, то впоследствии оно стало определяющим фактором для ТНК. Более того, для некоторых современных ТНК, особенно швейцарских, зарубежные операции составляют свыше 90% от их производственно-сбытовой деятельности.

Чтобы понять то, с какой целью во второй половине XX в. началось интенсивное развитие ТНК в мире, отметим, что существует ряд источников эффективной деятельности ТНК по сравнению с компаниями, действующими лишь в одной стране. К таким источникам или преимуществам относятся:

- преимущества владения и доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

- горизонтальная диверсификация в разные сырьевые отрасли или вертикальная диверсификация по технологическому принципу в рамках одной отрасли, обеспечивающие в том и другом случаях экономическую стабильность и финансовую устойчивость ТНК;

- возможность оптимального распределения предприятий головной (материнской) компании в разных странах с учетом размеров их национальных рынков, темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов, а также политической стабильности;

— реальность скорейшего аккумуляирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах размещения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для корпорации обстоятельствах и местах;

— перспективность повышения эффективности и усиления конкурентоспособности ТНК, которые являются общими для всех крупных промышленных фирм, интегрирующих в свои структуры совершенно разные предприятия;

— непосредственная близость к потребителям продукции зарубежного филиала ТНК и возможность получения достоверной информации о перспективах развития местных рынков и конкурентном потенциале аналогичных компаний принимающей страны;

— предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;

— растущая способность продлевать жизненный цикл технологий и продукции ТНК, «сбрасывая» их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая ресурсы подразделений ТНК на разработке новых технологий и изделий в материнской компании в стране базирования;

— возможность за счет прямых инвестиций преодолевать различные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны за счет экспорта;

— широкое использование финансовых ресурсов многих стран мира;

— непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно направлять потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения максимальной прибыли;

— оптимальная организационная структура всей корпорации, которая находится под пристальным вниманием и контролем руководства ТНК и постоянно совершенствуется.

В начале XXI в. в мире насчитывается более 80 тыс. ТНК и 850 тыс. их филиалов. Материнские компании расположены главным образом в развитых странах (50,2 тыс.), большее число филиалов приходится на развивающиеся страны (495 тыс.). Около половины мирового промышленного производства и свыше $\frac{2}{3}$ внешней торговли приходится на ТНК. Они контролируют примерно 80% патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау. Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% — рынка меди и бокситов, 80% — рынка чая и олова, 75% — рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов. До половины экспортных операций США осуществляется американскими и зарубежными ТНК, в Великобритании аналогичные операции осуществляют до 80% ТНК, в Сингапуре — до 90%. На предприятиях ТНК работает более 70 млн человек, которые ежегодно

производят продукции более чем на 1 трлн дол. С учетом различной инфраструктуры и смежных отраслей ТНК обеспечили работой 150 млн человек, занятых в современном промышленном производстве и оказании услуг.

Крупнейшие ТНК сосредоточены, как правило, в развитых странах. Так, в двадцатку крупнейших по обороту компаний входят ТНК США, Японии, Германии, Франции, Великобритании и Нидерландов (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Крупнейшие компании мира в 2005 г.

Компания	Страна	Объем продаж, млрд дол.	Чистая прибыль, млрд дол.
Wal-Mart Stores	США	287 989,0	10 267,0
BP	Великобритания	285 059,0	15 371,0
Exxon Mobil	США	270 772,0	25 330,0
Royal Dutch/ Shel Group	Нидерланды/ Великобритания	268 690,0	18 183,0
General Motors	США	193 517,0	2 805,0
DaimlerChrysler	Германия	176 687,5	3 067,1
Toyota Motor	Япония	172 616,3	10 898,2
Ford Motor	США	172 233,0	3 487,0
General Electric	США	152 866,0	16 819,0
Total	Франция	152 609,5	И 955,0
Chevron Texaco	США	147 967,0	13 328,0
ConocoPhillips	США	121 663,0	8 129,0
AXA	Франция	121 606,3	3 133,0
Allianz	Германия	118 937,2	2 735,0
Volkswagen	Германия	110 648,7	842,0
Citigroup	США	108 276,0	17 046,0
ING Group	Нидерланды	105 886,4	7 422,8
Nippon Telegraph & Telephone	Япония	100 545,0	6 608,0
American Intl. Group	США	97 987,0	9 731,0
Intl. Business Machines	США	96 293,0	8 430,0
Siemens	Германия	91 493,2	4 144,6
Carrefour	Франция	90 381,7	1 724,8
Hitachi	Япония	83 993,9	479,2
Assicurazioni	Италия	83 267,6	1 635,1

Продолжение

Компания	Страна	Объем продаж, млрд дол.	Чистая прибыль, млрд дол.
Matsushita Electric Industrial	Япония	81 077,7	544,1
McKesson	США	80 514,6	-156,7
Honda Motor	Япония	80 486,6	4 523,9
Hewlett-Packard	США	79 905,0	3 497,0
Nissan Motor	Япония	79 799,6	4 766,6
Fortis	Нидерланды	75 518,1	4 177,2
Sinopec	Китай	75 076,7	1 268,9
Berkshire Hathaway	Великобритания	74 382,0	7 308,0
ENI	Италия	74 227,7	9 047,1
Home Depot	США	73 094,0	5 001,0
Aviva	Великобритания	73 025,2	1 936,8
HSBC Holdings	Великобритания	72 550,0	11 840,0
Deutsche Telekom	Германия	71 988,9	5 763,6
Verizon Communications	США	71 563,3	7 830,7
Samsung Electronics	Южная Корея	71 555,9	9 419,5
State Grid	Китай	71 290,2	694,0
Peugeot	Франция	70 641,9	1 687,8
Metro	Германия	70 159,3	1 028,6
Nestle	Швейцария	69 825,7	5 405,4
U.S. Postal Service	США	68 996,0	3 065,0
BNP Paribas	Франция	68 654,4	5 805,9
China National Petroleum	Китай	67 723,8	8 757,1
Sony	Япония	66 618,0	1 524,5
Cardinal Health	Ирландия	65 130,6	1 474,5
Royal Ahold	Нидерланды	64 675,6	-542,3
Altria Group	США	64 440,0	9 416,0

Источник: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/countries/C.html>
(данные журнала «Fortune»).

Обычно ТНК расширяют свой международный бизнес путем приобретения или создания за рубежом новых компаний, организации совместных предприятий или же благодаря формированию другого рода объеди-

нений и альянсов. Причем для данных операций необязательно прибегать к экспорту капитала и реинвестированию прибыли, заработанной за рубежом. Для этого можно поглотить иностранную фирму, получив кредит по месту совершения сделки в связи с ее приобретением.

Весьма важным явлением в сфере транснационального бизнеса в конце прошлого столетия стали слияния и поглощения компаний. Особая роль в этом отводится стратегии **конкуренции**, согласно которой во многих отраслях производства наращивалась рыночная доля или же предпринимались попытки завоевать исключительное положение путем поглощения конкурентов. В соответствии с данной стратегией ТНК должны быстро мобилизовывать огромные капиталы. Особо динамично происходили слияния и поглощения ТНК в таких сферах, как банковское и страховое дело, автомобилестроение, нефтяная отрасль (более подробно эти вопросы проанализированы в главах 17, 20, 25 и 31).

С учетом десятков тысяч функционирующих на мировом рынке ТНК уровень монополизации чрезвычайно высок. Это особенно заметно в наукоемких отраслях промышленности, что объясняется потребностью этих отраслей в многомиллиардных инвестициях и массе высококвалифицированных кадров. Следствием высокой степени транснационализации производства у крупнейших ТНК явилось установление ими господства на мировых товарных рынках и в ведущих отраслях мирового хозяйства. Доминирующая роль супер-монополий на мировом рынке определяется тем, что они занимают господствующее положение не только в производстве и экспорте товаров, но и в торговле патентами и лицензиями, в предоставлении различных технических услуг, в осуществлении разнообразных подрядных работ, так как под контролем ТНК находится основная часть НИОКР и накопленного передового производственного опыта.

Специфическая особенность транснационального бизнеса состоит в том, что ТНК имеют возможность учитывать потребности мирового рынка и в значительной степени формировать спрос на свою продукцию до начала ее производства. Поскольку реализация монопольной сверхприбыли становится возможной лишь при сознательном ограничении размеров производства в соответствии с существующим общественным спросом на данную продукцию и с уже сформированными производственными мощностями, то рамки, создаваемые корпорациями, становятся необходимым условием существования самих же ТНК.

Транснациональные корпорации, формируя межнациональные производственные комплексы, получают возможность шире использовать преимущества международного разделения труда и международной кооперации производства и оказывать влияние на весь характер международных экономических отношений, в том числе и на состояние транснационального бизнеса.

Для отнесения корпораций к транснациональным обычно применяют следующие критерии:

- число стран, в которых действует корпорация (минимум составляет от двух до шести и более стран);
- определенное число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации;
- определенный размер капитализации, которого достигла корпорация;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах корпорации (как правило, 25%);
- владение не менее 25% голосующих акций в **трех** или более странах;
- интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации.

Для оценки уровня транснационализации корпорации используют *индекс транснационализации*, представляющий собой среднее значение следующих трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых в корпорации.

Расчет индекса транснационализации ведется по следующей формуле:

$$I_T = \frac{\frac{A_f}{A} + \frac{R_f}{R} + \frac{S_f}{S}}{3},$$

где I_T — индекс транснационализации;
 A_f — зарубежные активы;
 A — общие активы;
 R_f — объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;
 R — общий объем продаж товаров и услуг;
 S_f — зарубежный штат;
 S — общий штат работников компании.

Согласно годовому отчету организации ЮНКТАД за 2002 г., к **10** крупнейшим корпорациям мира по уровню транснационализации активов, продаж, а также числу занятых за рубежом относятся (в скобках — индекс транснационализации): Vodafone Group (81), British Petroleum, BP (77), Exxon-Mobil (68), Vivendi Universal (60), Fiat (57), Royal **Dutch/Shell** (57), Telefonica (54), General Electric (40), Toyota Motor (35), General Motors **(31)**.

В зарубежной экономической литературе можно встретить множество названий международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные корпорации, глобальные корпорации и др. Наиболее целесообразно придерживаться следующей классификации: все корпорации можно разделить на национальные и транснациональные, а транснациональные, в свою очередь, на **интерна-**

циональные, многонациональные (**мультинациональные**) и глобальные корпорации. Все эти четыре вида корпораций отражают в действительности этапы их развития: от национальной к интернациональной компании, от интернациональной к многонациональной и от последней — к глобальной корпорации.

При образовании корпораций в различных странах решающую роль играли разные факторы: в США — финансовый капитал, в Японии — взаимное владение акциями, а также наличие собственных информационных, торговых, финансовых, транспортных средств, в Южной Корее и Японии — координация и поддержка государства. В современных условиях преобладающим типом объединений стали международные концерны, в рамках которых созданы многоотраслевые комплексы. Это связано с рядом причин, среди которых наиболее важными являются усиление концентрации производства и капитала, воздействие научно-технического прогресса, диверсификация производства и др.

В начале XXI в. транснационализация производства и капитала стала не только непосредственным условием функционирования и развития ТНК, но и фактором, определяющим в значительной мере темпы и пропорции развития всей мировой системы хозяйства. По мере возрастания в деятельности **ТНК** роли внешнеэкономической сферы она становится все более действенным фактором их экономического роста. Масштабы расширения сферы деятельности ТНК значительно увеличились благодаря открытию восточноевропейского и постсоветского экономических пространств; ускорению глобализации финансовых рынков; интенсификации процессов приватизации; углублению взаимозависимости ряда стран и национальных экономик; обострению экономической конкуренции; региональным интеграционным процессам; появлению новейших технологий, особенно в области связи и телекоммуникаций, космоса, биотехнологий и т.д.

Влияние транснациональных корпораций на экономику отдельных государств непрерывно усиливается, особенно это касается развивающихся государств. Обычно в эти страны ТНК переносят трудоемкие, энергоемкие и **материалоемкие** производства, а также экологически опасные производства. Здесь, как правило, действуют филиалы и дочерние компании, которые могут преследовать совершенно разные цели. Так, в некоторых странах базируются филиалы и дочерние компании ТНК, занимающиеся освоением сырьевых ресурсов развивающихся стран путем добычи и первичной обработки сырья. Несмотря на то что некоторые развивающиеся страны провели национализацию активов ТНК в сырьевых отраслях, крупные промышленные корпорации по-прежнему сохраняют господствующее положение в мировом производстве и торговле **топливно-сырьевыми** ресурсами. Так, по данным ООН, всего 15 ТНК контролируют 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди, бокситов и олова, свыше 90% древесины и железной руды.

Многие филиалы и дочерние компании ТНК ориентируются на развитие импортозамещающего производства в развивающихся странах. Они получили развитие в связи с утвердившейся в этих странах стратегией индустриализации национальных экономик, потребовавшей значительного увеличения производства машинотехнического оборудования.

К третьей группе филиалов ТНК относят и те, которые нацелены на развитие экспортоориентированного производства. Учитывая низкие цены на местное сырье и небольшие размеры заработной платы, международные фирмы создают в развивающихся странах предприятия, которые производят продукцию, предназначенную на экспорт в страны своего базирования или в другие государства.

ТНК, обладающие дочерними компаниями и филиалами в странах Центральной Америки, Карибского бассейна и в Мексике, слабо связаны с национальными рынками этих стран, мало используют местное сырье и полуфабрикаты, подавляющая часть их продукции экспортируется в зарубежные страны. Для Бразилии, Южной Кореи и некоторых других стран характерна прямо противоположная ситуация, поскольку здесь предприятия ТНК довольно тесно интегрированы в местную экономику. В таком случае принимающие страны извлекают существенные выгоды от деятельности иностранного капитала как для развития национальных производительных сил, так и для модернизации социально-экономических структур страны.

В начале XXI в. ТНК контролируют до 40% всего промышленного производства развивающихся стран, половину их внешней торговли. При этом норма прибыли на прямые капиталовложения в развивающихся странах в среднем вдвое выше соответствующего показателя в развитых странах. Деятельность ТНК подвергается критике как развивающимися странами за эксплуатацию их дешевой рабочей силы, так и профсоюзами развитых стран за то, что ТНК, перемещая свой бизнес в менее развитые регионы мира, лишают рабочих мест граждан своих стран. В своей внешнеэкономической деятельности ТНК нередко навязывают развивающимся странам не отвечающую их интересам отраслевую структуру производства, расточительно эксплуатируют их природные ресурсы, загрязняют окружающую среду, а также перекачивают в страны базирования значительную часть своих прибылей.

Для ограничения негативных последствий международного бизнеса было принято решение ООН о необходимости разработки универсального кодекса поведения ТНК, регламентирующего их деятельность, что свидетельствует о том, что процессы транснационализации производства и капитала нуждаются в корректировке и наблюдении извне, поскольку не обладают встроенным механизмом контроля. Более того, в июле 2003 г. Комиссия по правам человека ООН одобрила проект конвенции «Нормы

ответственности транснациональных корпораций», возлагающий на крупный бизнес те же обязательства, что и на государства. Если проект обретет статус конвенции, ТНК будут обязаны воздерживаться от загрязнения окружающей среды и нарушения прав человека, придерживаться правил честной игры в бизнесе, маркетинге и рекламной деятельности, обеспечивать безопасность потребителей и высокое качество предлагаемых ими продуктов и услуг, а также безопасных и здоровых условий работы.

Отсутствие или ослабление контроля со стороны принимающей страны за деятельностью ТНК приводит к негативным последствиям. Это происходит, когда увеличение иностранного бизнеса в стране осуществляется за счет поглощения местных компаний, мобилизации капитала из местных источников. **Одной** из острых проблем развивающихся стран стал отток капитала, перевод прибылей в развитые страны, что значительно сужает базу национального накопления, следовательно, и общественного воспроизводства.

Влияние ТНК на технологический прогресс в развивающихся странах продолжает оставаться двойственным. Даже в развитых странах передача технологий ограничена, за исключением производства компьютеров, полупроводников и телекоммуникационного оборудования. В этих отраслях ТНК передают новые технологии компаниям, находящимся в их полной собственности. Внутренний спрос развивающихся стран на продукцию электроники в значительной степени удовлетворяется через дочерние компании ТНК. Исключение составляют некоторые страны Восточной Азии, Бразилия и Индия, где производство этих изделий значительно выросло на местных предприятиях. Основная часть инвестирования ТНК в электронику развивающихся стран осуществляется в сборку и производство компонентов на «офшорных» предприятиях. Хотя организация подобных сборочных предприятий не предусматривает значительных передач технологий, постепенно производство наукоемкой продукции не только бытового, но и производственного назначения расширяется.

Воздействие ТНК на социально-экономическое развитие развивающихся стран в значительной степени зависит от способности последних изыскивать эффективные формы и методы использования результатов международного бизнеса в своих экономических интересах.

2.2. Транснациональные банки — финансовая база международного бизнеса

Главными партнерами транснациональных корпораций по международному бизнесу за последние полтора века стали транснациональные банки (ТНБ), которые зародились в тех же, что и ТНК, развитых странах и прошли долгую и сложную эволюцию параллельно и даже совместно с ТНК. Последние никогда не смогли бы добиться экономической незави-

симости и всемирного влияния, если бы они действовали самостоятельно, без поддержки и опоры на международную банковскую систему, состоящую из многочисленных транснациональных банков разного происхождения и с различной широтой транснациональной разветвленности.

Под *транснациональным банком* понимается крупный банк, достигший такой уровень международной концентрации и централизации капитала, который благодаря сращиванию с промышленным капиталом (ТНК) предполагает их реальное участие в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и кредитно-финансовых услуг.

В своей деятельности ТНБ проявляет международный подход к формированию и развитию своей транснациональной сети филиалов, отделений и представительств с единым центром принятия решений в стране базирования головного банка.

Транснациональные банки прошли несколько этапов своего становления, которые совпадали в основном с этапами развития ТНК.

Первый этап — конец XIX — начало XX в. до Первой мировой войны — **1914—1918** гг.

Второй этап — с конца Первой мировой войны (**1918** г.) до начала Второй мировой войны (**1939** г.). В периоды мировых войн международная финансовая деятельность несколько замедлялась и сокращалась, а между воюющими сторонами и вовсе прекращалась.

Третий этап — конец Второй мировой войны (1945 г.) — 70-е годы XX в., когда происходили послевоенное восстановление экономик, включая банковские системы, развал мировой колониальной системы и построение новых экономических отношений с развивающимися странами, требующих формирования новых международных банковских структур.

Четвертый этап приходится на **80—90-е** годы XX в., когда наблюдался бурный рост ТНК в мире, что вызвало крайнюю необходимость разветвления широко разветвленной сети транснациональных банков для финансового обслуживания ТНК и резко увеличивающихся запросов мировых финансовых рынков.

Пятый этап развития ТНБ приходится на начало XXI в., когда усиливаются региональные интеграционные процессы в Европе, Северной и Южной Америке, Азии и Евразии, набирает обороты глобализация всех мирохозяйственных связей с масштабным участием в них ТНК и ТНБ. В этих условиях требуется невиданная ранее концентрация капитала, необходимого для обеспечения финансовыми ресурсами ТНК и других участников международного бизнеса.

К началу XXI в. в мире сформировались три главных финансовых региона, в которых сгруппировались крупнейшие транснациональные банки мира: США, Западная Европа и Япония. На пространстве указанных регионов в процессе длительной эволюции с острыми конфликтами и жесткой конкурентной борьбой между банками вместе с их **могуществен-**

ными клиентами — ТНК образовался ряд международных финансовых центров:

- в США — Нью-Йорк;
- в Западной Европе — Лондон (Великобритания), Париж (Франция), Цюрих (Швейцария), Люксембург, Франкфурт-на-Майне (Германия);
- в Японии — Токио.

Кроме того, существует еще ряд международно признанных финансовых центров: в Чикаго (США), Базеле (Швейцария), Амстердаме (Нидерланды), Вене (Австрия), Гонконге (КНР), Тайване, Сингапуре, Сеуле (Республика Корея), Сиднее (Австралия), Кейптауне (ЮАР), Сан-Пауло (Бразилия), Эр-Риаде (Саудовская Аравия) и др.

В начале XXI в. в мире насчитывается около двух десятков крупнейших финансовых центров, содержащих более тысячи филиалов и отделений транснациональных банков ведущих развитых стран. Эти банки служат основными источниками финансирования международного бизнеса. В периодических экономических изданиях регулярно публикуются списки крупнейших ТНБ мира (100 или 1000 «топ **бэнкс**» мира и Европы и т.д.). Ниже приведены 10 ТНБ в порядке убывания размеров их активов (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Крупнейшие банки мира в 2005 г. (по показателю чистой прибыли)

Банк	Страна	Прибыль, млрд дол.
Citigroup	США	17,0
Bank of America Corp	США	14
HSBC Holdings	Великобритания	11,8
Royal Bank of Scotland	Великобритания	8,2
Wells Fargo	США	7,0
UBS	Швейцария	6,5
Barclays	Великобритания	5,9
China Construction Bank	Китай	5,8
Muzino Financial Group	Япония	5,8
BNP Paribas	Франция	5,8

Источник: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/industries/Banks_Commercial_and_Savin.gs/1.html.

В начале XXI в. мировой финансовый рынок, состоящий из перечисленных выше региональных финансовых центров, охватывает более тысячи ТНБ, крупнейшие из которых сгруппировались в первой сотне ТНБ мира. Если рассмотреть принадлежности банков к той или иной стране базирования, то выявится следующая структура крупнейших ТНБ мира (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Структура первой сотни крупнейших ТНБ мира

Страна	Количество ТНБ	Суммарные активы, млрд дол.
Япония	24	5 635
Германия	12	1 604
Франция	11	1 932
США	10	1 987
Италия	8	848
Великобритания	7	1 002
Испания	5	379
Бельгия	4	290
Швеция	4	284
Австралия	4	266
Нидерланды	3	476
Швейцария	3	447
КНР (с Гонконгом)	2	323
Канада	2	212
Дания	1	61
Итого	100	15 746

Примечание. Подсчитано по зарубежным источникам.

Международная деятельность ТНБ за долгие годы приобрела ряд характерных особенностей:

— ТНБ — главный и крупный посредник между владельцами финансовых ресурсов и инвесторами, заимствующими капитал для осуществления международного бизнеса;

— ТНБ — главный определитель форм и распределитель каналов движения финансовых ресурсов от их владельцев к их заемщикам;

— ТНБ — универсальное финансовое звено в осуществлении крупномасштабных международных платежей, в привлечении свободных денежных средств и их размещении на международных финансовых рынках на условиях возврата, соблюдения сроков и ставок оплаты;

— ТНБ — источник крупных объемов инвестиционных средств с высокой степенью их надежности как с точки зрения их происхождения, так и предоставления.

Современные транснациональные банки отличаются тем, что их внешняя деятельность стала заметным генерирующим фактором расширения и развития процесса глобализации хозяйственных связей большинства стран мира. Принципиальное отличие ТНБ от национальных банков состоит главным образом в обладании собственной, созданной ими разветвленной

международной банковской сети, которая позволяет им оперативно, вовремя и к месту реагировать на запросы клиентов в лице ТНК и менее крупных инвесторов (вплоть до фирм малого бизнеса), удовлетворяя их потребности в финансовых ресурсах для эффективного ведения международного бизнеса.

Основные термины и определения

Диверсификация производства — одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента изделий, производимых в рамках одного предприятия, концерна и т.п. Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства.

Индекс транснационализации — среднее значение отношения зарубежных активов компании к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников, занятых за рубежом, к общему числу занятых.

Международный бизнес — предпринимательская деятельность, преимущественной сферой действия которой являются международные экономические отношения в мировой экономике.

Неосязаемые активы (гудвил) — престиж, деловая репутация, клиенты, кадры и другие нематериальные активы компаний, приобретающие рыночную стоимость при слияниях и поглощениях компаний.

Транснациональная корпорация — крупное объединение, использующее в своей хозяйственной деятельности международный подход и предполагающее формирование и развитие международного производственно-сбытового, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами, представительствами и дочерними компаниями в других странах.

Трансфертная цена — цена, применяемая корпорациями в сделках между филиалами, подразделениями и подконтрольными фирмами, действующими в одной или разных странах. Обычно трансфертные цены являются предметом коммерческой тайны. Такие цены используются для перевода прибыли и сокращения налогов.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под транснациональными корпорациями и в чем сущность международного подхода в их внешнеэкономической деятельности?
2. Что такое индекс транснационализации и как он рассчитывается?
3. Как деятельность современных ТНК влияет на экономику развивающихся стран?

4. Перечислите источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с национальными компаниями).
5. Что понимается под транснациональными банками и какова их роль в международном бизнесе?

Литература

1. Бодрова Н.А. Эволюция теорий вывоза капитала // Внешнеэкономический бюллетень. 2001. № 12.
2. Булатов А.С. Вывоз капитала: своя компания за рубежом. М.: БЕК, 1996.
3. Владимиров И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 2.
4. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина, 6-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
5. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) / Под ред. В.А. Мартынова и А.А. Дыкина. М.: Новый век, 2001.
6. Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2003.
7. Мировая экономика: Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономистъ, 2003.
8. Мовсесян А.Г., Огнiewicz С.Е. Мировая экономика: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. В 2 т. М.: Экономика, 2001.
10. Экономика США: Учебник для вузов / Под ред. В.Б. Суляна. СПб.: Питер, 2003.
11. Buckley P., Casson M. The economic theory of the multinational enterprise: *Sel. Papers*. L., 1985.
12. Dunning J.N. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Possible Extension // *Journal of International Business Studies*. 1988. Vol. 19. № 1.
13. World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness. UNCTAD. New York and Geneva, 2005.
14. CIA World Development Indicators, 2005.
15. IMF World Economic Outlook, 2005.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОСТРАНСТВАХ МИРА

Глава 3

Важнейшей чертой современности стал рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов в регионах на макроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру и международному экономическому сотрудничеству. Происходящий процесс международной интеграции обусловлен всесторонним развитием и постоянным углублением международного разделения труда — от простого обмена товарами к устойчивой международной торговле товарами и услугами, к интернациональному перемещению капиталов и созданию новых производств, к тесной производственной и научно-технической кооперации, следствием чего естественно является совместное ведение международного бизнеса и управление им на межгосударственном уровне.

Постепенно складываются и становятся особенно тесными региональные экономические связи, охватывающие десятки стран внутри региона. Международная экономическая интеграция (МЭИ) обрела практическое воплощение в ряде интеграционных объединений мира, которые определяют состояние и перспективы дальнейшего развития мировой экономики в целом и международного бизнеса в частности.

Понятие «интеграция» происходит от латинского слова *integratio*, т.е. восстановление, восполнение. Оно означает состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы в целом. Это понятие также означает процесс, ведущий к такому состоянию. Поэтому *международную интеграцию* можно определить как объективный, осознанный процесс, направленный к сближению, взаимопроникновению и сращиванию национальных хозяйств разных стран региона. Этот процесс обладает потенциалом саморегулирования и саморазвития, в основе которого лежат экономические интересы хозяйствующих субъектов, а также потребности стран в международном разделении труда.

Чем же отличается международная экономическая интеграция от других хозяйственных процессов? Интеграция — это прежде всего межгосударственное регулирование экономической взаимозависимости, а также формирование регионального хозяйственного комплекса со структурой и пропорциями, обращенными на потребности региона в целом. Это про-

цесс, освобождающий движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы от национальных перегородок, ведущий к созданию единого внутреннего рынка, что обеспечивает рост производительности труда и повышение уровня жизни в странах данного интеграционного объединения.

Интеграционный процесс по своей природе объективен. Его главной целью является установление при активном содействии со стороны государств-участников устойчивых всесторонних торгово-экономических связей между национальными хозяйствами двух или более стран с аналогичным социально-экономическим строем. В ходе развития интеграционного процесса происходит взаимопроникновение, а в перспективе и сращивание в той или иной мере национальных процессов воспроизводства, сближение социальных и институциональных структур разных стран.

Наибольшей зрелости МЭИ достигла на экономическом пространстве европейского континента. Интеграционный процесс в Западной Европе после Второй мировой войны был инициирован политическими решениями, принятыми на уровне руководства ведущих стран европейского региона.

3.1. Европейский союз и формирование общеевропейского экономического пространства

Исходной точкой создания Европейского союза (ЕС) следует считать парижское заявление 9 мая 1950 г. министра иностранных дел Франции Р. Шумана, предложившего поставить все производство угля и стали Франции и ФРГ под общее межнациональное руководство. ФРГ поддержала предложение Франции и в 1951 г. был подписан Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), в состав которого вошли шесть государств: Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. Деятельность ЕОУС в 1952—1957 гг. была весьма успешной.

Новый импульс европейской интеграции был дан в 1957 г. с подписанием Римского договора, согласно которому были учреждены еще два объединения — Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Таким образом, Римский договор объединил три сообщества: ЕОУС, ЕЭС и Евратом в единый экономический блок, который до 1992 г. назывался Европейским экономическим сообществом, а затем был переименован в Европейский союз.

В Европейском союзе с 1 января 1993 г. ликвидированы национальные механизмы контроля внутрирегиональных связей. Критерием международной хозяйственной деятельности на всей территории ЕС стала экономическая целесообразность, поэтому внутри территории ЕС понятия «экспорт — импорт» потеряли всякий смысл. Единственным сопроводительным документом при международной транспортировке груза остался товарный чек на его покупку.

За годы существования и развития ЕС создан также единый рынок финансовых услуг. В налоговой сфере постепенно, путем преодоления

различных трудностей продолжается гармонизация налогов и систем налогообложения стран ЕС.

Важнейшей составной частью европейской экономической интеграции стала валютная интеграция стран ЕС. Объективной основой валютной интеграции послужили достижения в сфере формирования единого регионального хозяйственного комплекса. Формирование валютного союза в рамках ЕС и введение единой европейской валюты в безналичное обращение с января 1999 г. потребовало от стран ЕС и его органов управления как теоретического осмысления, так и практического решения проблем впервые в мире осуществляемой международной валютной интеграции.

Европейский союз создал следующие *общие наднациональные или межгосударственные органы управления*:

— Совет министров — законодательный орган;

— Комиссия Европейского союза — исполнительный орган, только он имеет право представлять на утверждение Совету министров проекты законов;

— Суд Европейского союза — высший судебный орган.

В последнее время все большее значение стали приобретать еще два органа, которые не были предусмотрены в первоначальных договорах. Они создавались постепенно, в силу практической необходимости. Их права и функции были урегулированы в 1978 г. в Едином европейском акте. Их назначения следующие:

— Европейский совет, в состав которого входят главы правительств стран-членов;

— Европейское политическое сотрудничество — комитет, в состав которого входят министры иностранных дел стран ЕС и один член Комиссии ЕС.

В своей работе Европейский совет и Комиссия ЕС находят поддержку еще двух организаций, действующих в рамках ЕС: Экономического и социального совета и Консультативной комиссии ЕС по углю и стали.

Законодательство ЕС представлено следующими видами законодательных актов:

постановлениями — это наднациональные законы, которые приобретают законную силу во всех странах-членах, они выше национальных законов отдельно взятых стран — членов ЕС;

директивами — это законодательные акты, содержащие общие положения. Страны — члены ЕС должны конкретизировать их в специальных постановлениях.

Основой законодательства Европейского союза являются пять принципов:

- 1) свободный торговый обмен (свободная торговля);
- 2) свободное передвижение граждан стран-членов;
- 3) свобода выбора места жительства;

- 4) свобода предоставления услуг;
- 5) свободный оборот капиталов и свободный платежный оборот (трансферт капиталов).

Законодательные акты ЕС непосредственно заменяют национальные законы стран-членов в области внешнеторговой политики, аграрной политики, торгового и гражданского права, налогового права (сближение систем налогов на прибыль, установление уровня налога с оборота и прямые взносы в бюджет ЕС). Право всех граждан стран — членов ЕС без каких-либо ограничений жить и работать в любой **стране — члене** ЕС также главенствует над национальными законодательствами. Страны — члены ЕС сознательно и добровольно отказались от своего суверенитета в достаточно крупном масштабе. Они отказались от самостоятельности во внешнеторговой политике, вывели в компетенцию ЕС весь комплекс торгового и гражданского права, регулирующий конкуренцию, а также деятельность картелей и монополий.

Для успешного развития экономической интеграции вглубь было необходимо разработать и постоянно осуществлять единую для всех стран — членов ЕС интеграционную политику по основным направлениям хозяйственного взаимодействия в таких сферах, как сельское хозяйство, промышленность, наука, торговля и внешнеэкономическая деятельность, финансы и **кредитно-валютные** отношения, регулирование конкуренции между западноевропейскими и транснациональными корпорациями, регулирование хозяйственных отношений между различными регионами стран ЕС, координация гуманитарной помощи и т.д.

Краткое содержание наиболее важных направлений общей интеграционной политики Европейского союза заключается в следующем.

Аграрная политика. Сельское хозяйство — одна из важнейших сфер политики ЕС. Преобладающая часть всех постановлений и директив касается сельскохозяйственных проблем, на этот сектор прямо или косвенно направляется $\frac{2}{3}$ бюджета ЕС. Аграрная политика базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление единой минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран ЕС. Однако Европейский союз, субсидируя и защищая свое менее рентабельное хозяйство, порождает острые конфликты с производителями и экспортерами сельскохозяйственной продукции в других странах Европы, не состоящих в ЕС, чем подрывает основы международного бизнеса в сельскохозяйственной сфере.

Промышленная политика. Промышленную политику можно определить, основываясь на экономической политике ЕС в целом, как совокупность взаимосвязанных решений руководящих органов ЕС, стремящихся при помощи различных инструментов развития бизнеса достичь количественных и качественных средне- или долгосрочных целей для промышленности Европейского союза в целом. Эффективность промышленной

политики как таковой может быть обеспечена только при ее взаимодействии со всем комплексом мероприятий интеграционной политики ЕС, а ее цели должны быть подчинены и скоординированы с общими и локальными целями во всех других областях хозяйственной деятельности ЕС. Цель промышленной политики ЕС состоит в укреплении и обновлении промышленной базы европейских государств и изменении ее структуры для увеличения доли внутреннего потребления продукции передовых отраслей за счет собственного производства и повышения конкурентоспособности промышленных товаров стран ЕС на мировых рынках.

Относительные успехи промышленной политики за последние 10 лет объясняются тем, что система управления ЕС впитала и сумела применить на практике все лучшее из опыта, полученного в США, Японии и других странах. Такая политика позволила европейским корпорациям занять более прочные позиции в международном бизнесе.

Внешекономическая политика является одним из важнейших инструментов воздействия на состояние и динамику развития европейской промышленности. Она основывается на разумном сочетании мероприятий, устраняющих препятствия для свободного международного обмена товарами, услугами и факторами производства, и мер по защите внутренних производителей ЕС.

В преамбуле Римского договора 1957 г. был сформулирован фундаментальный принцип организации внешнеэкономических отношений, основанный на «постепенном устранении ограничений внешнего обмена», что непосредственно следовало из соглашений, подписанных будущими участниками ЕС еще в 1947 г. ЕЭС уже в начале 70-х годов стал зоной наиболее мягкого таможенного режима. Однако, несмотря на столь ясно выраженное намерение либерализовать внешний обмен, Римский договор изначально содержал положения, которые в случае необходимости позволяют регулировать внешнеэкономические связи в интересах ЕС.

Внешнеторговая политика на нынешнем этапе предоставляет национальным правительствам стран ЕС следующие возможности:

- вводить импортные квоты по товарам из третьих стран;
- заключать договоры о так называемых добровольных ограничениях экспорта (прежде всего со странами, имеющими крайне низкие цены на продукцию текстильной промышленности и электронной промышленности);
- использовать по соглашению импортные квоты на торговлю текстильными волокнами;
- сохранять особые торговые отношения с бывшими колониями Великобритании.

Эти меры помогают странам ЕС обеспечить своим экспортерам и импортерам предпочтительные позиции в международном бизнесе.

Политика регулирования конкуренции. Регулирование конкуренции стало одним из важнейших направлений интеграционной политики ЕС. Официально цель этой политики заключается не только в устранении препятствий, стоящих на пути обмена между странами-членами, но и в стимулировании оптимального распределения ресурсов и создании более конкурентоспособных структур, что позволяет ЕС повышать общую конкурентоспособность, преодолевать экономические трудности и не допускать роста структурной безработицы в странах Евросоюза.

На современном этапе конкурентная политика ЕС призвана решить две главные задачи:

- 1) не допускать увеличения государственной помощи компаниям в различной форме (в идеале она должна быть сведена к нулю);
- 2) контролировать структурную концентрацию компаний, которая может привести к формированию монополий и олигополии, искажающих условия конкуренции и злоупотребляющих своим господствующим положением.

Основное назначение конкурентной политики ЕС состоит в том, чтобы устранять государственные и частные барьеры на пути развития открытой и свободной конкуренции, что крайне важно для стимулирования **межстранового** экономического сотрудничества в интересах международного бизнеса. До настоящего времени конкурентная политика ЕС сводилась в основном к борьбе со злоупотреблениями со стороны компаний своими господствующими позициями на рынке, хотя само понятие «господствующая позиция» ни в Римском договоре, ни в других документах ЕС четко не определено. Это создает серьезные трудности в проведении политики конкуренции, которая, по сути, направлена против следствия, а не на причины злоупотребления.

Валютная политика. При создании ЕЭС было выражено желание прийти к единой валютной политике. Однако конкретных шагов в этом направлении на первых порах не было сделано. К тому же единая валютная политика обуславливает проведение в жизнь и единой экономической политики, на что страны-члены на первых этапах становления ЕЭС не могли решиться. Первым шагом на пути создания европейской валютной системы было введение в 1971 г. европейской расчетной единицы — экю. С того времени экю использовалась как расчетная единица для определения бюджета ЕС и курсов национальных валют, а также для осуществления всех расчетов и переводов между ведомствами ЕС. Она котирировалась также на европейских биржах. На смену экю пришла в 1999 г. новая валютная единица объединенной Европы — евро. В связи с этим был создан Европейский центральный банк, находящийся во Франкфурте-на-Майне (ФРГ).

Валютная и налоговая политика — это ключевые звенья суверенитета каждой страны, поэтому именно здесь хорошо видно противоречие между

стремлением к объединению Европы и желанием отдельных стран **сохранить** по возможности собственный суверенитет (например, Великобритания, Дания и Швеция воздержались от перехода на евро). Переход 12 стран ЕС на евро существенно облегчил ведение международного бизнеса как **внутри** ЕС, так и за его пределами.

Региональная политика. В процессе западноевропейской интеграции в 90-е годы неуклонно возрастала роль региональной политики. Сейчас речь идет о создании принципиально нового образования — «Европы регионов», постепенно подвигающейся к федеративному типу надгосударственного устройства. В Европейском союзе на региональном уровне все больший размах приобретает экономическое сотрудничество в самых разных областях. Все без исключения регионы стремятся повысить свои шансы и привлекательность для инвесторов. Бурными темпами развивается сотрудничество между приграничными регионами стран ЕС.

Строительство «Европы регионов» сталкивается с рядом препятствий. Некоторые трудности очевидны уже сейчас. По мере совершенствования единого внутреннего рынка ЕС из-за резкого усиления конкуренции региональные диспропорции будут иметь тенденцию к обострению. Преимущества экономической интеграции помогают в первую очередь передовым, процветающим регионам. Единый внутренний рынок может породить новые виды экономической периферии.

Жертвами единого внутреннего рынка могут быть слабоконкурентоспособные регионы. Отдельные же регионы, наоборот, могут получить новые возможности для ускорения своего развития в более открытой экономике ЕС при более либеральном еврорежиме. Другие регионы, напротив, могут понести сильные потери с утратой различного рода барьеров.

Расширение Европейского союза на Восток. 1 мая 2004 г. Европейский союз вступил в качественно новый этап своего развития. Численность его членов расширилась за счет государств Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), Южной Европы и Балтии с 15 до 25. Учитывая сопутствующие геополитические факторы, такое событие можно сравнить по значимости с созданием самого Общего рынка более 40 лет назад.

Евросоюз с 1957 по 2004 г. прошел пять этапов расширения (табл. 3.1). Новое качество пятого этапа определяется прежде всего тем, что в ЕС вступили страны, еще 10 лет назад строившие социалистическое общество в условиях плано-административных экономических систем с подавляющей долей государственной и общественной собственности на основные экономические ресурсы. Новое качество этого этапа определяется также и тем, что ряд стран (Эстония, Латвия и Литва) входил в состав бывшего СССР и непосредственно взаимодействовал в хозяйственной сфере с Россией, близлежащей территориально и обеспечивавшей их финансовую, научную и материально-техническую поддержку.

Таблица 3.1

**Пять расширений Европейского союза:
соотношение основных показателей членов ЕС и стран-кандидатов**

Показатель	Население, млн чел.	Площадь, тыс. км ²	ВВП, млрд дол.		ВВП на душу населения, дол.	
			по ОВК*	по ППС**	по ОВК*	по ППС**
Первое расширение — 1973 г. (Великобритания, Дания, Ирландия)						
Кандидаты	64,3	358,2	217,0	267,9	3 374	4 166
Страны ЕС	209,4	1 279,8	885,5	854,3	4 229	4 081
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	30,7	28,0	24,5	31,4	79,8	102,1
Второе расширение — 1981 г. (Греция)						
Кандидат	9,7	131,9	44,5	55,0	4 575	5 653
Страны ЕС	278,5	1 638,0	2 528,0	2 521,3	9 078	9 054
Кандидат по отношению к странам ЕС, %	3,5	8,1	1,8	2,2	50,4	62,4
Третье расширение — 1986 г. (Испания, Португалия)						
Кандидаты	48,5	597,1	275,0	403,2	5 667	8 308
Страны ЕС	290,0	1 769,9	3 257,3	3 497,4	11 232	12 060
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	16,7	33,7	8,4	11,5	50,5	68,9
Четвертое расширение — 1995 г. (Австрия, Финляндия, Швеция)						
Кандидаты	22,0	870,9	605,1	443,7	27 521	20 160
Страны ЕС	350,0	2 367,1	8 000,1	6 780,5	22 856	19 372
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	6,3	36,8	7,6	6,5	120,4	104,2
Пятое расширение — 2004 г. (страны Центральной и Восточной Европы, Мальта и Кипр)						
Кандидаты	104,6	1 076,9	365,1	903,8	3 490	8 638
Страны ЕС	375,3	3 237,9	8 509,5	8 371,0	22 672	22 303
Кандидаты по отношению к странам ЕС, %	27,9	33,3	4,3	10,8	15,4	38,7

* По официальным валютным курсам.

** По паритетах покупательной способности валют.

Источник: IMF Economic Outlook, 2000. May. P. 149.

Расширение ЕС на Восток будет также иметь позитивные и негативные последствия для России в ближайшей и долгосрочной перспективе. Среди позитивных последствий можно ожидать ускоренное расширение торгово-экономических связей с ЕС в его новом формате — 25. Расширенный рынок ЕС может предоставить России возможность продвигать на него не только товары сырьевого и топливно-энергетического комплекса, но и машиностроительную продукцию.

К числу негативных последствий следует отнести следующие. Вступление в ЕС стран Центральной и Восточной Европы и Балтии несомненно вызовет существенную переориентацию их внешнеэкономической деятельности на Запад. Западноевропейских инвесторов будет привлекать возможность инвестирования своих капиталов больше в экономику стран — новых членов ЕС, а не в экономику России. Как следствие, Россия может оказаться перед фактом снижения деловой активности по отношению к ней со стороны новых и прежних членов ЕС, поэтому международный бизнес России со странами ЕС может попасть в трудно предсказуемую ситуацию.

3.2. Североамериканское соглашение о свободной торговле

Интеграционный процесс в Северной Америке развивается уже несколько десятков лет, но политические институты, способствующие формированию данного процесса, получили распространение относительно недавно. Это обусловлено тем обстоятельством, что главным инициатором интеграционного процесса в Северной Америке выступают США, уровень экономического развития которых исключительно высок (ВВП США приближается к 13 трлн дол. в 2006 г.). До конца 80-х годов XX столетия США не испытывали необходимости в заключении соглашений с какими-либо странами. В то же время ни Канада, ни тем более Мексика не были готовы войти вместе с США в состав участников одного и того же интеграционного объединения.

Тем не менее с 1985 г. начались переговоры о заключении двустороннего американо-канадского соглашения о свободной торговле, которое было подписано в 1988 г. Соглашение предусматривало либерализацию в течение десятилетнего периода взаимной торговли товарами и услугами, урегулирование возникающих между государствами споров, обеспечение широкого доступа американского бизнеса на канадский рынок.

Заключение Соглашения благоприятно отразилось на таких отраслях американской экономики, как автомобилестроение, полиграфическая промышленность, сельское хозяйство. В то же время американские и канадские компании, функционировавшие в добывающей промышленности, металлургии, судоходстве, столкнулись с некоторыми трудностями в результате действия Соглашения. Тем не менее экономическая взаимозависимость между США и Канадой продолжала усиливаться.

Соглашение о создании зоны свободной торговли (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой, подписанное в 1994 г., представляет собой

новый этап в развитии международных экономических отношений на североамериканском континенте. Этот трехсторонний договор имел своей целью формирование единого экономического пространства посредством отмены таможенных барьеров между государствами, обеспечение свободного перемещения через их границы товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

Отмена тарифов на товары из США, Канады и Мексики идет постепенно, в течение максимально допустимого периода — 15 лет. Отмена тарифов между США и Канадой, начавшаяся еще в рамках Американско-канадского соглашения о свободной торговле 1988 г., была завершена в 1998 г. Для основной части американо-мексиканской и канадско-мексиканской торговли НАФТА либо немедленно устраняет существующие пошлины, либо устанавливает на них период ограничения сроком от 5 до 10 лет. Лишь по некоторым, наиболее чувствительным товарам Соглашение предусматривает 15-летний период устранения пошлин.

Канада и Мексика устранили все тарифные и нетарифные барьеры во взаимной сельскохозяйственной торговле, за исключением молочной продукции, птицеводства, яиц, сахара и сиропа. Канада сразу же после подписания НАФТА освободила Мексику от импортных ограничений, относящихся к пшенице, ячменю и продуктам из них, говядине, телятине и маргарину. Кроме того, были сняты ограничения и в других секторах экономики, в том числе в автомобилестроении, в текстильной промышленности. Тарифы на большинство текстильных товаров были отменены Канадой и Мексикой в 2002 г., а тарифы на одежду — в 2004 г.

Вместе с тем нельзя не отметить, что сегодня в НАФТА, в отличие от ЕС, как наиболее развитого интеграционного объединения, не существует наднациональных органов управления, имеющих право принимать решения, обязательные для всех участников Соглашения; у НАФТА отсутствует единая экономическая и валютно-финансовая политика. Кроме того, по сравнению с ЕС, оказывающего помощь своим менее развитым странам-членам, таким, как Греция, Ирландия, Испания, Португалия, НАФТА такой помощи не предусматривает. Это означает, что Мексика вынуждена самостоятельно справляться со своими экономическими трудностями.

Эффективность действия Соглашения можно будет выявить лишь по истечении 10 лет, что обусловлено в первую очередь масштабами экономики США по сравнению с Канадой и Мексикой. Хотя в целом отмечается рост экспорта и импорта в сфере торговли, в первую очередь между США и Мексикой, происходит увеличение занятости и уровня доходов населения США, наблюдается рост производительности труда. Кроме того, происходит перенос части бизнеса с территории США в Мексику, при одновременной миграции населения из Мексики в США. Все это можно объяснить в определенной мере положительным воздействием образования НАФТА на международное экономическое сотрудничество на североамериканском континенте.

Что касается влияния НАФТА на экономику Канады, то пока рано говорить о его воздействии. Это вызвано тем, что экономика Канады весьма тесно и давно привязана к экономике США. Мексика же играет пока незначительную роль в экономике Канады.

Создание столь значительного торгово-экономического блока не могло не сказаться на настроениях деловых кругов в остальных странах западного полушария. Не случайно вскоре после создания интеграционного объединения НАФТА желание присоединиться к нему изъявили некоторые страны Южной Америки.

3.3. Интеграционные объединения Латинской Америки

Интеграция в Латинской Америке привела к созданию в 1960 г. Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), в которую вошли Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Чили, Эквадор. Эта организация предусматривала либерализацию взаимной торговли, установление таможенных барьеров в отношении третьих стран, увеличение внутреннего товарооборота. Со временем, согласно договору **Монтевидео-II**, подписанному в 1980 г., ЛАСТ была преобразована в Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (**ЛАИ**), в которую помимо вышеперечисленных стран вошел Уругвай.

Постепенно государства Латинской Америки стали переходить от практики создания многосторонних объединений к организации малочисленных группировок. Одной из них является созданный в 1995 г. между Аргентиной, Бразилией и Уругваем «Общий рынок» (МЕРКОСУР). Позже в МЕРКОСУР вступил Парагвай, а об участии в нем в качестве ассоциированных членов заявили Чили и Боливия. В МЕРКОСУР 95% взаимной торговли не облагают пошлинами, а в ближайшее время планируется отменить и оставшиеся тарифы. Основные макроэкономические показатели по странам этого блока приведены в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Основные макроэкономические показатели стран — членов МЕРКОСУР в 2004 г.

Показатель	Страна			
	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай
Население, млн чел.	37,9	176,5	5,5	3,39
ВВП (по ППС), млрд дол.	483,3	1 492,0	29,93	49,27
Рост ВВП (по сравнению с 2003 г.), %	8,3	5,1	2,8	10,2
ВВП на душу населения, дол.	12 400	8 100	4 800	14 500
Численность занятых, млрд чел.	15,04	89,0	2,66	1,56

Продолжение

Показатель	Страна			
	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай
Уровень безработицы, %	14,8	11,5	15,1	13,0
Население, проживающее за чертой бедности, %	44,3	22,0	36,0	21,0
Уровень инфляции, %	60,1	7,6	5,1	7,6
Государственный долг, % от ВВП	118,0	52,0	39,2	...
Текущий платежный баланс, млн дол.	5 473,0	8 000,0	36,11	181,8
Экспорт (в ценах FOB), млрд дол.	33,78	95,0	2,936	2,2
Географическая структура экспорта, %	Бразилия, (15,3), Чили (10,7), США (10,2), Китай (8,7), Испания (4,4)	США (20,8), Аргентина (7,5), Нидерланды (6,1), Китай (5,6), Германия (4,1), Мексика (4,0)	Уругвай (27,8), Бразилия (19,2), Аргентина (6,31), Швейцария (4,1)	США (17,3), Бразилия (16), Германия (6,3), Аргентина (6,2), Мексика (4,2)
Импорт (в ценах FOB), млрд дол.	22,06	61,0	3,33	2,071
Географическая структура импорта, %	Бразилия, (36,2), США (16,6), Германия (5,7), Китай (4,3)	США (18,3), Аргентина (8,9), Германия (8,1), Китай (5,9), Нигерия (5,6), Япония (4,6)	Бразилия (30,9), Аргентина (23,3), Китай (16,6), США (4)	Аргентина (19,5), Бразилия (19,0), Парагвай (12,0), США (9,2), Китай (6)
Золотовалютные резервы, млрд дол.	19,47	52,94	1,164	2,362

Продолжение

Показатель	Страна			
	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай
Внешняя задолженность, млрд дол.	157,7	219,8	3,239	12,8

Источники: Энциклопедия стран мира / Под ред. Н.А. Симония. М. : Экономика, 2004. С. 1025, 1058, 1165, 1206; Страны и регионы мира / Под ред. А.С. Булатова. М. : Велби, Проспект, 2003. С. 265, 273, 288, 296; World Factbook 2005. US, Wash.: CIA, 2005.

Благодаря созданию МЕРКОСУР произошло существенное увеличение внутренней торговли, усилилось взаимодействие с другими интеграционными объединениями (например, с ЕС в 1995 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве), увеличилась инвестиционная активность как между участниками Соглашения, так и третьих стран. Кроме того, подписано предварительное соглашение о создании зоны свободной торговли между МЕРКОСУР и Сообществом развития Южной Африки.

Латиноамериканские государства проявляют интерес к формированию Американской зоны свободной торговли (АЗСТ). О создании АЗСТ было объявлено в декабре 1994 г. в Майами на встрече глав государств и правительств 34 стран Западного полушария, за исключением Кубы. Результатом переговоров между сторонами явилась договоренность о подписании Соглашения по АЗСТ 1 января 2005 г. и вступлении последнего в силу до 1 января 2006 г. В случае успешного создания Американской зоны свободной торговли могло бы быть образовано одно из крупнейших в мире интеграционных объединений, которое заняло бы ведущую позицию в международных экономических отношениях, открыло бы единое экономическое пространство от Канады до Аргентины для глобального распространения международного бизнеса. Однако этим ожиданиям не суждено было сбыться. Прошедший в начале ноября 2005 г. в аргентинском г. **Мар-дель-Плата** всеамериканский саммит не принес желаемых результатов. Президенты 34 стран так и не сумели договориться о создании Американской зоны свободной торговли. Подписание совместной декларации было отменено. Причиной этому стала позиция Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (все члены блока МЕРКОСУР), а также Венесуэлы, которые предпочли не спешить с подписанием соглашения об АЗСТ. Главным препятствием для этого стал вопрос о фермерских субсидиях в США, которые могут представлять угрозу сельскому хозяйству стран Латинской Америки, когда соглашение об АЗСТ вступит в силу. Раскол в кругу участников саммита стран Северной и Латинской Америки привел к тому, что большинство лидеров разъехались еще до его окончания.

3.4. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии

Начиная с 80-х годов XX в. Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) привлекает к себе большое внимание международного бизнеса как зона динамичного экономического роста. Существенным фактором развития экономической интеграции в регионе становятся усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей. В АТР сложился «азиатский четырехугольник»: Япония — Китай — новые индустриальные страны (НИС) — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

АСЕАН — международное интеграционное объединение, образованное 8 августа 1967 г. в Бангкоке. В него вошли Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, затем Бруней-Даруссалам (в 1984 г.), Вьетнам (в 1995 г.), Лаос и Мьянма (в 1997 г.), Камбоджа (в 1999 г.). Статус специального наблюдателя имеет Папуа — Новая Гвинея. АСЕАН — одно из крупнейших в мире интеграционных объединений, совокупная численность населения которого насчитывает около 500 млн человек, а совокупный ВВП стран АСЕАН достигает почти 1 трлн дол.

В качестве уставных целей Бангкокской декларацией об учреждении АСЕАН были определены содействие развитию экономического и культурного сотрудничества стран-членов, упрочению мира и стабильности в АТР. Задача превращения АСЕАН в один из мировых политических и экономических центров многополюсного мира стимулировала эту региональную группировку стран активно решать ряд чрезвычайно важных экономических задач: формирование зоны свободной торговли и зоны инвестиций, введение единой валюты и создание развернутой экономической инфраструктуры, формирование специальной структуры управления внешнеэкономической деятельностью.

Высшим органом АСЕАН являются встречи глав государств и правительств, руководящим и координирующим органом служат ежегодные совещания министров иностранных дел. Текущее руководство АСЕАН осуществляется Постоянным комитетом под председательством министра иностранных дел страны — хозяйки очередного совещания. В Джакарте (Индонезия) функционирует постоянный Секретариат во главе с генеральным секретарем. В АСЕАН имеется 11 специализированных комитетов. Всего в рамках Ассоциации ежегодно проводится свыше 300 различных совещаний и мероприятий. Юридической базой отношений стран АСЕАН служит Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (**Балийский договор**) 1976 г. К настоящему времени разработан механизм возможного присоединения к Договору об АСЕАН других вне-региональных государств.

В экономической сфере страны Ассоциации проводят линию на экономическую интеграцию и либерализацию в регионе на базе Соглашения о создании зоны свободной торговли АСЕАН, Рамочного соглашения

о зоне инвестиций в АСЕАН и Базового соглашения о схеме промышленного сотрудничества. В соответствии с долгосрочной программой развития АСЕАН, разработанной экспертной группой, состоящей из ведущих политиков и ученых, военачальников и бизнесменов, предусматривается достижение уровня интеграции в АСЕАН более высокой, чем в Европейском союзе, т.е. полное объединение государственной банковской сферы, вооруженных сил и полиции, внешнеполитических и научно-технологических ведомств и других органов управления.

За время своего существования АСЕАН зарекомендовала себя как зрелая политическая организация, однако в экономическом плане, несмотря на заявленные приоритеты, результаты интеграционного процесса весьма скромные. Распространение торговых преференций на торговлю внутри АСЕАН, о чем договаривались ранее, в общем явилось лишь декларацией о намерениях и почти не отразилось на торговых потоках между странами. Доля АСЕАН во всем объеме внешней торговли стран-членов не претерпевает существенного изменения. Значительная часть внешней торговли приходится на страны, расположенные вне АСЕАН, — США, Японию и др. Парадокс заключается в том, что, несмотря на существование Ассоциации, ряда деклараций за развитие сотрудничества, **страны — члены АСЕАН** развивались в основном самостоятельно и взаимодополняемости их экономик не наблюдалось.

Страны с недостаточно развитой экономикой, но обладающие необходимыми сырьевыми и трудовыми ресурсами при иностранной поддержке финансовыми, техническими, научными средствами, способны достичь высоких темпов своего экономического развития. Когда экстенсивный рост за счет притока иностранных инвестиций был исчерпан, страны Юго-Восточной Азии приступили к поиску внутренних интенсивных факторов экономического развития, например за счет региональной интеграции в рамках АСЕАН, которая пока не принесла им желаемого эффекта, но создала широкое единое экономическое пространство для плодотворного международного бизнеса.

Особый интерес к сотрудничеству с блоком АСЕАН проявляет Россия, как и страны АСЕАН к партнерству с нашей страной в самых различных сферах. Подтверждением этому стал проведенный 13 декабря 2005 г. в столице Малайзии г. Куала-Лумпур первый в истории саммит Россия — АСЕАН. В его работе приняли участие Президент России **В.В. Путин** и главы государств и правительств десяти стран — членов АСЕАН. Главным итогом этой встречи на высшем уровне явилось подписание Декларации о всеобъемлющем партнерстве России и стран — участниц АСЕАН, которая включает в себя в качестве составной части Комплексную программу действий по развитию сотрудничества на **2006—2015** гг. в политической, экономической, военно-технической и культурной областях.

Кроме того, лидеры стран АСЕАН выразили поддержку быстрейшему присоединению России к ВТО, что, несомненно, усиливает позицию нашей страны на переговорах с другими странами — членами ВТО. На этом же саммите был поставлен вопрос о создании новой **межстрановой** организации под названием Восточно-Азиатское сотрудничество или, как ее еще **называют**, — Клуб 16. Двери туда открыты и для России.

3.5. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество

Предпринимаются достаточно активные усилия для развития международного сотрудничества в рамках форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), сформированного в ноябре 1989 г. На начальном этапе он функционировал как министерская встреча. С 1993 г. проводятся регулярные встречи глав государств и правительств. В настоящее время участниками форума являются 21 страна: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (как особая зона Китая), Индонезия, Канада, КНР, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония. Таким образом, в нем представлены страны с весьма весомым и растущим экономическим потенциалом.

По своему характеру, целям и даже по составу участников АТЭС выглядит довольно нетипично. Это экономическое объединение создано государствами, сильно различающимися между собой условиями и уровнями хозяйственного развития, структурами экономик, традициями, идеологией и даже психологией людей. Однако **промышленно** развитые и развивающиеся страны сотрудничают здесь как равноправные партнеры. В странах — членах АТЭС проживают более 2,5 млрд человек, совокупный ВВП этих стран превышает 26 трлн дол. (2004 г.). На их долю приходится более 50% мировой торговли.

Сохраняя консультативный статус, АТЭС фактически превращается в достаточно эффективный механизм, в рамках которого вырабатываются и реализуются региональные правила ведения торгово-экономической, научно-технической и инвестиционной деятельности, а также международного бизнеса. В рамках АТЭС ведется работа по расширению экономического и технологического сотрудничества путем принятия индивидуальных планов действий, изучаются возможности применения новых электронно-вычислительных технологий и обеспечения их доступности для всех стран региона, а также развития человеческого потенциала, внедрения новейших методов корпоративного управления в международный бизнес.

Однако сегодня можно констатировать, что в рамках АТЭС приняты меры декларативного характера, и эта обширная группировка не связана плотным взаимодействием, взаимопроникновением, взаимовлиянием экономик стран-участниц. Чтобы она стала интеграционным объединением с экономической точки зрения, необходимы время и конкретные дела.

Россия традиционно придает особое значение развитию отношений **с государствами** АТР. Такое внимание обусловлено прямой принадлежностью России к этому динамично развивающемуся региону, **необходимостью** экономического подъема Сибири и Дальнего Востока. Россия **стремится** активизировать свое сотрудничество с основными интеграционными структурами региона, в том числе и с АТЭС. Разработана и одобрена Президентом Российской Федерации концепция участия России в АТЭС, определяющая стратегические цели страны на этом направлении и пути их достижения. Регулярным стало участие российских представителей в отраслевых министерских встречах по вопросам торговли, финансов, малого и среднего предпринимательства, образования, в заседаниях комитетов и рабочих групп, различного рода конференциях, выставках, семинарах. Российские специалисты и бизнесмены участвуют в работе делового консультативного совета АТЭС. Регулярно проводятся научно-практические конференции на тему участия российских предприятий и компаний в международном деловом сотрудничестве по линии АТЭС.

Особенно стоит отметить, что участники последнего саммита в Республике Корея в ноябре 2005 г. подтвердили свое желание в ближайшее время видеть Россию в числе полноправных членов ВТО. И это весьма важно для нашей страны на заключительном этапе переговоров о присоединении к **ВТО**.

3.6. Содружество Независимых Государств и его общеэкономическое пространство

Жизненную необходимость экономической интеграции для стран — бывших республик СССР можно объяснить рядом причин. Политическая независимость не дала этим странам экономической самостоятельности. После распада СССР молодые государства стали остро ощущать недостаточное развитие производительных сил, усиливающуюся зависимость их экономик от Запада. Объединяя усилия в борьбе против неравноправного разделения труда, бывшие республики СССР добиваются более справедливых экономических отношений. После распада СССР эти новые проблемы было призвано решить Содружество Независимых Государств — СНГ.

Весьма важным интегрирующим фактором в рамках СНГ считается наличие совместно созданной, единой и целостной инфраструктуры (транспортной, энергетической, коммуникационной систем). Нарушение единства существовавшей в рамках СССР инфраструктуры исключает для каждого из государств постсоветского пространства возможность ее эффективной эксплуатации. Важное значение продолжают иметь созданные **по** единым технико-экономическим условиям и государственным стандартам основные фонды, общая система подготовки специалистов и научных кадров во всех сферах экономики. Одним из главных интегрирующих фак-

торов остается необходимость восстановления и развития более тесного торгово-экономического сотрудничества в рамках СНГ.

Основополагающими правовыми документами СНГ являются Соглашение о создании СНГ (8 декабря 1991 г., Минск), подписанное Россией, Белоруссией и Украиной, и Протокол к этому Соглашению (21 декабря 1991 г., Алма-Ата), в соответствии с которым в состав Содружества вошли еще 8 стран — Азербайджан, Армения, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. В декабре 1993 г. к Содружеству присоединилась Грузия. 22 января 1993 г. был принят Устав СНГ, содержащий основные направления деятельности Содружества, среди которых первоочередными являются: формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений, координация кредитно-финансовой и социальной политики, содействие развитию торгово-экономических связей государств-членов, создание общего **информационного** пространства, осуществление совместных природоохранных мероприятий, осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и спорта.

Правовой базой для развития экономических интеграционных связей в рамках СНГ стал Договор о создании Экономического союза, подписанный 24 сентября 1993 г. Договор символизировал осознание необходимости интеграционного взаимодействия, потребности сделать приоритетными экономические аспекты интеграции, получить реальные результаты, взаимные выгоды от тесного межгосударственного сотрудничества. Договором было предусмотрено поэтапное углубление интеграции путем создания зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, валютного союза, что несомненно открывало широкие просторы для развития международного бизнеса.

Для реального функционирования Экономического союза нужны конструктивные решения, обоснованная концепция его строительства, которая была определена в Перспективном плане интеграционного развития СНГ, принятом 21 октября 1994 г. В этом Плане предусматривалось как минимум восстановление прежних хозяйственных связей, а также формирование таможенного и платежного союза.

Высшими органами СНГ являются Совет глав государств (СГГ) и Совет глав правительств (СГП). В полномочия СГГ входит решение любых принципиальных вопросов, связанных с общими интересами государств-участников. СГП координирует сотрудничество органов исполнительной власти в экономической, социальной и иных сферах общих интересов. СГП проводит четыре заседания в год, **СГГ — два**. Председательство в СГГ и СГП, как и в других уставных органах Содружества, осуществляется поочередно в порядке русского алфавита названий государств-участников на срок не более года, при этом предшествующий и последующий председатели являются сопредседателями действующего председателя.

В целях координации деятельности стран Содружества во внешнеполитической сфере учрежден Совет министров иностранных дел.

Нереализованность потенциальных возможностей взаимного сотрудничества в рамках СНГ является одной из основных причин низкого удельного веса СНГ в основных показателях ведущих интеграционных объединений мира (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Удельный вес **ведущих региональных интеграционных объединений** в мировых экономических показателях

Показатель	Объединение (%)			
	НАФТА	ЕС	АТЭС	СНГ
Население	5	7	34	5
ВВП (по паритету покупательной способности)	26	24	29	3
Государственные расходы	21	40	21	1,5
Экспорт	17	43	25	2
Потребление энергии	30	18	17	12
Инвестиции	19	19	36	3

Источник: Круглый стол Совета Федерации. Вып. 9. Россия, СНГ в мировой экономике: сотрудничество и соперничество. М., 1999; Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономистъ, 2003; World Trade Report. The WTO, 2005. P. 19.

К началу XXI в. СНГ не удалось кардинально решить многие жизненно важные задачи, в том числе организацию качественно новых экономических отношений между суверенными государствами, формирование и сохранение общего экономического пространства.

Геоэкономические особенности стран — бывших республик СССР, культурная общность их народов и другие социально-экономические и природные особенности дают Содружеству возможность интенсивного **раз-**вития и углубления экономической интеграции на общем экономическом пространстве. При эффективном развитии интеграции в рамках СНГ международный бизнес может способствовать более быстрому и безболезненному преодолению экономического кризиса, бедности и экономического отставания во всех странах-участницах, а также завоеванию СНГ достойного места в мировом **сообществе** и мировой экономике.

В октябре 2000 г. в Астане (Казахстан) президентами России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Таджикистана был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), который является не только формой правового и организационного оформления объединения пяти государств, но и основой перевода их межгосу-

дарственного сотрудничества на новый уровень. Сообщество сформировано на фундаменте накопленного партнерами опыта взаимодействия в торгово-экономической, социальной и гуманитарной областях и наработанной ранее нормативно-правовой базы. Целями ЕврАзЭС провозглашены: эффективное продвижение процесса укрепления таможенного союза и единого экономического пространства, реализация других задач, определенных в ранее подписанных сторонами базовых документах.

Договор определяет компактную и эффективную организационную структуру сообщества. Высшим органом ЕврАзЭС является Межгосударственный совет, заседания которого проводятся на уровне глав государств-членов не реже одного раза в год и на уровне глав правительств — не реже двух раз в год. Основными задачами постоянно действующего Интеграционного комитета (ИК) определены: обеспечение взаимодействия органов сообщества, подготовка предложений и проектов решений по обсуждаемым вопросам, контроль за их исполнением. В состав ИК входят заместители глав правительств государств-участников. Текущую работу сообщества в период между заседаниями ИК обеспечивает Комиссия постоянных представителей, назначаемых главами государств. Организация и информационно-техническое обеспечение возлагаются на Секретариат ИК, возглавляемый генеральным секретарем.

Организационно-правовое оформление экономического объединения пяти государств — участников СНГ полностью вписывается в концепцию разносторонней и разноуровневой интеграции и ни в коей мере не противоречит перспективам развития сотрудничества в рамках СНГ. Более того, в ЕврАзЭС будут проходить апробацию формы и методы экономического взаимодействия, которые затем можно будет применять и на более широкой основе. Являясь открытым объединением, Евразийское экономическое сообщество готово и способно сыграть роль катализатора и локомотива интеграционных процессов на экономическом пространстве двух континентов — Европы и Азии, что откроет еще большие просторы для ведения международного бизнеса.

Итак, сформировавшиеся в различные годы прошлого столетия **межстрановые** интеграционные объединения на региональных экономических пространствах пяти континентов мира продолжают развиваться и укреплять свои политические и экономические позиции в XXI в. По мере их количественного и качественного роста будет расти и их роль в новой глобальной экономике текущего столетия.

Главными стратегическими задачами существующих интеграционных союзов в современных условиях становятся следующие:

— во-первых, обеспечение устойчивого экономического развития стран, входящих в состав каждого союза, путем организации более рационального использования экономических ресурсов и создания более бла-

господствующих условий для ведения хозяйственной деятельности в рамках единого хозяйственного комплекса;

— во-вторых, участие в межинтеграционном экономическом сотрудничестве с другими межстрановыми союзами в условиях глобализации и постоянной готовности к реагированию на ее вызовы;

— в-третьих, **формирование** и защита справедливого мирового экономического порядка в условиях соблюдения норм международного права, недопущения применения военной силы при урегулировании конфликтных экономических проблем, разрешения спорных вопросов мирным путем на благо народов всех стран мира без какой-либо дискриминации.

В надлежном выполнении перечисленных выше задач видится перспектива роста роли и значения **межстрановых** интеграционных союзов в эпоху глобализации мировой экономики.

Основные термины и определения

Ассоциация государств — наиболее диверсифицированная по сферам и отраслям форма межгосударственной интеграции.

Зона свободной торговли — территория с особым экономическим, правовым и административным режимом, в пределах которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля стран, входящих в эту зону.

Международная экономическая интеграция — как экономическая категория, это особого рода международные экономические отношения региональной экономической группировки, каждого ее участника между собой и с партнерами по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукта внутри и вне интеграционной группировки, направленные на повышение эффективности воспроизводственного процесса каждого участника и всего объединения в целом.

Общий рынок — это форма интеграции, предполагающая устранение всех скрытых барьеров на пути движения товара, капитала, рабочей силы, ликвидацию инфляции, которая неизбежно возникает в связи с различиями в структуре национального производства и в механизмах реализации национальной экономической политики.

Таможенный союз — общая внешнеторговая политика группы государств, а также политика движения капитала и рабочей силы по направлению к третьим странам, что позволяет государствам-союзникам снять существующие между ними таможенные границы.

Финансово-промышленные группы — разновидность транснациональных корпораций, создаваемых на территории СНГ, включающих финансовые и инвестиционные институты.

Формы интеграции — зоны свободной торговли, таможенный союз, ассоциации государств, общий рынок, единый рынок, экономический и валютный союз, политический союз.

Вопросы для самоконтроля

1. Сформулируйте определение международной экономической интеграции и охарактеризуйте основные этапы ее развития.
2. Как можно оценить последствия западноевропейской валютной интеграции и введение в обращение единой европейской валюты евро?
3. Каковы цели, масштабы и последствия расширения ЕС на Восток?
4. На основе какой законодательной базы строятся отношения партнерства и сотрудничества России и ЕС?
5. Как влияет НАФТА на экономики США, Канады и Мексики в начале XXI вв.?
6. Какие этапы развития прошла Южноамериканская зона свободной торговли (МЕРКОСУР) и какова ее роль в латиноамериканской интеграции?
7. Каковы цели и задачи будущей американской зоны свободной торговли (АЗСТ)?
8. Назовите основные интеграционные объединения в Азиатско-Тихоокеанском регионе, основные направления их деятельности и перспективы развития.
9. Чем обусловлено повышенное внимание России к АТЭС?
10. Назовите факторы, определяющие состояние и перспективы интеграции в рамках СНГ.

Литература

1. Амстердамский договор, изменяющий договор о Европейском союзе, договоры, учреждающие Европейские сообщества, и некоторые относящиеся к ним акты / Пер. с англ.; под ред. **Ю.А. Борко** и др. М.: Интердиалект, 1999.
2. Восточная Европа и СНГ. Экономические связи в 2000 г.: Справочник. М.: Бизнес-Пресс, 2001.
3. **Гагарина Г.Ю., Громыко В.В., Окрут З.М., Сагинова О.В.** Экономика Европейского Союза. М.: **Экономистъ**, 2003.
4. Европейский союз: Справочник-путеводитель / Под ред. **О.В. Буториной, Ю.А. Борко, И.Д. Иванова**. М.: Дело, 2003.
5. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Под ред. В.Е. **Рыбалкина**. 6-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
6. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) / Под ред. **В.А. Мартынова** и **Д.А. Дынкина**. М.: Новый век, 2001.
7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономиста, 2003.
8. Расширение ЕС на Восток: предпосылки, проблемы, последствия / ИМЭМО РАН. М.: Наука, 2003.
9. Страны и регионы: Справочник / Под ред. **А.С. Булатова**. М.: Проспект, 2003.
10. **Щенин Р.К., Ложечко М.С., Замани А.М.** Международная экономическая интеграция: Учебное пособие. М.: Изд-во ГУУ, 2002.

11. **Щенин Р.К.** Расширение Европейского союза на Восток: качественно новый этап европейской экономической интеграции. М.: Изд-во ГУУ, 2002.
12. **Щенин Р.К.** Растущая роль интеграционных объединений в глобальной экономике // Торгпредство. 2006. № 1. С. 20—27; № 2. С. 5—13.
13. **Щенин Р.К.** Международные интеграционные объединения на региональных пространствах мира // Международная экономика. 2005. № 5. С. 22—33.
14. Экономика США: Учебник для вузов / Под ред. В.Б. Супяна. СПб.: Питер, 2003.
15. **Baimbridge M., Whyman P.** Economic and Monetary Union in Europe. Bradford, UK, 2000.
16. North American Free Trade Agreement. Washington, 1993.
17. European Union Eurostat Yearbook, 2005.
18. CIA World Factbook, 2005.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕГУЛИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 4

В эпоху глобализации хозяйственных отношений и усиления взаимозависимости стран и других субъектов мировой экономики особую важность для развития международного бизнеса приобретают вопросы эффективного регулирования международных связей и формирования стабильной инфраструктуры для развития международных торгово-экономических отношений. Ключевую роль в этом призваны играть международные договоренности, механизмы и такие институты глобального управления, как Организация Объединенных Наций (ООН), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирная торговая организация (ВТО) и другие международные экономические организации.

4.1. Организация Объединенных Наций и ее специализированные учреждения

Деятельность ООН оказывает все большее влияние на характер и развитие важнейших социально-экономических процессов на глобальном и национальном уровнях. Будучи международным форумом для обсуждения и принятия сугубо политических решений по самым актуальным вопросам в рамках практически всех сфер человеческой деятельности и международных отношений, ООН определяет приоритеты, цели и стратегии развития международного сотрудничества по формированию мирового экономического пространства. Международный бизнес заинтересован в эффективном регулировании процессов и рыночных отношений на глобальном уровне, без которых международное экономическое сотрудничество оказывается практически невозможным. Для ООН частный сектор выступает как своего рода стратегический партнер по привлечению ресурсов для развития стран и укрепления их экономического потенциала.

Сотрудничество между ООН и всеми партнерами, в том числе частным сектором, должно служить целям и принципам, воплощенным в Уставе ООН, и вносить конкретный вклад в достижение целей, содержащихся в итоговых документах международных конференций и встреч на высшем уровне ООН, особенно в области ликвидации нищеты и бедности и обеспечения развития наций.

Развитие отношений международных организаций с деловым сообществом приобретает все большее значение в силу многих причин.

Во-первых, торговля и инвестиции являются важнейшими факторами экономического развития стран. По мере возрастания роли частного сектора в создании общественного богатства и новых рабочих мест правительства стран будут ориентировать международную политику на развитие сотрудничества с частными деловыми кругами и формирование эффективных механизмов регулирования такого сотрудничества. Особенно важно это для стран, где частный сектор может содействовать эффективной мобилизации ресурсов, например, путем расширения ввоза капитала, доступа к новейшим технологиям, распространения передового управленческого опыта и т.п.

Во-вторых, деловое сообщество все лучше начинает осознавать роль международных организаций в обеспечении стабильных и благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Международный бизнес широко пользуется услугами, оказываемыми межправительственными организациями в таких сферах, как укрепление мира и безопасности, установление норм и стандартов в экономической, технической, правовой и других областях, содействие общему развитию социально-экономического потенциала стран мира, решение проблем, связанных с охраной окружающей среды, развитием инфраструктуры и т.п. В начале XXI в. понимание этой роли все более отчетливо проявляется, в частности, в том, что многие фирмы, особенно транснациональные корпорации (ТНК), демонстрируют серьезный интерес к современным переговорным процессам в рамках ООН и могут оказывать решающее влияние на ход и результаты этих процессов, имеющих отношение к регулированию принципов функционирования мировой экономики в целом и международного бизнеса в частности.

В-третьих, международное деловое сообщество рассматривает межправительственные организации не только с позиции функциональных органов по установлению общих международных норм и принципов, но и в качестве полноценного участника многосторонних отношений с общественным и государственным сектором в отдельно взятой стране. В целях развития конкурентных преимуществ в каждой стране возникает необходимость укрепления национального экономического потенциала как частного, так и общественного, что ныне отчетливо осознают все участники международных экономических отношений. Налаживание надежных и общепонятных механизмов взаимодействия между бизнесом, государством и гражданским обществом не может полноценно проходить без участия международных институтов, создающих основу координации на глобальном уровне и предоставляющих открытый форум для обмена опытом и формирования партнерских сетей.

ООН присуще большое институциональное разнообразие, проявляющееся в широкой репрезентативности как входящих, так и **сотруднича-**

ющих с ООН организаций. Во-первых, ООН представляет собой совокупность органов (Генеральная Ассамблея, Экономический и Социальный Совет, Секретариат и др.). Во-вторых, ООН выступает как система организаций, состоящих из специализированных и других самостоятельных учреждений (Всемирный банк, Международный валютный фонд, Конференция ООН по торговле и развитию, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию и др.). Ряд международных специализированных учреждений создан как до, так и после учреждения ООН. В-третьих, партнерская сеть ООН включает частные и общественные организации.

Долгосрочные взаимоотношения с организациями частного сектора берут свое начало со времени основания ООН в 1945 г. В XXI в. партнерство ООН с частным сектором стало обоюдно востребованным, тем более что глобализация мирохозяйственных отношений определяется в новом столетии именно активностью международного бизнеса даже в более значительной степени, чем намерениями государств.

Необходимость эффективного международного регулирования в сфере мирового бизнеса была очевидна еще до появления ООН. Решение об учреждении постоянно действующей всемирной бизнес-организации было принято в 1919 г. в Атлантик-Сити (штат Нью-Джерси, США) группой представителей крупного международного бизнеса из Западной Европы, приехавших по приглашению Торговой палаты США. В 1920 г. в Париже была учреждена Международная торговая палата (МТП), которая была незамедлительно аккредитована при Лиге Наций в Женеве, также образованной в 1920 г. После учреждения ООН — преемницы Лиги Наций после Второй мировой войны — Международная торговая палата получила в ней консультативный статус, благодаря чему было окончательно развеяно мнение о том, что ООН как межправительственный орган якобы не имеет отношения к бизнесу. МТП и поныне продолжает оставаться важным посредником по вопросам сотрудничества ООН с частным сектором.

Помимо МТП были созданы специализированные объединения, представляющие интересы компаний и предпринимательских кругов, которые ориентированы на сотрудничество с ООН и содействие в решении глобальных экономических проблем. Среди таких организаций — Международная организация работодателей (1920 г.), Всемирный экономический форум (1971 г.), Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (1995 г.) и др.

На высоком политическом уровне вопрос о дальнейшем укреплении взаимодействия ООН и международного бизнеса был поднят, в частности, Генеральным секретарем ООН Кофи Аннаном на Всемирном экономическом форуме в Давосе (Швейцария, 1997 г.). Его утверждение о том, что рыночные силы играют все более существенную роль в устойчивом развитии, продемонстрировало новый подход к капитализму, основанному на цивили-

зованных рыночных отношениях как общественной ценности, чего до этого не делал ни один из его предшественников. В рамках ООН при принятии программных и нормативно-правовых документов обязательно учитывается роль бизнеса и акцентируется внимание на всемерное вовлечение частного сектора в решение вопросов как глобального, так и локального масштаба.

Роль ООН в регулировании глобальной экономики. Уникальность роли ООН в формировании международной экономической инфраструктуры заключается в выполнении важнейших общественно значимых функций в сфере глобального управления. Объектами регулирования являются многочисленные связи и отношения на международном уровне, существование и стабильность которых воспринимаются как должное. Принятые в рамках ООН и действующие по сей день нормы, правила и режимы обеспечивают соблюдение законодательно установленных требований к проводимым операциям, определяют общие стандарты внешнеэкономических отношений, охраняют права собственности. Например, Конвенция ООН об открытом море (1985 г.) гарантирует свободное перемещение в открытом море за пределами территориальных вод, а также прокладку подводных кабелей и трубопроводов. Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях (1988 г.) регулирует кредитно-финансовые отношения при международных расчетах.

Многие специализированные учреждения ООН играют активную роль в развитии и унификации мер экономической политики, анализируют состояние международных рынков и инфраструктуры, способствуют согласованию правил и процедур частного коммерческого права. Среди регулятивных функций ООН и агентств, ответственных за разработку нормативов регламентации международного бизнеса, наиболее важными представляются следующие:

- проведение в жизнь соглашений о сферах государственной юрисдикции (Генеральная Ассамблея), которое помогает определять, какая страна обладает правомочиями по отношению к той или иной наземной и водной территории, воздушному пространству, обуславливая, к примеру, условия транспортировки или добычи полезных ископаемых;

- проведение в жизнь договоренностей о правах интеллектуальной собственности (Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС). Экспорт высокотехнологичной продукции, охрана торговых марок и патентов были бы осложнены без соблюдения строго регламентированных прав интеллектуальной собственности, охрана которых обеспечивается через ВОИС и ТРИПС (Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности).

ВОИС определяет порядок подачи заявок во всех странах, в которых запрашивается охрана права интеллектуальной собственности, и лимитирует связанные с этим расходы. ВОИС осуществляет административные

функции по договорам, устанавливающим согласованные на международном уровне права и общие стандарты, которые государства соглашаются соблюдать и применять на своих территориях. Договоры ВОИС, охватывающие изобретения и соответствующие патенты, товарные знаки и промышленные образцы, обеспечивают такое положение, при котором одна международная регистрация или подача заявки будет иметь действие в любом из государств — участников соглашений. Признанным и широко используемым является Договор о патентной кооперации, который вводит концепцию единой международной патентной заявки, имеющей действие во многих странах. ВОИС также были сформулированы конкретные рекомендации по способам защиты имен доменов (кодированных обозначений адресов) в Интернете, что является предметом заботы и внимания коммуникационных и интернет-компаний;

— унификация экономических терминов, систем мер и показателей (Статистическая комиссия ООН, Комиссия ООН по праву международной торговли — **ЮНСИТРАЛ** и др.). Практически все органы ООН в какой-то степени обеспечивают стандартизацию, что упрощает проведение объективных международных сопоставлений;

— разработка и согласование правил международной коммерческой деятельности (**ЮНСИТРАЛ**, Конференция ООН по торговле и развитию — **ЮНКТАД**). Регулирование коммерческой деятельности строго посредством предлагаемых инструментов и процедур, несомненно, способствует развитию торговли и логически увязывает глобальные потоки товаров и информации;

— предотвращение ущерба товарам и услугам, представленным на мировых рынках, и обеспечение компенсаций издержек (**ЮНСИТРАЛ**, Международная организация гражданской авиации, Международная морская организация, Международный союз электросвязи, Всемирный почтовый союз). Без действенных соглашений о предотвращении ущерба компаниям-перевозчикам и товарам, как и о гарантиях сохранения информации, бизнес был бы менее расположен осуществлять международные коммерческие операции. Для компаний также важно, что в случае аварий при международных перевозках они могут рассчитывать на возмещение финансовых убытков;

— борьба с экономическими преступлениями (Комиссия ООН по предотвращению преступлений и уголовному правосудию). Криминальная деятельность создает дополнительное финансовое бремя для законопослушного бизнеса, так как косвенно поощряет коррупцию, ограничивает свободную конкуренцию и неизбежно повышает расходы на безопасность;

— сбор, анализ и распространение достоверной экономической информации, способствующей заключению международных соглашений (**ЮНСИТРАЛ**, **ЮНКТАД**, Всемирный банк), помогает странам и компаниям в оценке рынков, сопоставлении собственных ресурсов и возможно-

стей и разработке внешнеэкономических стратегий. Агентства ООН, предоставляющие статистические данные, рассматриваются как авторитетные и достоверные источники официальной статистики.

Помимо регулирующих функций, специализированные учреждения ООН разрабатывают долгосрочные стратегии и инструменты в отношении проблем мировой экономики на базе международных экспертных консультаций и согласований с правительствами и предлагают мировому сообществу возможные пути их решения.

Вопросы инвестиций в развивающиеся страны, развития малого и среднего бизнеса в настоящее время относятся к числу весьма актуальных. Они затрагивают любое учреждение ООН, обладающее мандатом в сфере экономического развития. Ведущими среди них являются Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (**ЮНИДО**) и Программа развития ООН (**ПРООН**). **ЮНИДО** прилагает необходимые усилия для повышения экономического потенциала развивающихся стран и стран с переходной экономикой на основе развития их промышленных предприятий. Предоставляемые **ЮНИДО** рекомендации призваны помочь этим странам преодолеть трудности в социальной и экономической областях и добиться более широкого и успешного участия в международном сотрудничестве.

ПРООН содействует развитию бизнеса посредством механизмов финансирования и поддержки частных и государственных компаний в развивающихся странах. **ПРООН** и **ЮНКТАД** на регулярной основе среди прочих учреждений ООН привлекают представителей бизнеса к участию в форумах и семинарах, посвященных экономическим вопросам.

ЮНКТАД играет ключевую роль в системе ООН в решении вопросов международной торговли, финансов, инвестирования и технологий, в частности, содействуя развивающимся странам в создании предприятий и развитии предпринимательства. Комиссия **ЮНКТАД** по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию способствует разработке и осуществлению стратегий эффективного развития предпринимательства, содействует диалогу между частным и государственным секторами. Среди проектов технического сотрудничества **ЮНКТАД** следует отметить автоматизированную систему обработки таможенных данных, программу сети центров по вопросам торговли, программу **ЭМПРЕТЕК**.

Проект автоматизированной системы обработки таможенных данных помогает модернизировать таможенные процедуры и управление таможенными службами, что значительно упрощает бюрократическую составляющую внешнеэкономической деятельности. Программа сети центров по вопросам торговли обеспечивает информационную сеть торговых организаций по всему миру. Предприниматели из развивающихся стран, многим из которых пока трудно найти торговых партнеров за границей,

используют такого рода центры для успешного выхода на мировые рынки. Глобальная сеть облегчает трансграничные связи, предоставляет доступ к международным базам данных и электронной торговле.

Координируемая **ЮНКТАД** программа ЭМПРЕТЕК призвана содействовать решению проблемы более эффективного выхода на рынок для предприятий из развивающихся стран. Она была учреждена для оказания помощи малым и средним предприятиям в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в содействии появлению совместных предприятий и налаживанию деловых связей с ТНК, в придании интернационального характера их деятельности. Основное внимание в программе уделяется выявлению перспективных предпринимателей и обеспечению их профессиональной подготовки, оказанию им консультативных услуг по вопросам управления и привлечению партнеров, включая иностранные компании. С 1988 г. ЭМПРЕТЕК уже оказала помощь более 20 тыс. предпринимателей в ряде стран Африки и Латинской Америки.

При осуществлении экономической деятельности государства и компании должны неукоснительно учитывать экологические требования, предусмотренные положениями ряда международных природоохранных конвенций. Такие глобальные экологические проблемы, как опустынивание, утрата биоразнообразия, изменение климата, входят в область компетенции Программы **ООН** по окружающей среде (ЮНЕП). ЮНЕП совместно со Всемирной метеорологической организацией разработали Рамочную конвенцию ООН об изменении климата, которая была принята в 1992 г. В XXI в. именно она лежит в основе предпринимаемых в мировом масштабе усилий по борьбе с глобальным потеплением в результате человеческой деятельности. Документ, в частности, предусматривает сокращение выбросов двуокиси углерода и других парниковых газов, что налагает определенные обязательства и на промышленные компании — источники этих выбросов, существенно затрагивает сельское хозяйство, транспорт и прочие отрасли экономики, воздействие которых на природу все более возрастает.

Помимо запретительных и предписывающих нормативов имеет место практика использования мотивирующих стимулов. Например, международная премия в сфере бизнеса за достижения в охране окружающей среды, учрежденная в 2000 г. под эгидой Программы ООН по окружающей среде с целью признания и награждения выдающихся достижений в природоохранной области компаний, работающих в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Вопросы охраны культурного и природного наследия, имеющие прямое отношение к развитию индустрии международного туризма, а также согласование экономических потребностей с необходимостью охраны окружающей среды, международного информационного обмена и статистики являются частью мандата Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО).

ООН и бизнес: примеры эффективного партнерства. Так, взаимоотношения системы ООН с организациями частного сектора могут осуществляться в различных формах. Эти формы включают как давно устоявшиеся процедуры участия в межправительственном процессе по примеру консультативного статуса при Экономическом и социальном совете (ЭКОСОС), договорные отношения, так и более сложные отношения по созданию механизмов сотрудничества и развитию партнерских связей в международном бизнесе.

Одной из выдвинутых за последние годы прошлого столетия партнерских инициатив является «Глобальный договор», вызвавший большой интерес у государств, частного делового сектора и общественности. Эта инициатива была выдвинута Генеральным секретарем ООН в 1999 г. на Всемирном экономическом форуме в Давосе (Швейцария). Она представляет собой призыв к руководителям деловых кругов во всех странах мира применять в своих сферах компетенции комплекс из девяти согласованных на международном уровне принципов, касающихся окружающей среды, трудовых отношений и прав человека. При выборе этих принципов использовались следующие критерии: они должны вытекать из межправительственных соглашений; иметь непосредственное практическое и стратегическое значение для частного делового сектора.

За прошедшие годы инициатива развилась в охватывающую большое число заинтересованных сторон сеть по изучению опыта и ведения диалога, главной движущей силой которой стала деятельность участников, представляющих деловые и общественные круги. Сеть включает подразделения ООН, бизнес (компании и ассоциации предпринимателей), профсоюзы, учебные заведения. В сети участвуют несколько сотен компаний (около $\frac{2}{3}$ из них являются компаниями из более чем 10 развивающихся стран), включая малые и средние предприятия.

Значение партнерства в рамках «Глобального договора» заключается в том, что включение универсальных ценностей в структуру существующих экономических правил будет способствовать достижению общих целей и устранять негативные последствия глобализации при одновременной поддержке открытых **рынков**. Благодаря этому корпоративная деятельность приводится в соответствие с целями и принципами международных отношений. «Глобальный договор» призывает лидеров деловых кругов руководствоваться на практике международно признанными принципами в области прав человека, трудовых отношений и охраны окружающей среды.

Ряд подразделений системы ООН работают с конкретными группами субъектов частного сектора, обусловленными спецификой их сфер компетенции. Другие агентства, такие, как Программа развития ООН и Всемирный банк, поддерживают отношения с широким кругом организаций бизнес-сообщества. Помимо двусторонних отношений, участие **бизнес-групп** в деятельности ООН может обеспечиваться посредством институциона-

лизации такого участия в *структуре* международной организации. Примером является существующая с 1919 г. Международная организация труда (МОТ), в которой представителям работников и работодателей даны равные с представителями правительств возможности влиять на разработку политики МОТ.

Самым заметным примером мобилизации частного капитала для финансирования программ и проектов ООН является беспрецедентный в практике и истории как бизнеса, так и ООН благотворительный взнос известного телемагната Теда Тернера. Пожертвование, сделанное им ООН в 1997 г. в размере 1 млрд дол., было обосновано тем, что ООН — это единственный международно признанный инструмент поиска решений мировых проблем, с которыми люди сталкиваются повсеместно. Взнос был разбит на 10 частей по 100 млн дол. на год, для управления распределением которых был учрежден Фонд ООН. Целями Фонда являются: предоставление финансирования для целей и программ ООН, содействие укреплению связей между агентствами ООН, частным и неправительственным сектором, повышение информированности о роли и задачах ООН, привлечение дополнительных ресурсов со стороны частных доноров. Финансирование распределяется по программным приоритетам: окружающая среда, здоровье детей, гуманитарные вопросы (мир, безопасность и права человека), права женщин и вопросы народонаселения.

Весомый вклад в развитие международного делового сотрудничества вносит еще одна авторитетная международная организация семейства ООН, речь о которой пойдет в следующей части этой главы.

4.2. Организация экономического сотрудничества и развития — деловой клуб развитых государств

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была создана в 1961 г. после ратификации Конвенции об ее учреждении всеми странами, ставшими членами. В мае 2006 г. в составе ОЭСР 30 развитых стран: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Южная Корея и Япония. Штаб-квартира ОЭСР размещена в Париже (Франция).

Главной функцией ОЭСР считается координация экономической политики стран-членов в интересах регулирования международной торговли, стабилизации мировой **валютно-кредитной** системы, решения проблем взаимоотношений с развивающимися странами. Принимаемые по этим вопросам резолюции носят чисто рекомендательный характер и редко влекут за собой согласованные действия. Финансирование деятельности ОЭСР осуществляется за счет вкладов членов организации.

Основными целями ОЭСР признаны:

- содействие устойчивому экономическому и социальному развитию как участвующих, так и не участвующих в организации стран;
- разработка эффективных методов координации их торговой и экономической политики;
- содействие достижению наиболее высокого уровня устойчивого экономического роста, занятости и уровня жизни в странах-членах при сохранении финансовой стабильности;
- содействие развитию мировой торговли на многосторонней недискриминационной основе в соответствии с международными обязательствами;
- стимулирование и координация действий в области оказания помощи развивающимся странам.

Главными направлениями деятельности ОЭСР следует считать:

- оказание помощи странам-членам в формулировании целей политики, направленной на достижение экономического и социального развития;
- содействие проведению скоординированной политики, содействующей обеспечению экономического роста, а также внутренней и внешней финансовой стабильности;
- содействие устранению препятствий на пути обмена товарами, услугами, а также текущих платежей; дальнейшая либерализация движения капиталов;
- содействие эффективному использованию экономических ресурсов;
- поощрение исследований и профессиональной подготовки кадров в области науки и техники;
- содействие развитию развивающихся стран путем предоставления им технической помощи;
- осуществление отношений со всеми уровнями государственной власти стран-членов.

Руководящий орган **ОЭСР** — Совет, в который входят по одному представителю от каждой страны-члена. Совет собирается либо в составе постоянных представителей, либо в составе министров стран-членов. Совету подчинен Исполнительный комитет в составе 14 человек. Административную и оперативную работу осуществляет Секретариат во главе с генеральным секретарем, назначаемым Советом на 5 лет.

В составе ОЭСР функционируют более 20 специализированных комитетов по экономическим, финансовым и социальным вопросам. Комитеты определяют общеэкономическую политику стран-членов, осуществляют наблюдение за их экономическим и финансовым положением, готовят ежегодные экономические обзоры по всем странам — членам ОЭСР, выносят рекомендации по вопросам международного межгосударственного

регулирования экономических процессов, оказывают консультации правительствам стран-членов по вопросам предоставления займов, субсидий и других финансовых средств развивающимся странам, а также предоставляют им техническую помощь.

В 1990 г. в рамках ОЭСР был создан Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой. Центр занимается координацией взаимоотношений стран Центральной и Восточной Европы, в том числе России, с ОЭСР. Центр проводит регулярные исследования состояния экономики и финансов и готовит рекомендации для более эффективного использования ресурсов промышленности и сельского хозяйства этих стран.

4.3. Всемирная торговая организация: глобальное регулирование торговли

В начале XXI в. в мире насчитывается около 300 международных торгово-экономических организаций с широким и небольшим составом участников. Однако основную роль в формировании мировых торговых потоков и установлении правил ведения международного бизнеса играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций, среди которых наиважнейшей является Всемирная торговая организация (ВТО).

ВТО играет решающую роль в регулировании мировой торговли товарами, услугами, интеллектуальной собственностью, а также в формировании торговой политики стран-членов и в урегулировании торговых споров между ними. Чтобы понять значение этой организации, необходимо более подробно рассмотреть организационную структуру, функции, основные принципы и соглашения, составляющие правовую основу ВТО.

Организационно-правовая основа ВТО. Всемирная торговая организация была основана в 1995 г. Она является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г. Система ГАТТ развивалась в процессе проведения серий торговых переговоров (раундов). В первых раундах в основном обсуждались вопросы сокращения тарифов, но позднее переговоры охватили другие области, такие, как антидемпинг и нетарифные меры. Последний так называемый Уругвайский раунд привел к подписанию 15 апреля 1994 г. в Марракеше заключительного акта о создании ВТО, которая значительно расширила сферу действия ГАТТ, распространив ее на торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Таким образом, механизм ГАТТ был адаптирован к современному этапу развития международного бизнеса. Кроме того, система ГАТТ, будучи фактически международной организацией, формально таковой не являлась. ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

*ВТО — это и организация, и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности **правительств** в сфере международной торговли товарами и услугами.*

Правовую основу ВТО составляют три основных соглашения:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г.;
- Генеральное соглашение по торговле услугами (**ГАТС**);
- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Главными задачами ВТО являются либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей. **Конкретной** задачей ВТО является регулирование мировой торговли преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами. Страны — члены ВТО, которых на май 2006 г. насчитывается 149, решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых споров в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств. ВТО охватывает соглашениями практически всю сферу международной торговой политики и значительную часть международной коммерческой практики, т.е. международного бизнеса.

Организационная структура ВТО определена в ст. IV Соглашения о создании ВТО. Решения на высшем уровне в ВТО принимает Министерская конференция, которая собирается как минимум раз в два года. Первая конференция в Сингапуре в декабре 1996 г. подтвердила курс стран-участниц на либерализацию торговли. Вторая конференция, проведенная в 1998 г. в Женеве, была посвящена 50-летию ГАТТ — ВТО; кроме того, на ней члены ВТО договорились об изучении вопросов мировой электронной торговли. Третья конференция, которая была созвана в декабре 1999 г. в Сиэтле (США) и должна была принять решение о начале нового раунда торговых переговоров, закончилась фактически безрезультатно. Четвертая конференция состоялась в ноябре 2001 г. в Дохе (Катар). В сентябре 2003 г. в г. Канкун (Мексика) состоялась пятая Министерская конференция, на которой была сделана попытка договориться о дальнейшем развитии многосторонних торговых переговоров.

В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, который отвечает за выполнение текущей работы и собирается несколько раз в год в штаб-квартире в Женеве в составе представителей

членов ВТО, обычно послов и глав делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа по анализу торговой политики и по разрешению споров. Кроме того, Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам (рис. 4.1). Генеральный совет делегирует функции трем советам, находящимся на следующем уровне иерархии ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

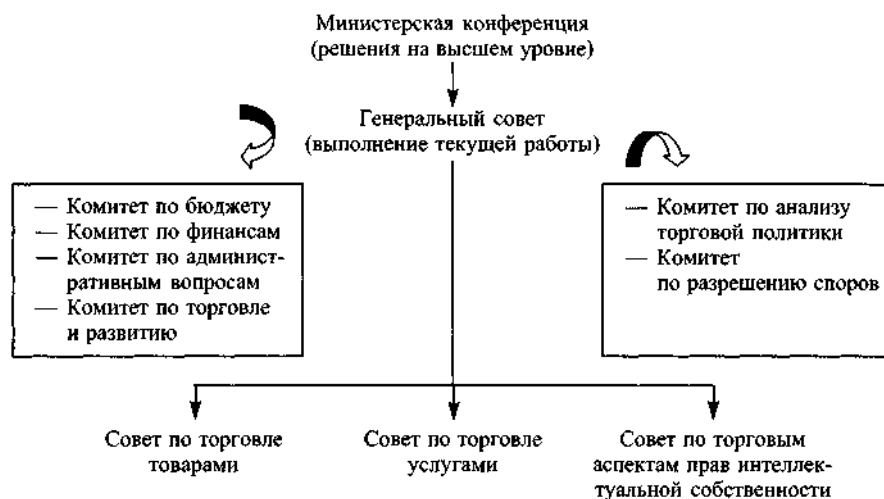


Рис. 4.1. Функциональная структура ВТО

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

Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около 600 штатных сотрудников. В отличие от подобных органов других международных организаций, он не принимает решений, так как эта функция возлагается на сами страны-члены. Основные обязанности Секретариата — обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации.

Процедура присоединения к ВТО. Более 30 государств все еще имеют в настоящее время статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее **большин-**

ство из них (включая Россию) находятся на различных стадиях переговорного процесса присоединения к ВТО. Кроме того, статус наблюдателя в ВТО имеют около 60 международных организаций, в том числе МВФ, Всемирный банк, ОЭСР, различные подразделения ООН, региональные группировки, товарные организации.

Процедура присоединения к ВТО была выработана за полвека ее существования. Она довольно сложна и состоит из нескольких этапов, которые, как показывает опыт, длятся несколько лет. Указанные ниже процедуры присоединения **полностью** распространяются и на Россию.

На первом этапе в рамках специальных рабочих групп происходит детальное рассмотрение экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя. Эти консультации и переговоры, как правило, проводятся на двусторонней основе со всеми заинтересованными странами — членами ВТО. Прежде всего переговоры касаются «коммерчески значимых» уступок, которые присоединяющаяся страна предоставит членам ВТО по доступу на ее рынок товаров и услуг, а также по срокам принятия на себя обязательств по соглашениям, вытекающим из членства в ВТО.

Взамен присоединяющаяся страна получает права, которыми обладают члены ВТО, что практически будет означать прекращение ее дискриминации на внешних рынках. В случае противоправных действий со стороны какого-либо члена организации любая страна может обращаться с соответствующей жалобой в орган по урегулированию споров, решения которого обязательны для безусловного исполнения на национальном уровне.

В соответствии с установленной процедурой результаты двусторонних переговоров о взаимной либерализации доступа на рынки и условия присоединения должны быть оформлены официальными документами:

- докладом рабочей группы, где излагается весь пакет обязательств, которые присоединяющаяся страна примет на себя по итогам переговоров;
- протоколом о присоединении, юридически оформляющим достигнутые договоренности;
- списком обязательств по тарифным уступкам в области торговли товарами и сельского хозяйства;
- списком специфических обязательств по доступу на рынок услуг.

Одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда. Последним этапом является ратификация законодательным органом присоединяющейся страны всего пакета документов.

Основополагающие принципы ВТО. Страны — члены ВТО действуют в рамках недискриминационной торговой системы, **где** каждая страна

получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий.

Важнейшие принципы ВТО в области регулирования международной торговли и торговой политики следующие.

Режим наибольшего благоприятствования — принцип недискриминации на таможенной границе. Любой из членов ВТО одинаково относится к импортируемым товарам из любого другого государства — члена ВТО.

Принцип национального режима устанавливает, что страны-участницы должны предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам в области внутренних налогов и сборов.

Принцип защиты национальной промышленности. Предполагается, что через импортные тарифы в интересах развития национальной промышленности страна может осуществлять защиту, основанную только на таможенных тарифах, а не на иных торгово-политических мерах.

Принцип создания устойчивой основы торговли обеспечивается обязательностью соблюдения тарифных уровней, согласованных договаривающимися сторонами, которые не могут повышаться впоследствии.

Принцип содействия справедливой конкуренции. ВТО стремится не допустить ведение «войны субсидий» и использование компенсационных мер в протекционистских целях.

Общее запрещение количественных ограничений импорта. Такие ограничения до сих пор оказывают влияние на торговлю сельскохозяйственными товарами, текстилем, сталью и некоторыми другими товарами.

Принцип возможных действий в чрезвычайных обстоятельствах. В данном случае предусматриваются «изъятия» и применение «защитной оговорки». «Изъятия» означают возможность отмены конкретных обязательств в рамках ВТО, если это вызвано экономическими или торговыми обстоятельствами. «Защитная оговорка» предполагает возможность установления ограничений на импорт или временную отмену тарифных уступок в отношении товаров, которые импортируются в увеличивающихся количествах и причиняют или могут причинить серьезный ущерб конкурирующим национальным производителям.

Принцип региональных торговых договоренностей, в рамках которых группа стран соглашается ликвидировать или снизить барьеры в отношении друг друга. Это допускается в качестве исключения из общего правила режима наибольшего благоприятствования при условии соблюдения определенных жестких критериев.

Специальные условия для развивающихся стран предусматривают поощрение помощи развивающимся странам и обеспечение более благоприятных условий доступа их товаров на мировые рынки.

Исключение в отношении текстиля и одежды предполагает регулирование торговли этими товарами путем установления **промышленно развитыми** странами квот на импорт текстиля и одежды из более конкурентоспособных развивающихся стран.

Основные функции ВТО. Все страны — члены ВТО принимают обязательство по выполнению примерно 30 основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный пакет соглашений, нормами и правилами которого регулируется свыше 90% мировой торговли товарами и услугами.

С целью достижения большей согласованности в проведении глобальной экономической политики ВТО сотрудничает с МВФ и Международным банком реконструкции и развития (МБРР), включая филиальные учреждения последнего.

Финансовые операции, связанные, в частности, со шкалой взносов в ВТО и распределением расходов между ее членами, основываются на практике ГАТТ. Каждый член ВТО обязуется без задержек вносить свою долю в покрытие расходов ВТО в соответствии с финансовыми правилами, одобренными Генеральным советом.

ВТО имеет статус юридического лица. Каждый член ВТО делегирует такие права организации, которые могут быть необходимы для выполнения ее функций. Каждому члену ВТО предоставлены в свою очередь такие привилегии и свобода действий, которые необходимы им для выполнения своих функций как членов этой организации. Официальным сотрудникам ВТО и представителям стран-участниц предоставлены привилегии и иммунитет, необходимые для независимого выполнения их функций. Они аналогичны условиям, оговоренным в Конвенции по привилегиям и иммунитетам специализированных учреждений, одобренной Генеральной Ассамблеей ООН 21 ноября 1947 г.

ВТО будет продолжать принимать решения путем консенсуса, следуя практике ГАТТ. В тех случаях, когда решение не может быть достигнуто путем консенсуса, спорный вопрос решается путем голосования большинством голосов. На заседаниях Министерской конференции и Генерального совета каждый член ВТО имеет один голос (ЕС при голосовании располагает числом голосов, равным его участникам — членам ВТО).

Решения о присоединении новых членов принимаются Министерской конференцией, которая должна одобрить договоренность об условиях **присоединения** большинством в $\frac{2}{3}$ голосов членов ВТО. Каждому члену ВТО предоставляется возможность выхода из Соглашения об образовании ВТО с письменным оповещением об этом Генерального директора ВТО за шесть месяцев. Такой выход будет относиться и к многосторонним торговым **соглашениям**.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) является вторым главным приложением к Соглашению об образовании ВТО. Оно впервые создало механизм международной торговли услугами. До этого не было международных торговых правил, регулирующих сферу услуг: банковское дело, страхование, транспорт, телекоммуникации, туризм, строительство, телевидение. Каждая страна защищала свои интересы, руководствуясь собственными правилами и нормами.

ГАТС состоит из трех основных блоков. В первом излагаются взаимные обязательства стран-членов в сфере торговли услугами. Второй и третий блоки включают соответственно списки начальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг и приложения о специальном статусе отдельных секторов услуг (в частности, финансовых услуг и телекоммуникаций). Таким образом, в торговлю услугами входят не только услуги, перемещающиеся через границу страны, но и услуги, производимые и потребляемые иностранными физическими и юридическими лицами в пределах национальной территории каждой страны — участницы ВТО.

Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность определяет рамки применения основных принципов в области охраны прав интеллектуальной собственности. К таким принципам относятся взаимное предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования, а также недискриминация. Сфера действия Соглашения распространяется на регулируемые соответствующими международными конвенциями авторские права, торговые знаки и знаки обслуживания, патенты, географические названия, промышленный дизайн, раскладку интегральных схем, ноу-хау, коммерческие тайны.

Соглашение обязывает его членов принять национальные законы, которые позволяли бы эффективно защищать права интеллектуальной собственности как иностранцев, так и собственных граждан. Кроме того, страны-члены должны предусмотреть в национальных законодательствах уголовное наказание или крупные штрафы за намеренное подделывание товарных знаков и другие аналогичные нарушения.

В рамках ВТО определяются конкретные меры, которые могут быть предприняты таможенными органами на границе с целью предотвращения ввоза пиратских товаров вплоть до их уничтожения. Затрагиваются также вопросы допустимости ведения антиконкурентной практики, определяется порядок разрешения споров.

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

темы ВТО проявляются на всех уровнях — отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

Самая очевидная выгода свободной торговли для потребителя — это понижение стоимости жизни благодаря снижению протекционистских торговых барьеров. *За 50 лет существования ГАТТ — ВТО было проведено восемь раундов переговоров, и на данный момент торговые барьеры во всем мире ниже, чем они были когда-либо за всю историю современной торговли.* В результате снижения торговых барьеров дешевеют не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты. Реформа торговли текстилем и одеждой в рамках ВТО устраняет ограничения на объем импорта указанных товаров.

Участие стран в деятельности ВТО предоставляет более широкий выбор товаров и услуг, что также является несомненным преимуществом свободной торговой системы для потребителя. Помимо готовой иностранной продукции, речь здесь идет и об отечественных товарах и услугах, ассортимент которых расширяется ввиду снижения цен на импортные материалы, компоновочные части и оборудование. Импортная конкуренция стимулирует максимально эффективное национальное производство и, следовательно, косвенно снижает цены и повышает качество выпускаемой продукции, а цена и качество определяют конкурентоспособность фирмы и ее продукции.

В результате более активного товарообмена развиваются новые технологии, как это произошло, к примеру, с мобильной связью. Увеличение экспорта повышает доходы производителей, налоговые поступления в казну и, следовательно, доходы и благосостояние населения в целом.

Развитие торговли ведет в долгосрочной перспективе к повышению занятости, особенно в экспортных отраслях экономики. Однако в краткосрочной перспективе потери рабочих мест в результате конкуренции национальных предприятий с импортными производителями практически неизбежны. Протекционизм не может решить эту проблему.

Недискриминационный подход, прозрачность, большая определенность условий торговли и их упрощение — все это способствует понижению расходов компаний, оптимизации их деятельности и созданию благоприятного климата для международного бизнеса. В свою очередь приток капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние населения в целом.

ВТО с самого начала своего образования активно сотрудничает с другими организациями, занимающимися многосторонним регулированием международных экономических отношений и заинтересованными в деятельности ВТО. С целью координации действий в интересах мирового сообщества были установлены связи со специализированными **учрежде-**

ниями системы ООН. Многие из этих организаций имеют статус наблюдателя в одном или нескольких комитетах, советах или рабочих группах ВТО. Особенно важное значение для ВТО представляет интенсификация связей с такими международными организациями, как МВФ, МБРР и ЮНКТАД, деятельность которых непосредственно затрагивает развитие и регулирование международного бизнеса и совершенствование многосторонней торговой системы в условиях глобализации мировой экономики.

Проблема присоединения России к ВТО в последние десять лет приобрела особо актуальное значение. Существуют совершенно противоположные мнения по вопросу целесообразности членства России в ВТО. Защитники членства в ВТО заявляют, что без участия в ВТО Россия не сможет продолжать экономические реформы, на равных участвовать в мировой торговле и получать от нее соответствующие выгоды. Противники присоединения России к ВТО утверждают, что это присоединение нанесет непоправимый вред отдельным отраслям промышленности и национальной экономике в целом. И это далеко не праздный вопрос. Глобализация мировой экономики, в которой ВТО играет не последнюю роль, вызывает растущую озабоченность и критику по всему миру, а не только в России.

При присоединении любой новой страны к ВТО всегда необходимо помнить о том, что ей нельзя будет делать **после** присоединения. Кратко перечислим ограничения, налагаемые на членов ВТО. Им нельзя:

- автономно повышать ввозные таможенные пошлины;
- дискриминировать импортные товары на всех стадиях транспортировки и продажи;
- применять количественные ограничения;
- применять максимальные и минимальные обязательные цены;
- ограничивать транзит и доступ к транзитным сетям;
- увязывать импорт с обязательством экспорта;
- применять экспортные субсидии;
- применять меры, ограничивающие торговлю, без их заблаговременного опубликования;
- предоставлять привилегии государственным предприятиям или монополиям;
- ограничивать текущие платежи по внешнеторговым сделкам;
- ограничивать платежи по капитальным операциям;
- ухудшать условия доступа на рынок и деятельности на рынке услуг;
- лицензировать или иным образом ограничивать деятельности поставщика услуг;
- дискриминировать поставщика услуги или саму услугу по сравнению с отечественным поставщиком или услугой.

Подавляющее число ограничений, перечисленных выше, уже должно применяться Россией в силу обязательств по международным договорам, на основе действующего российского законодательства или де-факто. Пере-

говорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1985 г. За годы переговоров Россия ответила более чем на 3000 вопросов членов Рабочей группы, представила сотни законодательных и нормативных актов. На современном этапе в состав Рабочей группы по присоединению России к ВТО входят 58 стран — членов ВТО (ЕС — 25 как один) — рекордная цифра в практике ВТО. По итогам этих переговоров должны быть подписаны соответствующие двусторонние Протоколы об их завершении.

Согласно установленным процедурам многосторонние переговоры проходят в Секретариате ВТО в Женеве, а двусторонние — в Женеве, Москве или соответствующих столицах наших партнеров. Переговоры ведутся российской делегацией по четырем направлениям (торговля товарами, торговля услугами, обязательства в области сельского хозяйства и системные вопросы). С соответствующими представителями Рабочей группы с 1995 г. по 2004 г. было проведено 24 заседания Рабочей группы. Основой для ведения переговоров для российской делегации являются документы и переговорные предложения, утверждаемые правительственной Комиссией по вопросам ВТО и Правительством Российской Федерации.

Переговоры по присоединению России к ВТО предполагают активное участие в них российского бизнес-сообщества. Российское бизнес-сообщество имеет реальную возможность оказывать влияние на переговорный процесс по присоединению России к ВТО путем активного участия в подготовке российской переговорной позиции в различных секторах. Такой подход позволит российским заинтересованным компаниям добиться максимальной выгоды от членства России в ВТО с учетом долгосрочной перспективы.

Основные термины и определения

Всемирная торговая организация (ВТО) основана в 1995 г. на базе Генерального соглашения о тарифах и торговле. Членами ВТО состоят 149 государств (2006 г.). Штаб-квартира ВТО находится в Женеве (Швейцария).

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) заключено в Женеве в 1947 г. 23 государствами. Его основные принципы и соглашения легли в правовую основу и практическую деятельность ВТО.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) охватывает ГАТТ-94, а также соглашения по сельскому хозяйству, по техническим барьерам в торговле, по инвестиционным мерам, по правилам происхождения, по субсидиям и компенсационным мерам, по защитным мерам и др. С 1 января 1995 г. ГАТС вошло в качестве неотъемлемой и составной части в пакет документов о создании ВТО.

Организация Объединенных Наций (ООН) основана в 1945 г. По состоянию на май 2006 г. членами ООН являются 194 государства. Штаб-квартира находится в Нью-Йорке (США).

Режим наибольшего благоприятствования означает недискриминацию товаров и услуг, когда любой из членов ВТО одинаковым образом относится к импортируемым товарам и услугам из любого другого государства — члена ВТО.

Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС). С 1 января ТРИПС вошло в качестве неотъемлемой и составной части в пакет документов о создании ВТО.

Уругвайский раунд (1986—1994 гг.) — последний раунд переговоров ГАТТ, который привел к подписанию Марракешского соглашения о создании ВТО как специализированного учреждения системы ООН.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие имеются взаимные предпосылки для сотрудничества между бизнесом и межправительственными учреждениями?
2. Назовите основные функции и основные учреждения ООН, создающие инфраструктуру для более успешного функционирования международного бизнеса.
3. Приведите примеры проектов **ЮНКТАД** по развитию предпринимательской деятельности.
4. Какие цели ставит перед собой Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для развития международного бизнеса?
5. Как сотрудничество в рамках «Глобального договора» может способствовать решению глобальных проблем?
6. Раскройте роль и место **ГАТТ—ВТО** в либерализации и многостороннем регулировании мировой торговли.
7. Что составляет правовую основу ВТО?
8. Охарактеризуйте организационную структуру ВТО.
9. Какова процедура присоединения новых стран к ВТО?
10. В чем состоят основополагающие принципы ВТО?
11. Проанализируйте основные функции ВТО и их влияние на развитие международного бизнеса.
12. Каковы перспективы присоединения России к ВТО?

Литература

1. ВТО и национальные экономические интересы России / Под ред. И.С. Королева. ИМЭМО **РАНМ**: Наука, 2003.
2. Всемирная торговая организация. Краткое пособие для бизнеса. **М.**: Центр торговой политики и права, 2005.
3. **Герчикова И.Н.** Международные экономические организации. **М**: Консалтбанк, 2000.
4. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики / Пер. с англ. **М.**: Весь Мир, 2002.
5. Доклад о развитии человека за 2003 год. Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия: межгосударственная договоренность об избавлении человечества от нищеты. Минск: Юнипак, 2003.

6. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / **В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин** и др. 6-е изд. **М.**: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. **М.**: **Экономистъ**, 2003.
8. Организация Объединенных Наций. Основные факты: Справочник / Пер. с англ. **М.**: Весь Мир, 2000.
9. Управление международным обменом товаров, услуг, капитала. Учебник / Под ред. Э.Э. Батизи. **М.**: Высшее образование и наука, 2004.
10. **Хасбулатов Р.И.** Мировая экономика: В 2 т. **М.**: Экономика, 2001.
11. **Щенин Р.К.** Роль ООН и ВТО в регулировании и развитии международного бизнеса // Международная экономика. 2005. № 12.
12. Global Development Finance. Striving for Stability in Development Finance. Washington, World Bank, 2003.
13. Global Economic Prospects and the Developing Countries **2003**: Investing to Unlock Global Opportunities. Washington, World Bank, 2003.
14. **Nelson J.** Building Partnerships: Cooperation between the United Nations system and the private sector. New York: United Nations Department of Public Information, 2002.
15. **Tesner S.** The United Nations and Business: A Partnership Recovered. New York: St. Martin's Press, 2000.
16. World Investment Report 2003. **FDI Policies for Development: National and International Perspectives**. New York and **Geneva**, United Nations, 2005.
17. WTO International Trade Statistics, 2005.

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 5

Одной из главных тенденций современного развития мировой экономики является активизация отношений государства и международного бизнеса в направлении проникновения капитала в сферу государственной собственности. Формы такой экспансии могут быть самыми различными: от контрактов на управление существующими предприятиями до выполнения частными компаниями полного цикла строительства и эксплуатации новых объектов.

5.1. Понятие хозяйственного партнерства государства и международного бизнеса

Последние годы во многих странах мира с рыночной, а по мере отказа от командно-административных методов управления — и с переходной экономикой складывается новая институциональная структура хозяйства, осуществляются значительные изменения в системе экономических отношений государства и частного сектора в рамках либерально-консервативных доктрин. Суть происходящих изменений сводится к двум основным направлениям: изменениям пропорций распределения национального дохода в пользу предпринимательской прибыли и снижению барьеров и препятствий на пути международного бизнеса, от которого в значительной части зависят экономический рост и успех экономических преобразований.

Такие трансформации охватывают все сферы деятельности и уровни хозяйствующих субъектов государства, затрагивают всевозможные стороны их отношений с частным сектором (функциональные, организационные, финансовые и др.), проявляются не только в национальном, но также и в международном и глобальном масштабах. Они совершаются на фоне других фундаментальных процессов формирования новой экономики современного общества, глобализации производства, интернационализации капитала. Главное в отношениях партнерства государства и международного бизнеса — это существенное расширение пространства для свободного движения капитала, его проникновение в те сферы, которые ранее были для него недоступны.

В современном понимании *хозяйственное партнерство государства и международного бизнеса* представляет собой институциональный и организационный альянс между государством и частными зарубежными ком-

паниями, банками, международными финансовыми организациями и другими институтами в целях реализации общественно значимых проектов. Каждый такой альянс является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях выполнения конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Система партнерских отношений между государством и международным бизнесом является одним из основополагающих элементов теории смешанной экономики, партнерства государства и частного сектора вообще (**ПЧС**, Public-Private-Partnership — PPP), поскольку сложные формы организации и хозяйствования в современных условиях невозможны без участия государства в той или иной степени. Но в то же время институциональная среда, в какой партнерства существуют сейчас, представляет собой относительно новую ступень в развитии партнерских отношений, проявившуюся в период либерализации и призванную сыграть важную роль в совершенствовании рыночных структур и экономики в целом.

Хозяйственное партнерство государства и международного бизнеса позволяет привлечь в государственный сектор дополнительный иностранный капитал, ослабить остроту бюджетных проблем, переложить на зарубежный предпринимательский сектор основную часть рисков и одновременно сохранить объекты в государственной собственности. В такой системе происходит объединение ресурсов и потенциалов двух хозяйствующих субъектов — государства в форме его собственности и международного бизнеса в виде частнопредпринимательских принципов хозяйствования, инвестиций, менеджмента, инноваций. По существу, переход к партнерским отношениям в сфере государственной собственности означает частичную приватизацию некоторых определенных законодательством и договором (контрактом) функций государства.

Наиболее активно в настоящее время партнерство государства и международного бизнеса осуществляется в реальном секторе экономики — в отраслях производственной инфраструктуры (в энергетике, железнодорожном транспорте, автодорожном хозяйстве, портах, аэропортах, магистральной транспортировке газа, коммунальном хозяйстве и т.п.). Эти отрасли составляют основу систем жизнеобеспечения экономики и общества.

Национальные правительства уже не считают сферой своей полной ответственности многие виды хозяйственной деятельности, традиционно находившиеся в ведении государства, например отрасли производственной и социальной инфраструктуры. Они передают в частную собственность или, что наблюдается чаще, во временное долго- и среднесрочное владение и пользование отечественному и иностранному капиталу объекты **газового** и энергетического хозяйства, водоснабжения и канализации, **транспортных** и коммуникационных систем, оставляя за собой право **регулировать** и контролировать их деятельность.

Однако этот процесс усиления партнерских отношений государства и международного бизнеса сложен и порождает множество проблем. Так, эйфория первых лет реформирования (конец 80-х — 90-е годы) и надежды на создание в обозримом будущем мобильного и менее обремененного текущими хозяйственными проблемами государства, оперативно реагирующего на возникающие потребности общества, постепенно сменились трезвыми оценками трудностей. Смягчение одних проблем (например, бюджетных) поставило перед властью и обществом новые, не менее сложные задачи, которые не представлялись такими серьезными, какими они оказались в действительности.

Все более актуальной становится проблема коррупции, причем не только на национальном, но и межгосударственном уровне, о чем свидетельствуют многочисленные конвенции по борьбе с коррупцией, принимаемые ООН, ОЭСР, Советом Европы, Европейским союзом, ОБСЕ, другими международными организациями. Важнейшей проблемой в международных отношениях стала борьба с терроризмом.

Пока реформы в производственной инфраструктуре во всем мире находятся лишь на начальных стадиях. Они идут методом проб и ошибок. Наблюдаются не только позитивные результаты, но и просчеты, заблуждения, возврат к прежним позициям. Но важно, что по мере накопления опыта происходит постоянный процесс корректировки концепций и методов партнерства государства и международного бизнеса, модификация подходов и инструментария.

Развитие процесса партнерских отношений государства и международного бизнеса определяется несколькими основными факторами.

Первый фактор — приватизация государственных активов в той или иной форме является одним из важнейших элементов концепции либерализации экономики, курс на которую был взят в конце 80 — начале 90-х годов.

Второй фактор — национальные правительства не имеют финансовых ресурсов в объемах, достаточных для модернизации, обслуживания и расширения находящейся у государства собственности.

Третий фактор — частный национальный и международный бизнес в значительно большей степени, чем государство, обладает мобильностью, способностью к нововведениям, инновациям, использованию технических и **технологических** изменений. Правительство же в свою очередь может облегчать условия реализации проекта посредством предоставления земли под возводимые объекты, лицензий и также за счет финансово-экономических рычагов: субсидий, гарантий, других видов поддержки.

Характерными особенностями партнерства государства и международного бизнеса является то, что они:

ограничены во времени. Как правило, партнерство создается под конкретный объект, который необходимо построить в течение определенного периода времени, а затем осуществлять его эксплуатацию;

ограничены в пространстве, поскольку они конституируются только для конкретных объектов. Это может быть порт, аэропорт, автомобильная дорога или ее участок;

создают конкурентную основу рыночной экономики — за каждый контракт или концессию происходит достаточно серьезная конкурентная борьба, причем как в развитых, так и в развивающихся странах.

Особенность современных партнерств государства и международного бизнеса заключается также в существенном расширении географических границ. Раньше они использовались только в развитых странах, причем в ограниченных размерах. За годы либеральных реформ партнерства государства и международного бизнеса стали важным элементом хозяйствования более чем в 100 странах мира.

Наиболее ярко новые формы взаимодействия государства и международного бизнеса проявились в административно-финансовых реформах в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, на постсоветском и постсоциалистическом пространстве. В соответствии с неолиберальными концепциями развития в этих странах существенно сократился государственный сектор, а функции государственного управления важнейшими объектами жизнеобеспечения стали постепенно передаваться частному бизнесу, в том числе и международному.

Партнерства могут иметь три разных уровня.

Первый уровень — партнерство в сфере муниципальной собственности.

Второй уровень — партнерство на государственном уровне, когда одним из субъектов выступает орган федеральной или региональной государственной власти.

Третий уровень — межгосударственное партнерство. Типичными примерами являются, например, строительство **Евротуннеля** или программа создания **трансевропейских** сетей, которая активно реализуется Европейским союзом и странами Восточной Европы с **1999** г.

В мировой практике сложились две институциональные схемы формирования партнерства.

Первая схема — формирование партнерства с нуля, наблюдается в странах Восточной Европы, развивающихся странах, в бывших советских республиках.

Вторая схема представляет собой эволюционное вращение новых видов хозяйственного партнерства в сложившуюся структуру рыночной экономики. Эта схема характерна для развитых стран, в которых веками **создавалась** рыночная институциональная среда при государственной собственности на производственную и социальную инфраструктуру.

На практике партнерство проявляется в нескольких формах: государственные контракты, аренда государственного имущества, соглашения о разделе продукции, совместные государственно-частные предприятия, **концессии**.

5.2. *Формы партнерства государства и международного бизнеса*

В экономической литературе существует достаточно много классификаций форм и видов партнерства государства и бизнеса в хозяйственной сфере (табл. 5.1). В качестве критериев отнесения к той или иной структурной группе обычно выступают: отношения собственности (владение, пользование, распоряжение), степень и формы участия государства в проектах и зависимости бизнеса от государства, в первую очередь в вопросах финансирования и разделения рисков, и др.

Таблица 5.1

Классификация форм и видов партнерских отношений государства и международного бизнеса

Форма	Вид
Контракты	На выполнение работ, управление, на оказание общественных услуг, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи
Аренда	Традиционная аренда Лизинг
Соглашения о разделе продукции	Соглашения о разделе продукции
Совместные предприятия	Акционирование (корпоратизация) Совместные предприятия без акционирования
Концессии	Строительство — управление — передача Строительство — владение — управление Теневые концессии

Контракты на оказание от имени правительства услуг в сфере социальной или производственной инфраструктуры предполагают получение зарубежной частной компанией как партнером государства компенсации в виде доли дохода, прибыли или платежей. При этом компания, заключающая контракт, не несет рисков финансирования, поскольку стоимость контракта выплачивается государством. Но в то же время риск низких доходов может возникать.

Характерной особенностью государственных контрактов является их административная форма, а также то, что права собственности на предмет контрактных отношений не передаются государством зарубежному предпринимателю. Вся деятельность в рамках контракта (строительство, закупка материалов и т.д.) осуществляется на средства государства и регламентируется условиями контрактного договора, сметами расходов и другими документами. Подрядчик государства не имеет права произвольного распоряжения полученными из бюджета средствами. Соответственно с этим все риски несет государство.

В настоящее время контрактная форма партнерских отношений государства и бизнеса имеет очень широкое распространение в мире. Так, в США федеральное правительство размещает ежегодно от 13 до 15 млн контрактов на все виды товаров и услуг военного и гражданского назначения.

Аренда государственной собственности предполагает передачу на определенных условиях зарубежной компании государственного или муниципального имущества (земли, оборудования, помещения и т.п.) во временное пользование за определенную плату на основе арендного договора.

Лизинг — форма, близкая к аренде, российское законодательство трактует как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. В Федеральном законе от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О финансовой аренде (**лизинге**)» дается более корректное определение лизинга как системы отношений: «Лизинг — совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга». Лизингополучатель имеет право выкупа имущества, передаваемого ему в рамках договора лизинга.

Соглашения о разделе продукции (СРП) являются самостоятельной формой партнерских отношений государства и частного сектора, близкой, но не относящейся к традиционной концессии. Согласно российскому законодательству СРП является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности — на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

Имеются типы СРП, согласно которым партнер государства несет все РИСКИ. Например, по сервисному контракту с риском государство поручает частной компании на ее собственный риск исследовать и (или) разведать месторождение. В случае открытия месторождения компания компенсирует понесенные издержки и получает прибыль. При отрицательном **результате** изыскательских работ государство не возмещает ей понесенные издержки.

Другой тип сервисного контракта (без риска) — это, по существу, **подрядный** договор, который государство заключает с частной компанией. В договоре определяются типы работ, которые ведет компания, сроки их выполнения, порядок возмещения затрат и поощрения и т.д. Этот тип

контракта близок к обычному государственному контракту, за одним исключением. Если при обычном государственном контракте оплата произведенных частной компанией работ осуществляется из бюджета, то согласно сервисному контракту компенсация издержек производства и начисление прибыли происходят за счет продажи полученной продукции. Таким образом, ни обычные административные контракты, ни сервисные контракты, ни соглашения о СРП не могут быть отнесены к концессиям. Они представляют собой самостоятельные типы отношений партнерства.

Участие зарубежных компаний в капитале общественного (государственного и муниципального) предприятия может выступать в виде *акционирования (корпоратизации)* или создания *совместных предприятий* при долевом участии сторон. Предпринимательская деятельность в акционерных обществах осуществляется на средства акционеров, в качестве которых могут выступать и субъекты государства. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется долей в акционерном капитале. Чем ниже доля иностранных частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения. Риски распределяются пропорционально доле в капитале.

Наиболее развитую и институционально сложную форму партнерства государства и международного бизнеса представляет собой концессия.

Концессия — это система отношений между, с одной стороны, государством или муниципальным образованием (концедентом) и, с другой стороны, юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав по владению, пользованию, а при определенных условиях и распоряжению государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые являются исключительным правом государства или муниципального образования.

Концессии имеют ряд преимуществ в сравнении с другими формами хозяйственного партнерства государства и международного бизнеса. В концессиях частный сектор обладает большей степенью самостоятельности и свободы в принятии инвестиционных, административно-хозяйственных и иных решений. Границы свободы концессионера закрепляются в концессионном договоре. Подписывая этот договор, концессионер соглашается на условия, выдвигаемые государством. Степень самостоятельности концессионера, как правило, не изменяется в худшую для него сторону в течение всего срока концессии. Кроме того, за закрепленные в договоре рамки разделения сфер, прав и обязанностей не могут выйти без существенных последствий для себя ни концедент, ни концессионер.

В сравнении с акционированием концессии являются более предпочтительной формой, направленной на увеличение основного капитала в стране. С точки зрения инвестиционного процесса, концессии, выдаваемые

частным компаниям, как правило, предполагают чистый прирост производственного капитала за счет расширения фондов, нового строительства или модернизации производства. В случае притока инвестиций путем приобретения акций происходит лишь перераспределение акционерного капитала, не вызывающее увеличения основных фондов и численности занятых.

У концессии есть еще одно преимущество перед акционерной формой владения государственной собственностью. В концессиях государство не вмешивается в текущую инвестиционную, производственную и административно-хозяйственную деятельность, а в партнерстве в форме участия в капитале государство присутствует постоянно. Кроме того, при национализации концессионного предприятия государство согласно общепринятому в мировой практике законодательству возмещает концессионеру стоимость вложенного (инвестированного) им в производство капитала за вычетом амортизации и полученной прибыли. Оно выплачивает ему также компенсацию за упущенную выгоду, возникшую в результате разрыва контракта. Все эти положения **оговариваются** в концессионном договоре.

В случае же национализации акционерного общества государство приобретает его акции по текущему курсу независимо от объема вложенного зарубежным предпринимателем капитала. И здесь интересы государства и акционеров противоположны: государство стремится к снижению курса акций, а акционеры и менеджмент иностранной компании — к повышению. Для достижения своих целей каждая из сторон расходует непроизводительно большие средства: государство — на дискредитацию подлежащего национализации акционерного общества, предприятие — на поддержание своей репутации. Чем крупнее предприятие, могущественнее зарубежная компания, тем активнее ведется эта борьба, поглощающая значительные финансовые, интеллектуальные и иные ресурсы.

В процессе развития партнерских отношений концессии, предоставленные зарубежным компаниям, *позволяют государству*.

- при неизменном сохранении объекта в общественной (государственной и муниципальной) собственности передавать его во владение и пользование частному сектору на возвратной основе при строгом контроле за деятельностью концессионера;

- переложить функции строительства, эксплуатации, содержания объектов общественной собственности, в первую очередь в сфере производственной и социальной инфраструктуры, на частный сектор;

- обеспечить техническое и технологическое развитие государственных и муниципальных производств, объектов и услуг;

- создать условия и предпосылки для эффективного функционирования производственных объектов, находящихся в общественной собственности, оптимального управления ими, рациональной эксплуатации природных ресурсов, защиты окружающей среды;

— прерывать действие концессионного договора в случае нарушения со стороны концессионера его условий и положений и возвращать объект в государственное управление или передавать его в концессию другому хозяйствующему субъекту;

— более полно реализовывать принципы социальной справедливости при оптимизации государственного вмешательства в экономику;

— обеспечивать реальное партнерство государства и международного капитала на приоритетных направлениях реформирования;

— формировать конкурентные рынки в сфере отдельных сегментов государственной и муниципальной собственности;

— получать концессионные платежи в бюджеты всех уровней.

Заинтересованность международного бизнеса в концессиях проявляется в следующем:

— зарубежная компания получает в долговременное управление государственные активы, ей не принадлежащие, часто на льготных условиях платы за концессию;

— вкладывая инвестиции, иностранный концессионер имеет достаточные гарантии их возврата, поскольку государство как партнер несет определенные риски по обеспечению минимального уровня рентабельности. В отдельных случаях (проекты в коммунальной сфере водо-, газо-, теплоснабжения) государство идет на то, чтобы доплачивать из бюджета концессионеру при условии повышения им качества обслуживания;

— концессионер, обладая хозяйственной свободой, может за счет повышения производительности труда, нововведений увеличивать общую прибыльность своего бизнеса во время срока концессии.

Вместе с тем концессиям как форме хозяйствования присущи и недостатки, которые не характерны для других форм партнерства. В основном они связаны с тем, что концессии имеют продолжительные сроки, а следовательно, закрепленные в договоре положения могут быть изменены только по соглашению сторон или решению суда. Фиксирование системы отношений государства и бизнеса на длительную перспективу, детерминированность многих заложенных в концессионный договор положений приводят к отсутствию гибкости и динамичности, характерной для современной экономики.

Другой недостаток концессий заключается в том, что объекты производственной инфраструктуры имеют продолжительные сроки окупаемости и возврата инвестиций. Сложность проведения финансово-экономических расчетов на длительные сроки по такого рода объектам вызывает неточности и даже ошибки, что приводит к дополнительным рискам невыполнения условий концессий.

В целом можно сделать вывод, что каждая из форм партнерства имеет свои преимущества и недостатки, определяющие области их наиболее целесообразного использования в системе экономических отношений государства и международного бизнеса.

5.3. Мировой опыт партнерства государства и международного бизнеса

За годы либеральных реформ в мировой экономике накоплен значительный опыт партнерской государственно-частной деятельности в различных сферах, в том числе в электроэнергетике, на транспорте, коммунальном хозяйстве, в других отраслях. В 90-х годах XX в. и в начале XXI в. во многих странах и регионах мира в этих отраслях были реализованы крупные программы, основанные на партнерстве с международным бизнесом, стоимость которых исчислялась миллиардами долларов.

На практике предпочтение отдается различным формам партнерства: в одних отраслях и странах в системе партнерских отношений преобладают концессии, в других — им отводится второстепенное место. Поэтому даже страны одинакового уровня экономического развития и единых концепций либерализации заметно отличаются по масштабам партнерской деятельности с зарубежными компаниями, динамике этого процесса, видам используемых контрактных и концессионных соглашений, тенденциями и приоритетами проводимой политики партнерства.

К настоящему времени во многих странах концессии, контракты на строительство и другие формы управления государственной и муниципальной собственности стали полноценной заменой и альтернативой **приватизации**. При этом в сфере производственной инфраструктуры концессии явно доминируют среди всех форм партнерства (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Формы партнерства государства и частного сектора
в сфере производственной инфраструктуры
(число проектов, развивающиеся страны, 1990—2004 гг.)

Форма партнерских отношений	Число объектов					всего
	электро-энергетика	аэро-порты	морские порты	железные дороги	автомобильные дороги	
Совместные предприятия	442	18	14	9	18	501
Контракты	22	8	20	7	14	71
Концессии	747	65	189	69	339	1 409
Итого	1 211	91	223	85	371	1 981

Источник: PPI Project Database. World Bank.

В результате практической реализации концессионной и других форм партнерства государства возникают элементы рыночной системы отношений в ранее монопольных средах, появляются рачительные хозяева и эффективные управляющие государственным имуществом, которое не выводится из сферы владения государства, а продолжает оставаться в его собственности.

Наиболее активно система отношений партнерства государства и международного бизнеса развивается в Европе. За последнее десятилетие в этом регионе существенно укрепилось межгосударственное партнерство при реализации долгосрочных и капиталоемких проектов.

С конца 90-х годов создание производственной инфраструктуры в странах Европейского союза осуществляется в соответствии с двумя основными взаимосвязанными принципами развития этого сегмента экономики в рамках Европейской перспективы пространственного развития (European Spatial Development Perspective, ESDP). Первый предусматривает создание **трансевропейских сетей** производственной инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика) членов ЕС между собой, а также со странами Центральной и Восточной Европы (в том числе странами-кандидатами и не членами ЕС), а второй касается развития **специализированных региональных связей**.

Трансевропейские сети — одно из важных программных направлений политики ЕС и стратегии развития. Им придается особое значение в объединенной Европе, так как они рассматриваются в качестве программы, содержащей важнейший пространственный компонент для ЕС и оказывающей прямое влияние на пространственную организацию всего континента, на развитие в европейских регионах, на международные отношения.

Идея сетей была выдвинута в начале 90-х годов в некоторых документах ЕС. Маастрихтский договор 1993 г. сформулировал цель и задачи создания и развития трансевропейских сетей транспорта, телекоммуникаций и энергетических инфраструктур (Trans-European networks of transport, telecommunications and energy infrastructures, TENs). В 1996 г. Совет и Европейский парламент одобрили руководящие принципы для их развития. Трансевропейские сети были **институтированы** как одно из направлений Европейского союза в контексте политики Европейской перспективы пространственного развития, окончательный вариант которой принят членами ЕС в Потсдаме 10—11 мая 1999 г. Общая потребность в инвестициях для реализации TENs оценивается в 400 млрд евро.

По существу, программа развития трансевропейских сетей — это долгосрочная стратегическая программа. Реализацию ее предполагается осуществить на частноконцессионной основе с использованием схем ПГЧС, дифференциации рисков и различных схем страхования. Ключевая роль в гарантировании выполнения этих проектов принадлежит Европейскому инвестиционному банку (ЕИБ, European Investment Bank) и Европейскому инвестиционному фонду (ЕИФ, European Investment Fund). Это два крупнейших в структуре ЕС финансовых института.

ЕИБ был создан в целях предоставления займов и гарантий по займам для финансирования проектов в государственной и частной сферах государств — членов ЕС. Задачей ЕИБ является содействие интеграции, сбалансированному развитию и экономическому и социальному единению государств — членов Европейского союза. ЕИФ функционирует как **струк-**

тура ЕИБ и предоставляет займы и гарантии по займам в основном для финансирования европейских проектов.

Финансовая политика, проводимая ЕС, сводится в настоящее время к тому, чтобы обеспечивать структурные схемы содействия реализации проектов не из своего бюджета, а выдавая займы через разнообразные финансово-кредитные учреждения. Ключевые роли в этом вопросе играют ЕИБ и ЕИФ. Суть проводимой политики заключается в том, что один и тот же объем финансовых ресурсов в форме займов и гарантий по займам достигает больших результатов, нежели прямое финансирование, поскольку займы имеют больший «побудительный эффект». С помощью таких иницирующих финансовых инструментов может быть продвинуто большее число инвестиционных проектов. За период 1993—2000 гг. ЕИБ вложил в проекты TENs более 50 млрд евро (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Займы ЕИБ по программе трансевропейских сетей, 1993—2000 гг.

Вид деятельности	Объем, млрд евро
Транспортная инфраструктура — всего,	30,5
в том числе:	
железные дороги	9,7
автомобильные дороги	13,5
объединенные проекты	2,5
другие проекты (аэропорты, порты и т.д.)	4,8
Телекоммуникации	15,2
Энергетика	5,2
Итого	50,9

Источник: European Investment Bank. **Trans-European** Transport Networks: The Way Forward. 2001. P. 2.

В финансировании инфраструктурных проектов участвуют и другие финансово-кредитные институты ЕС (табл. 5.4).

Таблица 5.4

Формы финансирования строительства сети высокоскоростных железнодорожных магистралей в ЕС

Источник финансирования	Регион	Формы финансирования
Бюджет TENs	ЕС	НПОКР , гарантии, ссуды, субсидии
Фонд единства	Испания, Португалия, Греция, Ирландия	Субсидии для менее развитых государств — членов ЕС
Структурные фонды	Особые регионы	Субсидии для развития регионов с более низким благосостоянием или особыми трудностями

Продолжение

Источник финансирования	Регион	Формы финансирования
Фонд «The European Economic Area» (ЕЕА), ЕИБ	Особые регионы	Субсидии для менее развитых регионов
ЕИФ	Европа	Ссуды для транспортных проектов
«Эдинбургские средства»	ЕС	Гарантии, ссуды

Источник: European Management Journal. December 1998. Vol. 16. N 6.

Из всего многообразия экономических функций государства одна из главных состоит в создании условий (политических, экономических, правовых) субъектам экономической деятельности для развития в интересах общества. Составной частью новой институциональной среды, формирующейся в либеральной экономике, являются институты партнерства. В той институциональной форме, в какой партнерства сложились в период либеральных реформ, они представляют собой относительно новую ступень государственного регулирования экономики и призваны играть существенную роль в развитии современных рыночных структур и отношений.

Основные термины и определения

Договор концессии регламентирует основные условия, правила, права и обязанности сторон в рамках концессии.

Концессионная деятельность — деятельность концедента и концессионера по выполнению ими договора концессии.

Партнерство государства и международного бизнеса представляет собой институциональный и организационный альянс между государством и частными зарубежными компаниями, банками, международными финансовыми организациями и другими институтами в целях реализации общественно-значимых проектов.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте экономическую природу партнерства государства и международного бизнеса.
2. Дайте определение партнерства государства и международного бизнеса. Почему это партнерство является одним из **проявлений** либеральной экономики?
3. Какие формы партнерства государства и частного сектора вы знаете, что между ними общего и чем они различаются?
4. Чем различаются приватизация и партнерства государства и частного сектора, в какой диалектической взаимосвязи находятся эти два процесса разгосударствления?
5. Дайте определение и характеристику концессии.

6. Что дают концессии государству?
7. В чем проявляется заинтересованность международного бизнеса в концессиях?
8. Приведите примеры международного партнерства государства и бизнеса.
9. Охарактеризуйте программу развития **трансевропейских** сетей.

Литература

1. **Варнавский В.Г.** Партнерство государства и частного сектора. **М.:** Наука, 2005.
2. **Варнавский В.Г.** Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. **М.:** ИМЭМО РАН, 2002.
3. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике / Отв. ред. Я.А. Рекитар, **Л.С.** Демидова. **М.:** Наука, 2001.
4. Концессия. Об эффективном договоре между государством и бизнесом // Сб. научных материалов. **М.:** Эксперт, 2002.
5. **Персианов В.А., Федоров Л.С., Варнавский В.Г.** Концессионный механизм управления на транспорте: Учебное пособие. **М.:** ГУУ, 2003.
6. Режим концессий как формы прямых частных инвестиций в экономику стран Центральной и Восточной Европы. **М.:** Эпикон, 1999.
7. **Сосна С.А.** Концессионные соглашения: теория и практика. **М.:** Нестор, 2002.
8. Финансирование создания и модернизации инфраструктурных объектов транспорта и коммуникаций (французский опыт). Изд-во Французского национального института мостов и дорог, 2002.
9. **Gerrard M.B.** What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? Finance & Development. Washington, **2001**. Vol. 38. N 3.
10. **Roll M., Verbeke A.** Financing of the trans-European high-speed rail networks: new forms of public-private **partnerships**/Europ. Management Journal, **1998**. Vol. 16. N6.

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 6

В последние годы все больше и больше российских компаний начинают участвовать во внешнеэкономических связях. Устойчивый рост отечественной экономики на фоне продолжающейся глобализации мирового хозяйства создает базу для появления российских ТНК-компаний, которые не только вовлечены в торговлю с иностранными партнерами, но и осуществляют за рубежом прямые инвестиции.

Пока основная часть заграничных капиталовложений приходится на дюжину гигантов российской промышленности и сферы услуг — ЛУКОЙЛ, Газпром, «Норильский никель», «Русский алюминий», Совкомфлот, Северсталь, Внешторгбанк, Зарубежнефть, МТС, ЕЭС России, Вымпелком и Новосибирск. В то же время немало менее крупных отечественных предприятий всерьез рассматривают планы интернационализации своей деятельности. Уже через 10 лет значительное число российских фирм будет иметь вполне легальные прямые инвестиции за рубежом — прежде всего в странах СНГ и Евросоюза, но также и в других регионах мира.

В этой связи для менеджеров российских компаний актуальным становится знание не только отечественных условий предпринимательства, но и отличающейся заграничной специфики регулирования международного бизнеса. Поскольку особенности национального регулирования за рубежом весьма разнообразны и подвержены постоянным изменениям, в данной главе рассмотрены лишь самые общие их черты, которые позволят читателю в будущем самостоятельно расширять свои знания по конкретной стране, с которой придется работать. Основное же внимание в главе уделено видам межгосударственного регулирования международного бизнеса.

6.1. Специфика национального регулирования

В последние десятилетия в подавляющем большинстве развитых стран создан либеральный режим национального регулирования международного бизнеса. Для основной части отраслей экономики в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), включая новых членов из Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), и для местных, и для иностранных фирм одинаковы вводимые ограничения и предоставляемые

льготы. При этом значительная часть и прямых мер стимулирования (инвестиционных субсидий и льгот), и косвенной поддержки (путем развития охотимой **инфраструктуры**) на практике нацелена именно на оказание **помощи** проектам транснациональных корпораций (ТНК). Это связано с тем, что многие меры государственного стимулирования привязаны к депрессивным и отсталым районам. Особенно это характерно для ФРГ, Великобритании, Италии, Испании, других стран Европейского союза (ЕС). Местные инвесторы не хотят вкладывать средства в таких районах часто лишь из-за сложившихся стереотипов, тогда как представителей международного бизнеса привлекают в этих регионах низкие трудовые издержки и незначительная конкуренция.

В то же время органы власти стран даже с самым либеральным регулированием международного бизнеса обычно оставляют за собой право выдавать предварительные разрешения, требовать предъявления деклараций и контролировать движение иностранных инвестиций. Отдельные секторы экономики по-прежнему закрыты для зарубежных капиталовложений либо процедуры контроля особенно жесткие. Например, во Франции даже для фирм из других стран ЕС существуют ограничения для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в производство и торговлю оружием, военным снаряжением и взрывчатыми веществами, в банковское дело и страхование, издательский бизнес и предприятия связи, электронные средства массовой информации, транспорт, энергетику и добычу полезных ископаемых, сферу здравоохранения и социального обеспечения. В Италии для зарубежных инвесторов закрыта авиационная промышленность, а в банковском секторе и нефтедобыче есть ограничения на долю иностранного присутствия. Кроме того, правительство может запретить трансграничные слияния, если они затрагивают существенные национальные экономические интересы. Подобные барьеры имеются и в других странах — членах ЕС, США и остальных развитых государствах. Менее либеральный режим сохраняется в Японии.

Кроме того, в каждой стране имеется своя специфика, которую должны учитывать управляющие ТНК. Так, в Словакии иностранным филиалам разрешено приобретать недвижимость в собственность лишь в исключительных случаях, в Швеции ограничения для международного бизнеса существуют в производстве алкогольной и табачной продукции, в Новой Зеландии разрешено получение рыболовных квот лишь при 75% участия местного партнера в капитале фирмы и т.д. Часто для иностранных фирм **существуют** более жесткие требования на ведение определенных операций. Ряд стран запрещает продажу ТНК земельных участков в определенных районах или крупного размера. В некоторых государствах (прежде **всего** в США) местные фирмы ставят в более выгодные условия по отношению к иностранным конкурентам благодаря налоговым льготам и мерам **торгового** протекционизма.

Тем не менее существующие в развитых странах ограничения для международного бизнеса принято считать незначительными. Прямых запретов действительно очень немного, а ухудшающие конкурентоспособность ТНК барьеры, как правило, компенсируются более профессиональным менеджментом компаний, ведущих операции по всему миру. В какой-то степени некоторые ограничения для международного бизнеса даже оправданны. Они нацелены на отбор среди ТНК стратегических инвесторов, что снижает угрозу дестабилизации национальной экономики вследствие внезапного ухода глобальных игроков под воздействием неблагоприятной конъюнктуры.

Иная ситуация складывается в большинстве развивающихся стран. Наибольшим ограничительным эффектом обладают существующие во многих странах Латинской Америки и Азии запреты или частичные ограничения возврата на родину прибыли ТНК, полученной в данном государстве. В значительной части развивающихся стран иностранным компаниям разрешено создание только совместных предприятий, причем в некоторых отраслях инвестиционные проекты иностранных фирм вообще запрещены. Имеются и другие барьеры для международного бизнеса — ограничения по доступу к иностранной валюте, наложение обязательств по развитию инфраструктуры в прилегающих районах при строительстве зарубежной компанией крупного завода и т.д. Ограничения часто сочетаются с различными стимулами (например, налоговыми льготами, информационной поддержкой).

Все эти различия характера регулирования международного бизнеса в большинстве развивающихся стран по сравнению с государствами — членами ОЭСР обусловлены стремлением отсталых стран защитить слабые местные компании и активно воздействовать на структуру хозяйства путем привлечения иностранного капитала в определенные (обычно передовые) отрасли.

Особую роль играют *специальные экономические зоны (СЭЗ)*. В настоящее время в мире их насчитывается уже несколько тысяч, причем они действуют более чем в 110 странах. Разные задачи создания СЭЗ и влияние специфических национальных экономических и политических условий обуславливают широкий спектр режимов регулирования международного бизнеса. Существуют разные типологии СЭЗ, но обычно выделяют следующие группы:

- зоны свободной торговли (**торгово-складские**, свободные таможенные, свободные беспопылинные, транзитные зоны, свободные порты, свободные склады и т.п.);

- **промышленно-производственные** зоны (по замещению импорта или стимулированию экспорта, нередко поощряются оба направления);

- технико-внедренческие зоны (технопарки, технополисы, научные парки, инновационные и деловые центры и др. — в основном такое разнообразие связано с употреблением собственных терминов в разных странах);

- сервисные зоны (зоны обработки информации, рекреационные зоны и, конечно, знаменитые офшоры, т.е. зоны финансовых услуг);

- комплексные СЭЗ (зоны свободного предпринимательства в Западной Европе и Канаде, специальные экономические зоны в Китае, территории особого режима в Бразилии и Аргентине, особые экономические зоны в России).

Первые СЭЗ были созданы в США и Европе, причем до сих пор основная часть технико-внедренческих зон находится в развитых странах. Однако такие зоны нацелены в основном на поддержку национального бизнеса, в то время как СЭЗ в развивающихся странах обычно создаются для привлечения значительных капиталов ТНК. Прежде всего следует отметить малые государства и зависимые территории, ставшие офшорными центрами. Наибольшее их число в Карибском регионе и Океании, но есть они и в Европе (например, Андорра, Гибралтар), Азии и Африке. Один из самых известных офшоров — Бермудские острова, где объем накопленных ПИИ больше, чем в Японии.

Кроме того, в крупных развивающихся странах часто создаются свободные (специальные) экономические зоны (районы), в которых местное законодательство принципиально отличается от правовых условий, созданных на остальной территории данного государства. В таких зонах иностранные компании находятся в привилегированном положении. Государственного регулирования международного бизнеса там иногда почти нет, что создает даже более свободные условия для ТНК по сравнению с западноевропейскими странами. В создании СЭЗ преуспел Китай, так как почти каждая из зон сразу нацеливалась на привлечение капитала из определенных стран и территорий — Тайваня, Гонконга, Японии и др. Следует, однако, помнить, что СЭЗ такого типа обычно экономически оторваны от остальной части страны.

Национальное регулирование международного бизнеса не ограничивается достижением определенного уровня «открытости» страны для ТНК путем снижения таможенных и нетарифных барьеров в торговле, упрощения процедур прямого инвестирования «на зеленом лугу» (т.е. строительства нового предприятия) и ликвидации ограничений на слияния и поглощения фирм. В современных условиях глобализации по-настоящему ориентированное на рынок государственное управление предполагает не только создание равных условий для местных и иностранных фирм, но и постоянную поддержку конкурентной среды для предпринимательства, содействие приумножению человеческого капитала, стимулирование развития инновационных технологий, облегчение налогового бремени и многое другое. С учетом разного экономического потенциала и неодинаковых возможностей государственной хозяйственной политики в разных странах формируются собственные, весьма своеобразные системы регулирования международного бизнеса.

6.2. Виды межгосударственного регулирования

Наличие независимых систем государственного регулирования экономики ставит ТНК в заведомо менее выгодные условия по сравнению с компаниями, действующими в одной стране. В такой ситуации глобальным участникам приходится по несколько раз уплачивать одни и те же налоги, получать аналогичные разрешения, сертификаты качества, лицензии и многое другое отдельно в каждой из стран, где они ведут дела. Несогласованность режимов национального регулирования внешнеэкономической деятельности в последнее время стала важным сдерживающим фактором развития международного бизнеса. В конечном итоге от этого страдают страны, привлекающие иностранный капитал, так как они вынуждены предоставлять чрезмерные инвестиционные льготы для компенсации дополнительных издержек ТНК, связанных с дублированием их расходов в нескольких странах. Более эффективным решением целого комплекса проблем, связанных с улучшением инвестиционного климата, является интенсивное развитие межгосударственного регулирования международного бизнеса.

Можно выделить *три уровня действия инструментов межгосударственного регулирования*: глобальный, региональный и двусторонний.

Глобальный уровень представлен прежде всего договорами и соглашениями, заключенными в рамках международных экономических организаций (МВФ, ВТО, ОЭСР и т.д.), и отдельными международными конвенциями.

Старейшей международной конвенцией, регулирующей деятельность международного бизнеса, является Парижская конвенция об охране промышленной собственности (1883 г., с последующими дополнениями). Это основное международное соглашение в области изобретений, промышленных образцов и товарных знаков. Конвенция обеспечивает взаимное признание и охрану объектов промышленности, но не является единообразным патентным законом для всех стран-участниц. Она учитывает национальное законодательство, поэтому ТНК вынуждены патентовать изобретения в странах-участницах по отдельности, однако после регистрации патента в одном государстве для фирмы устанавливается льготный срок его защиты до подачи заявок в других странах. Конвенция способствует облегчению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за изделиями, в отношении которых были сделаны заявки и получены патенты. Эта охрана позволяет компаниям других государств не только производить аналогичные изделия в стране, где им обеспечена такая защита, но и ввозить туда подобные изделия.

Другим важным инструментом является Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении решений зарубежных арбитражных судов (1958 г.), облегчающая урегулирование конфликтных ситуаций между участниками мирохозяйственных связей. Из сравнительно недавно вступивших в силу документов следует отметить Венскую конвенцию о договорах между-

народной купли-продажи товаров (1988 г.), которая обеспечивает широкую унификацию национальных законодательств, применяющихся к отношениям по договору купли-продажи, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в разных государствах. В 1985 г. появилась Сеульская конвенция о создании международного агентства по страхованию инвестиций. Есть конвенции, регулирующие частные вопросы международного бизнеса, например Женевская конвенция по безопасным контейнерам, облегчающая международные контейнерные перевозки.

Особое значение может приобрести Международная конвенция по борьбе с коррупцией, подписанная в 2003 г. в мексиканском городе Мерида более чем 100 странами (включая Россию, которая ратифицировала ее в 2006 г.). Эта конвенция содержит обязательство объявить взятки, хищения бюджетных средств и отмывание коррупционных доходов уголовными преступлениями. При этом коррупционные деньги будут возвращаться странам, из которых они вывезены. Раньше немало стран применяли двойные стандарты, считая дачу взяток представителями национальных ТНК за рубежом органичным элементом ведения международного бизнеса в слаборазвитых странах.

Тем не менее реализация на практике положений международных конвенций часто весьма затруднена, о чем следует помнить представителям международного бизнеса. Во-первых, далеко не все страны участвуют в них. Обычно после принятия конвенции она вступает в силу в течение нескольких лет после подписания и, как правило, ратификации довольно ограниченным числом стран, хотя дальше она открыта для присоединения других государств. Во-вторых, не всегда страны хотят соблюдать положения подписанных конвенций. Так, в соответствии с Вашингтонской конвенцией по разрешению инвестиционных споров между государствами (1965 г.) при Всемирном банке создан Международный центр, куда могут обратиться конфликтующие стороны. Однако многие страны неохотно идут на это, поскольку опасаются ущемления своего суверенитета. Для менеджмента частных компаний это важно учитывать при деятельности в странах, где велика угроза национализации иностранной собственности. В-третьих, сами предприниматели пытаются избежать действия международных конвенций. Например, в 1983 г. была принята Брюссельская конвенция о гармонизированной системе описания и кодирования товаров (вместо аналогичной конвенции от 1950 г.). Подписавшие стороны не брали на себя никаких обязательств в том, что касается ставок таможенных пошлин, но хотели избежать нестыковок в номенклатуре товаров для взимания таможенных пошлин и сбора статистических сведений. Однако и сейчас многие ТНК нередко ввозят в страны товары одного класса под видом Другого.

Региональные инструменты регулирования международного бизнеса принимаются странами — участницами интеграционных группировок. При

построении глобальных стратегий менеджмента необходимо знать, что такие инструменты улучшают условия хозяйствования внутри интеграционных группировок (в том числе для ТНК третьих стран, имеющих на территории одного из государств-участников дочернюю фирму), но обычно создают дополнительные протекционистские барьеры на своих внешних границах. Однако помимо обеспечения частичной либерализации среды функционирования международного бизнеса региональные инструменты нацелены на гармонизацию и унификацию правил, существующих в странах — участницах группировки. Это облегчает деятельность ТНК даже при протекционистских барьерах: их приходится преодолевать лишь один раз в какой-нибудь из стран — участниц группировки.

Самая развитая система региональных инструментов регулирования международного бизнеса создана в ЕС, однако подобные документы заключены и в других интеграционных группировках. Наибольшее позитивное влияние на деятельность международного бизнеса оказывают меры, устраняющие барьеры для движения товаров, услуг и капитала внутри интеграционной группировки, а также решения, нацеленные на сближение стандартов, введение единых правил патентования и лицензирования и т.д.

К числу важнейших *двусторонних инструментов регулирования международного бизнеса* относятся соглашения о ликвидации двойного налогообложения и инвестиционные соглашения. Ликвидация двойного налогообложения оказывает влияние на все виды международного бизнеса, тогда как межгосударственные инвестиционные соглашения затрагивают преимущественно интересы компаний, осуществляющих прямые капиталовложения. Однако в последнее время инвестиционные соглашения заключаются все чаще одновременно с торговыми и другими внешнеэкономическими договорами (часто в одном пакете).

6.3. Особенности соглашений о ликвидации двойного налогообложения

В современных условиях глобализации россиянин может столкнуться с двойным налогообложением, даже не будучи бизнесменом (например, опубликовав статью за рубежом). Что касается компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, то для них этот вопрос крайне актуален. Двойное налогообложение обычно применяется к прибыли иностранного участника в совместном предприятии при ее переводе за границу. В общем же случае двойное налогообложение применимо к любой налогооблагаемой базе, включая доходы физических лиц, и его суть заключается во взимании с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Для защиты от двойного налогообложения подписываются межправительственные соглашения.

Содержание каждого такого соглашения определяется спецификой налоговых систем договаривающихся сторон и результатами достигнутого компромисса. Далеко не от всех налоговых платежей, поступающих **от** международного бизнеса, государство готово отказаться с целью стимулирования мирохозяйственных контактов. Поэтому управляющие компании при решении установить внешнеэкономические связи в определенной стране должны не только узнать о наличии (отсутствии) с этим государством соглашения об исключении двойного налогообложения, **но** и определить, какие именно налоги подпадают под **его** действие, а также в какой стране при какой ситуации и с соблюдением каких формальных процедур их необходимо платить. Например, в соответствии с Российско-германским соглашением от 1996 г. (сменило более ранний документ) двойное налогообложение не применяется в отношении подоходного налога, налогов на прибыль и имущество в России, подоходного и промыслового налогов, налогов с корпораций, на имущество и в поддержку солидарности (с восточными землями) в Германии.

К числу старейших соглашений об исключении двойного налогообложения относятся Итало-германское (1925 г.), Британско-исландское (1928 г.), Шведско-венгерское и Шведско-французское (оба 1936 г.). Подавляющая же часть таких соглашений была заключена уже после 1960 г. (пик пришелся на середину 90-х годов). Процесс подписания соглашений продолжается до сих пор, например, в 2002 г. 64 страны заключили 68 новых соглашений об исключении двойного налогообложения. Всего в мире к началу 2003 г. действовало 2256 таких соглашений (к концу 2004 г. — уже **2559**), включая обновленные версии, и они затрагивали интересы 87% проектов с ПИИ.

Основными участниками соглашений об исключении двойного налогообложения являются развитые страны — к 1 января 2005 г. они выступали участниками 1464 таких соглашений. Лидером были США (более 175, в основном со странами Евросоюза и латиноамериканскими государствами). Далее следовали Великобритания (свыше 160 соглашений), Франция (более 135), Нидерланды (около 130), Швеция и Швейцария (порядка 125 у каждой), Норвегия, Германия и Дания (более чем по **115**), Канада (около 100). Выделялись также Италия, Австрия, Бельгия и некоторые другие западноевропейские государства.

В развивающихся и постсоциалистических странах соглашений об исключении двойного налогообложения меньше, и они улучшают условия хозяйствования лишь для 57% проектов с ПИИ. В этом отношении позиции России выглядят не так уж плохо — по числу заключенных соглашений об исключении двойного налогообложения она занимает место **в** конце второй десятки (показатель по России сопоставим с числом соглашений с участием Польши, Чехии, Венгрии, Румынии, а также Финляндии, Индии, Китая и Японии).

Первые два соглашения об исключении двойного налогообложения подписал еще Советский Союз с США (в 1973 г., новые редакции от 1992 и 1994 гг.) и Великобританией (в 1974 г., новые редакции от 1985 и 1994 гг.). В 80-е годы к ним добавились соглашения с 16 странами, в основном европейскими, а также с Японией, Малайзией и Индией. Значительную их часть в 90-е годы сменили расширенные версии. В последние 12 лет Россия заключила еще несколько десятков двусторонних соглашений (договоров, конвенций) об исключении двойного налогообложения. На 1 января 2004 г. такой режим был установлен для российских граждан и компаний в 66 странах: в 20 старых и новых членах ЕС (кроме Греции, Мальты и трех стран Балтии), всех странах СНГ, кроме Грузии, а также в Албании, Болгарии, Исландии, Македонии, Норвегии, Румынии, Сербии и Черногории, Турции, Хорватии, Швейцарии, США, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Японии, Северной и Южной Корее, Китае, Монголии, Вьетнаме, Индии, Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Шри-Ланке, Израиле, Иране, Катаре, Кувейте, Ливане, Сирии, Египте, Мали, Марокко, Намибии и ЮАР.

С 1 января 2006 г. к ним добавилась Литва. Соглашение с нею об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал было заключено еще в 1999 г., но ратифицировано российской стороной лишь в 2005 г. Из-за обострения политических противоречий задерживается ратификация российской стороной подобного соглашения с Эстонией (прибалтийский партнер ратифицировал его еще в 2002 г.). На очереди ратификация соглашений с Мексикой, Алжиром и рядом других стран.

6.4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений

Если действенные многосторонние инвестиционные соглашения на глобальном уровне (начиная от Гаванской хартии 1948 г. и до современных проектов, разрабатываемых под эгидой ВТО) принять пока не удастся из-за принципиальных разногласий наиболее развитых и самых бедных государств, а сфера деятельности региональных соглашений покрывает лишь пространство наиболее развитых интеграционных группировок (прежде всего ЕС), то двусторонние инвестиционные соглашения охватили уже весь мир.

Первое двустороннее инвестиционное соглашение было подписано в 1959 г., а к настоящему времени в них участвует уже более 175 государств, причем за 1990—2004 гг. число таких соглашений увеличилось в 6 раз и достигло 2392 к началу 2005 г. Хотя лишь около 70% этих соглашений вступило в силу, тогда как свыше 750 инвестиционных соглашений ждут ратификации более чем по 5 лет.

Инвестиционные соглашения между двумя высокоразвитыми в промышленном отношении странами не заключаются. Развитые страны **заключают**

часть соглашения с новыми членами ОЭСР (Чехией, Польшей, Венгрией, Словакией, Республикой Корея, Мексикой) в основном до их вступления в эту организацию (одно из немногих исключений — Чешско-итальянское **соглашение** 1996 г.). Это связано с тем, что в декабре 1961 г. почти сразу после возникновения Организации экономического сотрудничества и развития все 20 стран-учредителей подписали Кодекс либерализации движения капитала (фактически многостороннее инвестиционное соглашение) — к тому моменту между странами — членами ОЭСР было заключено только **Западногерманско-греческое** соглашение. В июне 1976 г. (а к тому времени к ОЭСР присоединились также Япония, Финляндия, Австралия и Новая Зеландия) государства-члены подписали Декларацию об иностранных инвестициях и многонациональных компаниях. В настоящее время действует ее редакция от 2000 г., подписанная уже 30 странами — членами ОЭСР.

Множество двусторонних инвестиционных соглашений (к которым целесообразно отнести и соглашения отдельных стран с ЕС в целом) имеют существенно разное содержание. Тем не менее можно выделить несколько основных задач, которые будут решаться посредством всех этих соглашений.

Прежде всего, соглашения должны защищать капиталовложения, осуществленные фирмами одной страны в другом государстве. В 60—70-е годы соглашения обычно заключались между высокоразвитой и экономически отсталой страной и имели ярко выраженный односторонний характер защиты капиталов **промышленно** развитой страны. Такие соглашения до сих пор регламентируют порядок получения ТНК адекватной компенсации от правительства отсталого государства в случае оформленной в законном порядке национализации иностранной собственности. В целом инвестиционные соглашения гарантируют 7% накопленных ПИИ в мире, причем в развивающихся и бывших социалистических странах, где наиболее велики риски конфискации и других внеэкономических потерь капиталовложений ТНК, показатель достигает 22%.

Кроме того, значительная часть инвестиционных соглашений предусматривает облегчение процедур инвестирования и регламентирует ведение переговоров по реализации проектов, а также устанавливает порядок разрешения возникающих конфликтов сторон.

Тенденция к либерализации в мире, сопровождающаяся процессом масштабной приватизации во многих развивающихся и постсоциалистических странах, привела к тому, что угроза национализации в большинстве стран отошла на второй план. Кроме того, все чаще инвестиционные соглашения заключаются между двумя равными партнерами. Например, с конца 80-х годов Польша, Чехия и Венгрия заключили такие соглашения и друг с другом, и с большинством членов ОЭСР, и с другими бывшими социалистическими странами ЦВЕ, а также с рядом азиатских, африкан-

ских и латиноамериканских государств. При этом уже 45% соглашений заключено между двумя развивающимися или двумя постсоциалистическими странами без участия стран ОЭСР. В связи с этим новые соглашения в основном посвящены мерам взаимного стимулирования притока иностранных капиталовложений. Соответствующие разделы добавлены и во многие соглашения, заключенные в **70—80-е** годы.

В результате постепенно вырабатывается некоторый международный стандарт двусторонних инвестиционных соглашений. Прежде всего в них дается унифицированное определение иностранных инвестиций, устанавливаются единые критерии различия прямых и портфельных капиталовложений, количественные параметры отнесения инвестиционных проектов к мелким или, наоборот, крупным. Это вызвано тем, что инвестиционные соглашения нацелены преимущественно на защиту и особую поддержку прямых капиталовложений среднего и крупного размера.

Далее в подавляющем большинстве соглашений устанавливаются правила инвестирования на начальной стадии реализации проектов и дальнейший режим функционирования предприятий с участием иностранного капитала. Кроме того, обозначаются государственные гарантии, предоставляемые инвесторам, и определяются правила выплаты им компенсации в случае полной или частичной экспроприации собственности и правила перевода за рубеж полученной в стране прибыли, а также возможности вернуть на родину основной капитал. В соглашениях могут быть отдельно определены условия реинвестирования прибыли и получения займов за рубежом. Часто в этих соглашениях устанавливается взаимный режим наибольшего благоприятствования в торговле.

Завершающим элементом почти любого инвестиционного соглашения является описание процедуры разрешения возникающих конфликтных ситуаций как на межправительственном уровне, так и в случае переговоров частной компании одной страны с властями другой страны.

Содержание инвестиционных соглашений, заключаемых в последние годы, выходит далеко за рамки этих общераспространенных элементов. Например, Японско-сингапурское соглашение 2002 г. включает в себе помимо прочего правила определения происхождения товара, устанавливает таможенные процедуры для внутрифирменных поставок, регламентирует торговлю услугами (прежде всего финансовыми и связи). Кроме того, в соглашении рассматриваются проблемы трансграничных поездок сотрудников компаний и взаимного признания их дипломов, регламентируются многонациональные научно-технические исследования и устанавливаются процедуры защиты интеллектуальной собственности. При этом соглашение предусматривает проведение мониторинга инвестиционной деятельности и в Японии, и в Сингапуре.

Наибольшее число двусторонних инвестиционных соглашений к началу 2005 г. заключили Германия (почти **130**), Китай (более **110**), **Швейца-**

рия (около **НО**), Великобритания (свыше 100), Франция (почти 100), Египет и Нидерланды (приблизительно по 90), Италия и Румыния (более чем по 80), Чехия (почти 80). Среди этих стран есть и важнейшие инвесторы (все западноевропейские государства), и крупные реципиенты иностранных капиталовложений (Китай и Чехия). Однако пример Египта и Румынии показывает, что иногда власти пытаются при помощи заключения большого числа инвестиционных соглашений стимулировать внешнеэкономические связи национальных компаний. В то же время США не заключили даже 50 таких соглашений. Из ключевых экономических держав наименьшее число двусторонних соглашений заключила Япония (только с 10 странами, в том числе с Россией в 1998 г.), Среди стран ЕС меньше 30 двусторонних инвестиционных соглашений подписано только у Ирландии.

В **1960—1970-е** годы далеко не все развитые страны заключали значительное число двусторонних инвестиционных соглашений. Например, в тот **период** Испания, Канада и Австралия не заключили ни одного соглашения, а Дания и Япония — по одному. Великобритания подписала первые соглашения лишь в 1975 г. Наибольшую активность проявила Швейцария, заключившая в **1961—1979 гг.** 32 соглашения (почти $\frac{3}{4}$ — с африканскими странами). В 80-е годы заметно выросло число соглашений с участием Великобритании, половину из которых она заключила со своими бывшими колониями.

В середине 80-х годов начался первый значительный рост числа двусторонних инвестиционных соглашений — западноевропейские страны стали их подписывать с начавшими реформы социалистическими странами Европы. До этого соглашения заключались лишь с Югославией, где были элементы рыночной экономики (с Францией — в **1974 г.**, Нидерландами — в 1976 г. и Швецией — в 1978 г.). В 1984 г. первые соглашения были заключены с Болгарией, в 1986 г. — с Венгрией, в 1987 г. — с Польшей. Их партнерами стали Финляндия, Мальта, ФРГ, Франция, Бельгия, Люксембург, Италия, Нидерланды, Швеция и Кипр. В **1988—1991 гг.** начался бум соглашений со всеми странами ЦВЕ, с **1992 г.** — и СНГ.

С конца 80-х годов росло число соглашений, заключенных США, а также европейскими государствами со странами Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. В середине 90-х годов заметно увеличилось число соглашений, заключенных между парами развивающихся стран.

В 1989 г. Советский Союз подписал первые двусторонние инвестиционные соглашения — с Канадой и рядом европейских стран. Сейчас У России такие соглашения заключены более чем с 50 государствами, в том числе с несколькими повторно (табл. **6.1**). При этом, как и в случае соглашений об исключении двойного налогообложения, между подписанием

и ратификацией документа обычно проходит несколько лет. Например, инвестиционное соглашение с Литвой ратифицировано Россией в начале 2004 г., а с Йеменом и Арменией — в течение 2005 г.

Таблица 6.1
Двусторонние инвестиционные соглашения с участием России

Год	Страна-партнер
1989	Бельгия и Люксембург, Великобритания, Италия, Канада, Нидерланды, ФРГ, Финляндия, Франция
1990	Австрия, Дания, Испания, Китай, Республика Корея, Турция, Швейцария
1992	Польша, США
1993	Болгария, Греция, Дания, Куба, Румыния, Словакия
1994	Вьетнам, Индия, Италия, Кувейт, Португалия, Чехия
1995	Албания, Венгрия, Монголия, Норвегия, Швеция, Югославия
1996	Италия, КНДР, Лаос, Хорватия, Эквадор
1997	Египет, Кипр, Ливан, Македония, Турция, Узбекистан, Филиппины
1998	Аргентина, Молдавия, Украина, Япония
1999	Литва
2000	Словения
2001	Армения
2002	Йемен, Таиланд

Источник: World Investment Directory **2003**. Country Profile: Russian Federation. N.Y.; Geneva, 2003. P. 17.

В условиях глобализации фирмы все чаще применяют глобальную стратегию менеджмента. Даже когда ее реализация нецелесообразна, проведение внешнего анализа ситуации на рынках в глобальном масштабе необходимо. Уже при первом знакомстве с особенностями регулирования международного бизнеса в отдельных странах управляющие компаний обнаруживают большие различия. Они существуют даже внутри таких развитых интеграционных группировок, как ЕС. Еще более своеобразна специфика национального регулирования деятельности иностранных компаний в развивающихся странах и членах ОЭСР из Азиатско-Тихоокеанского региона. В некоторой степени менеджмент фирм с глобальными стратегиями упрощается благодаря развитию форм межгосударственного регулирования мирохозяйственных связей. Однако развивая свой бизнес, управляющие компаний должны помнить, что основная часть межправительственных документов в области регулирования внешнеэкономических отношений подписана странами ЕС и США. Недостаточное их количество с участием России приводит к тому, что часто условия ведения бизнеса для россиян в похожих странах заметно различаются.

Основные термины и определения

Двойное налогообложение — взимание с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Обычно применяется к прибыли иностранного участника в совместном предприятии при ее переводе за границу. Для защиты от двойного налогообложения заключаются межправительственные соглашения, принимаются нормативные акты и законы.

Международная конвенция — международный договор на уровне правительств стран, устанавливающий взаимные права и обязанности государств, ратифицировавших его. В области регулирования международного бизнеса к числу наиболее известных относятся Парижская конвенция об охране промышленной собственности и Нью-Йоркская конвенция о признании и исполнении решений зарубежных арбитражных судов.

Национальное регулирование международного бизнеса — система мер, сочетающих прямое законодательное регулирование деятельности международного бизнеса в пределах данного государства с рычагами таможенной, инвестиционной, налоговой, валютной и антимонопольной политики, призванными защитить и улучшить структуру внутреннего рынка.

Региональные инструменты регулирования международного бизнеса — кодексы, договоры, соглашения и декларации, принятые странами — членами региональной интеграционной группировки (например, ЕС) для либерализации внешнеэкономической деятельности внутри данного объединения государств. Часто содержат протекционистские меры в отношении фирм третьих стран.

Соглашение об иностранных инвестициях — международное соглашение (двустороннее или многостороннее) по гарантированию зарубежных капиталовложений (обычно только прямых) и содействию их привлечения в национальную экономику.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные черты национального регулирования международного бизнеса в США и странах Европейского союза?
2. С какими законодательными ограничениями сталкиваются управляющие ТНК в большинстве развивающихся стран?
3. Чем вызвана необходимость реализации межгосударственного регулирования международного бизнеса?
4. Какова специфика воздействия региональных инструментов регулирования международного бизнеса?
5. В чем заключается суть проблемы двойного налогообложения?
6. Какие характерные черты межгосударственных инвестиционных соглашений необходимо учитывать при разработке глобальных стратегий менеджмента?

7. Назовите основные особенности географического распределения межгосударственных соглашений о ликвидации двойного налогообложения и инвестиционных соглашений.

Литература

1. *Авдокушкин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учебник. М.: Экономиста, 2003.
2. Государственная экономическая политика **США**: современные тенденции / Ин-т США и Канады РАН; отв. ред. В.Б. **Супян. М.**: Наука, 2002.
3. *Данько Т.П., Окрут З.М.* Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве / Рос. экон. академия им. Г.В. Плеханова. **М.**: ИНФРА-М, 1998.
4. *Дэниеле Дж.Д., Радеба Л.Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. **М.**: Дело, 1998.
5. *Кузнецова О.В.* Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. 2-е изд. **М.**: УРСС, 2004.
6. World Investment Report 2003: **FDI** Policies for Development: National and International Perspectives/UNCTAD. N.Y. ; **Geneva**, 2003 (<http://www.unctad.org>).
7. World Investment Directory 2005: Country **Profiles/UNCTAD**. N.Y. ; Geneva, 2005 (only Part C = Legal Framework) (<http://www.unctad.org>).
8. **UNCTAD** Series on Issues on International Investment Agreement. N.Y. ; Geneva, **1999—2000**(Серия монографий по инвестиционным соглашениям, двойному налогообложению, защите прав собственности и др.).
9. International Cooperation in Tax **Matters/UN** Department of Economic and Social Affairs. N.Y., 1998.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА — ВАЖНЕЙШАЯ ФУНКЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Глава 7

Мировой рынок — исторически сложившаяся, но постоянно развивающаяся система обмена товарами и услугами, базирующаяся на международном разделении труда и международных торгово-экономических, **валютно-финансовых** и кредитных отношениях. Он является сложной совокупностью международных региональных и товарных рынков, неоднородным по составу и крайне динамичным образованием. Современный мировой рынок развивается в условиях все более углубляющейся интернационализации хозяйственной жизни, что наглядно проявляется в интенсивном развитии устойчивых экономических связей между странами, повсеместном выходе воспроизводственного процесса за рамки национальных границ, международном обобществлении самого процесса производства и быстром расширении обмена результатами труда на мировой арене.

Охватывая в первую очередь сферу обращения, рынок, однако, в современном понимании этого термина, развивается под воздействием всего многообразного комплекса факторов, формирующих не только **кратко-**, но и устойчивые средне- и долгосрочные тенденции развития сферы материального производства и потребления.

Современный мировой рынок — это сложная совокупность различных товаров и услуг; он чутко реагирует на происходящие в мире изменения в сфере научно-технического прогресса, в формах и методах международной торговли, вопросах мирового ценообразования и участия государств в управлении международными экономическими отношениями на фоне быстро развивающихся и все более углубляющихся процессов интернационализации и глобализации всей хозяйственной жизни мирового сообщества.

Объективный процесс расширения всех форм международного экономического сотрудничества и разделения труда неуклонно усиливает **воздействие** внешнеэкономического фактора в развитии хозяйства и нашей **страны**, делает насущной необходимостью предвидение возможных **результатов**, к которым приведут в перспективе те или иные хозяйственные **решения**. Конечный эффект от такого рода решений в значительной мере будет зависеть от состояния и перспектив развития мирового рынка, причем **чрезвычайно** важно, что последний будет в подавляющем числе случаев выступать как объект (деловая среда), в своем развитии практически независи-

мый от деятельности каждого из числа иностранных и российских участников международной торговли. В полной мере это относится к таким основополагающим параметрам мирового рынка, как динамика мировых товарных цен, спроса и предложения на подавляющее большинство товаров и услуг, движение капитала, объемы и структура соответствующего экспорта и импорта по отдельным странам и миру в целом.

Предвидение как объективно насущная потребность дальнейшего развития общества традиционно занимает важнейшее место в теории и практике управления экономическими процессами. Так, правильная и своевременная оценка перспектив развития мирового рынка в целом или отдельных его составляющих является неперенным условием и предпосылкой достижения необходимой эффективности хозяйственного руководства внешнеэкономической деятельностью как на уровне страны в целом, так и применительно к конкретной компании, фирме — участнику международной торговли. *Предвидение, которое в практической внешнеторговой работе выступает в форме прогнозирования, т.е. целенаправленной разработки конкретных прогнозов мирового рынка в целом или отдельных товарных рынков, создает надежную базу для выработки оптимальной тактики и стратегии участия страны или отдельной фирмы в международных экономических отношениях.*

При этом внешнеэкономические прогнозы мирового рынка и его отдельных составляющих должны сочетаться и учитывать независимые прогнозы другого характера, в частности, социально-экономические, политические, научно-технические, экологические, демографические и многие другие, составляя в итоге сбалансированное единое информационное поле в рамках общей взаимосвязанной прогнозной системы.

Основу прогнозирования составляют законы диалектики. Принципиальная возможность составления научно обоснованного внешнеэкономического прогноза определяется объективным наличием прямой причинно-следственной преемственности в развитии мирового рынка и международной торговли в целом. Задача разработки надежного, логически доказуемого прогноза как раз и состоит в том, чтобы на фоне настоящего состояния исследуемого объекта, с учетом его прошлого, найти новейшие элементы зарождающегося будущего и, исследуя основные тенденции и важнейшие факторы, их определяющие, выработать обоснованные суждения о наиболее вероятной картине развития анализируемого объекта в рассматриваемой перспективе.

7.1. Сущность понятия «прогноз мирового рынка», его основные виды

Применительно к предмету настоящего исследования наиболее правильным будет следующее определение: *прогноз мирового рынка* есть объективное, научно обоснованное, вероятностное по своей природе **суж-**

ие о динамике основных параметров (показателей) анализируемого бъекта и альтернативных вариантах их возможного развития при условии исполнения заранее принятых гипотез и предпосылок, сформулированных разработчиком прогноза для заданной перспективы. Прогноз — это всегда набор возможных исходов (вариантов), сопровождаемый соответствующим спектром вероятностей каждого из них. В самом общем случае поливариантный прогноз строится исходя из логической модели: «если... то...», где «если...» подразумевает определенные предпосылки, допущения и принятые гипотезы, а «то...» — соответствующие прогнозные следствия, результаты.

С учетом предпосылок и гипотез, принятых автором прогноза в процессе его разработки, он может быть одно- или многовариантным, причем в последнем случае каждый из вариантов должен иметь оценку степени вероятности его исполнения. Объективная природа предвидения будущего позволяет утверждать, что **одновариантный** прогноз должен всегда рассматриваться лишь как частный случай, при условии что именно он является наиболее вероятным из всех других вариантов, принципиальная возможность которых, однако, объективно неизбежна.

Условия неопределенности, объективно и неизбежно сопровождающие любые умозаключения и суждения, касающиеся будущего в развитии исследуемого явления, требуют, чтобы прогнозирование осуществлялось не в виде единственной жесткой последовательности оценки событий и факторов, а в форме гибкого поливариантного построения. Конечная цель прогнозирования — выделить наиболее вероятные, альтернативные пути развития исследуемого объекта из широкой гаммы возможных его состояний, разумеется, при определенном уровне знаний о нем и закладываемых (четко сформулированных) в прогнозах предпосылках.

Принятие конкретного управленческого решения на основе того или иного варианта прогноза является, таким образом, не чем иным, как **аргументированным** выбором лишь одного из возможных вариантов поведения в противовес чисто познавательному, пусть даже научно обоснованному академическому предвосхищению.

Практика свидетельствует, что в процессе разработки прогноза мирового рынка следует учитывать ряд предъявляемых к нему обязательных требований.

Во-первых, *прогноз должен быть научно обоснованным и системным*, т.е. разрабатываться на базе тщательного и всестороннего анализа «предыстории» и комплекса всех факторов, которые могут оказать существенное влияние на общую динамику рынка в прошлом, настоящем и в перспективе. Чрезвычайно важным является правильный выбор периода **предыстории**, т.е. «базового периода», на протяжении которого исследуются и фиксируются основные определяющие тенденции, характеризующие сущность рынка. Именно правильность выбора необходимого

и вместе с тем достаточного по продолжительности «базового периода» в значительной мере предопределяет качество и надежность разрабатываемого прогноза.

Во-вторых, *прогноз должен быть доказательным и воспроизводимым* т.е. тот же конечный прогнозный результат мог бы быть получен другим независимым разработчиком теми же или иными методами, но на базе той же исходной информации и принятых предпосылках и гипотезах, положенных в основу прогноза.

В-третьих, *прогноз должен, как правило, иметь альтернативный (поливариантный) характер* в строгом соответствии с принятыми его авторами-разработчиками предпосылками и гипотезами.

В-четвертых, *прогноз должен регулярно корректироваться и обновляться* еще в рамках текущего прогнозного периода (горизонта) по мере поступления новейшей информации, т.е. сам процесс прогнозирования должен носить постоянно действующий, непрерывный характер.

В-пятых, *прогноз должен быть четко сформулирован и ясно изложен*, не допуская в последующем каких-либо неясностей и противоречивых толкований его пользователями.

Внешнеэкономические прогнозы можно классифицировать по следующим основным признакам:

- предмету, или объекту, прогнозирования;
- горизонту, или периоду, прогнозирования;
- функциональному признаку.

Предмет, или объект, прогнозирования, его конкретные прогнозные характеристики (параметры) определяются на этапе постановки прогнозной задачи. Их классификация включает общемировые, **страновые** и отраслевые показатели производства, потребления, экспорта, импорта, мировых цен, спроса и предложения и т.п., применительно к конкретным товарным рынкам, а также параметры, характеризующие динамику основных финансовых показателей, инвестиций, движения курсов акций, валют и пр.

Естественно, что конкретный объект прогнозирования диктует и соответствующий набор экономических показателей, анализ определенного круга основополагающих факторов их формирования и, наконец, характер и необходимый объем всей требующейся исходной информационно-статистической базы.

Современная внешнеторговая практика свидетельствует, что первостепенный интерес представляет прогнозирование мировых цен на основные товары, спрос и предложение на них на мировом рынке. Конкретно для нашей страны, которая, как известно, является традиционно крупным экспортером многих видов промышленного сырья (топливно-энергетического, черных, цветных и драгоценных металлов, лесоматериалов и др.), а также импортером многих видов сельскохозяйственного сырья (зерновых, кофе, какао-бобов, натурального каучука, мяса и др.) с мирового

рынка, эти товарные рынки и, соответственно, перспективы их развития имеют огромное значение. Важно при этом отметить, что именно эти рынки промышленного и сельскохозяйственного сырья в отличие от рынков **машинотехнической** и другой готовой продукции отличаются крайне высокой подвижностью и, как следствие, большой трудоемкостью и сложностью как объекты анализа и прогнозирования.

Горизонт, или период, прогнозирования является важнейшей характеристикой прогноза, определяя в решающей степени его надежность, трудоемкость и используемый инструментарий.

Применительно к мировому товарному рынку общепринятым является деление прогнозов на краткосрочные или конъюнктурные, как правило, до 1 года, среднесрочные — порядка **4—6** лет и долгосрочные — порядка **10—15**, реже **20—25** лет. Следует отметить, что границы этих определений в значительной мере условны и диктуются поставленными целями прогнозной задачи и особенностями исследуемого объекта — конкретного товарного рынка.

Нетрудно заметить, что в основе предлагаемой выше классификации лежит длительность классического среднесрочного экономического цикла мирового воспроизводства продолжительностью **4—6** лет, столь характерного для более чем вековой истории развития экономики основных капиталистических стран. Прогнозирование краткосрочное предполагает предвидение отдельных этапов в рамках одного экономического цикла, среднесрочное — самого цикла и главным образом переломов в его развитии и, наконец, долгосрочное — основополагающих тенденций в рамках двух, трех или более среднесрочных экономических циклов.

Временные границы (пределы) научно обоснованного прогнозирования в значительной мере обусловлены двумя обстоятельствами: во-первых, теми задачами, которые ставятся постановщиками проблемы и реализуются исполнителями прогнозных разработок в соответствии с уровнем развития производительных сил в обществе, его потребностями и реальными возможностями научно-технического характера, и, во-вторых, естественным объективно возможным горизонтом научно обоснованного **прогноза**, логически проистекающего из самой экономической сущности исследуемого явления, его масштабности и устойчивости основных тенденций, характерных для всей истории его развития.

Приведенная классификация внешнеэкономических прогнозов **по** горизонту прогнозирования отнюдь не является формальной, поскольку каждый из этих видов прогноза в процессе своей разработки имеет свою специфику и требует учета сугубо своих, только ему присущих факторов формирования мирового рынка. При этом последние по мере увеличения **заданного** периода прогнозирования имеют все более агрегированную форму и, в противовес микроэкономическому, обобщенный макроэкономический характер.

Наиболее логически законченной и хорошо применимой в практике прогнозирования мировых товарных рынков, на наш взгляд, представляется классификация прогнозов по *функциональному признаку*: на исследовательские, программные и организационные.

Исследовательский прогноз (его часто также называют поисковым) должен ответить на следующие вопросы: во-первых, как и в каком направлении (или направлениях) может изменяться в обозримом будущем анализируемый объект и, во-вторых, какие из этих изменений желательны и необходимы с позиций разработчика и пользователя прогноза. Задачей такого прогноза является определение целей для последующего взаимодействия с этим объектом в виде некоторой проблемы либо комплекса мер, которые требуется четко сформулировать для их последующего решения в течение прогнозного периода.

Программный прогноз должен уже выявить средства достижения желаемых и необходимых результатов, установить промежуток времени, в течение которого будет реализован каждый из возможных вариантов и, наконец, определить степень уверенности в получении некоторого положительного результата по тому или иному варианту. В итоге формулируются вероятные пути достижения поставленных целей в отношении исследуемого объекта.

В задачу *организационного прогноза* входит подготовка ответов на следующие вопросы: что собственно нужно сделать, какие финансовые, материально-технические и кадровые ресурсы и необходимый комплекс организационно-технических мероприятий потребуются для практической реализации каждого из возможных вариантов. Результатом прогноза является определение возможных вариантов распределения ресурсов и осуществление комплекса конкретных организационно-технических мероприятий, необходимых для успешного достижения поставленных целей.

Взятые как единое целое эти три типа прогнозов логически дополняют друг друга, предоставляя участнику внешнеэкономической деятельности надежную и полную информацию для принятия оптимальных управленческих решений в соответствии с основными целями и задачами прогнозирования мировых товарных рынков.

Кроме того, при классификации прогнозов по функциональному признаку часто выделяют так называемые *нормативные прогнозы*, которые в значительной мере включают понятие и сущность программного и организационного прогнозов, указанных выше. Нормативный прогноз в отличие от исследовательского или поискового предполагает его построение в обратной последовательности: от заранее сформулированных генеральных целей и ориентиров в будущем обратно в настоящее с четкой формулировкой тех путей развития, условий и средств, которые необходимы для практического достижения поставленных целей. Нормативно-целевой подход к задачам прогнозирования во многом близок к традиционному процессу поэтапного планирования внешнеэкономической деятельности.

Очевидно, что предлагаемая выше классификация внешнеэкономических прогнозов по функциональному признаку предопределяет и **стро-гую** последовательность их разработки от исследовательских через программные к организационным.

В современной научной литературе часто также используют другую, близкую к описанной выше, классификацию прогнозов на *активные* и *пассивные*. Под первыми подразумеваются такие, когда разработчик в процессе выработки прогноза заранее принимает собственные действия, предпосылки и управленческие решения, которые целенаправленно формируют желательный для него конечный прогнозный результат. При пассивном прогнозе разработчик, напротив, пытается лишь предсказать варианты развития конечных событий, не имея, однако, возможности как-либо управлять этими событиями, формировать их прогноз в нужном, выгодном для себя направлении. Аналогию в последнем случае можно провести с погодой: ею трудно управлять, но учитывать ее прогнозы всем крайне важно.

И наконец, с позиций пользователя прогноза можно также подразделять на *предсказательные* и *предуказательные*. Под первым подразумевается прогнозное суждение, отражающее один, но всегда наиболее вероятный вариант развития событий, т.е. попытки дать конкретный ответ на вопрос «что **будет?**», оставляя как бы в стороне вероятностную, многовариантную сущность и природу прогноза, в то же время давая вполне конкретное суждение о перспективах развития анализируемого явления. Такого рода прогнозы наиболее характерны для краткосрочной рыночной перспективы, когда крайне ограниченный горизонт прогнозирования не позволяет детально рассматривать и объективно оценивать последствия многовариантного сценария. Краткосрочные (конъюнктурные) прогнозы предсказательного характера исходят из предположения, что в прогнозируемом периоде не произойдет каких-либо существенных качественных **внутриструктурных** изменений в развитии исследуемого объекта, касающихся его сущности и основных факторов формирования. Однако несомненно будут иметь место некоторые количественные изменения в рамках тенденций и закономерностей, наблюдавшихся в пределах базового периода предыстории.

Во внешнеэкономической сфере **одновариантные** прогнозы, носящие ярко выраженный предсказательный характер, наиболее часто используют в процессе разработки оптимальной тактики выступления на рынке на краткосрочную перспективу.

В подавляющем большинстве случаев **средне-**, а тем более долгосрочные прогнозы должны обязательно носить **предуказательный много-вариантный** характер, когда разработчик ставит задачу дать по возможности весь набор (всех) возможных направлений развития исследуемого явления на рассматриваемую перспективу, оценивая при этом степень вероятности того или иного варианта. В рамках такого рода прогноза глав-

ным будет не просто попытка предвидеть то, что будет, но дать широкую палитру возможных вариантов на базе большого набора тех или иных предпосылок и допущений, четко сформулированных в процессе проведения прогнозного исследования. Средне- и долгосрочный характер такого рода прогнозов дает их пользователю реальную возможность для серьезного анализа возможных рыночных ситуаций на перспективу и своевременной подготовки мер по их использованию в рамках разработки вариантов стратегии своего поведения на рынке.

Прогнозы предсказательного типа в отличие от прогнозов **предуказательных** с чисто методологических позиций целенаправленно носят как бы упрощенный **одновариантный** характер, однако именно благодаря этому они общепонятны, легко интерпретируются и, что особенно важно, в конечном итоге поддаются более четкой оценке степени их реальной **сбываемости** и возможности практического использования.

В арсенале современной науки известно более 100 различных методов и приемов прогнозирования, отличающихся по своему инструментарию, области применения, научной обоснованности и требованиям к исходной информации. Результаты прогнозирования, их качество, доказательность и надежность в свою очередь в решающей степени зависят от правильности выбора и корректности использования того или иного метода или их группы (системы), логического соответствия используемых методов объекту исследования и поставленной конечной цели. Опыт свидетельствует, что для разработки, например, конъюнктурных прогнозов разных мировых товарных рынков могут применяться одни и те же методы, так же как два или несколько независимых и различных по своей природе методов часто дополняют друг друга при совместной разработке прогноза по одному из рынков.

Задача прогнозиста состоит в том, чтобы, учитывая специфику объекта прогнозирования, оптимальным образом отобрать и квалифицированно использовать комплекс доступных ему методов прогнозирования в целях достижения наиболее надежных конечных результатов.

7.2. Методологические подходы к задачам кратко-, средне- и долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков

Методологические особенности **кратко-, средне- и долгосрочного** прогнозирования мирового рынка закономерно и объективно проистекают из экономической сущности каждой из поставленных задач. Это находит свое конкретное выражение по меньшей мере в четырех основных содержательных составляющих общего процесса разработки внешнеэкономического прогноза в зависимости от заданного горизонта (периода) предвидения.

Во-первых, каждая из задач с позиции пользователя прогноза имеет свою целевую функциональную направленность. Краткосрочный (конъюнктурный) прогноз рынка имеет в первую очередь предсказательный характер, это попытка ответить на вопросы: а что, собственно, будет; чего следует ожидать с наибольшей вероятностью? Тогда **как** долгосрочный прогноз, напротив, имеет преимущественно **предуказательный** характер, предлагая широкий набор альтернативных вариантов развития рынка в обозримой перспективе, оставляя несколько в стороне, на втором плане, конкретный выбор наиболее вероятного из указанных событий.

Что же касается среднесрочного прогнозирования, то оно, как правило, имеет в примерно равной мере и предсказательный характер (например, конкретное предвидение координат точек перелома в тенденциях общего классического циклического воспроизводства и развития конъюнктуры конкретного товарного рынка), и в то же время **предуказательный** характер, оставляя некоторое поле для альтернативных вариантов предвидения.

Во-вторых, это вполне очевидные различия в формулировке общего концептуального подхода, изначально задающего динамику основополагающего исследуемого параметра как конкретного объекта прогнозирования, т.е. устойчивого, усредненного долговременного тренда (тенденции) для долгосрочного прогнозирования или, напротив, более кратковременных отклонений от него в ту или иную сторону при решении вопросов конъюнктурного и среднесрочного характера.

В-третьих, исключительно важно и то, что решение прогнозных задач с различными изначально заданными горизонтами предвидения требует первоочередного учета совершенно различных по своей экономической природе ведущих факторов формирования рынка. Так, факторы, характеризующие текущее, кратковременное соотношение спроса и предложения на рынке, решающим образом определяющие соответствующие колебания конъюнктуры, играют существенно меньшую роль при формировании более устойчивых среднесрочных тенденций рынка, где основным уже выступает фактор классического циклического воспроизводства. И далее, при прогнозировании уже долгосрочных тенденций роль временных и постоянно действующих циклических факторов уходит на второй план, тогда как, напротив, ведущими становятся многочисленные и различные по природе постоянно действующие нециклические факторы, более устойчивые в своей динамике. Что же касается учета факторов временного и случайного характера, то в данном случае ими можно пренебречь.

И, наконец, в-четвертых, как убедительно свидетельствует практика внешнеэкономического прогнозирования, надежное и качественное решение задач такого рода в каждом конкретном случае, но в зависимости от заданного горизонта предвидения каждый раз требует осмысленного использования своего конкретного прогностического инструментария, т.е. соответствующего набора взаимодополняемых и различных по природе

методов прогнозирования, обеспечивающих наибольшую надежность конечных прогнозных результатов.

Долгосрочное прогнозирование рынка, представляя собой прежде всего базу стратегического экономического планирования, объектом своего исследования имеет самые общие, усредненные, а следовательно, относительно устойчивые на протяжении всего многолетнего предшествующего (базового) и соответственно прогнозируемого периодов тенденции (тренды) рынка. К числу важнейших факторов, которые следует в первую очередь учитывать при разработке долгосрочных прогнозов мирового рынка, относятся наиболее значимые постоянно действующие нециклические факторы. В их числе: научно-технический прогресс, обеднение и истощение природных ресурсов, дальнейшая концентрация производства и капитала, роль транснациональных корпораций, демографический и инфляционный факторы. Что же касается колебаний, обусловленных воздействием, например, фактора среднесрочного циклического воспроизводства, а тем более факторов временных и случайных, включая спекулятивные, то они в данном случае в расчет вообще не должны приниматься, хотя совершенно очевидно, что их присутствие на рынке будет иметь место и будет ощущаться в каждый конкретный момент времени.

Задача краткосрочного прогнозирования рынка, напротив, состоит в том, чтобы найти некую траекторию исследуемого параметра, отличающегося от упомянутых выше устойчивых долговременных тенденций. Краткосрочное прогнозирование рынка часто, и не без оснований, отождествляют с конъюнктурным прогнозированием. И это не удивительно. Экономический смысл понятия «конъюнктура», как известно, предполагает оценку внешнего, поверхностного состояния текущей экономики через призму сугубо рыночных отношений в категориях спроса-предложения и цен. При этом предполагается, что речь, как правило, идет опять же о текущем положении на рынке в ограниченный период времени и, соответственно, о ближайших, краткосрочных перспективах его развития на период от одного до полутора лет.

Определяющими факторами в процессе анализа и прогнозирования конъюнктуры будут постоянно действующие циклические и нециклические факторы в их наиболее динамичном кратковременном проявлении совместно с факторами сезонными, временными, случайными и спекулятивными, играющими именно здесь исключительно важную роль.

Что же касается особенностей среднесрочного прогнозирования рынка, то оно предполагает выявление тенденций среднесрочного характера, отличных от кратко- и долгосрочных. Основным макроэкономическим фактором, формирующим такого рода тенденцию, будет характер циклического воспроизводства. Определенное влияние на него несомненно будут оказывать и некоторые из перечисленных выше постоянно действующих нециклических факторов, например, научно-технический прогресс

в своих конкретных среднесрочных проявлениях, а также монополизация, концентрация производства и капитала, роль международных сообществ и организаций, факторы экологического характера. Напротив, факторы временного и случайного характера в данном случае могут не рассматриваться.

Таким образом, при разработке прогнозов мирового рынка, в зависимости от поставленной задачи и заданного горизонта прогнозирования, необходимо в каждом конкретном случае учитывать строго определенные группы факторов. Принимая за основу, что долгосрочные прогнозы всегда базируются на выявлении устойчивых многолетних трендов, а среднесрочные и тем более краткосрочные (конъюнктурные) — на соответствующих отклонениях от них.

Вместе с тем в самом общем виде любые прогнозы мировых товарных рынков должны строиться по единой логической модели:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots) + f(x_1, x_2, x_3, \dots),$$

где Y — прогнозируемый параметр (показатель) товарного рынка (цена, спрос, предложение, экспорт, импорт и т.д.);
 $f(X_1, X_2, X_3, \dots)$ — функция зависимости прогнозируемого параметра от обще-хозяйственных (макроэкономических) факторов состояния мировой экономики;
 $f(x_1, x_2, x_3, \dots)$ — функция зависимости прогнозируемого параметра от микроэкономических (товарно-рыночных) факторов состояния исследуемого товарного рынка.

Прогнозирование конъюнктуры. Понятие «конъюнктура», уже давно и прочно вошедшее в лексику экономистов всего мира, толкуется ими по-разному. Нам представляется, что наиболее правильно под этим термином понимать конкретную по времени и месту оценку достаточно кратковременного (от нескольких дней до года) состояния процесса общественного воспроизводства (текущего, в прошлом или будущем на строго ограниченном периоде) применительно к мировой экономике в целом, отдельно взятой стране либо конкретному товарному рынку, рассматриваемую через призму факторов, характеризующих сугубо рыночные отношения и внешние проявления и не затрагивающих глубинные, основополагающие причинно-следственные связи сферы обращения с производством и потреблением. Именно первая, т.е. сфера обращения, является в данном случае главным объектом исследования, а общая оценка состояния конъюнктуры осуществляется через рассмотрение и сопоставление трех основных категорий рыночного механизма: спрос — предложение — цена.

Эти категории всегда находятся в сложных, часто противоречивых **взаимоотношениях**, прямых и обратных связях, быстро изменяющихся под **воздействием** большого числа факторов формирования конъюнктуры как

постоянного, так и временного и случайного характера. При этом цена как основной интегральный показатель состояния конъюнктуры в каждый конкретный период времени рассматривается как функция текущего соотношения спроса и предложения на рынке.

В силу перечисленных особенностей для конъюнктуры характерна крайне высокая неустойчивость и динамичность, что уже само по себе предопределяет реальную возможность фиксации того или иного ее более или менее устойчивого состояния лишь на весьма ограниченном, очень коротком отрезке времени, а целесообразность разработки ее прогноза — исключительно на краткосрочную перспективу, как правило, не превышающую 1—1,5 года. Практика свидетельствует, что даже на этом относительно коротком интервале времени состояние конъюнктуры может неоднократно меняться самым кардинальным образом, не говоря уже о более продолжительном периоде.

В отдельные периоды формирования конъюнктуры исследуемого товарного рынка он находится под серьезным влиянием сезонности, а также разнообразных факторов временного и случайного характера. К числу последних относятся политические и социальные кризисы, военные действия, трудовые конфликты (забастовки), стихийные бедствия (землетрясения, цунами, наводнения, пожары и т.д.).

Временные и случайные факторы в силу своей природы относятся к числу крайне трудно предсказуемых, но сам факт их возможного проявления часто требует разработки альтернативных вариантов прогнозов. И в этом видится их специфическая роль при оценке возможных перспектив развития конъюнктуры товарных рынков.

Следует исходить из того, что динамика товарного рынка и ее перспективы развиваются главным образом в рамках одной из фаз классического среднесрочного цикла воспроизводства (кризиса, депрессии, оживления или подъема), отклоняясь от генеральной линии в ту или другую сторону. Однако наибольший интерес при этом все-таки представляет предвидение координат точек перелома в развитии конъюнктуры, динамики цен, поскольку именно это будет означать необходимость коренного пересмотра тактики поведения фирмы на данном рынке с ее продажами или закупками соответствующего товара, о чем подробнее писалось выше.

Обычно выделяют два уровня исследования конъюнктуры: общехозяйственный и товарно-рыночный. Общехозяйственный уровень предполагает исследование самого общего состояния мирового хозяйства в целом либо в отдельно взятом регионе или стране. И уже на этом общем фоне исследуется конъюнктура применительно к конкретному товарному рынку с учетом его специфики и места в современной системе мирохозяйственных связей.

Именно через соотношение спроса-предложения и цен, их динамики дается практическая оценка текущего состояния конъюнктуры в **терми-**

нах «высокая» и «благоприятная» или «низкая» и «неблагоприятная». Как «высокая» и «благоприятная» конъюнктура оценивается, когда спрос превышает предложение и цены имеют повышательную тенденцию (в этом **случае** говорят «рынок **продавца**»); как «низкая» и «неблагоприятная» — когда предложение, напротив, превышает спрос и соответственно цены снижаются (тогда говорят «рынок **покупателя**»).

Цена, несомненно, — важнейший элемент рыночного механизма, и, что наиболее важно для внешнеторговой практики, она всегда конкретна и доступна для объективного рассмотрения и оценки. Являясь в своей первооснове денежным выражением стоимости, цена в рыночных отношениях отражает пропорцию обмена товара на деньги, являясь наиболее надежным и универсальным показателем положения на рынке. Относительный уровень цены, ее повышательная или понижающая динамика выступают как наиболее важный обобщенный параметр состояния конъюнктуры, как вполне конкретная результирующая соотношения между спросом и предложением на рынке — но в строго рассматриваемый момент или в достаточно ограниченный период времени.

Под мировым спросом здесь подразумевается не потенциальный, а именно платежеспособный спрос, т.е. то количество товара, за которое покупатель готов уплатить деньги при данном уровне цен. В повседневной практике, к сожалению, нет единого надежного статистического показателя, которым можно было бы со всей определенностью охарактеризовать величину мирового спроса. Обычно о нем судят по показателям объема общего потребления фактическому и предполагаемому в обозреваемой перспективе с учетом изменения складских запасов у потребителей исследуемого товара. Под мировым предложением понимается то количество этого товара, которое производители реально готовы предложить покупателям при существующем уровне мировых цен на рынке и имеющихся производственных мощностях. Статистически предложение можно опосредованно оценивать через уровень и динамику производства и складских запасов у производителей и продавцов.

Между спросом и предложением товара в условиях замкнутой мировой системы экспортно-импортных отношений в общем и целом должно наблюдаться статистическое равенство, однако на практике это бывает далеко не всегда, поскольку эластичность спроса и предложения по отношению к цене весьма различны. В итоге на рынке в отдельные периоды часто образуется неудовлетворенный спрос или, напротив, избыточное **предложение**, что незамедлительно отражается на уровне и динамике цен, **т.е.** на общем состоянии конъюнктуры рынка.

Замкнутую систему мирового рынка, характеризующуюся в каждый конкретный момент соответствующим состоянием спроса, предложения **и** цен, находящихся в активном прямом и обратных взаимодействиях, **так** как все они воздействуют и зависят друг от друга, можно **рассматри-**

вать и с позиции рыночного равновесия. Однако правомерной такая точка зрения представляется лишь при конъюнктурных исследованиях и краткосрочном прогнозировании. Равновесие при этом всегда носит не статический, а неустойчивый динамический характер.

Главной причиной отсутствия **сколько-нибудь** стабильного долговременного равновесия на мировом товарном рынке является то, что разрозненные и в большинстве случаев независимые участники рынка, т.е. производители, потребители, продавцы и покупатели, принимают, как правило, самостоятельные и нескоординированные между ними решения, касающиеся реализации их собственной тактики выступления на рынке, преследуют при этом свои собственные цели и интересы в условиях постоянной конкуренции, причем на основе далеко не полной, достоверной, а часто и противоречивой информации о рынке, которая оказывается доступной каждому из них. В итоге на мировом рынке, даже при условии относительно высокой степени концентрации и монополизации производства и капитала, растущих попытках оказать влияние на развитие конъюнктуры рынка со стороны отдельных правительств, при существовании международных экономических сообществ и организаций, монополистических объединений и транснациональных корпораций постоянно возникают колебательные процессы с достаточно большой амплитудой и продолжительностью как следствие временного нарушения идеального рыночного равновесия.

Сегодня рыночный механизм претерпел существенную трансформацию в силу господства монополистических объединений, а также осуществления мер государственного регулирования. Эпоха безудержной свободной конкуренции безвозвратно ушла в прошлое, ее место заняла государственно-монополистическая конкуренция при определяющей роли транснациональных корпораций. Однако сущность рыночного механизма все-таки мало изменилась, поскольку сохранилось необходимое и достаточное условие товарного **производства — общественное** разделение труда между различными группами собственников. Ярким примером этому может служить резко колеблющаяся конъюнктура и цены даже на столь монополизированном мировом рынке, как нефтяной, имевшие место в самом конце прошлого и начале нового, двадцать первого столетия.

На рисунке 7.1 показана общая блок-схема процесса разработки конъюнктуры товарного рынка, которая по существу является не чем иным, как «деревом целей». На схеме детализирована лишь одна из трех основных частей-блоков общего прогноза — «прогноз соотношения спроса и предложения» на рынке конкретного товара и не рассмотрены две другие — «прогноз общехозяйственной конъюнктуры», отражающий общий фон — состояние экономики в целом, а также «прогноз в сфере валютно-финансовых отношений», характеризующий общий финансовый климат в мире, соотношение основных мировых валют и действие междуна-

родных финансовых институтов. Два последних блока по отношению к изучаемому рынку играют роль экзогенных факторов.

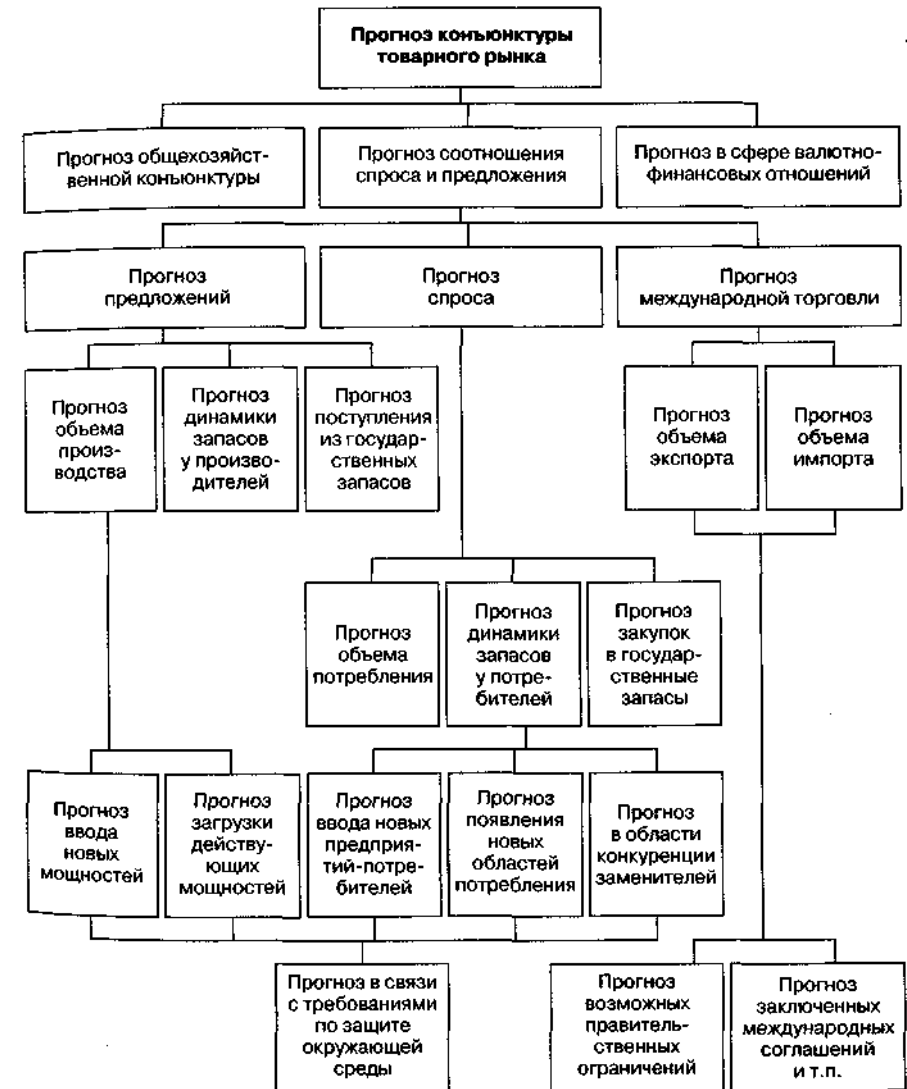


Рис. 7.1. Блок-схема разработки прогноза конъюнктуры товарного рынка

Предложенное «дерево целей» можно рассматривать как общую схему **процедуры** составления прогноза конъюнктуры товарного рынка, причем **вполне** очевидно, что этот процесс реализуется в несколько этапов и **достаточно** трудоемок. В самом деле, опыт свидетельствует, что, например, для

того, чтобы подготовить прогноз конъюнктуры, например по мировому рынку меди, необходимо в качестве предварительной исходной информации иметь информацию о перспективах, по крайней мере, по **10—15** другим блокам предложенной схемы. Такого рода процедура, по существу, моделирует логику традиционного подхода эксперта-разработчика к решению прогнозных задач. Следует, однако, заметить, что ответы, которые он должен получить согласно этой схеме, при таком подходе вряд ли обещают высокую степень надежности конечного результата, поскольку получение данных по каждому из указанных блоков является в значительной мере самостоятельной и достаточно сложной прогнозными задачами.

В процессе разработки прогноза конъюнктуры товарного рынка привлекается широкий набор экономических показателей, прямо или косвенно характеризующих соотношение спроса и предложения на рынке. В их числе: динамика складских запасов у производителей и потребителей, загрузка соответствующих производственных мощностей, имеющийся портфель заказов и др. Чрезвычайно информативными, хотя и косвенными индикаторами состояния текущей конъюнктуры и возможных изменений в обозримой перспективе могут выступать многие показатели общеэкономического состояния конъюнктуры, включая динамику акций на фондовых биржах и срочных контрактов на товарных биржах, учетных ставок ведущих банков, загрузки мощностей в смежных отраслях промышленности и индустрии в целом, ассигнование на машины и оборудование в отраслях промышленности, общий уровень занятости и безработицы, число обанкротившихся или, напротив, вновь созданных компаний, показатели развития отдельных отраслей, в частности строительства, и т.д.

Как свидетельствует опыт, многие из такого рода показателей в своей динамике нередко дают прогностический эффект так называемого опережающего развития (временного лага), что позволяет их использовать в качестве ранних индикаторов возможного перелома в развитии конъюнктуры исследуемого товарного рынка в пределах всего заданного прогнозного периода, т.е. в течение **2—4** кварталов. Наличие такого рода **лаговых** показателей, их учет является важнейшим условием достижения необходимой точности и надежности прогнозов предсказательного **типа**¹.

Долгосрочное прогнозирование мировых цен, спроса-предложения, экспорта-импорта. Долгосрочное прогнозирование имеет главной целью оценку устойчивых долговременных тенденций развития объекта в прошлом и на этой базе выявление наиболее вероятного их продолжения в будущем. При этом в процессе прогнозирования должны определяться возможные противоречия и диспропорции развития рынка.

¹ Подробнее см.: Поляков **В.В.** Мировой рынок: вопросы прогнозирования. М.: КНОРУС, 2004. С. **103—107; 114—115.**

Чрезвычайно важно также, что в долгосрочном прогнозе, в отличие от краткосрочного и в значительной мере среднесрочного, резко меняется соотношение разновидностей предсказательного и предугадательного типов суждений о будущем, как это трактует известный российский ученый в области прогностики, президент Академии прогнозирования (исследований будущего) профессор **И.В. Бестужев-Лада**¹. В данном случае это соотношение складывается явно в пользу второго, т.е. к переходу от попыток простого предвидения и описания будущего и путей его реального формирования к активному конструированию этого будущего и указанию средств, необходимых для его достижения, в соответствии с определенными деловыми интересами, потребностями и объективными ограничениями.

Основное место в долгосрочном прогнозировании занимает обоснование и оценка возможных альтернативных вариантов развития событий. Исключительно важную роль при этом призван играть инструментарий многовариантного имитационного моделирования, когда при определении будущего далеко не всегда следует стараться дать ответ на вопрос, что же будет конкретно и однозначно, но, напротив, показать, каким набором наиболее вероятных вариантов может быть представлено это отдаленное будущее при условии соблюдения тех или иных заранее заданных условий, гипотез и предпосылок.

По существу, в данном случае речь идет о построении сценария как интегрированной формы прогноза, сочетающего в себе структурный причинно-следственный подход с историческим, в силу чего данный сценарий может рассматриваться как логическая системная модель, которая описывает пути достижения и возможные варианты будущего, хотя и не всегда предвосхищает со всей определенностью, какое именно из этих направлений будет реализовано, но в то же время устанавливает набор объективно возможных последствий тех решений, которые принимаются в узловых точках (проблемах).

Такого рода сценарий является развернутым методическим подходом при оценке взаимодействия комплекса сложных и далеко не всегда строго формализуемых факторов формирования рынков. Он не предусматривает какого-либо одного директивного решения проблем настоящего и будущего, но как бы описывает возможную гипотетическую последовательность событий, построенную с целью сосредоточить внимание исследователя-разработчика долгосрочного прогноза и лиц, принимающих на его **базе** соответствующие решения, на причинно-следственных процессах и важнейших направлениях этих решений для последующей оптимизации **их** долговременных планов и программ. От чисто описательной, сугубо

Бестужев-Лада И.В. и др. Рабочая книга по прогнозированию / Под ред. **И.В. Бестужева-Лады.** М.: Мысль, 1990.

качественной модели такого рода прогнозный сценарий отличается строгой системностью, опирается на анализ исторических путей эволюции исследуемого объекта и совокупность логически совместимых и непротиворечивых авторских предположений и гипотез.

Сценарий разработки долгосрочного прогноза на примере мирового рынка минерального сырья представлен в виде блок-схемы на рис. 7.2, где дается наглядное представление об основных проблемах, подлежащих обязательному решению, и поэтапных **задачах**, обеспечивающих достижение конечной цели прогнозирования.

Из всех параметров (экономических показателей), характеризующих долгосрочные перспективы развития мирового рынка, наибольший интерес с точки зрения участника внешнеэкономической деятельности, несомненно, представляют два: во-первых, прогнозирование уровня мировых цен на тот или иной товар или товарную группу и, во-вторых, прогнозирование их потребностей (спроса). Анализ долгосрочной динамики мировых цен в перспективе позволит определить сравнительную эффективность предполагаемого экспорта, а исследование тенденций спроса — оценить максимально возможный объем этого экспорта. Аналогичная система рассуждений относится и к потенциальным импортерам той или иной продукции с мирового рынка.

Основополагающий методологический подход (принцип) к разработке долгосрочных прогнозов мирового рынка по своей сути аналогичен тому, который описан выше для целей краткосрочного (конъюнктурного) прогнозирования, хотя его применение и формирующие его факторы, которые при этом учитываются, **будут** совершенно иными. Его суть состоит в использовании тесной зависимости развития мирового товарного рынка, всех его более или менее крупных составляющих (конкретных групп товаров) от состояния и движения мировой экономики в целом, неразрывными звеньями которой и являются эти рынки. Отсюда закономерно следует, что в процессе разработки долгосрочных прогнозов для первоочередного учета наиболее важных факторов долгосрочного формирования мирового рынка в первую очередь необходимо привлечь к рассмотрению наиболее мощные долгоживущие постоянно действующие нециклические факторы, характеризующие с наибольшей полнотой самые общие и важные стороны глубинного процесса рыночного воспроизводства.

Отсюда закономерно следует вывод о том, что при разработке долгосрочных прогнозов мировых товарных рынков первостепенное внимание следует уделять крупным, высокоагрегированным макроэкономическим показателям, таким как индексы промышленного производства в целом и по важнейшим отраслям, производительность труда, параметры, характеризующие развитие научно-технического прогресса, демографические показатели, индексы инфляции, и т.п. Именно их использование позволит избежать нежелательного в данном случае влияния многочисленных

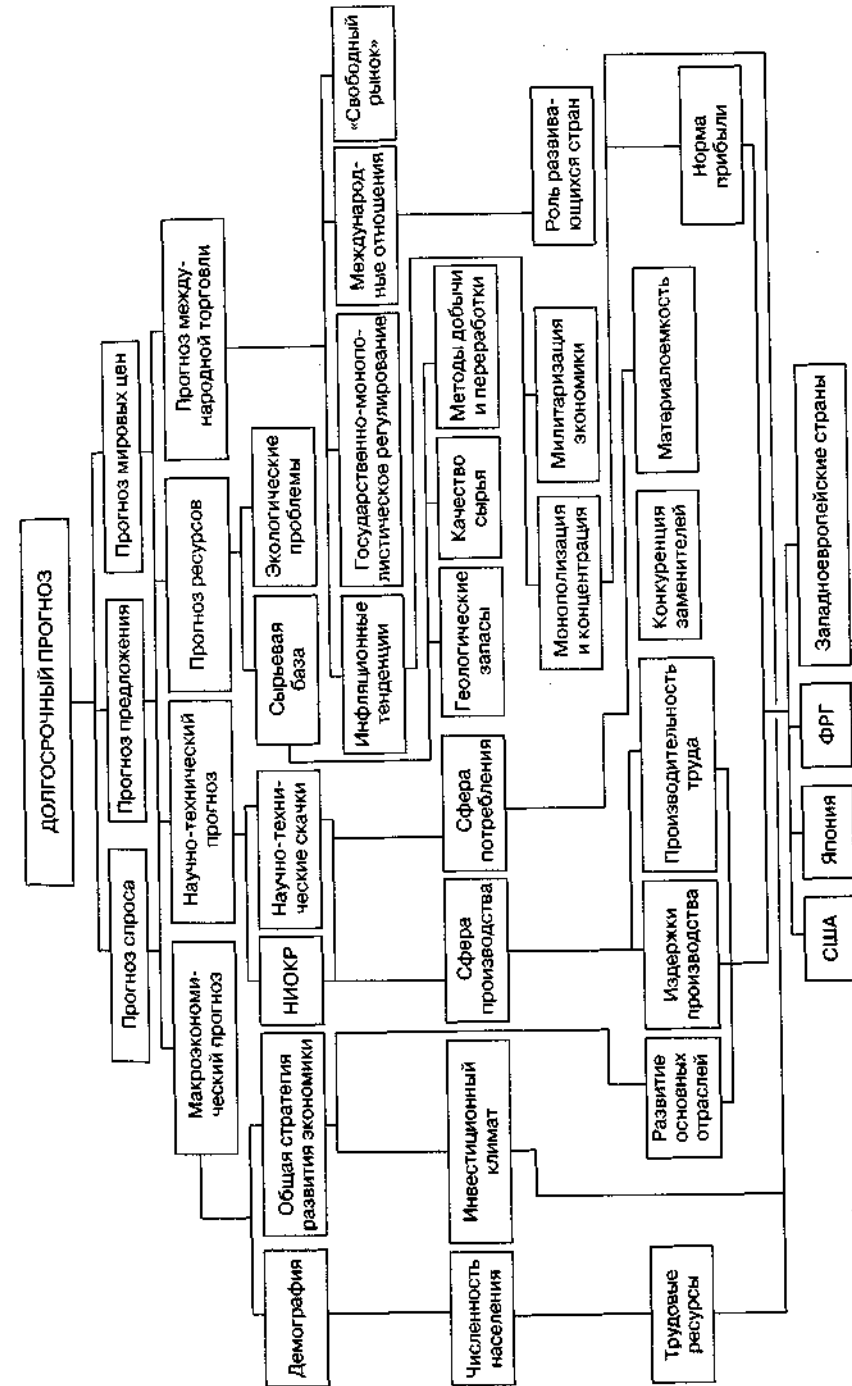


Рис. 7.2. Сценарий разработки долгосрочного прогноза мирового рынка минерального сырья

и труднопредсказуемых факторов среднесрочного циклического, а тем более временного и случайного характера, что, напротив, было бы абсолютно необходимо в процессе разработки прогнозов с меньшим горизонтом предвидения.

Опыт долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков убедительно свидетельствует, что точность, надежность и доказательность конечных результатов резко повышается вследствие большей стабильности (инерционности) используемых высокоагрегированных макроэкономических показателей, поскольку они в отличие от более высокочастотных микроэкономических показателей, характеризующих специфику конкретного товарного рынка как объекта прогнозирования, в существенно меньшей степени вносят в долгосрочный прогноз какие-либо нежелательные внутренние искажения. Более того, увеличение горизонта прогнозирования, как свидетельствует практика, настоятельно требует увеличения степени агрегации используемых макроэкономических показателей, с одной стороны, и увеличения их числа по сравнению с микроэкономическими показателями — с другой. Разумеется, что соотношение макро- и микропеременных, используемых в процессе разработки долгосрочного прогноза рынка, в каждом конкретном случае индивидуально в зависимости от природы конкретного товара и места, занимаемого им в международной торговле.

Немаловажно также и то, что использование в процессе разработки долгосрочных прогнозов различных рынков, например промышленного сырья, идентичных макроэкономических показателей и, соответственно, их оценок на перспективу, позволяет выработать объективно сопоставимые прогнозные суждения по широкому кругу товарных рынков на базе заранее сформулированных автором прогнозов единых гипотез и предпосылок, что с методологической точки зрения крайне интересно, поскольку резко облегчает весь процесс разработки прогнозов и повышает их научную доказательность.

Особое место в теории и практике долгосрочного прогнозирования мирового хозяйства занимают вопросы анализа так называемых *больших циклов (волн) развития конъюнктуры*, охватывающих по протяженности более чем полувековой период. Такого рода прогнозы в специальной литературе часто относят к категории долгосрочных или долговременных.

Впервые вопрос о существовании столь продолжительных экономических циклов был поставлен и сформулирован как научная гипотеза выдающимся российским ученым Н.Д. Кондратьевым — директором Конъюнктурного института в Москве в 20-х годах истекшего **столетия**¹.

¹ См.: Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. Т. 1. Вып. 1. М., 1925.; Он же. Проблема предвидения // Вопросы конъюнктуры. Т. 2. Вып. 1. М., 1926.

Эта идея сразу же привлекла внимание во всем научном мире и получила достаточно широкое признание, в итоге большие циклы конъюнктуры повсеместно получили название кондратьевских. К сожалению, автор этой теории не смог продолжить свои исследования, которые были трагически прерваны, поскольку он был репрессирован в 1930 г. в возрасте 38 лет и погиб восемь лет спустя.

Всеобщий интерес и научные дискуссии об истинной природе, механизме развития и даже о самом строго научнодоказательном факте реального существования больших экономических циклов (волн), однако, не утихал все последующие годы и продолжается до сих пор.

Вполне очевидна чрезвычайная важность с научной и практической точек зрения целесообразности дальнейшего всестороннего изучения больших кондратьевских циклов, поскольку, если гипотеза их существования и факторы формирования наконец получат окончательное надежное научное обоснование, такого рода большие циклы создадут крайне благоприятные предпосылки для успешной разработки основ методологии сверхдолгосрочного — на период 50 и даже более лет — прогнозирования мировой экономики и мирохозяйственных связей, т.е. для решения исключительно важной, можно сказать, глобальной проблемы экономической прогностики.

Все это не противоречит даже тому, что само использование уже ставшего устойчивым в наши дни понимания термина «конъюнктура» не очень корреспондируется с задачами долгосрочного прогнозирования, как их в те далекие годы трактовал основоположник теории длинных волн.

Несколько подробнее остановимся на особенностях долгосрочного прогнозирования конкретных рыночных параметров — мировых цен, мировых потребностей (спроса) и предложения (производства), а также импорта-экспорта на примере рынков сырьевых товаров промышленного происхождения.

Мировые цены. Объектом исследования в данном случае является усредненный уровень мировой цены на тот или иной товар, отражающий устойчивую долговременную тенденцию (тренд) без учета возможных кратковременных отклонений под воздействием факторов чисто конъюнктурного и среднесрочного циклического характера, хотя вполне очевидно, что эти факторы, несомненно, останутся и будут действовать на рынке. Под их влиянием будут наблюдаться относительно непродолжительные периоды более высоких или низких цен как отклонение от долговременного тренда, однако выявление и учет такого рода отклонений от устойчивой долговременной тенденции намеренно не включается в задачу Долгосрочного прогнозирования мировой цены, и, соответственно, к рассмотрению они не должны приниматься.

Определяющими факторами, лежащими в основе долговременных **тенденций** мировых товарных цен, как уже отмечалось выше, будут наи-

более устойчивые постоянно действующие нециклические факторы формирования мирового рынка. Именно они определяют основную первопричину общего уровня и долговременной динамики цен (как и вообще цен производства, т.е. издержек производства и прибыли). Таким образом, если при прочих равных условиях, например под воздействием научно-технического прогресса, наблюдается устойчивая тенденция роста производительности труда, то и стоимость, а соответственно, и издержки производства товара уменьшаются, что в итоге должно приводить к понижению цен. На практике это, разумеется, далеко не всегда так, поскольку, напротив, столь же устойчивым повышательным воздействием обладают многие другие факторы, в их числе: номинальный и реальный рост заработной платы, воздействие общеинфляционных тенденций, растущие расходы, связанные с истощением и обеднением разрабатываемых месторождений природных ископаемых, а также неуклонно увеличивающиеся расходы на защиту окружающей среды от загрязнения и т.п.

Отсюда следует, что для правильного понимания совокупного процесса формирования долговременной динамики мировых цен в первую очередь необходимо выявить и оценить наиболее важные факторы и найти им конкретные количественные характеристики (экономические показатели), отражающие основное воздействие этих факторов на изменение издержек производства того или иного товара как в сторону их повышения, так и в сторону снижения.

Что же касается средней прибыли как второй составной части цены производства, то для наиболее крупных, масштабных традиционных товаров или их групп в международной торговле в процессе разработки прогноза в большинстве случаев ею можно пренебречь, поскольку в длительном плане прибыль по отношению к издержкам производства относительно постоянна, причем в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке эта доля вообще не столь уж значительна.

Разумеется, приведенные выше рассуждения справедливы лишь для большинства «зрелых» товарных рынков с олигополистической организационной структурой и присущим ей регулированием цен на базе целевой нормы прибыли. Рынки товаров относительно новых, молодых и не слишком масштабных, особенно из числа сложной машинотехнической и другой готовой продукции, часто имеют особую специфику и нередко развиваются, не подчиняясь господствующим мировым тенденциям.

Спрос-предложение. Долгосрочное прогнозирование спроса или потребностей является по важности вторым после цен вопросом, который необходимо решать в процессе разработки стратегии внешнеэкономических связей на длительную перспективу. Естественно, что объективно складывающиеся потребности мирового рынка в целом либо рынков отдельных стран будут выступать в качестве предела возможного расширения

импорта, а следовательно, и масштабов развития производства в странах-экспортерах тех или иных товаров сверх собственных внутренних **потребностей**. Тем более это относится и к целенаправленному развитию в них соответствующего экспортного производства.

Мерой долговременного спроса на конкретный товар на мировом рынке в данном случае может выступать такой экономический показатель, как его фактическое потребление. Естественно, что между понятиями спрос и потребление имеются известные различия. Спрос обычно выступает как объективная необходимость в различных видах материальных благ (товаров или услуг), как следствие неуклонного развития мирового сообщества или страны в отдельности, тогда как **потребление — лишь** часть этих статистически подтверждаемых потребностей с учетом уже достигнутого уровня развития и имеющегося финансового обеспечения при данном уровне мировых цен. В тех случаях, когда рост потребностей не наталкивается на узость имеющейся материальной базы производства товара либо применительно к отдельно взятой стране — на какие-либо директивные ограничения по его импорту, между потребностью и потреблением на достаточно продолжительный период можно условно поставить тождество.

Изучение долговременных потребностей и выявление их закономерностей в развитии становится возможным и полностью оправданным лишь в условиях достаточно высокого общего уровня производства и развитых рыночных отношений в экономике. Только в этом случае у потребителя имеется относительная свобода выбора и между оценками спроса и предложения в долгосрочном плане можно предполагать примерное равенство. При этом важно подчеркнуть и то, что в условиях нормальных рыночных отношений движущей силой развития рынка будет выступать именно спрос, т.е. потребность, тогда как предложение, по существу, вторично и будет всегда стремиться к **его** полному удовлетворению.

Очевидно, что формирование долговременных тенденций спроса на важнейших, наиболее крупных мировых товарных рынках происходит в тесной зависимости от общехозяйственного (макроэкономического) состояния экономики в целом. Отсюда закономерно следует, что в качестве ведущих факторов, определяющих соответствующие потребности в Долговременном плане, следует принимать постоянно действующие **нециклические** факторы, развивающиеся **под** воздействием прежде всего **научно-технического** прогресса, структурных сдвигов в экономике, роста народонаселения, его благосостояния и др.

Конкретная оценка этих факторов может быть получена через динамику таких макроэкономических показателей, как индекс валового национального продукта, промышленного производства, общая численность **населения** и изменение его возрастной структуры, реальные доходы, **факторы** экологического характера, межотраслевые сдвиги и др.

Кроме того, в условиях постоянных конкурентных отношений между товарами на мировом рынке для каждого из них в процессе разработки долгосрочных прогнозов потребностей (спроса) следует учитывать возможности замены одного другим, а также специфику развития различных отраслей мирового хозяйства, что в свою очередь позволит отразить в перспективе динамику внутренней структуры спроса.

К числу микроэкономических показателей, которые позволяют еще более конкретизировать особенности анализа и долгосрочного прогнозирования потребностей в том или ином товаре, следует отнести уровень мировой цены на него в сопоставлении с ценами на соответствующие конкуренты-заменители. Важным при этом будет не столько абсолютный уровень цены, сколько сравнительная долговременная динамика ценовых соотношений на эти товары, что при наличии устойчивой тенденции будет наглядно свидетельствовать о повышении или, наоборот, снижении относительной конкурентоспособности того или иного товара на мировом рынке.

Что касается другой важнейшей категории мирового рынка — *предложения* того или иного конкретного товара, то его достаточно надежно может характеризовать уровень фактического производства. Важным, однако, представляется то, что применительно к задачам долгосрочного прогнозирования рынка вполне допустимо ставить знак условного равенства между спросом и предложением. Разумеется, в каждый конкретный момент времени между этими параметрами будут некоторые, подчас даже очень существенные различия, но их оценка должна осуществляться в рамках краткосрочного, т.е. конъюнктурного прогнозирования, основной целью которого, в отличие от долгосрочного, является анализ текущего соотношения спроса и предложения.

В плане изучения долговременных, устойчивых во времени тенденций (трендов) спроса и предложения следует исходить из того, что они всегда стремятся к относительному равновесию, что характерно для подавляющего большинства зрелых и масштабных товарных рынков современной международной торговли.

Совершенно очевидно также, что при определении долгосрочных перспектив развития производства того или иного товара его основной предпосылкой, движущей силой будет в первую очередь оценка наиболее вероятного уровня спроса на этот товар на мировом рынке. Таким образом, с позиций прогнозирования именно спрос является первичным, а производство — вторично, как следствие тех или иных мероприятий организационного и инвестиционного характера, целенаправленно ориентированных производителем на соответствующее удовлетворение возможного рыночного спроса.

Важно также и то, что долгосрочный прогноз производства, как правило, носит по своему функциональному признаку управляемый **програм-**

ными или организационный характер, тогда как аналогичный прогноз спроса, напротив, осуществляется в чисто исследовательских целях. Кроме того, хотя конечные прогнозные оценки долгосрочного спроса и предложения **должны** быть очень близки, факторы формирования каждого из них принципиально отличны по своему содержанию. И лишь в редких случаях между долгосрочными оценками спроса и реального предложения может наблюдаться существенный разрыв, когда, например, масштабы производства на обозримую перспективу по тем или иным причинам в своем развитии не могут успевать за растущим спросом. Впрочем, как уже отмечалось выше, эта ситуация для современного мирового рынка является скорее исключением из общего правила, а производство в этом случае будет выступать в качестве жесткого ограничителя удовлетворения потенциального спроса на соответствующий товар, тогда как уровень цен — прямым регулятором, обеспечивающим динамическое рыночное равновесие спроса и предложения в создавшихся условиях.

На основании изложенного можно без серьезного преувеличения утверждать, что долгосрочный прогноз предложения (производства) — это в первую очередь не столько научное предвидение будущего в традиционном понимании этого термина, т.е. не классический исследовательский или поисковый прогноз, сколько экономически обоснованное и целенаправленное его конструирование и планирование как прямое следствие «дел рук человеческих», как объект программного, организационного и нормативного прогнозирования.

Долгосрочные прогнозы спроса (потребностей) и предложения (производства) на современном мировом рынке необходимо рассматривать в неразрывной логической причинно-следственной цепочке в рамках единой системы, построенной по типу «ведущий — ведомый», где определяющей движущей силой в подавляющем числе случаев выступает именно спрос.

Экспорт-импорт. Прогнозные оценки спроса (потребности) на ту или иную продукцию, в свою очередь, являются методологической и информационной основой для разработки прогнозов ее экспорта и импорта. Как самостоятельная задача они чаще всего представляют практический интерес в процессе средне- и долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков и лишь в ограниченной степени — при конъюнктурном (краткосрочном) прогнозировании, когда речь чаще всего идет о месячной или квартальной динамике соответствующих экономических показателей. **Иллюстрацией** этого могут служить блок-схемы (рис. 7.3 и 7.4), отображающие поэтапный сценарий разработки прогнозов экспорта и импорта того или иного товара на примере России.

На рисунке 7.3 описан общий сценарий подготовки прогноза экспорта **какого-либо** товара из России. С чисто методологической точки зрения

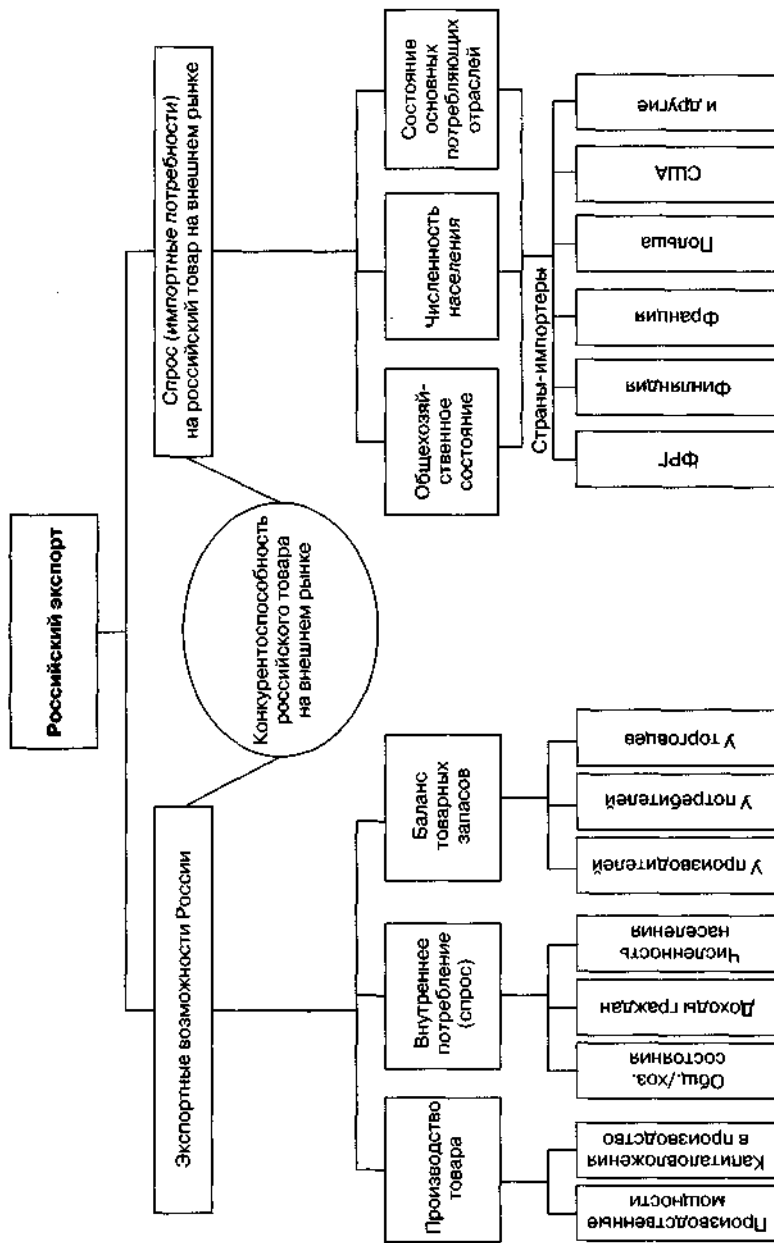


Рис. 7.3. Сценарий разработки прогноза экспорта из России

этот подход в значительной мере носит универсальный характер и может быть вполне применим для различных горизонтов предвидения — **кратко-, средне-** или долгосрочных, хотя каждый из них и имеет свою специфику.

Во всех случаях прогнозные оценки российского экспорта будут в решающей степени (разумеется, без учета обстоятельств временного и случайного характера) зависеть от двух групп факторов (характеристик рынка) — внутрироссийских и внешних. С одной стороны, выступают экспортные возможности страны, жестко лимитирующие максимально возможные объемы поставок на внешний рынок и исчисляемые как разница между производственными возможностями (имеющимися и предполагаемыми мощностями) и уровнем **внутристранового** потребления (спроса), а с другой стороны — и столь же жестко лимитирующий поставки на экспорт — платежеспособный спрос на этот товар на внешних рынках.

Вполне очевидно, что оценки первого и второго вовсе не обязательно должны совпадать, поскольку каждый из них определяет лишь возможные пределы (интервал) колебаний российского экспорта, не указывая на его абсолютную фиксированную величину. Основным элементом в определении последней выступает оценка реальной конкурентоспособности конкретного российского товара в сравнении с его аналогами (или заменителями), предлагаемыми иностранными фирмами-конкурентами на мировых рынках. Особенно важным является учет уровня конкурентоспособности для машинотехнической продукции и других готовых товаров как логическое следствие дальнейшего развития научно-технического прогресса в сфере их производства и последующего использования.

В каждом конкретном случае специфика разработки прогнозов в зависимости от заданного горизонта предвидения заключается в особенностях набора учитываемых при этом основных параметров (показателей) рынка. Так, при построении краткосрочного (конъюнктурного) прогноза российского экспорта важная роль должна отводиться учету высокودинамичного баланса товарных запасов у производителей, потребителей и торговцев. Напротив, таким высокоинерционным и низкودинамичным показателем, как изменение численности и структуры населения, в данном случае, видимо, можно вообще пренебречь.

Для среднесрочного прогноза на первое место выходят показатели динамики капиталовложений и имеющихся производственных мощностей, а для долгосрочного — учет макроэкономических показателей и численности населения в зарубежных странах — импортерах российской продукции, тогда как показатели, характеризующие балансы российских и иностранных товарных запасов, в силу своей высокой изменчивости в данном случае могут в расчет не приниматься.

Вполне допустима также предпосылка, что в условиях высокой товарной насыщенности современного мирового рынка и жесткой конкурен-

ции на нем во всех случаях решающим фактором в формировании прогнозной оценки российского экспорта будут в первую очередь внешние факторы, определяющие уровень потенциального спроса на соответствующую российскую продукцию в зарубежных странах с учетом ее реальной конкурентоспособности.

На рисунке 7.4 дается блок-схема, отображающая общий сценарий разработки прогнозов импорта какого-либо товара в Россию. В целом изложенная картина по своей сути и логике близка к той, которая ранее описывала экспорт. Ее основное отличие, однако, состоит в том, что ведущую роль в формировании прогнозных оценок импорта будут уже играть факторы **внутрироссийского** характера, связанные с оценками экономического состояния страны и уровнем платежеспособного спроса именно российского населения, а также с развитием отечественной импортозамещающей производственной базы. Именно внутренний рынок страны, уровень его платежеспособного спроса будет выступать реальным физическим ограничителем для поставок иностранных товаров, тогда как внешний рынок в силу его несравненно большей масштабности, обилия фирм-производителей и экспортеров, а также разнообразия условий поставок вряд ли будет сколько-нибудь серьезно сдерживать динамику соответствующего товарного экспорта в Россию. Ключевая роль при этом сохраняется за критерием оценки сравнительной конкурентоспособности иностранных товаров по отношению к их отечественным аналогам, но уже на российском рынке.

Описанные выше общие сценарии разработки прогнозов товарного экспорта и импорта на примере России дают наглядное представление об основных этапах построения соответствующих прогнозов, конкретном наборе необходимых для этого прогнозных оценок различных экономических показателей, которые должны привлекаться для успешного достижения поставленной цели.

Учитывая изложенное, весь процесс разработки долгосрочных прогнозов мировых цен и спроса (потребностей) на примере мировых рынков промышленного сырья в самом общем виде можно представить в виде системы следующих моделей:

$$C_t = f_1(\text{Изд}, \text{Пр}, C_s);$$

$$\text{Потр} = f_2(\text{П}_\text{пр}, \text{НТП}, \text{Нас}, C_t, \text{Зам});$$

$$\text{Изд} = f_3(\text{НТП}, \text{Прир}, C_s);$$

$$\text{НТП} = f_4(\text{НИОКР}, \text{Зам});$$

$$\text{Прир} = f_5(\text{Геол}, \text{Экол}),$$

где C_t — мировая цена на исследуемом товарном рынке;
Потр — потребность или уровень его потребления;

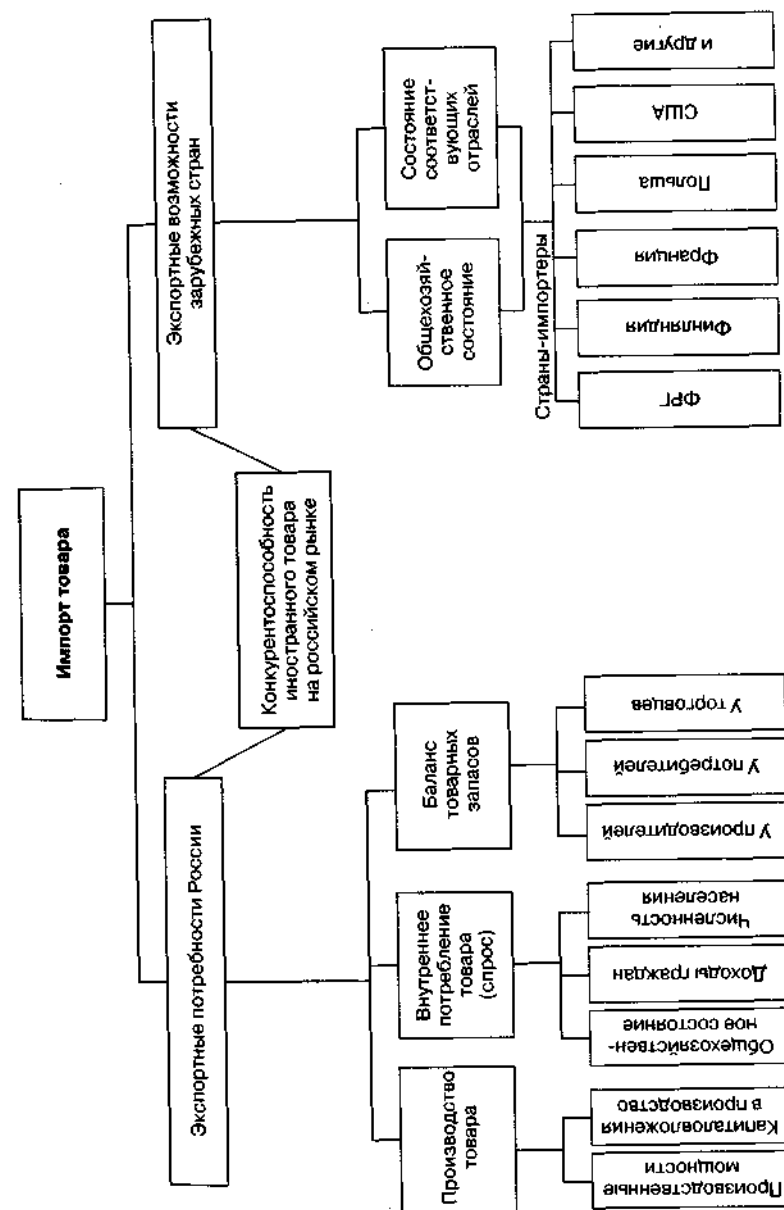


Рис. 7.4. Сценарий разработки прогноза импорта в Россию

- Изд — динамика издержек производства товара;
- НТП — влияние научно-технического прогресса;
- Прир — влияние факторов природного характера;
- Пр — средняя прибыль как составной элемент цены производства товара;
- Ц_м — динамика общих экспортных цен в международной торговле как характеристика общенфляционных тенденций;
- П_{пр} — общее промышленное производство в мире или в отдельной стране;
- Нас — численность населения в мире или в отдельной стране;
- НИОКР — уровень и динамика научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;
- Зам — влияние товаров-конкурентов (заменителей);
- Геол — геологические факторы, характеризующие особенности залегания месторождений и условия их разработки;
- Экол — факторы экологического характера.

Приведенная система общих уравнений является факторным аналогом модели мирового товарного рынка, отражающим поэтапный процесс разработки долгосрочного прогноза в соответствии с прогнозным сценарием, отображенным ранее на рис. 7.1.

Особенности среднесрочного прогнозирования. Вопросы методологии среднесрочного прогнозирования мировых товарных рынков рассматриваются в соответствующей главе учебника после освещения проблем их кратко- и долгосрочного прогнозирования. И это не случайно, а обусловлено тем, что специфика разработки среднесрочных прогнозов как бы проистекает из промежуточного положения последних по критерию продолжительности прогнозного горизонта и представляется яснее и убедительней на фоне и с учетом проблем и особенностей кратко- и долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков, рассмотренных выше.

Прогнозирование мировых товарных рынков на среднесрочную перспективу обычно охватывает период порядка 4—6 лет, а методология базируется на учете факторов формирования и характере развития классического среднесрочного цикла рыночного воспроизводства. В рамках этого цикла чаще всего выделяют четыре фазы: 1) спад; 2) кризис; 3) депрессию; 4) оживление и подъем (бум).

Считается общепризнанным, что в основе классического среднесрочного цикла развития рыночной экономики лежит процесс обновления основного воспроизводственного капитала. Сами же циклы отличаются чрезвычайным многообразием форм и характеров проявления, непостоянством их общей продолжительности и размахом амплитуды колебаний, длительностью отдельных фаз развития, а также несовпадением времени проявления пиковых значений циклов в отдельных странах.

Не случайно в этой связи, что среднесрочные прогнозы развития мировой экономики и на этом фоне соответствующие прогнозы мировых товарных рынков, как правило, не отличаются высокой надежностью. Особенно это касается предвидения точек перелома, т.е. временных координат перехода от одной фазы цикла к другой, не говоря уже о **продолжительности** каждой из фаз. И это при том, что именно такого рода прогнозные оценки по существу являются базовыми при разработке прогнозов развития конъюнктуры, что более подробно было объяснено выше.

В процессе разработки среднесрочного прогноза на макроэкономическом уровне в качестве основного прогнозируемого показателя чаще всего выступают индексы промышленного производства и ВВП, а также показатели, характеризующие динамику общих и отраслевых капиталовложений.

Используемые в процессе среднесрочного прогнозирования показатели развития мирового рынка в значительной мере повторяют те, которые характерны для задач по разработке компьютерных прогнозов. Однако здесь имеет место и принципиальное отличие, поскольку **раньше** в своей динамике многие из такого рода показателей выполняли функцию экономических индикаторов, часто предвосхищавших развитие общехозяйственной конъюнктуры благодаря присущим им прогностическим эффектам (временным лагам порядка 3—9 месяцев). Теперь же при разработке среднесрочных прогнозов эти лаги в силу своей ограниченности во времени никакой пользы уже не дают, и динамику соответствующих показателей на перспективу придется также оценивать. А это уже совсем другая и, несомненно, более сложная задача.

Вместе с тем главной особенностью формирования современного среднесрочного цикла воспроизводства является то, что он развивается не столько естественным, так сказать, независимым образом, сколько под влиянием тех или иных действий и мер, принимаемых со стороны государств и транснациональных корпораций в рамках их все более активных попыток антикризисного (**противоциклического**) регулирования экономики и ее отдельных отраслей. Причем меры эти носят в разных странах и монополистических объединениях весьма разрозненный, нескоординированный и часто противоречивый характер, преследуя свои сугубо национальные или частнособственнические интересы.

В числе такого рода мер, которые с позиций разработчика прогнозов будут всегда носить внешнюю директивно-управленческую направленность, находятся меры со стороны государства по стимулированию капиталовложений, соотношению норм капиталовложений и сбережений, налогообложению и увеличению доходов, а также покупательной способности населения, мероприятия по созданию новых рабочих мест, бюджетной и Денежно-кредитной политики, сдерживанию инфляции, расширению

финансирования государственных расходов, внешним и внутренним займам, ограничению импорта и стимулированию экспорта, содействию проведения новых НИОКР с целью изменения структурного характера в экономике и многие другие.

С позиций прогностики чрезвычайно важно, что перечисленные выше действия, которые будут выступать как экзогенные дополнительные факторы формирования среднесрочного цикла воспроизводства, в серьезной степени будут предопределять его новую сущность и форму проявления в той или иной стране или регионе в каждый конкретный период времени.

Отсюда закономерно следует, что сами, среднесрочные прогнозы экономики в целом, а как следствие и прогнозы по конкретным товарным рынкам будут уже носить не исследовательский, а скорее программно-нормативный характер. Конечный прогнозный результат **при** этом будет находиться в прямой зависимости от эффективности и масштабов принимаемых конкретных мер антикризисного государственно-монополистического регулирования, предвидеть и надежно оценить которые на стадии разработки среднесрочного прогноза очень сложно, а в большинстве случаев и просто невозможно. Более того, принцип экстраполяции прогнозирования (в самом широком понимании сущности этого термина) здесь может быть уместен лишь в очень ограниченных масштабах, поскольку наблюдается меньшая преемственность в развитии тенденций, имевших место ранее, но, напротив, проявляется больше элементов (попыток) директивной их коррекции.

Последнее в рамках среднесрочного прогнозирования, видимо, в решающей степени и предопределяет необходимость построения многовариантных прогнозных оценок предсказательного характера, как это в основном и имеет место в процессе долгосрочного прогнозирования. Ключевым вопросом при этом, однако, остается выбор одного или нескольких наиболее вероятных вариантов развития событий из серии возможных в прогнозируемой перспективе. Окончательный ответ на этот вопрос, вероятно, дадут соответствующие эксперты.

Важнейшей особенностью методологических подходов к решению задач среднесрочного прогнозирования мировых товарных рынков является не только специфическая природа учитываемых при этом факторов формирования исследуемого явления (впрочем, это столь же характерно и для кратко- и долгосрочного прогнозирования), но еще и необходимость обязательного учета самого характера проявления этих факторов как следствие внешнего воздействия (мер) со стороны государства, международных организаций и монополистических объединений в рамках их попыток антикризисного управления развитием экономик отдельных стран. И все это при том, что, как свидетельствует опыт уже многих десятилетий, такого рода попытки регулирования рынка далеко не всегда приводят к тем результатам, которых от них ожидали те, кто их предпринимал.

Все изложенное выше в полной мере относится как к прогнозированию макроэкономических параметров развития среднесрочного цикла воспроизводства, так и к среднесрочной динамике конкретных товарных рынков, находящихся, как правило, в тесной связи с движением основного цикла.

И наконец, чрезвычайно важно в процессе разработки среднесрочных прогнозов четко и недвусмысленно формулировать те допущения и предпосылки, которые принимают авторы в процессе подготовки различных вариантов прогнозных оценок.

7.3. Прогнозы как исходная основа для принятия эффективных тактических и стратегических решений рыночного поведения

Внешнеэкономические прогнозы в условиях рыночных методов хозяйствования, общей неустойчивости, столь свойственной для современного мирового рынка, и высокой изменчивости факторов его формирования выступают в качестве основополагающей исходной информации для принятия обоснованных управленческих решений, позволяющих минимизировать коммерческие риски при проведении внешнеэкономических операций.

Именно прогнозы, показывающие, при каких обстоятельствах и с какой вероятностью могут возникать те или иные рыночные тенденции, возможные переломы в их развитии, описывают наиболее вероятные варианты событий. Они не только отвечают на вопрос, что, собственно, может происходить на рынке, но дают реальную возможность заранее разработать для последующей реализации те или иные организационные мероприятия, которые будет необходимо проводить участнику внешнеторговой деятельности для достижения им максимального коммерческого успеха.

Для продавца, например, наличие краткосрочных (конъюнктурных) прогнозов мировых цен будет означать возможность априорной *разработки оптимальной тактики выступления на рынке*, т.е. целенаправленного распределения своих продаж в течение года с обеспечением максимально возможной экспортной выручки в периоды наиболее благоприятной конъюнктуры мирового рынка. Напротив, для покупателя это даст возможность в течение того же годового периода минимизировать свои суммарные расходы на закупку товара при обеспечении заранее планируемого физического объема импорта.

Как свидетельствует опыт, практическая реализация этой идеи возможна в довольно редком числе случаев, прежде всего тогда, когда удастся Достоверно установить на строго количественной основе влияние закупок или продаж, осуществляемых определенным участником рынка, на динамику соответствующих мировых цен. Это возможно, в частности, с помощью многофакторных экономико-математических моделей, разумеется, при том обязательном условии, что эти закупки или продажи входят

в модель в качестве одного из значимых показателей — аргументов. Устанавливается это влияние, естественно, на опыте прошлого, т.е. базовом периоде.

Критерием наибольшей эффективности в случае выступления на рынке в качестве продавца (экспортера) в течение заданного периода будет максимально возможный уровень средневзвешенных продажных цен или максимально возможный объем валютных поступлений от реализации заданного количества соответствующей продукции на мировом рынке.

В математической постановке эта задача в общем виде выглядит так:

$$\sum_{t=1}^n C_t q_t \rightarrow \max, \quad (7.1)$$

где t — шаг прогнозирования в рамках всего заданного периода реализации товара ($t = 1, 2, 3, \dots, n$);
 C_t — прогнозная цена на 1, 2, 3, ..., n шаге заданного периода;
 q_t — количество товара, предназначенного к реализации на соответствующем шаге реализации товара.

При условии, что:

$$\sum_{t=1}^n q_t \leq Q, \text{ при } q_t \geq 0 \quad (7.2)$$

$$Q_t \leq S_t, \quad (7.3)$$

где Q_t — общее количество товара, предназначенного к реализации;
 S_t — общая предельная емкость рынка на всем заданном периоде реализации товара.

Следует при этом констатировать, что постановка и успешное решение такого рода оптимизационной задачи реально имеют шанс только в том случае, если участник внешнеэкономической деятельности — конкретная фирма или государственная организация — достаточно регулярно выступает на внешнем рынке с относительно крупными продажами или, напротив, закупками соответствующего товара.

И это вполне закономерно, поскольку тактика массированного выступления такого участника становится еще одним из весомых **конъюнктурообразующих** факторов формирования рынка, что незамедлительно отражается на динамике (как правило, краткосрочной) мировых цен. Наиболее часто это наблюдается на рынках сырьевых товаров, особенно тех, которые относятся к числу биржевых. Известно, что именно последние отличаются повышенной динамичностью, почти всегда проявляя заметную реакцию на любое более или менее значимое изменение соотношения текущего спроса и предложения.

Не менее важным представляется также и то обстоятельство, что **для** основных сырьевых товаров понятие «мировая цена» является всегда **не** только более конкретной и достоверной, но и более доступной всем участникам рынка в отличие от многих разновидностей цен на бесчисленное разнообразие ассортимента, например, по машинотехнической продукции.

Важен еще один вопрос, касающийся проблемы объективной верификации, так называемого активного прогноза, о чем уже упоминалось ранее.

В самом деле, учет управляемых параметров в процессе разработки прогноза, а именно к их числу следует отнести факторы крупных закупок и продаж, предопределяет качественный переход от традиционного «пассивного» прогноза к его «активной» версии. Иначе говоря, неизбежно начинают действовать обратные связи от первоначально разработанного «пассивного» варианта прогноза вновь к начальному этапу его разработки и, как следствие, к новой прогнозной версии, учитывающей предполагаемую тактику выступления на рынке того или иного его участника.

Общеизвестно, что конъюнктурный прогноз, особенно если он выполнен серьезной, авторитетной фирмой или организацией и стал достоянием широких деловых кругов, уже сам по себе оказывает заметное влияние на предполагаемую деятельность (тактику) других участников рынка. Это явление в специальной литературе по прогностике получило название «феномен обратной связи», который часто серьезно осложняет оценку качества и надежности ранее разработанных прогнозов, не учитывающих этого явления. Учесть же это на практике крайне сложно, поскольку управляющие действия того или иного участника рынка редко становятся достоянием гласности, а сами прогнозы конъюнктуры и мировых цен практически всегда носят конфиденциальный характер и являются коммерческой тайной.

Не редка и другая ситуация, когда в общедоступной печати публикуются прогнозы, скрытая цель которых, напротив, дезавуировать рынок, стимулировать соответствующий эффект обратной связи в направлении, выгодном той или иной конкретной торговой фирме, что можно рассматривать как один из важных элементов ее деятельности по повышению конкурентоспособности на мировом рынке.

С точки зрения российских участников международной торговли, **особенно** в рамках сырьевого сектора, лишь для очень ограниченного круга **товаров** могут быть использованы функции активного управления рынком и то при условии четкой, хорошо организованной и координируемой **работы** в этом направлении. Пожалуй, наибольшие шансы достижения **положительного** успеха сегодня можно ожидать при экспорте золота, **нефти**, газа, платины, палладия, алмазов, никеля, стали, аммиака, мине-

ральных удобрений, а также при закупках кофе, какао-бобов, сахара, мяса, где российские фирмы традиционно занимают достаточно серьезные позиции.

Еще более важным представляется прогнозная информация по мировому рынку касательно долгосрочных перспектив его развития, поскольку она становится первоосновой для эффективной реализации крупномасштабных проектов, охватывающих не только область текущих сугубо **торгово-рыночных** отношений, но и первичной материальной их первоосновы, включая развитие соответствующих производств, предшествующих им затрат на **НИОКР**, организацию обеспечения устойчивого финансирования на долговременной основе с привлечением, как правило, нескольких инвесторов — участников проекта и т.п.

Не будет преувеличением сказать, что именно надежность долгосрочных внешнеэкономических прогнозов, оценка вероятности тех или иных возможных вариантов развития рынка являются определяющим условием обеспечения реальной коммерческой эффективности любого инвестиционного проекта с внешнеэкономической направленностью. Иллюстрацией последнего может служить уже более 30 лет существующий, но пока еще не реализованный проект освоения меднорудного Удоканского месторождения в Восточной Сибири в районе БАМа. Это крупнейшее в России по запасам меди месторождение, расположенное в труднодоступном, слабообжитом районе, предполагается разрабатывать с возможным участием иностранного капитала с последующим экспортом медного концентрата.

Ключевым вопросом эффективной реализации этого проекта, привлечения весьма значительных заемных средств для строительства рудника и его обустройства является не столько поиск соответствующих иностранных партнеров-инвесторов, сколько неуверенность в скорой окупаемости предполагаемых инвестиций, что в решающей степени будет зависеть от средне- и особенно долгосрочных перспектив движения цен на медь на мировом рынке, от четко обоснованного ответа на вопрос — в какой степени будут расти эти цены в сопоставлении с общим индексом мировых цен на товары и услуги, со стоимостью кредита и других показателей мирового финансового рынка в обозримой перспективе. Именно такого рода надежные прогнозы будут решающим фактором оценки экономической целесообразности освоения этого месторождения и дадут объективную информацию, необходимую для реальной оценки экономической эффективности требующихся капиталовложений и решения, наконец, судьбы этого крупномасштабного проекта. Пока, к сожалению, этим вопросам не придается должного значения.

Долгосрочные прогнозы играют исключительно важную роль при решении задач стратегического характера. В качестве иллюстрации можно указать, например, на крупномасштабную задачу инвестиционного **харак-**

тера, которая в общем виде может быть сформулирована как *выбор наилучшего объекта (проекта) инвестирования* (среди множества других), **но** строго с позиции интересов инвестора с учетом возможностей и потребностей внутреннего и внешнего рынка, т.е. с ориентацией на экспортную составляющую в расчете на долгосрочную перспективу.

Успешное решение такого рода проблемы потребует наличия уже целой системы взаимосвязанных долгосрочных прогнозов мировых товарных рынков, наиболее важными среди которых будут соответствующие прогнозы мировых цен и спроса на различные виды продукции, в производство которых и предполагаются определенные капиталовложения. В качестве основной целевой функции этой оптимизационной задачи может быть принят максимально достижимый доход (или прибыль) на вложенный капитал при заданном периоде его окупаемости и обеспечении при этом экономически максимального оправданного масштаба производства соответствующей продукции в рамках рассматриваемых инвестиционных проектов.

Подобная задача представляет несомненный практический интерес, в частности, при выборе конкретного объекта для приложения капитала среди различных горнодобывающих или горно-металлургических проектов, расположенных в различных регионах страны, хотя, в принципе, этот же подход правомерен и при рассмотрении пути оптимальных капиталовложений на более высоком, межотраслевом уровне.

Долгосрочные прогнозы цен на ту или иную продукцию на мировом рынке в сопоставлении с оценками наиболее вероятной себестоимости ее производства на отечественных предприятиях позволят оценить валютную эффективность будущего экспорта этого товара и выявить инвестиционные объекты, наиболее выгодные в обозримой перспективе.

Вместе с тем очевидно, что на этом проблема полностью не исчерпывается, поскольку остаются неопределенными максимально допустимые масштабы отечественного производства в рамках наиболее эффективных проектов, т.е. того количества товара, что реально может поглотить внутренний и внешние рынки. В последнем случае речь идет об уровне максимально возможного экспорта соответствующей российской продукции на мировой рынок с учетом его емкости. Очевидно, что внутренние и внешние потребности будут выступать объективными ограничениями производственной программы проекта и его возможной доходности.

В условиях уже сложившегося зрелого крупномасштабного товарно-**го** рынка, в целом не лимитированного уровнем производственных возможностей и ограниченностью сырьевой базы на рассматриваемый горизонт предвидения, экономическая категория потребления того или иного товара на практике тождественна (во всяком случае, очень близка) к категории платежеспособной потребности как объективной необходимости

в том или ином виде продукции, требующейся обществу для его нормального функционирования в процессе естественного развития.

В связи с этим с позиции большинства российских участников внешне-экономической деятельности, которые выступают на рынке в подавляющем числе случаев в качестве, например, независимых экспортеров, пока еще, к сожалению, занимающих очень скромные сегменты международной торговли по большей части товарных позиций (исключая рынки нефти, газа, платины, палладия, минеральных удобрений и немногих других сырьевых товаров), в долгосрочном плане наибольший интерес для отечественных компаний будут представлять не столько потенциально возможные потребности мирового рынка в той или иной продукции и как отправная точка уже сложившийся уровень экспорта из России, сколько наиболее вероятный уровень (либо среднегодовые темпы) его возможного годового прироста. По всей видимости, именно этот показатель рынка может приниматься как наиболее реальный, верхний предел возможного расширения и относительно легко достижимого российского экспорта в долгосрочной перспективе.

Суммируя сказанное выше по проблеме нахождения оптимальных направлений капиталовложений в те или иные отрасли и проекты, необходимо сказать, что для успешного решения этой задачи требуется следующая информация:

— прогнозные оценки по широкому кругу конкретных мировых товарных рынков, представляющих первостепенный внешнеторговый интерес для нашей страны, включая прогнозы цен, потребностей, экспорта и импорта;

— прогнозные оценки, характеризующие наиболее вероятные перспективы развития российской экономики и внутреннего рынка, его экспортных возможностей и импортных потребностей;

— прогнозы макроэкономического характера по тенденциям развития мировой экономики в целом, что будет рассматриваться как информация, определяющая самые общие предпосылки и фон для разработки всего комплекса необходимых прогнозов, выступая логически необходимым звеном при построении и сравнительной оценке долгосрочных прогнозов внутрироссийского и внешнего рынков по соответствующим товарным позициям.

В итоге такого рода работы появляется реальная возможность объективной сравнительной оценки важнейших технико-экономических параметров развития российских отраслей народного хозяйства, в первую очередь тех, которые обладают значительным экспортным потенциалом. Это в свою очередь даст возможность сравнить эффективность величины соответствующих затрат (капиталовложений) в различные отрасли хозяйствования.

Просчитывая и сопоставляя эти затраты по широкому кругу товарных рынков, можно выявить наиболее перспективные из них. В соответствии с такого рода подходом к разработке системы сбалансированных долгосрочных прогнозов, полученные на их основе выводы и рекомендации о предпочтительности тех или иных направлений капиталовложений в российские отрасли с экспертной ориентацией будут не только правомерными с научно-методической точки зрения, но и, что особенно важно с практической точки зрения, эти выводы будут в значительной мере объективно представительными, достоверными и независимыми даже от сделанных нами альтернативных макроэкономических представлений (предпосылок) мирового хозяйства в целом.

В общем виде задача оптимального распределения капиталовложений в российские отрасли с экспортной их ориентацией на долговременную перспективу с учетом возможностей и потребностей мирового рынка может быть сформулирована в виде следующей системы неравенств.

Пусть Π_i — цена единицы i -го товара на мировом рынке ($i = 1, 2, 3, \dots, n$);
 C_i — количество i -го товара, производимого в нашей стране;
 $D_{i,j}$ — количество i -го товара, потребляемого j -й отраслью народного хозяйства России ($j = 1, 2, 3, \dots, m$);
 V_i — необходимые удельные капиталовложения в производство i -го товара внутри страны.

Количество российского товара (Q_i), которое может быть экспортировано на мировой рынок, сверх потребностей внутреннего рынка, составит

$$Q_i = C_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}. \quad (7.4)$$

При условии, что экспортная валютная выручка от продаж i -го товара российского производства на внешний рынок (Ξ_i) составит

$$\Xi_i = \Pi_i Q_i = \Pi_i (C_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}). \quad (7.5)$$

При этом общая валютная выручка от российского экспорта всей номенклатуры рассматриваемых товаров ($\Xi_{\text{общ.}}$) будет

$$\Xi_{\text{общ.}} = \sum_{i=1}^n \Pi_i (C_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}). \quad (7.6)$$

Принимая, что производство каждого из товаров внутри страны прямо пропорционально капитальным вложениям в эту отрасль (R_i), т.е.

$$R_i = V_i C_i, \quad (7.7)$$

а общая сумма капиталовложений во все отрасли ($R_{\text{общ.}}$) равна

$$R_{\text{общ.}} \leq \sum_{i=1}^n R_i, \quad (7.8)$$

следует, что экспортные возможности России (Q_i) будут выражены так:

$$Q_i = R_i / V_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}. \quad (7.9)$$

Далее исходя из уравнений (7.6) и (7.9) следует выразить целевую функцию (критерий оптимальности) полученной задачи — максимизации получения валютной выручки от экспорта рассматриваемых товаров, производимых в нашей стране:

$$\Theta_{\text{общ.}} = \sum_{i=1}^n \left\{ C_i \left(R_i / V_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j} \right) \right\} \rightarrow \max, \quad (7.10)$$

при следующих ограничениях:

$$(R_i / V_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}) \leq C_i \quad (7.11)$$

и

$$\sum_{i=1}^n R_i \leq R_{\text{общ.}}. \quad (7.12)$$

Приведенная система неравенств, базирующаяся на соответствующих долгосрочных прогнозных оценках, дает возможность рассчитать оптимальную структуру капиталовложений в различные отрасли и производства с учетом потребностей и производственных возможностей российского и внешнего рынков.

Принимая во внимание, что прогнозирование уже по своей природе носит вероятностный и поливариантный характер, одним из основополагающих вопросов принятия экономически эффективного хозяйственного решения является обязательный учет в планировании и управлении внешнеэкономической деятельностью объективных возможностей и пределов надежного прогнозирования мировых товарных рынков. Задача состоит не в том, как вообще избежать возможных потерь, а в том, как их уменьшить, минимизировать.

Решать эту проблему можно по двум направлениям.

Во-первых, путем разработки методов и приемов раннего обнаружения признаков нарождающихся ошибок прогнозирования и соответственно своевременной корректировки прогноза даже в том случае, если этот прогноз первоначально охватывал горизонт, превышающий 15-летний период. Мировой опыт свидетельствует, что даже такие весьма долгосрочные прог-

нозы следует систематически (по крайней мере 1—2 раза в год) корректировать, стремясь по возможности учесть новейшие тенденции в развитии мирового рынка, вновь появляющиеся факторы и обстоятельства его формирования, по тем или иным причинам не учтенные ранее.

Во-вторых, собственными оперативными действиями и принятием соответствующих управленческих решений в качестве незамедлительной реакции на расхождение прогнозных и фактических тенденций рынка с тем, чтобы принятые мероприятия позволили минимизировать возможные хозяйственные потери.

На практике, однако, часто чрезвычайно трудно выявить тот критический момент, когда наметившееся расхождение между ранее сделанным прогнозом и фактическим развитием ситуации на рынке требует немедленного принятия тех или иных радикальных управленческих решений. Это объясняется тем, что такого рода расхождения могут носить несистематический, кратковременный характер и в итоге как бы компенсировать друг друга. Ответить на вопрос о необходимости срочной корректировки прогноза, как правило, могут лишь очень опытные эксперты, мнения которых часто основываются на их богатом жизненном опыте и просто на интуиции.

Вместе с тем практика убедительно свидетельствует, что необходимость гибкого реагирования на нестандартные рыночные проявления требует весьма осторожного, взвешенного и диалектического подхода, поскольку имеет свои неформальные разумные пределы, вытекающие скорее из соображений здравого смысла, чем из каких-либо строгих научных критериев. Так, если прогнозы развития конъюнктуры, например рынков сырьевых товаров, которые, как известно, отличаются особой подвижностью и даже нервозностью, будут в корне меняться, скажем, ежемесячно или даже чаще, то акцент должен быть перенесен уже с аспекта гибкого реагирования и необходимости уточнения ранее сделанного прогноза на проблему более общую — на неудовлетворительное качество прогнозирования и в целом плохую постановку всей работы в этой области.

Очевидно, что в критической рыночной ситуации, когда нет сколь-нибудь надежных прогнозов, оптимальным поведением участников внешнеторговых операций является тактика «скольжения по рынку», т.е. выступать на рынке с продажами или закупками мелкими партиями в рамках планируемого количества. Эта тактика, к сожалению, не обещает принести какой-либо дополнительной коммерческой выгоды, поскольку не использует благоприятные колебания конъюнктуры, но вместе с тем позволяет избежать крупных неожиданных потерь.

В связи со сказанным закономерно встает вопрос о методах и объективных подходах к общей оценке экономической эффективности самого процесса прогнозирования в целом как целенаправленной деятельности.

Эта проблема с методологической точки зрения оказывается достаточно сложной, она решается не всегда строго доказательно.

В самом общем виде экономический эффект от внешнеторгового прогнозирования (Э) может быть рассчитан как разность между неким дополнительным доходом (Д), полученным исключительно от использования данного прогноза в процессе внешнеторговой деятельности, и фактическими затратами (З) на его разработку, т.е.

$$\text{Э} = \text{Д} - \text{З}. \quad (7.13)$$

В приведенной формуле несложно определить затраты, понесенные в процессе разработки соответствующего прогноза, включая расходы на заработную плату постоянных сотрудников, привлечение сторонних экспертов, использование вычислительной техники, приобретение соответствующей литературы и других информационных источников и пр. Важным в этой связи, как показывает многолетний опыт, является то, что эти затраты практически всегда весьма значительны, поскольку требуют привлечения многих высококвалифицированных специалистов, причем на достаточно продолжительный период времени. Требования, предъявляемые к ним, очень высоки, поскольку они должны не только обладать широким комплексом внешнеэкономических знаний, но и свободно владеть современными методами экономического прогнозирования с использованием средств вычислительной техники и экономико-математических методов. Подобрать таких специалистов и эффективно организовать их работу в рамках единого творческого коллектива в реальных российских условиях весьма сложно. Поэтому осуществлять серьезное прогнозирование мирового рынка сегодня под силу только крупным российским компаниям (либо по их заказам соответствующим специализированным организациям), имеющим постоянные деловые интересы во внешнеэкономическом бизнесе.

Еще более сложно реально оценить конкретный экономический эффект от использования внешнеэкономического прогноза на практике. Действительно, каждый прогноз при всей своей важности является лишь одним из многих других факторов, учитываемых в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности, и выделить роль и влияние именно этого прогноза в общем итоговом эффекте деятельности фирмы далеко не всегда возможно.

Особенно трудно решать эту задачу при оценке экономической эффективности результатов долгосрочного прогнозирования, где время разработки прогноза отдалено многими годами (15 и более лет) до момента фактической его реализации. Проблема еще более осложняется тем обстоятельством, что сам процесс долгосрочного прогнозирования всегда носит поливариантный характер, многократно корректируется и дополняется

в течение прогнозного периода. Практическая ценность такого прогноза состоит не в том, что он предсказал то или иное развитие событий, а прежде всего в том, что он дает многоаспектную объективную картину вероятного будущего.

Упрощенный, с методологической точки зрения самый общий подход к оценке эффективности прогнозирования, например, краткосрочных (конъюнктурных) прогнозов цен мировых товарных рынков может быть предложен через увязку конечных прогнозных результатов с их качеством и практической полезностью. Предлагается за определенный период, в течение которого разрабатывались соответствующие прогнозы, рассчитать соотношение успешных прогнозов к их общему числу, принимая при этом под успешными прогнозами только те, где была правильно предсказана фактическая динамика (понижительная или повышательная) мировых цен, т.е.

$$K'_3 = \frac{n_i}{m_i} 100\%, \quad (7.14)$$

где K'_3 — коэффициент эффективности прогнозирования;
 n_i — количество успешных прогнозов;
 m_i — общее количество сделанных прогнозов;
 i — период, в течение которого делались эти прогнозы.

Коэффициенты эффективности краткосрочного прогнозирования мировых цен или, что, по существу, то же самое, что доля (в процентах) успешных краткосрочных прогнозов **среднеквартальных** мировых цен на многие виды промышленного или сельскохозяйственного сырья, могут быть иллюстрированы фактическими данными (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Коэффициенты эффективности
краткосрочного прогнозирования мировых товарных цен

Горизонт прогнозирования (шаги, кварталы)					Период надежного прогнозирования (кварталы)
I	II	III	IV		
Промышленное сырье					
Сталь сортовая	88	80	75	61	5
Стальной лист холоднокатанный	90	83	78	66	5
Олово	82	73	67	58	4
Цинк	75	60	58	42	3
Медь	62	55	50	39	2
Свинец	77	62	59	38	3

Продолжение

Товарный рынок	Горизонт прогнозирования (шаги, кварталы)				Период надежного прогнозирования (кварталы)
	I	II	III	IV	
Аммиак	90	82	76	65	5
Синтетические волокна	90	81	75	69	5
Сельскохозяйственное сырье					
Пшеница	84	73	60	48	3
Кофе	86	72	65	57	4
Какао-бобы	65	60	56	44	3
Шерсть	74	66	59	48	3
Хвойные пиломатериалы	72	60	49	45	2
Каучук натуральный	63	55	46	44	2
Хлопок	66	58	47	43	2

Источник: Поляков В.В. Мировой рынок: вопросы прогнозирования. М.: КНОРУС, 2004.

Как видно из приведенных данных, доля успешных прогнозов, правильно предсказавших поквартальную тенденцию мировых цен, по всем без исключения товарам существенно снижается по мере увеличения горизонта (шагов) прогнозирования, и прогнозные оценки уже не представляют коммерческого интереса за пределами ранее выявленного периода надежного прогнозирования. Для ряда товаров (сталь сортовая, стальной лист холоднокатаный, олово, аммиак, синтетические волокна, пшеница, кофе) на первых двух шагах прогнозирования коэффициенты эффективности прогнозирования очень высоки. Значит, по этим товарам можно успешно планировать внешнеторговые операции с учетом колебаний конъюнктуры мирового рынка. Напротив, по рынкам меди, каучука натурального, хлопку, какао-бобам полученные прогнозы **среднеквартальных** мировых цен являются существенно менее надежными, и участникам рынка следует использовать прогнозную информацию с большой осторожностью, особенно на период более **2—3** шагов (кварталов).

В связи с этим не случайно то, что именно последние биржевые рынки, отличающиеся исключительной нервозностью и большими амплитудами кратковременных колебаний цен, являются наиболее популярными объектами азартной и внешне легкодоступной «биржевой игры», т.е. часто весьма масштабных и массовых операций, проводимых исключительно с целью получения, казалось бы, «легких» доходов на основе быстро меняющейся, но крайне трудно предсказуемой разнице биржевых котировок. Объемы такого рода спекулятивных сделок, практически виртуальных по характеру, которые вовсе не заканчиваются реальным переходом товара от одного

владельца к другому, а ограничиваются простой многократной перепродажей ими контрактов на товар, т.е. передачей «бумаги», сегодня во многие десятки раз превышают масштабы классических традиционных реальных товарных сделок, часто создавая тем самым неуправляемый ажиотажный спрос, биржевые потрясения, паники и кризисы.

Вполне очевидно, что конечная и главная цель разработчика прогнозов состоит в том, чтобы свести ошибки к возможному минимуму, обеспечивающему при данном уровне знаний возможность принятия наиболее эффективных управленческих решений.

Основные термины и определения

Предвидение — целенаправленная разработка конкретных прогнозов мирового рынка в целом или отдельных товарных рынков, которая создает надежную базу для выработки оптимальной тактики и стратегии участия страны или отдельной фирмы в международных экономических отношениях.

Прогноз мирового рынка — объективное, научно обоснованное, вероятностное по своей природе суждение о динамике основных параметров (показателей) анализируемого объекта и об альтернативных вариантах их возможного развития при условии исполнения заранее принятых гипотез и предпосылок, сформулированных разработчиком прогноза для заданной перспективы.

Вопросы для самоконтроля

1. Что собой представляет современный мировой рынок, каковы его отличительные черты?
2. В чем состоит практическая необходимость разработки прогнозов мирового рынка?
3. Дайте определение понятия «прогноз мирового рынка»; перечислите основные требования, предъявляемые к нему.
4. Приведите классификацию различных видов прогнозов мирового рынка.
5. Обоснуйте классификацию прогнозов мирового рынка по предмету или объекту прогнозирования.
6. В чем заключаются особенности классификации прогнозов мирового рынка по горизонту или периоду прогнозирования?
7. Приведите классификацию прогнозов мирового рынка по функциональному признаку.
8. В чем состоят особенности «активных» и «пассивных» прогнозов, а также прогнозов «предсказательных» и **«предупредительных»**?
9. Как используются краткосрочные прогнозы мировых цен для выработки оптимальной тактики выступления на мировом рынке?
10. Как используются долгосрочные прогнозы мирового рынка для разработки долгосрочной стратегии развития внешнеэкономической деятельности?

11. В чем состоят принципиальные отличия в методологических подходах к решению задач **кратко-**, средне и долгосрочного прогнозирования?
12. Какие экономические показатели мирового товарного рынка необходимо привлекать в первую очередь для разработки конъюнктурного прогноза?
13. Какие экономические показатели мирового товарного рынка необходимо привлекать для разработки среднесрочного прогноза?
14. Какие факторы и соответствующие экономические показатели необходимо учитывать в первую очередь при разработке долгосрочного прогноза мировых цен на примере рынков промышленного сырья?
15. Как изменяется роль предсказательных и **предуказательных** по характеру прогнозов, а также их поливариантный характер в зависимости от заданного горизонта (периода) прогнозирования?

Литература

1. **Клинов В.Г.** Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования. М.: Экономика, 2005.
2. **Костюхин Д.И.** Конъюнктура мирового капиталистического хозяйства. М.: Международные отношения, 1973.
3. **Левшин Ф.М.** Мировой рынок. Конъюнктура, цены и маркетинг. М.: Международные отношения, 1973.
4. **Поляков В.В.** Мировой рынок: вопросы прогнозирования. М.: КНОРУС, 2004.
5. **Поляков В.В.** Терминологический словарь внешнеэкономической прогностики // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 2.
6. **Пископел Ф.Г.** Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства. М.: Международные отношения, 1960.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Глава 8

Экономико-математические модели широко применяются для анализа современных тенденций развития мирохозяйственных связей. Например, моделирование товаропотоков в международной торговле помогает уяснить наиболее значимые тенденции и оценить долгосрочные перспективы развития международного обмена. На основе некоторых моделей проводится моделирование товарных потоков между странами, причем их динамику и интенсивность определяет характер внутриэкономического состояния страны. Повсеместное широкое использование такого рода моделей направлено не только на улучшение понимания международных экономических взаимосвязей и надежного прогнозирования в области мировой торговли, но и непосредственно на повышение эффективности участников международного бизнеса. Именно экономико-математические модели помогают понять, как факторы спроса и предложения оказывают влияние на структуру производства в определенных отраслях отдельной страны и мировой экономики в целом, а кроме того, дают возможность выработать конкретные рекомендации по наиболее эффективному выходу фирмы на мировой рынок.

К числу наиболее известных *математических моделей* в международной экономике относятся следующие: стандартная модель международной торговли; гравитационные модели; основы глобального проекта международной торговли (проект ЛИНК) и модель «затраты — выпуск» В. Леонтьева применительно к мировой экономике.

Стандартная модель помогает научиться выбирать оптимальное соотношение товаров, обеспечивающее максимальное удовлетворение потребностей, и устанавливать оптимальные цены на товары.

Гравитационные модели позволяют устанавливать оптимальные значения экспорта и импорта, учитывая такие показатели, как уровень национального дохода стран, инвестиции в основной капитал, величины транспортных тарифов, факторы торговых предпочтений.

Проект ЛИНК разработан для использования транснациональными корпорациями (ТНК) с целью выбора рычагов влияния (давления) на экономику развивающихся стран и нахождения оптимальных путей экспансии на зарубежные рынки товаров и услуг. Наконец, использование *модели «затраты — выпуск» В. Леонтьева* на основе оценки исследования

отдельных отраслей позволяет анализировать экономический рост и прогнозировать развитие мировой экономики в целом.

8.1. Стандартная модель международной торговли

Эта модель служит основным теоретическим инструментом анализа международной торговли. Модель оперирует совокупным спросом и предложением и исходит из предпосылки о существовании торговли двумя товарами между двумя странами. В рамках стандартной модели рассматривается и производство товаров с растущими издержками замещения.

Простейший случай обмена товаров. В стандартной модели обмен товаров принято задавать прямой линией, что соответствует идее линейного (пропорционального) обмена. Рисунок 8.1 иллюстрирует случай, когда некая страна, обладая количеством b товара B , желает обменять его на некоторое количество a товара A . «Условия торговли», т.е. соотношение обмена товара B на товар A , задаются прямой ab (линией обмена товаров).

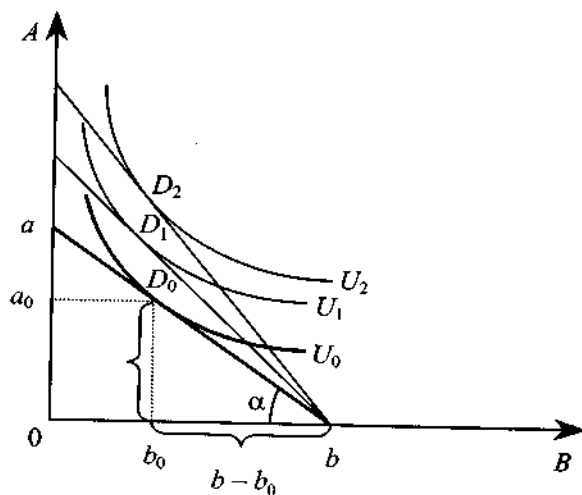


Рис. 8.1. Простейший случай обмена товаров

Другими словами, обмен задается одним и тем же коэффициентом пропорциональности ($k = \tan \alpha$). Функция предпочтения между товарами A и B как обычно выражена графически кривыми безразличия, позволяющими точно оценить степень предпочтительности того или иного набора благ (товаров A и B), а также определить по этому признаку различные комбинации двух товаров. При анализе влияния международной торговли на общественное благосостояние используют кривые безразличия, отражающие вкусы и предпочтения страны в целом, или так называемые *общественные кривые безразличия*. При переходе от индивидуальных кривых

безразличия к общественным делается необходимое предположение о том, что каждый потребитель имеет одни и те же вкусы и предпочтения и наделен одними и теми же факторами производства.

Кривые безразличия U_0 , U_1 , U_2 на рис. 8.1 показывают, каким количеством единиц одного товара общество готово пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу другого товара и при том чтобы благосостояние общества оставалось на прежнем уровне. Иными словами, предельный уровень замещения характеризуют совокупный спрос.

Карта кривых безразличия, отражающих предпочтение товара B товару A , и пучок линий обмена, выражающих улучшение условий торговли, позволяют найти множество новых точек максимальной удовлетворенности. Данные точки образуют кривую спроса (рис. 8.2).

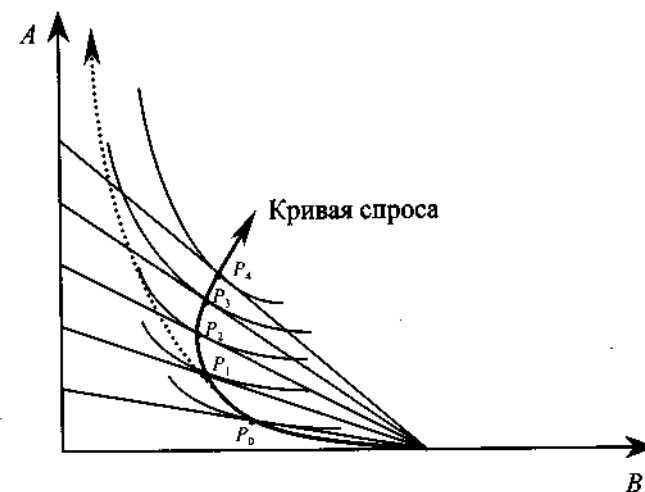


Рис. 8.2. Кривая спроса

Имея карту кривых безразличия, а также линию обмена, можно найти и проанализировать различные кривые спроса на обмениваемые товары, получающиеся соединением точек касания. Очевидно, что изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров в ответ на изменение в условиях торговли зависит от формы кривых безразличия.

Производство или перераспределение. Прямые линии обмена товаров при условии неизменности вмененных издержек, отражающих упущенные возможности, могут использоваться и для иллюстрации распределения данного объема производительных сил страны между альтернативными отраслями промышленности A и B . Наклон линии обмена отражает возможные варианты перевода производительных сил из одной отрасли производства (например, из отрасли B) в другую (например, в отрасль A).

В условиях отсутствия торговли страна должна найти такое сочетание внутреннего производства двух товаров, которое бы максимизировало благосостояние общества. Такое наилучшее сочетание обеспечивается точкой касания границы производственных возможностей с одной из кривых безразличия.

На практике же стране приходится жертвовать все большим количеством единиц одного товара, чтобы обеспечить производство каждой дополнительной единицы другого товара, т.е., как правило, мы сталкиваемся с возрастанием издержек замещения одного товара другим. Кривая производственных комбинаций поэтому представляет собой выпуклую вверх линию (рис. 8.3). Кривая производственных комбинаций иногда называется линией предельного уровня трансформации и задает совокупное предложение.

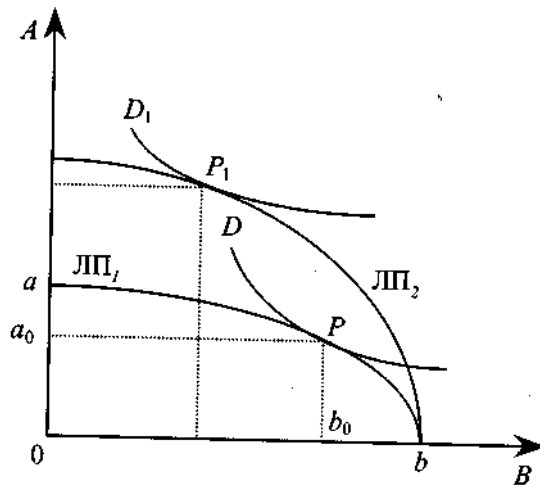


Рис. 8.3. Линии производственных комбинаций

Точка касания линии производства и соответствующей кривой безразличия задает набор, максимизирующий полезность от производства товаров A и B и, следовательно, оптимизирующий распределение производственных ресурсов. Эта точка (точка P) связана с оптимальной перераспределением страны с производства одного товара на другой и называется точкой специального равновесия.

Сдвиг границы производственных возможностей ($LП_1 \rightarrow LП_2$) приводит к установлению нового равновесия в некой точке — точке касания линии производственных возможностей с общественной кривой безразличия более высокого порядка, что обеспечит более высокий уровень благосостояния общества и, следовательно, более высокую полезность (точка P_1). При этом в стране одного товара производится больше, чем другого.

Таким образом, до вступления одной страны в торговые отношения с другой баланс устанавливается путем взаимодействия между спросом и предложением. В точке касания достигается максимальное удовлетворение потребностей страны — страна потребляет максимальное количество производимых ею же двух товаров.

Торговля и производство. Возможность выбора между производством и обменом, позволяющую достигнуть более высокий уровень удовлетворенности набором товаров A и B , можно проиллюстрировать на рис. 8.4.

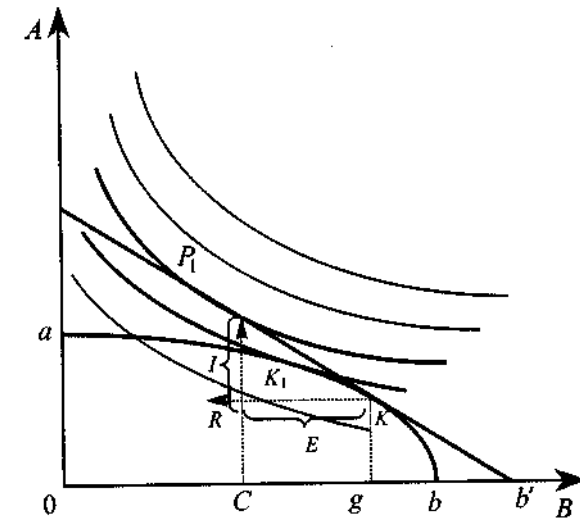


Рис. 8.4. Выбор между производством и обменом товаров

В ситуации автаркии (обособленности) равновесие устанавливается в так называемой точке национального равновесия — K_1 . При вступлении страны в торговые отношения производство из этой точки по границе производственных возможностей сдвигается в другую точку P_1 — точку касания кривой предельного уровня замещения и линии обмена.

В результате международной торговли обе страны получают возможность выйти на такой уровень потребления, который был недостижим для них в условиях автаркии. Так, в точке P_1 страна B переходит на более высокий уровень удовлетворения спроса, чем в точке P .

Любые изменения в условиях торговли отразятся на соотношении экспорта и импорта страны, а также на количестве произведенного и обмениваемого товара. На графике это выразится в смещении точки K вправо либо влево.

В случае совпадения точек касания необходимость в торговле отсутствует, а потому страна, по всей видимости, прекратит свои внешнеторговые операции и перейдет на самообеспечение (рис. 8.5).

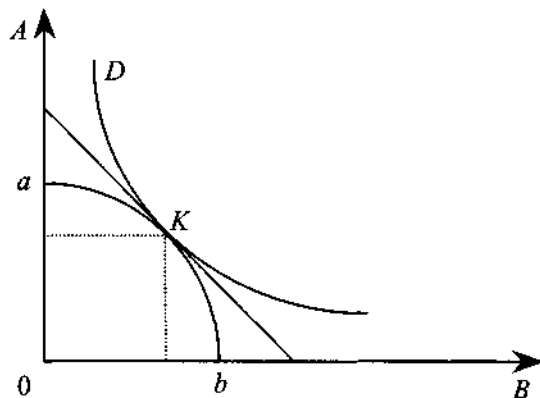
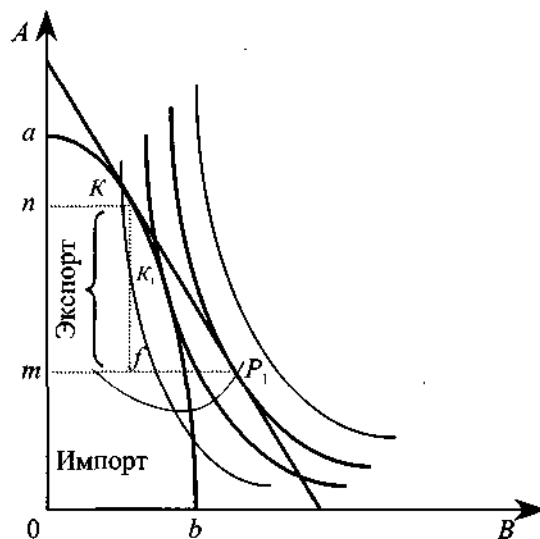


Рис. 8.5. Ситуация самообеспечения

Возможна ситуация, при которой кривая предельного уровня трансформации страны имеет более крутую форму, что свидетельствует о производстве относительно незначительного количества товара B и большого количества товара A , часть которого может быть обменена на товар B из другой страны, а оставшаяся часть использована для внутреннего потребления.

Рисунок 8.6 иллюстрирует ситуацию, при которой страна производит $nK(mf)$ товара B , при этом дополнительно количество fP_2 того же товара обменивается в соответствии с линией обмена на $nm(Kf)$ товара A . В результате совокупный объем товара B , полученный страной, превысит воз-

Рис. 8.6. Производство и обмен товара B

можный объем выпуска при переориентации производства. Форма кривой предельного уровня замещения свидетельствует о том, что в данной стране отдается предпочтение товару B и, следовательно, в новой точке равновесия P_2 достигается больший уровень удовлетворенности набором благ A и B . Отрезок m_0 соответствует количеству товара A , который остается внутри страны после достижения новой точки равновесия.

Таким образом, второй стране выгодно экспортировать товар A и импортировать товар B , тогда как первой — наоборот.

В результате международной торговли обе страны получают возможность выйти на такой уровень потребления, который был недостижим для них в условиях автаркии.

Торговля и производство двух стран с одинаковыми предпочтениями. Графическая интерпретация торговых отношений между двумя странами представлена на рис. 8.7, который получается при совмещении рис. 8.4 и рис. 8.6 в одной системе координат. В этом случае данными выступают кривые предельного уровня замещения (спрос) без ярко выраженных предпочтений и кривые предельного уровня трансформации (предложение).

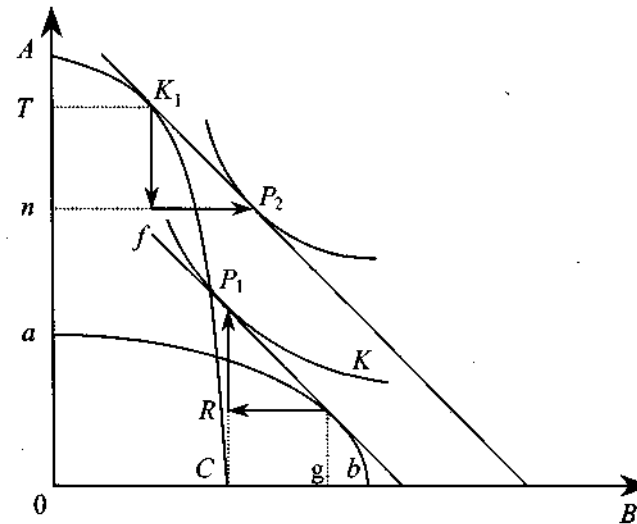


Рис. 8.7. Совмещение рис. 8.4 и 8.6

При рассмотрении торговли между двумя странами с разными производственными возможностями необходимо определить условия торговли так, чтобы повысить полезность от производства и обмена товаров для обеих стран. Следует заметить, что баланс в условиях торговли, обеспе-

чивающий международное равновесие, выводится методом подбора, исходя из следующих двух предпосылок:

- 1) в силу того что обе страны действуют в одинаковых условиях торговли, линии обмена должны быть параллельны;
- 2) в сбалансированной экономике экспорт одной страны равняется импорту другой, и наоборот.

Торговля и производство двух стран с одинаковыми производственными возможностями. В случае, когда производственные возможности двух стран абсолютно одинаковые, возникает вопрос о целесообразности развития торговых отношений. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать спрос, который основывается на вкусах и предпочтениях потребителей и не может полностью совпадать в двух странах.

Странам с одинаковыми производственными возможностями также выгодно вступать в торговые отношения друг с другом, которые в данном случае строятся на различном спросе потребителей. В итоге страны получают большее количество предпочитаемого товара, нежели при полной переориентации на его производство.

Резюмируя основные положения стандартной модели международной торговли, необходимо отметить следующее:

- предложение характеризуется предельным уровнем трансформации, а спрос — предельным уровнем замещения;
- баланс объемов производства рассмотренных товаров до вступления стран в торговые отношения друг с другом устанавливается путем взаимодействия между линией производственных комбинаций и кривой безразличия;
- баланс в условиях торговли находится подбором;
- международная торговля позволяет странам достигнуть более высокого уровня потребления товаров, который был недостижим в условиях самообеспеченности и, следовательно, достигнуть более высокого уровня удовлетворенного спроса, что и объясняет причину вступления стран в торговые отношения;
- каждая из стран от международной торговли выигрывает ровно столько, сколько она получает в результате перехода на более высокую кривую безразличия.

Международное равновесие. Модель международного равновесия является развитием стандартной модели международной торговли. Она основывается на теории *взаимного спроса* — показателе, объединяющем спрос и предложение и показывающем, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее экспортировать различные количества другого товара.

Кривые взаимного спроса показывают точное соотношение между парой экспортного и импортного товаров, которое возникает в результате

торговли. Объем международной торговли представляет собой разность между внутренним производством товара и его потреблением. Когда производство больше потребления, страна экспортирует, когда меньше — импортирует. Следовательно, если Q_1 и Q_2 — объемы производства (предложение) товаров A и B , а D_1 и D_2 — потребление (спрос) товаров A и B , то $(Q_1 - D_1)$ — экспорт товара A , а $(D_2 - Q_2)$ — импорт товара B .

Поскольку теория международной торговли использует понятие относительной цены, то в условиях общего равновесия импорт товара B должен быть равен экспорту товара A , умноженному на его относительную цену:

$$D_2 - Q_2 = (Q_1 - D_1) P_1 : P_2. \quad (8.1)$$

Международное равновесие — одновременное уравнивание спроса и предложения на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынке) (рис. 8.8).

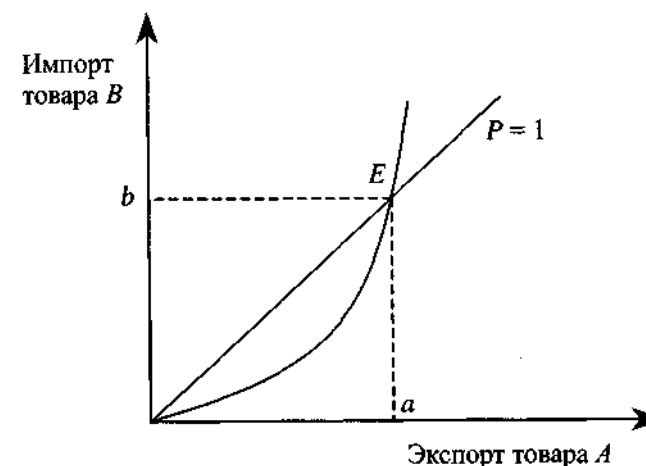


Рис. 8.8. Международное равновесие

Модель общего равновесия в международной торговле позволяет изучить все основные параметры международной торговли и связанные с ней параметры национальной экономики. Она показывает условия производства (предложения) и предпочтения потребителей (спроса), а также размеры производства и потребления и относительные товарные цены в условиях отсутствия торговли, как и относительное преимущество каждой из стран. В условиях торговли модель показывает уровень специализации стран на производстве каждого товара, физический объем **торговли**, условия торговли, выигрыш от торговли и его распределение между странами. Общее международное равновесие достигается тогда, когда одновременно **урав-**

новешиваются спрос и предложение на товар во внутренней и международной торговле.

8.2. Гравитационные модели

Для моделирования товарных потоков между парами стран построены специальные эконометрические модели, получившие название гравитационных. Каждая модель представляет собой функцию, связывающую товарный поток с несколькими факторами: социально-политическими, экономическими, географическими. Гравитационные модели определяют зависимость однонаправленного внешнеторгового потока от параметров **внутриэкономического** состояния как страны-экспортера, так и страны-импортера.

В основе названия гравитационных моделей лежит известная из физики формула притяжения. Впервые в экономических процессах эта формула была применена для описания зависимости между продавцом в городе и покупателем, живущим за городом, исходя из предпосылки, что их «притягивает» друг к другу:

$$M_{ij} = K(P_i : d_{ij}), \quad (8.2)$$

где M_{ij} — показатель «притягивания» (например, число поездок);
 P_i — численность населения в городе;
 d_{ij} — расстояние от клиента до центра;
 k — некоторый коэффициент.

В общем случае гравитационная модель экспорта представляет собой экономическую функцию, связывающую товарный поток из страны или региона i в страну или регион j с различными факторами, в том числе с издержками по продвижению потока из i в j :

$$E_{ij}^t = f(Z_{ij}^t; Z_j^t; R_{ij}^t), \quad (8.3)$$

где E_{ij}^t — экспорт из страны (региона) i в страну (регион) j ;
 Z_{ij}^t — внутренние факторы страны i , определяющие экспортное предложение;
 Z_j^t — внутренние факторы страны j , определяющие импортный спрос;
 R_{ij}^t — фактор интенсивности товарного потока из i в j , определяемый географическим положением торгующих стран и особенностями транспортировки (вид транспорта, расстояние и т.п.).

Одна из первых моделей экспорта была предложена известным голландским экономистом Я. Тинбергеном. Зависимость интенсивности товарного потока от расстояния между торгующими странами и обусловленность импорта страны величинами их валового национального продукта (ВНП) задается формулой

$$E_{ij} = a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}, \quad (8.4)$$

где E_{ij} — экспорт из страны i в страну j ;
 a_0 — константа;
 Y_i — ВНП страны i ;
 Y_j — ВНП страны j ;
 D_{ij} — расстояние между странами i и j ;
 α_1 — коэффициент эластичности экспорта от ВНП страны-экспортера;
 α_2 — коэффициент эластичности экспорта от ВНП страны-импортера;
 α_3 — коэффициент эластичности экспорта от расстояния между i и j .

Другая модель экспорта выражает зависимость величины межстранового товарного потока от национального дохода стран-экспортеров и стран-импортеров, расстояния между ними, величины транспортных тарифов и др.:

$$E_{ij} = a C_i C_j \frac{N_i^{\alpha} N_j^{\beta}}{(1 + \gamma D_{ij})^{\delta}}, \quad (8.5)$$

где E_{ij} — экспорт из i в j ;
 a — константа;
 C_i — параметр экспорта i ;
 C_j — параметр импорта j ;
 N_i, N_j — национальный доход соответственно стран i и j ;
 D_{ij} — расстояние между странами i и j ;
 α — параметр эластичности экспорта от дохода;
 β — параметр эластичности импорта от дохода;
 γ — коэффициент транспортных расходов на одну морскую милю;
 δ — «параметр изоляции».

Примером модели импорта может служить модель, разработанная для национальной экономики США:

$$\frac{M_i}{X_i} = a \left(\frac{P_{m_i}}{P_{a_i}} \right)^{\beta_1} (1 + T_i)^{\beta_2} X_i^{\beta_3} V_i, \quad (8.6)$$

где M_i — импорт товара i ;
 X_i — емкость внутреннего рынка по этому товару;
 P_{m_i} — импортная цена;
 P_{a_i} — цена внутреннего потребления;
 T_i — импортная пошлина;
 V_i — ошибка расчетов;
 $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ — соответствующие коэффициенты эластичности.

Еще одна модель импорта была разработана для известного проекта международной торговли ЛИНК (о нем см. ниже):

$$\frac{M}{i_m} = a_0 W^{\alpha_1} q^{\alpha_2}, \quad (8.7)$$

где M — объем валового импорта в текущих ценах;
 i_m — индекс импортных цен;
 q — отношение индексов цен внутреннего рынка к отношению индексов импортных цен;
 α_1 и α_2 — соответствующие коэффициенты эластичности;
 W — показатель «экономической активности»:

$$W = 0,5 S_t + 0,5 S_{t-1}, \quad (8.8)$$

где S_t — автономные расходы, определяемые по формуле

$$S_t = G_t + I_t + E_t, \quad (8.9)$$

где G_t — государственные расходы;
 I_t — валовые инвестиции в основной капитал;
 E_t — экспорт.

Гравитационные модели международной торговли продолжают свое развитие и в настоящее время. В своем исследовании, посвященном роли ВТО в международной торговле, профессор школы бизнеса Калифорнийского университета Э. Роуз использовал стандартную гравитационную модель двусторонней торговли. На основе статистических данных за период 1948—1999 гг. для 178 стран он приходит к выводу, что эффект от членства в ГАТТ — ВТО экономически незначителен, часто негативен и находится в пределах статистической ошибки. Используя более 60 индикаторов степени либерализации торговой политики (например, соотношение объема импорта к ВВП, уровни тарифной и нетарифной защиты), Роуз исследует данные о торговле 168 стран за период с 1950 по 1998 г. и не находит существенной зависимости между степенью свободы торговой политики и членством в ВТО.

8.3. Глобальная модель международной торговли — проект ЛИНК

Проект ЛИНК представляет собой глобальную модель международной торговли, разработанную в 1968 г. Уортоновской ассоциацией экономических прогнозов (WEFA) под руководством лауреата Нобелевской премии Л. Клейна для оказания консультативной помощи Государственному департаменту США в выборе эффективных мероприятий во внутренней и внешней политике. Проект замыслился для того, чтобы интегрировать

статистические модели разных стран, в том числе стран третьего мира и социалистических государств, в единую общую систему с целью улучшения понимания международных экономических связей и прогнозирования в области мировой торговли.

Моделирование международной торговли с использованием проекта ЛИНК базируется на идее объединения национальных регионально-**страновых эконометрических** макромоделей на основе общей методики с целью проведения расчетных процедур для вычисления показателей международной торговли. Такой подход позволяет объединять автономно рассчитанные **страновые** и региональные **эконометрические** модели с широким спектром параметров при условии использования в них одной централизованно выработанной методики проведения расчетов.

При построении модели ЛИНК используются показатели экспортных цен, импорта и прочих факторов, определяющих особенности уровня социально-экономического развития каждой страны. Необходимо отметить, что эта модель учитывает только международную торговлю товарами, однако показатели экспорта и импорта услуг при наличии статистических данных могут быть отражены в моделях отдельных стран.

В проект ЛИНК вошли модели **промышленно** развитых стран, а также развивающихся регионов (Южной Америки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки) и группы стран с переходной экономикой.

Расчеты в проекте ЛИНК проводятся в разрезе *четырёх товарных групп*:

- 1 — продукты питания, напитки, табачные изделия;
- 2 — сырье и материалы;
- 3 — топливо;
- 4 — готовые изделия, полученные в результате укрупнения 10 позиций Международной стандартной торговой классификации (МСТК).

С помощью проекта ЛИНК были **проимитированы** последствия энергетического кризиса 1973 — 1974 гг., «новой экономической политики» Р. Никсона, а также возможных вариантов налоговой политики администрации Дж. Картера для экономики США и ряда других стран. В частности, «**постлинковские**» результаты расчетов по последнему сценарию показали, что снижение налогов в США, передавшись по цепи **межстрановых** экономических взаимодействий, обнаруживает наибольшее воздействие на улучшение платежного баланса Франции.

Методическим каркасом проекта является матрица мировой торговли (сводного баланса международной торговли) (табл. 8.1), которая отражает движение товарного потока из страны (региона) i в страну (регион) j , имеет вид $X = \{X_{ij}\}$.

Таблица 8.1

Матрица международной торговли

Экспортеры	Импортёры						Итого экспорт
	1	2	...	j	...	n	
1	0	X_{12}	...	X_{1j}	...	X_{1n}	E_1
2	X_{21}	0	...	X_{2j}	...	X_{2n}	E_2
...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...
i	X_{i1}	X_{i2}	...	X_{ij}	...	X_{in}	E_i
...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...
n	X_{n1}	X_{n2}	...	X_{nj}	...	0	E_n
Итого импорт	M_1	M_2	...	M_j	...	M_n	T

При этом векторы-столбцы экспорта и импорта обозначены через

$$E = \begin{bmatrix} E_1 \\ E_2 \\ \dots \\ E_n \end{bmatrix} \text{ и } M^T = \begin{bmatrix} M_1 \\ M_2 \\ \dots \\ M_n \end{bmatrix}, \text{ а цены экспорта и импорта — через } P_E \text{ и } P_M \text{ соответ-}$$

ственно. Тогда матрица коэффициентов удельной торговли, полученная путем деления соответствующих элементов таблицы на импорт страны j, записывается следующим образом:

$$A = \{a_{ij}\} = \{X_{ij} / M_j\}, \quad (8.10)$$

$$\text{где } M_j = \sum X_{ij}.$$

Соотношение между экспортом и импортом в матричной форме задается как

$$E = AM^T. \quad (8.11)$$

Сумма по столбцу матрицы A равна единице, следовательно, в данной модели мировой торговли имеет место тождество

$$\sum E_i = \sum M_j. \quad (8.12)$$

Другими словами, мировой экспорт равен мировому импорту. Однако необходимо отметить, что ошибка этого тождества может составлять около 1 млрд дол. из-за различия в оценках стран ввиду возникновения статистических ошибок, ошибок в определении таможенных режимов и т.п.

Уравнение, связанное с предыдущим и демонстрирующее равенство номинальной стоимости экспорта и импорта в одних денежных единицах, выводится так. Из равенства (8.12) получаем

$$(P_E)^T E = (P_M) M^T. \quad (8.13)$$

Используя равенство (8.11) и сопоставив предыдущие равенства, выводим

$$(P_E)^T AM^T = (P_M) M^T, \quad (8.14)$$

откуда

$$\sum_{i=1}^n (P_E)_i A_{ij} = (P_M)_j,$$

где $j = 1, \dots, n$.

Окончательно

$$P_E^T A = P_M. \quad (8.15)$$

В результате

$$\left. \begin{aligned} E &= AM^T \\ P_M &= P_E^T A \end{aligned} \right\} \quad (8.16)$$

представляет собой известную систему ЛИНК и является инструментом для превращения экспортных и импортных цен в эндогенные переменные. Строки матрицы A в равенстве (8.11) выступают в роли корректирующих величин при сопоставлении объемов национального импорта с экспортом. Столбцы матрицы A в тождестве (8.15) — веса при сопоставлении национальных экспортных цен и превращении их в импортные как средневзвешенные.

Алгоритм проекта ЛИНК реализуется следующим образом.

1. На первом этапе задаются обоснованные значения экспорта и импортных цен, которые поступают в систему уравнений национальной модели. Таким образом рассчитываются значения импорта и экспортных цен.

2. Затем полученные значения вводятся в систему уравнений ЛИНК и по ним определяются новые значения экспорта и импортных цен, которые сравниваются с заданными ранее, и при наличии расхождений, выходящих за допустимые пределы, процесс повторяется до обеспечения сходимости. Мировая торговля при этом трактуется как сумма мирового импорта.

Проект ЛИНК ставил своей целью определение областей приложения усилий Соединенных Штатов по балансированию внешнеторговой политики исходя из условий сбалансированности мировой торговли (равенство глобального экспорта и импорта), что достигается с помощью определенного алгоритма коррекции.

Несмотря на то что система ЛИНК была разработана для того, чтобы служить инструментом прогнозирования в мировом масштабе, она не оправдала себя в этом качестве. Так, построение системы на основе

краткосрочных и среднесрочных национальных и региональных экономических моделей препятствует ее использованию при составлении долгосрочных прогнозов. Между тем большинство глобальных проблем носит долгосрочный характер. Кроме того, система дает неточные результаты даже при краткосрочном прогнозировании цен — **ключевом** показателе системы. Наконец, она ориентирована на нужды ведущих развитых стран, хотя важнейшая часть глобальных экономических проблем связана с поиском путей ликвидации отсталости развивающихся стран.

С методической точки зрения автономные **страновые** компоненты проекта ЛИНК, а также способ их увязки в единую систему представляют несомненный интерес.

Проект ЛИНК известен наиболее широко, но это только одна из моделей подобного рода. Государственными агентствами во всем мире были разработаны несколько подобных моделей: **ЕРРА** — мировая **эконометрическая** модель, созданная Японским агентством экономического планирования; **ЕЕС** — модель Европейской экономической комиссии; **MINIMOD** — сравнительно небольшая модель **МВФ**. Кроме того, широкомасштабные модели были разработаны частными фирмами, занимающимися экономическими консультациями, например **DRI** — модель объединенных данных о ресурсах.

8.4. Анализ структуры мировой экономики методом «затраты — выпуск»

Метод экономического анализа, получивший название «затраты — выпуск», был разработан американским ученым русского происхождения В. Леонтьевым. За это он был удостоен Нобелевской премии по экономике в 1973 г. Этот метод часто характеризуют как попытку использовать модель общего равновесия для эмпирического исследования процесса производства. Действительно, В. Леонтьев сделал попытку применить экономическую теорию общего равновесия к эмпирическому изучению взаимозависимости между различными отраслями народного хозяйства, проявляющейся в ковариации цен, объемов производства, капиталовложений и доходов.

Для исследователей немаловажным является возможность изучения с помощью метода «затраты — выпуск» количественных изменений в отраслях после изменений в конечном спросе или в условиях производства какой-либо отдельно взятой отрасли.

В основе модели В. Леонтьева лежат следующие *предположения*:

1) в экономической системе производятся, продаются, покупаются, потребляются и инвестируются n продуктов;

2) каждая отрасль является «чистой», т.е. производит только один продукт, совместное производство различных продуктов исключается. Различные отрасли выпускают разные продукты;

3) под производственным процессом в каждой отрасли понимается преобразование некоторых (возможно, всех) типов продуктов в определенный продукт. При этом соотношение затраченных продуктов и выпускаемого предполагается постоянным.

Таким образом, если для производства единицы j -го продукта надо затратить a_{ij} единиц i -го продукта, то выпуск λ единиц j -го продукта потребует λa_{ij} единиц i -го продукта.

Иными словами, независимо от масштаба производства удельный выпуск и соотношение затрат предполагаются постоянными.

Пусть x_i — валовой выпуск i -го продукта за год. Этот продукт расходуется на производственное потребление во всех отраслях и конечное (непроизводственное) потребление. Величина выпуска i -й отрасли, используемого в качестве ресурса в отрасли j — x_{ij} , а величина ее выпуска, используемого для конечного потребления, — F_j . Начальный фактор производства — труд — L , а его объем, используемый отраслью j , — L_j . Эти данные приведены в табл. 8.2.

Таблица 8.2

Модель «затраты — выпуск»

Отрасль производства	Отрасли использования					
	1	2	...	N	конечное потребление	всего
1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1n}	F_1	x_1
2	x_{21}	x_{22}	...	x_{2n}	F_2	x_2
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
N	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nn}	F_n	x_n
Начальный фактор производства	L_1	L_2	...	L_n	L_{n+1}	L

Величины x_i , F_i могут быть представлены в натуральных или стоимостных единицах измерения, в соответствии с этим различают *натуральный* или *стоимостный* межотраслевые балансы.

Используя табл. 8.2, мы можем получить $(n + 1)$ уравнение

$$\begin{aligned} x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1n} + F_1 &= x_1, \\ x_{21} + x_{22} + \dots + x_{2n} + F_2 &= x_2, \\ &\vdots \\ x_{n1} + x_{n2} + \dots + x_{nn} + F_n &= x_n, \\ L_1 + L_2 + \dots + L_n + L_{n+1} &= L, \end{aligned} \quad (8.17)$$

где $(n+1)$ — первичный производственный ресурс (в данном примере труд), непосредственно используемый в потреблении.

Система (8.17) приобретает вид:

$$X_i - \sum_{j=1}^n a_{ij} x_{ij} = F, \quad i = 1, \dots, n. \quad (8.18)$$

Далее, вычтя технологическую матрицу A из единичной матрицы, получаем компактную матричную форму:

$$(I - A)x = F. \quad (8.19)$$

Из последнего уравнения при условии неотрицательной обратимости матрицы $(I - A)$, называемой *матрицей Леонтьева*, получаем:

$$x = (I - A)^{-1}F, \quad (8.20)$$

где $x \geq 0$, т.е. задача определения вектора неотрицательного конечного спроса F разрешена.

Экономическое содержание матрицы, обратной матрице Леонтьева, заключается в следующем: элементы обратной матрицы учитывают как прямые, так и косвенные затраты ресурсов. Так, a^{ij} показывает, сколько i -го товара необходимо прямо и косвенно использовать для производства единицы j -го товара для конечного потребителя. Например, $a^{11}F_1$ — это размер выпуска 1-го товара, необходимый для использования в качестве прямого и косвенного ресурса для производства F_1 единиц 1-го товара для конечного потребления. Соответственно, $a^{12}F_2$ — это количество 1-го товара, потребленное в качестве прямого и косвенного ресурса для производства F_2 единиц 2-го товара для конечного потребления, и т.п. В этом состоит содержание системы уравнений (8.17).

Конечный спрос F_i состоит из конечного потребления, экспорта и инвестиций. Однако в самой модели величины F_i считаются экзогенно заданными. Поэтому при заданных $F_i, i = 1, \dots, n$, n линейных уравнений модели Леонтьева позволяют определить n отраслевых выпусков $x_i, i = 1, \dots, n$.

Сущность метода Леонтьева состоит в определении валового выпуска отраслей по заданному экзогенно конечному спросу на основе данных о технологических возможностях, воплощенных в расходных коэффициентах $a_{ij} = x_{ij} : x_j$. По этим же уравнениям может быть решена и обратная задача: по заданным валовым выпускам определяются объемы конечного спроса F_i на каждый продукт.

Таким образом, сущность леонтьевского метода состоит в определении валового выпуска отраслей по заданному экзогенно конечному спросу на основе данных о технологических возможностях, воплощенных в расходных коэффициентах a_{ij} . По этим же уравнениям может быть решена и обратная задача: по заданным валовым выпускам определяются объемы конечного спроса F_i на каждый продукт.

Следующая система линейных уравнений для цен продуктов является двойственной относительно системы (8.18):

$$p_j - \sum_{i=1}^n a_{ij} p_i = v_j, \quad j = 1, \dots, n, \quad (8.21)$$

где p_j — цена j -го продукта;
 v_j — добавленная стоимость — разница между всеми текущими расходами производственной отрасли и оплатой продукции, поступающей из этой или другой отраслей, другими словами, это заработная плата, прибыль, налоги, амортизационные отчисления и прочие издержки в расчете на единицу их валового выпуска, причем $v_j \geq 0, j = 1, \dots, n$.

Можно доказать, что продуктивность и прибыльность эквивалентны: из продуктивности следует прибыльность, и наоборот.

Пусть N — множество номеров отраслей $N = \{1, 2, \dots, n\}$. Подмножество отраслей S изолировано, если $a_{ij} = 0$ для $i \in S, j \in N/S$. Это означает, что отрасли S не нуждаются в товарах, производимых другими отраслями S , хотя, быть может, передают им свои товары. Если перенумеровать отрасли так, чтобы первыми располагались k отраслей S , то матрица A примет следующий вид:

$$A = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 \\ 0 & A_3 \end{pmatrix}, \quad (8.22)$$

где A_1 — квадратная матрица с размерами $k \times k$, отвечающая отраслям S ;
 A_3 — квадратная матрица с размерами $(n - k) \times (n - k)$, соответствующая отраслям.

Технологическая матрица называется *неразложимой*, если ее нельзя путем перестановок строк и столбцов привести к виду (8.18). Неразложимость A означает, что каждая отрасль хотя бы косвенно использует продукцию всех отраслей.

Для неразложимой матрицы имеет место теорема Фробениуса — Перрона: *неразложимая матрица A имеет положительное собственное число $\lambda_A > 0$, которое превосходит модули всех остальных собственных чисел.*

Собственному числу λ_A отвечает единственный собственный вектор x_A (с точностью до скалярного множителя), все координаты которого ненулевые и имеют один знак (т.е. его всегда можно выбрать положительным за счет скалярного множителя).

Опираясь на теорему Фробениуса — Перрона, можно доказать следующую важную для приложений теорему: *модель Леонтьева продуктивна тогда и только тогда, когда $\lambda_A < 1$.*

Более удобен для практического использования следующий достаточный признак продуктивности. Если технологическая матрица A неразложима и сумма элементов любой строки не превосходит 1, $\sum_{i=1}^n a_{ij} \leq 1$, причем хотя бы одной строки, то модель Леонтьева продуктивна.

Итак, если модель Леонтьева продуктивна, то для любого вектора конечного спроса $F \geq 0$ однозначно определяется вектор валовых выпусков:

$$x = (I - A)^{-1}F \quad (8.23)$$

Последняя теорема дает возможность проверять модель Леонтьева на продуктивность, однако ее формулировка не поддается прямой экономической интерпретации.

Пусть матрица $A^* = (I - A)^{-1} > 0$ — матрица полных затрат, так как

$$x = (I - A)^{-1}F = A^*F \quad (8.24)$$

Каждый ее коэффициент a_{ij}^* показывает, сколько надо произвести единиц i -го продукта на единицу j -го конечного продукта.

Леонтьев отмечал, что мировая экономика как экономика отдельной страны может быть представлена как система взаимозависимых процессов, состояние которых может быть описано в форме двойной таблицы «затраты — выпуск», характеризующей потоки товаров и услуг, имеющие место между различными отраслями и структурными единицами. Такой подход был им использован при проведении глобального исследования под эгидой ООН проблем ускоренного развития и борьбы с безработицей с целью выявления перспективных направлений в развитии мировой экономики и охраны окружающей среды.

Исследования основывались на предположениях, что мировая экономика состоит из двух регионов: развитые и развивающиеся и что экономика каждого региона делится на три производственных сектора: добывающих отраслей, производящих сырье; поставляющих обычные товары и услуги; перерабатывающих загрязняющие вещества.

Исходя из проделанного анализа по 28 группам стран и почти 45 производственным секторам для каждой группы, Леонтьев дал общую характеристику всемирному хозяйству, сводящуюся к двум таблицам, построенным по схеме «затраты — выпуск». При этом конечное потребление разделено на два потока: потребление на внешнем и внутреннем рынке.

Условия охраны окружающей среды описывались для 30 основных загрязняющих веществ; использование несельскохозяйственных природных ресурсов — для почти 40 различных минералов и видов топлива.

Обе таблицы «затраты — выпуск» описывают межсекторные потоки товаров и услуг в экономике развитых и развивающихся стран. Поток природных ресурсов из развивающихся в развитые страны, а также противоположный ему поток промышленных товаров из развитых в развивающиеся страны характеризует процессы экспорта (со знаком «плюс») и импорта (со знаком минус). Последний столбец таблиц характеризует внутренний валовой продукт и объем загрязняющих веществ.

Положительные величины в третьей строке («загрязнение окружающей среды») характеризуют объем загрязняющих веществ (в натуральном выражении), вырабатываемых отраслью производства, указанной в соответствующем столбце. Отрицательная величина на пересечении третьего столбца и третьей строки характеризует объем загрязняющего вещества, прошедшего переработку. Такие ресурсы, как энергия, химикаты и т.д., приобретаемые отраслью, перерабатывающей загрязняющие вещества, в других отраслях и добавленная стоимость, выплаченная ею, включены как положительные величины в этот же третий столбец. Разница между общим объемом загрязняющих веществ, произведенных всеми отраслями, и объемом очищенных загрязняющих веществ составляет **нетто-выброс**. Его величина указана в третьей строке последнего столбца. В двух нижних строках показаны затраты труда в каждой отрасли производства и выплаты прочим **доходополучателям**.

Значения величин, приводимых в табл. 8.3, приблизительные, но их порядок соответствует примерным оценкам межотраслевых потоков внутри каждой из двух групп стран, а также между ними за последние два десятилетия до получения представляемых результатов.

Таблица 8.3

Мировая экономика в 1970 г.

(млрд дол. в ценах 1970 г.)

Показатель	Добы- вающая промыш- ленность	Прочие отрасли произ- водства	Перера- ботка загряз- няющих веществ	Конечный спрос		Итого
				на внут- реннем рынке	на внешнем рынке	
Развитые страны						
Добывающая промышленность	0	316	0	8	-226	98
Прочие отрасли производства	33	7 502	160	9 713	357	17 765
Загрязнение окружающей среды	8	256	-479	240	0	25
Занятость	9	1 897	51	379	0	
Прочая добавленная стоимость	33	4 129	169	0	0	
Развивающиеся страны						
Добывающая промышленность	0	52	0	12	226	290
Прочие отрасли производства	85	1 255	0	2 668	-357	3 651

Продолжение

Показатель	Добы- вающая промыш- ленность	Прочие отрасли произ- водства	Перера- ботка загряз- няющих веществ	Конечный спрос		Итого
				на внут- реннем рынке	на внешнем рынке	
Загрязнение окружающей среды	25	53	0	73	0	151
Занятость	36	316	0	226	0	
Прочая добавленная стоимость	112	1 143	0	0	0	

Модель Леонтьева использовалась в 1939 и в 1947 гг. для предсказания изменений всеобщей занятости и занятости по секторам в период перехода экономики от мира к войне и обратно. Метод Леонтьева стал главной составной частью систем национальных счетов большинства стран мира как капиталистических, так и социалистических. Этот метод до сих пор применяется и совершенствуется правительственными и международными организациями и исследовательскими институтами во всем мире.

Леонтьев совершенствовал свою систему на протяжении 50—60-х годов. Чтобы исследовать проблемы экономического роста и развития, он разработал динамический вариант прежде статичной модели анализа «затраты — выпуск», добавив в нее показатели потребностей в капитале к списку так называемого конечного спроса, или конечных продаж. Поскольку метод «затраты — выпуск» доказал свою полезность в качестве аналитического инструмента в новой сфере региональной экономики, шахматные балансы начали составляться и для хозяйства некоторых американских городов.

Прогноз развития экономики, основанный на схеме «затраты — выпуск», носит краткосрочный или среднесрочный характер ввиду сложности оценки объема и структуры конечного спроса, а также времени сохранения относительной стабильности технологических коэффициентов затрат (5—10 лет), определяемых «инерцией» экономики. Использование модели Леонтьева позволило определить изменения мировой экономики за 30 лет, начиная с 1970 г., и спрогнозировать три альтернативных гипотетических состояния экономики в 2000 г.

Примером использования межотраслевого баланса в статической форме для прогнозирования экономики одной страны может служить расчет уровней валовых выпусков отраслей экономики ФРГ на 1960 г., сделанный группой советских ученых.

В экспериментальных расчетах были использованы показатели межотраслевого баланса ФРГ 1953 г., первый раздел которого включает 46 отраслей. Он был разработан группой сотрудников Гейдельбергского университета под руководством В. Крелле. Баланс за 1960 г. включает 33 отрасли экономики, причем для сопоставимости показателей двух балансов отраслевая классификация баланса за 1953 г. была агрегирована до 33 отраслей. Такие балансы наиболее удобны для использования их показателей в расчетах прогноза.

Как отмечал Леонтьев, выбор между альтернативными сценариями является ключевым моментом прогнозирования, следовательно, и рационального программирования мировой экономики как неразрывной связи национальных экономик. В целом анализ по методу «затраты — выпуск» признан классическим инструментом в экономике.

Применение математических методов моделирования новейших тенденций развития мировой экономики позволяет раскрыть основные проблемы развития международной торговли на современном этапе. Использование этих моделей для анализа деятельности современных транснациональных корпораций (ТНК) как основных участников международного бизнеса в условиях глобализации во многом определяет процесс определения перспективных путей и направлений их функционирования в современной мирохозяйственной системе.

Основные термины и определения

Гравитационные модели — модели, которые позволяют устанавливать оптимальные значения экспорта и импорта, учитывая такие показатели, как уровень национального дохода стран, инвестиции в основной капитал, величины транспортных тарифов, факторы торговых предпочтений.

Модель «затраты — выпуск» Леонтьева — модель, которая на основе оценки исследования отдельных отраслей позволяет анализировать экономический рост и прогнозировать развитие мировой экономики в целом.

Проект ЛИНК — глобальная модель международной торговли, разработанная для использования транснациональными корпорациями с целью выбора рычагов влияния (давления) на экономику развивающихся стран и нахождения оптимальных путей экспансии на зарубежные рынки товаров и услуг.

Стандартная модель — модель, которая помогает научиться выбирать оптимально соотношение товаров, обеспечивающее максимальное удовлетворение потребностей, и устанавливать оптимальные цены на товары.

Основной вектор современной глобальной конкуренции лежит в области динамично меняющихся преимуществ ее участников, обусловленных в первую очередь научно-техническими достижениями. Основа этих преимуществ — в уровне развития национальных инновационных систем, интегрирующих науку, инновационный бизнес, финансы и другие элементы инновационного процесса. В этой главе рассматриваются основные особенности современного наукоемкого бизнеса, показано содержание государственной научной и инновационной политики, охарактеризованы тенденции глобализации в инновационной сфере. Глава завершается изложением современных тенденций развития инновационного бизнеса в России.

9.1. Национальные инновационные системы

За последние 50 лет экономическая теория прошла сложный путь от описания предпринимателя, фирмы и государства как отдельных элементов инновационного процесса к их пониманию как взаимосвязанных звеньев сложной системы. В то же время развивалось понимание того, что наука как один из источников нововведений не является замкнутой, изолированной университетами и научными центрами системой, а органически встроена в экономические процессы, происходящие в рамках национальных государств, в отраслях хозяйства, в крупных корпорациях и в мелких компаниях. Эти подходы привели к формированию концепции *национальных инновационных систем (НИС)*.

НИС — это совокупность организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих научные исследования, осуществляющих производство и реализацию высокотехнологичной продукции (крупные и мелкие наукоемкие компании, государственные научные центры и региональные технопарки, бесприбыльные научные организации и фонды), а также управление и финансирование инновационной деятельности. Не менее важная часть НИС — институциональная среда, т.е. совокуп-

ность законодательных актов, норм, правил и ведомственных инструкций, определяющих формы, методы и интенсивность взаимодействия всех субъектов рынка, занятых инновационной деятельностью, с другими сегментами национальной экономики.

В рамках НИС указанные элементы могут комбинироваться в любом порядке в зависимости от конкретных целей и задач новаторов. Главное в том, что они обеспечивают постоянное и непрерывное зарождение и реализацию радикальных нововведений, которые, «созидательно разрушая» старые производственные структуры, создают основу устойчивого инновационного роста.

Наиболее простая модель, описывающая взаимодействие элементов НИС, показывает, что роль частного сектора состоит в создании технологий на основе собственных исследований и разработок и в рыночном освоении инноваций, роль государства (правительства) — в содействии производству фундаментального знания (в университетах) и комплекса технологий стратегического (военного) характера, а также в создании инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности частных компаний.

В рамках этой общей модели формируются национальные особенности НИС. Они проявляются в большей или меньшей роли государства и частного сектора в выполнении указанных функций, в относительной роли крупного и мелкого бизнеса, в соотношении фундаментальных, прикладных исследований и разработок (ИР), в динамике развития и отраслевой структуре инновационной деятельности. Успешное функционирование НИС требует не только сильной науки и образования, но и эффективного взаимодействия правительства и частного сектора как основных «игроков» на инновационном поле. Выделение государством в качестве приоритета развития образования, науки и технологий, создание благоприятных институциональных условий для роста расходов на науку и повышения наукоемкости ВВП, генерации и распространения в экономике новых знаний — важнейший фактор сбалансированного развития всех элементов НИС. Реализация новых форм научной и инновационной политики в последние десятилетия XX в. подняла траекторию экономического роста лидеров мировой экономики, позволила многим странам, вчерашним аутсайдерам научно-технического развития, интегрироваться в мировую экономику, повысить конкурентоспособность хозяйства и жизненный уровень населения. Из данных табл. 9.1 следует, что наиболее развитые страны характеризуются высокими показателями наукоемкости и одновременно высокой долей компаний частного сектора в национальных затратах на ИР. Эти показатели свидетельствуют о зрелости и сбалансированности национальных инновационных систем.

Таблица 9.1

Финансирование ИР в развитых странах

Страна	Наукоемкость ВВП*, %			Доля компаний частного сектора в национальных затратах на ИР, %		
	1995 г.	2000 г.	2003 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.
США	2,51	2,72	2,60	60,2	67,3	63,1
Япония	2,69	2,99	3,15	72,3	73,0	74,5
ЕС-25	1,72	1,80	1,85	51,9	55,5	...

* Отношение национальных (государство + частный сектор) затрат на ИР к ВВП.

Источник: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005. P. 190, 192.

9.2. Наука, инновации и государство

Экономическое обоснование необходимости высокой степени участия государства в регулировании и прямой поддержке научных исследований как основы инновационного процесса связано с особенностями научного «производства» и его продукции, существенно отличающими эту сферу от других видов деятельности. Перечислим три наиболее важных отличия.

Во-первых, экономическую ценность научных исследований трудно **предсказать**. Экономические блага, принесенные научными открытиями и изобретениями, могут реализоваться очень быстро, а могут, что случается чаще, оставаться долгое время невостребованными и нереализованными. Чем ближе научные исследования к границам познания, тем более неопределенным становится их экономический результат.

Во-вторых, реализация прибыли даже от коммерчески прибыльных результатов исследований возможна лишь в той степени, в какой могут быть юридически защищены и экономически обеспечены **авторские** права на научное открытие. Эта проблема, решаемая чаще всего с помощью патентов и авторских прав, дает изобретателям и новаторам лишь ограниченные возможности получения доходов. Неопределенная и часто нереализованная индивидуальная прибыль от научного открытия неизбежно меньше той значительной общественной отдачи, которую приносят открытия и радикальные нововведения.

Из различия между индивидуальной и общественной отдачей затрат на научные исследования вытекает третье принципиальное положение — **об** извращениях, провале рынка (*market failure*), т.е. его неспособности обеспечить адекватное вложение ресурсов в науку. Рынок в отсутствие специальных стимулов в принципе не может гарантировать оптимальный, экономически и социально приемлемый уровень научных расходов.

Именно этот аргумент является центральным в экономическом обосновании прямого государственного регулирования сферы научных исследований. Цель государственной политики — разработка и реализация мер для компенсации рыночного провала, уменьшения риска, связанного с проведением ИР и другими фазами инновационного процесса.

На практике реализуются три основные схемы преодоления указанного провала рыночного механизма.

1. Прямое участие государства в производстве знаний путем организации государственных лабораторий, находящихся на бюджетном финансировании и бесплатно предоставляющих полученные знания широкому кругу потенциальных пользователей. К ним можно отнести крупные национальные центры (лаборатории), связанные с решением проблем обороны, энергетики, здравоохранения, окружающей среды. Разновидностью этой формы можно считать финансирование государством ИР в лабораториях или научных центрах частного сектора в случае выполнения ими государственного заказа (как правило, это часть контракта, например, на производство систем вооружений или космической техники).

2. Предоставление безвозмездных субсидий на проведение фундаментальных научных исследований ученым, находящимся вне государственных лабораторий — в основном в университетах. Условием получения субсидий является полная отчетность о ходе исследований, открытая публикация всех полученных результатов, т.е. отказ от особых прав на полученное знание.

3. Обеспечение благоприятных условий для **частного** производства научных знаний и технологий — предоставление налоговых льгот или субсидий частному бизнесу, вкладывающему средства в научные исследования. Наиболее экономически существенными здесь являются налоговые льготы, которые означают, что государство не выплачивает, как в первых двух случаях, бюджетных средств исполнителям ИР, а лишается части бюджетных поступлений, которые, при отсутствии льгот, пополнили бы государственную казну.

Подчеркнем, что в первом и втором случаях объемы и структура расходов на производство знаний являются непосредственным результатом государственной политики. В третьем случае экономическая ответственность за развитие ИР, их приоритеты и масштабы полностью лежит на компаниях частного сектора, и государство прямо не претендует на эти результаты.

Исторически первыми областями, в которых государство поддерживало науку, технологические и институциональные нововведения, были добывающая промышленность, средства связи, транспорт, строительство, разработка вооружений, общественные услуги. В феодальной Европе зарождались образцы проведения исследований и передачи технологий

на инициатив монархов, которые можно назвать первыми вариантами промышленной политики. Речь идет о содействии изобретателям-одиночкам в реализации их идей, о поддержке технических дисциплин в университетах, о приглашении специалистов из других стран, известных своими техническими достижениями, для передачи опыта и знаний.

В конце XVIII — начале XIX вв. появились важные институциональные основы функционирования науки и инновационной сферы, соответствующие потребностям капитализма, — патентное право, выделение национальных систем технического и профессионального образования из общеуниверситетских курсов, создание первых государственных министерств и ведомств, регулирующих весь спектр государственной работы в области науки и образования.

Развитие науки в первой половине и особенно в середине XX в. характеризовалось исторически наиболее существенным расширением государственного сектора науки: сети ведомственных лабораторий и институтов, увеличением доли бюджетного финансирования и усилением регулирующих функций государства. Эти тенденции наиболее ярко проявились в США, Великобритании, Франции, Германии. В ряде других развитых стран, где частный сектор был и остается лидером научно-технического развития (например, в Швеции), правительства реализуют научную политику в более скромных масштабах, опираясь на косвенные, стимулирующие инновационную активность меры.

Степень огосударствления науки особенно резко возросла в период Второй мировой войны и в первые послевоенные десятилетия, когда начали осуществляться крупные атомные и космические проекты. В 60—70-е годы осуществление разнообразных государственных функций в сфере инноваций приобрело стабильный характер, а научная и научно-техническая политика стала самостоятельным, часто приоритетным направлением государственного регулирования.

Эффективное использование средств государственного бюджета — это главный финансовый инструмент научно-технической политики. Государство в развитых странах берет на себя от $\frac{1}{3}$ до половины национальных научных расходов. Для фундаментальных исследований этот показатель значительно выше — от половины до $\frac{2}{3}$. Практически полностью из государственных бюджетов финансируются фундаментальная наука в университетах, исследования оборонного характера в государственных лабораториях и по контрактам в частном секторе, а также создание наиболее сложных и дорогостоящих экспериментальных установок «большой науки» (ускорители, телескопы, космические станции и т.д.).

Доля научных расходов в общей сумме государственных расходов невелика, но в последние 20 лет довольно стабильна, составляя 4—5% в США, Франции, Германии, Великобритании, Италии, 3—3,5% в Японии.

Финансирование оборонных исследований и разработок поглощает большую часть государственных научных бюджетов только в США и Великобритании. В Японии основной государственный приоритет — развитие энергетики. В Германии на первом месте фундаментальные исследования не оборонного характера. США и Великобритания отличаются самым высоким удельным весом государственных затрат на научное обеспечение здравоохранения, причем эти затраты больше, чем расходы на исследование космоса и энергетики (табл. 9.2).

Таблица 9.2

**Структура государственных научных расходов
по основным социально-экономическим целям**

Цель	США (2004 г.)	Германия (2004 г.)	Франция (2003 г.)	Великобритания (2002 г.)	Япония (2003 г.)
Оборона	55,8	6,1	22,8	34,1	4,5
Космос	7,8	5,3	8,2	1,9	6,7
Здравоохранение	23,1	4,3	5,2	13,2	4,0
Промышленное развитие	0,4	12,1	6,4	4,7	7,2
Энергетика	1,2	2,9	4,0	0,5	17,2
Наука в университетах	Нет данных	39,4	22,8	20,2	34,4
Фундаментальная наука	5,7	17,1	21,9	13,3	15,3

Источник: National Science Board. Science & Engineering Indicators. 2006. Washington. **D.C.**, 2006. V. 2. P. 82.

9.3. Инновационный бизнес

Первые экспериментальные и научно-исследовательские лаборатории появились в промышленности Германии и США в XIX — начале XX в. **К 1920 г.** собственные подразделения научных исследований и разработок имели все ведущие концерны химической и электротехнической промышленности **мира**¹. Крупные корпорации, работающие на олигополистических рынках, стали основным источником технологических нововведений. Нововведения, в свою очередь, стали главным источником прибылей, экономического роста и структурных сдвигов.

¹ Первую исследовательскую лабораторию в промышленности Германии открыла фирма BASF в 1877 г., в США — «Дженерал электрик» в 1900 г. (См.: **Fusfeld H.** Industry's future: changing patterns of industrial research. Washington, DC, 1994. P. 61).

Первым экономистом, определившим особую роль этих процессов в экономическом развитии капитализма, стал австриец И. **Шумпетер**. Он активно и последовательно критиковал взгляды большинства экономистов первой половины XX в., которые анализировали капитализм как экономическую систему, функционирующую в рамках существующих производственных и рыночных структур, тогда как действительная проблема развития состоит в создании и разрушении этих структур. Шумпетер убедительно показал, что в рыночной экономике преобладающее значение имеет «конкуренция, основанная на открытии нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа организации (например, крупнейших фирм). Эта конкуренция обеспечивает решительное сокращение затрат или повышение качества, она угрожает существующим фирмам не незначительным сокращением прибылей и выпуска, а полным банкротством. По своим последствиям такая конкуренция относится к традиционной как бомбардировка к взламыванию **дверей**»¹. Это и есть процесс «созидательного разрушения» — *глубинная сущность капитализма*.

В контексте настоящей главы эти фундаментальные положения об экономическом значении инновационного бизнеса представляются особенно важными. Научная и инновационная деятельность создают потенциал научных открытий и новых технологических решений. Компания, которая ведет научные исследования, может одной из первых реализовать новые технические возможности. Сильное научно-исследовательское подразделение, принадлежащее компании, может обеспечить опережающее превращение результатов научных исследований или изобретений в нововведение и таким образом создать основы долгосрочной конкурентоспособности данной компании. Компания должна вести как долгосрочные прикладные, так и фундаментальные исследования (или иметь тесные контакты с носителями фундаментального знания), использовать патенты для защиты прав интеллектуальной собственности. К этому следует добавить, что успешный предприниматель или компания должны уметь связать технические и рыночные возможности, ибо только сочетание этих потенциалов на основе интеграции двух потоков информации дает успешное нововведение.

Предпринимательский сектор остается основным генератором инновационной активности, несмотря на становление мощных государственных и общественных институтов, целенаправленно занимающихся производством нового знания и новых технологий. Это обстоятельство связано с тем,

¹ **Шумпетер И.** Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ. М., 1995. С. 128.

что стимулы инновационной деятельности наиболее полно проявляются в возможности через нововведения максимизировать предпринимательский доход. Извлечение предпринимательской прибыли достигается в результате расширения размеров рынка, на котором реализуется предлагаемая предпринимателем потребительная стоимость.

Насыщенность рынков, глобальный характер предложения товаров и услуг смещают основные инструменты завоевания рынков в **плоскость** динамичной технологической и организационной конкуренции на основе инноваций, снижающих все виды трансформационных и **транзакционных** издержек, а также дающих возможность экономить ресурсы в процессе эксплуатации или потребления. Кроме того, инновации позволяют создавать новые рынки, если в процессе их реализации удастся удовлетворять новые, ранее не осязаемые потребности, для осуществления которых созревают экономические, социальные и политические предпосылки.

Статистические данные о научной и инновационной деятельности свидетельствуют, что масштабы финансирования научной и инновационной деятельности в предпринимательском секторе развитых и новых индустриальных стран нарастают на протяжении всего XX в. В начале XXI в., несмотря на кризисные явления конца 90-х годов, в ряде наукоемких отраслей работа по созданию новшеств не только не приостановилась, но в целом даже расширилась. В 2003 г. наиболее наукоемкими были отрасли, представляющие информационный комплекс и фармацевтику, в которых наукоемкость как отношение затрат на ИР к продажам достигает **15–20%**.

Крупнейшие корпорации мира, как правило, входят в число лидеров по затратам на научные исследования (табл. 9.3). В конце прошлого — начале нынешнего века наиболее крупные научные и инновационные проекты осуществляли автомобилестроительные компании. За ними в США долго следовал информационно-компьютерный гигант IBM. Но сейчас на это место выдвинулась фармацевтическая компания Pfizer, которая в 2003 г. опередила IBM впервые в послевоенной истории. Лидерство по наукоинтенсивности принадлежит компании Microsoft.

Преимущества крупных корпораций в инновационной сфере хорошо известны: им доступны масштабные дорогостоящие проекты; они ведут многоцелевые исследования, объединяющие ученых и специалистов разных научных дисциплин; могут финансировать параллельную разработку одного или нескольких альтернативных нововведений, причем коммерческие успехи одних проектов могут компенсировать убытки от провала других. В то же время многие крупные корпорации не в состоянии быстро реагировать на изменение рыночных условий, делать ставку на новые технологии. Их приверженность хорошо испытанным идеям и технике

Таблица 9.3

Затраты на ИР крупнейших компаний

Рейтинг компании	Название, страна	Затраты на ИР (млн дол.)		% изменения	Наукоинтенсивность*		Затраты на ИР на 1 занятого (тыс. дол.)	
		2004 г.	2003 г.		2004 г.	2003 г.	2004 г.	2003 г.
1	Ford Motor (США)	7 400	7 500	-1,3	4,3	4,6	23	23
2	Daimlerchrysler (Германия)	7 187	7 076	1,6	4,0	4,1	19	20
3	Toyota Motor (Япония)	7 052	6 372	10,7	4,1	3,9	27	24
4	Pfizer (США)	6 613	7 131	-7,3	12,6	15,8	58	58
5	General Motors (США)	6 500	5 700	14,0	3,4	3,1	20	17
6	Siemens (Германия)	6 431	6 435	-0,1	6,7	6,8	15	15
7	Microsoft (США)	6 184	7 779	-20,5	15,5	21,1	108	136
8	Matsushita Electric Industrial (Япония)	5 748	5 409	6,3	7,1	7,7	17	19
9	Glaxosmithkline (Великобритания)	5 251	5 162	1,7	13,9	13	53	50
10	Johnson & Johnson (США)	5 203	4 684	11,1	11,0	11,2	47	42
11	IBM (США)	5 167	5 068	2,0	5,4	5,7	16	16
12	Volkswagen (Германия)	4 823	4 479	7,7	4,3	4,0	14	13
13	Intel (США)	4 778	4 360	9,6	14,0	14,5	56	55
14	Nokia (Финляндия)	4 742	4 776	-0,7	12,8	12,8	85	93
15	Sony (Япония)	4 688	4 805	-2,5	7,0	6,9	31	30

* Отношение затрат на ИР к объему продаж.

Источник: <http://www.spectrum/ieee.org/dec05/2395>

может быть столь сильной, что препятствия к использованию даже рожденных в корпоративных исследовательских центрах нововведений становятся при прочих равных условиях непреодолимыми.

Именно поэтому в инновационной сфере ярко проявляются *преимущества мелкого бизнеса*: быстрое реагирование на изменение рыночного спроса, свобода от груза накопленных стереотипов научного **поиска**, склонность к риску, с которым всегда связаны разработка и коммерческое освоение новых технологий. В 80-е **годы XX в.** малый наукоемкий бизнес развитых стран разросся и укрепился, стал заметной частью всего малого бизнеса. Ряд новейших направлений **НТП** в частном секторе развивается в основном за счет малого бизнеса — это биотехнология, программное обеспечение, научное приборостроение. В целом мелкие и крупные компании образуют жизнеспособный симбиоз, в котором крупные корпорации, как правило, выступают в качестве заказчиков и потребителей научной продукции мелких компаний.

9.4. Тенденции глобализации

Наукоемкие и технически сложные товары — самый крупный и наиболее быстро растущий сегмент мировой торговли. Темпы роста производства и экспорта таких товаров в **2—3** раза выше соответствующих показателей сырьевых и традиционных отраслей — продовольствия, металлов, текстиля. Лидеры последнего десятилетия XX в. — информационные технологии — демонстрируют двузначные показатели прироста ежегодных объемов торговли. Мировой экспорт вычислительной техники и средств связи в 2001 г. по стоимости превысил сумму мирового экспорта нефти, газа, металлов и другого сырья (еще в 1990 г. он был в 1,5 раза **меньше**)¹.

Интеграция в глобальную инновационную сферу в 1990-е годы определила новый вектор развития всех сегментов НИС. Ушла в прошлое технологическая самодостаточность как главная цель, ее заменила новая стратегия — использование технологической взаимодополняемости. Одним из каналов глобальной интеграции и одновременно наиболее важным сегментом мирохозяйственного разделения труда в инновационной сфере является торговля технологиями (табл. 9.4). Чем выше показатели страны по сальдо технологического платежного баланса, по количеству регистрируемых патентных заявок в патентных ведомствах США, Японии и ЕС, чем больше доля высокотехнологичного экспорта, тем выше уровень ее научно-технического развития, тем сильнее позиции компаний данной страны в современном мировом хозяйстве.

¹ Рассчитано по данным: International Trade Statistics 2002.

Таблица 9.4

Глобальная торговля технологиями в 2002 г.

Страна	Технологический платежный баланс, млн дол.			Количество патентных заявок в триаде*	Доля высокотехнологичных отраслей** обрабатывающей промышленности в суммарном экспорте ОЭСР, %
	поступления	платежи	баланс		
Канада	2 033,9	1 050,5	983,4	519	2,34
Финляндия	1 468,2	1 231,0	237,2	489	1,04
Франция	3 196,4	2 695,3	501,1	2 127	6,76
Германия	15 756,4	21 295,0	-5 538,6	5 777	10,78
Италия	2 977,7	2 992,8	-15,1	767	2,81
Япония	10 259,4	4 512,3	5 747,1	11 757	11,20
Республика Корея	—	—	—	478	5,49
Швеция	—	—	—	811	1,60
Великобритания	17 104,9	7 713,2	9 391,7	1 794	9,59
США	44 142	19 258,0	24 884,0	14 985	22,11

* Триада — Европейское, Японское и Американское патентные ведомства.

** *Высокотехнологичные отрасли* в отечественной литературе называют также наукоемкими, или хай-тек (high-technology industries), поскольку они отличаются от других отраслей высокой долей затрат на научные исследования и разработки в структуре издержек, большим удельным весом ученых и инженеров в численности работников. В международных классификациях к ним относят производство авиационной и космической техники, фармацевтических товаров, научное приборостроение, а также комплекс информационных технологий, включающий электронику, компьютеры, средства связи, программное обеспечение.

Источник: OECD Observer, 2004. Suppl. 1. P. 74—75.

Заметное увеличение международного научного и технологического сотрудничества, высокие темпы роста мировой торговли наукоемкими товарами и услугами, интеллектуальной собственностью в 90-е годы, появление новых стран-экспортеров, а также постоянное расширение списка стран, производящих наукоемкие товары, говорят об эффективности стратегии глобализации инновационной сферы как фактора долгосрочного экономического роста.

Глобализация в инновационной сфере связана как с расширением масштабов мирового рынка хай-тека, так и с ростом масштабов экономической деятельности ТНК. Создание и функционирование их новых региональных отделений требует научно-технического сопровождения — **организации** лабораторий, использования местных научно-технических

кадров. Вторая стадия этого процесса связана с так называемой защитой ключевых компетенций компании. В последнее время **все** чаще деятельность зарубежных подразделений ТНК нацелена именно на использование глобального научно-исследовательского потенциала, включая привлечение квалифицированных научно-инженерных кадров, участие в выполнении и финансировании совместных научных **проектов**¹. Усиление тенденции к использованию глобальной исследовательской стратегии для развития технологического потенциала отмечают многие. Высказывается также мнение о том, что в будущем эта стратегия окажется более важной, нежели стратегия использования рыночных возможностей в глобальном масштабе. Размещение за границей отделений ИР становится ключевым звеном в распространении своей технологии и в использовании иностранной.

Глобализация ИР порождает ряд неизбежных институциональных проблем — от потребности в унификации стандартов образования и учебных степеней до необходимости выработки новых подходов к феномену миграции специалистов и т.д. В целом участие ТНК в финансировании исследовательских программ принимающей страны осложняет процесс формирования и реализации научной политики данной страны. Когда ТНК открывает лабораторию за рубежом, обычно она устанавливает взаимоотношения с местными университетами, академиями, государственными лабораториями через предоставление грантов или ведение совместных исследований. Длительное взаимодействие приводит к постепенному усилению влияния ТНК на систему национальных исследований и образования, т.е. одну из основ государственности. Кроме того, происходит неизбежная утечка информации и специалистов. Все это не может не вызывать озабоченности и протестов в принимающей стране. Вместе с тем университеты и отдельные исследовательские группы получают доступ к технологическим программам корпорации, не говоря уже о финансовых и материальных ресурсах. Другой повод для беспокойства в принимающих странах — приобретение иностранными компаниями лабораторий национальных фирм, что создает угрозу использования национального научного потенциала конкурентами.

В то же время перевод научно-технологической деятельности за границу вызывает обеспокоенность менеджмента и некоторых стран базирования ТНК: они опасаются ослабления своей конкурентоспособности в результате утечки технологий, некоторого сужения национальной базы исследований. Каждая страна самостоятельно определяет приемлемый баланс интересов, степень возможного взаимодействия с ТНК в разных

¹ Доля статей, написанных в соавторстве с иностранными учеными, увеличилась с 9,6% общего числа «корпоративных» статей США в 1988—1991 гг. до 17,2% в 1995—1997 гг. (см.: Science and Engineering Indicators 2000. P. A-394).

отраслях, но общей тенденцией последних десятилетий является **расширение** масштабов и повышение скорости этого взаимодействия.

9.5. Инновационный бизнес в России

Статистика свидетельствует, что развитие научной и инновационной деятельности в 90-е годы в России характеризовалось в основном негативными тенденциями — сокращение масштабов научных исследований, снижение кадрового потенциала науки, деградация научной инфраструктуры. Высокие темпы экономического роста в 1999—2003 гг. достигнуты в основном за счет наращивания экспорта нефти, газа, металлов и других **ресурсов** с низкой степенью переработки в условиях роста мировых цен на эти виды ресурсов. Такой тип экономического роста не может быть устойчивым в долгосрочной перспективе. Инвестиционная и инновационная активность в хозяйстве в целом и в технологически передовых отраслях и направлениях остается на низком уровне. Эти процессы создают объективную основу консервации технологической отсталости многих отраслей и регионов страны.

Кризис научно-технической сферы России связан со значительным изменением всех внешних институциональных условий в условиях перехода от централизованной к рыночной экономике: резкое сокращение всех видов бюджетного финансирования, прежде всего оборонного заказа, составлявшего основу инновационной системы советского образца; неспособность предпринимательского сектора, проходящего сложную стадию формирования в условиях противоречивости и незавершенности процессов приватизации, приступить к серьезным инновационным проектам. Вместе с тем ряд современных тенденций в развитии инновационных процессов в предпринимательском секторе, в том числе в нефтегазовой отрасли, позитивные тенденции глобализации в ряде отраслей хай-тека и изменение ряда принципов инновационной политики государства дают основание говорить о расширении использования новых знаний и технологий в нашей экономике.

Формирование инновационной системы нового типа в России только начинается. Постепенно складываются новые инновационные структуры — от малых предприятий до отраслевых НИИ и академических институтов, способных к созданию коммерчески привлекательных инновационных проектов, к финансированию которых подключаются экономически успешные компании, приступившие к реализации крупных инвестиционных программ.

Полюсами отраслевого инновационного развития можно считать два комплекса экономики России: оборонно-промышленный и топливно-**энергетический**. В первом была сосредоточена основная часть наукоемких предприятий, большинство которых находится в глубоком кризисе, научно-технический потенциал используется лишь в небольшой части,

размер государственного заказа не позволяет проводить исследования и разработки по крупным проектам. В топливно-энергетическом комплексе, который не относится к наукоемкой сфере, но является экономически наиболее благополучным сегментом экономики, инновационная модель формируется фактически заново, в основном усилиями частных компаний, испытывающих острейшие потребности в повышении технического уровня производства. Ряд компаний нефтегазовой и металлургической промышленности начал выполнять новые для них функции структурообразующих элементов отраслевых инновационных систем или технологических кластеров нового типа.

В результате компании, занятые в производстве нефтепродуктов и ядерной энергетике, стали наиболее инновационно активными в 2002 г. (рис. 9.1). На втором месте находится химическая промышленность, тесно связанная с нефтегазодобычей, а производство электрооборудования, электроники и оптики занимает только третье место. В среднем инновациями занимаются менее 10% промышленных предприятий, тогда как в развитых странах — 25—30%.



Рис. 9.1. Уровень инновационной активности промышленных предприятий России по секторам экономики в 2002 г.

Источник: Наука России в цифрах: 2003. ЦИСН, 2003. С. 158.

Ключевым фактором эффективного функционирования инновационной системы России в рыночных условиях должно стать появление крупных компаний, заинтересованных в постоянном обновлении структуры выпуска под давлением конкурентной среды. Опыт промышленно развитых стран со всей убедительностью показывает, что именно крупным корпорациям доступна организация инновационных процессов на магистральных направлениях технического прогресса, именно они выступают системным интегратором материальных, финансовых и кадровых ресурсов разного уровня, становятся ведущими потребителями изобретений и нововведений мелкого бизнеса. В России в число 10 наиболее крупных вертикально интегрированных бизнес-групп страны входит только одна компания, ведущая бизнес в сфере высоких технологий, а преобладают «нефтяники» и «металлурги».

От других компаний российской экономики они отличаются не только большими прибылями, но и такими высокими показателями глобальной конкурентоспособности, как доля экспорта в производимой продукции, производительность труда, рассчитываемая как стоимость выпуска в расчете на одного занятого. Располагая крупными доходами от экспорта, российские сырьевые корпорации могут получать и получают быстрый доступ к лучшим новым технологиям на глобальном рынке. Так, многие нефтяные компании предпочитают приобретать новую технологию и оборудование у иностранных ТНК, предъявляя ограниченный спрос на НИОКР и инновационные идеи в России.

Из всего спектра сырьевых отраслей наиболее продвинутой в технологическом смысле является металлургия — отрасль, которая характеризуется высоким уровнем передела первичного сырья, наличием нескольких крупных компаний, активно ведущих НИОКР. Результатом этого стали: позитивная динамика технологической структуры, стабильно высокая инвестиционная активность, рост глобальной конкурентоспособности. Вместе с тем академические и многие отраслевые институты, создавшие основы научного знания для отрасли, оказалась в сложном положении, связанном с общим кризисом государственных научных организаций. Недофинансирование фундаментальных и прикладных исследований, старение научного оборудования, утрата многих научных школ — вот общие и до сих пор не решенные проблемы многих государственных институтов металлургии.

Крупные компании традиционного российского хай-тека, особенно авиастроительные, находятся в сложном экономическом положении, что связано как с ужесточением глобальной конкуренции в данной сфере, так и с непоследовательностью и противоречивостью государственной политики. В результате многие предприятия отечественного машиностроения находятся на грани утраты уникального научно-технического и инновационного потенциала, а небольшое число проектов международного

сотрудничества пока не обеспечивает надежной основы для возрождения национальных производителей. Не менее сложным является положение российского автомобилестроения, которое давно отстаёт от глобальных лидеров по темпам инновационного обновления.

Воздействие мирового рынка на российский хай-тек стало **наиболее** сильным в отраслях связи, аэрокосмической промышленности и в информационных технологиях. Яркий пример — отрасль связи, темпы роста которой характеризуются двузначными цифрами в последние 10 лет. В результате число абонентов сотовой связи в Москве, а затем и в России в целом уже сравнялось с числом абонентов традиционной, проводной телефонной связи (а ведь на развитие последней потребовался почти век). Конкуренция отечественных компаний, предоставляющих новейшие услуги связи населению, а также высокий неудовлетворенный спрос на эти услуги сформировали экономическую ситуацию, благоприятную и для потока инноваций, и для потребителей этих услуг как в центре, так в регионах. Компании отрасли привлекли значительные объёмы иностранного капитала. Большинство крупных зарубежных компаний, нашедших партнеров на нашем рынке, предоставляли долгосрочные товарные кредиты на приобретение своего оборудования, осуществляли сборку, наладку и обучение российских специалистов его эксплуатации, поддерживали проведение научных исследований и разработок по адаптации к нашим условиям поставляемых продуктов, привлекая к сотрудничеству российские научные и производственные организации.

Принципиально новую модель технического развития на основе глобальной интеграции продемонстрировала отрасль космических технологий. Три крупные НПО — «Энергия», «**Энергомаш**» и ГКНПЦ им. Хруничева — сумели стать участниками стратегических научно-технических и производственно-сбытовых альянсов, партнерами ведущих аэрокосмических компаний мира. В 90-е годы российские космические компании приобрели новый потенциал, знания и навыки международного коммерческого сотрудничества, научились преодолевать трудности финансового, правового и организационного характера, вышли на мировой рынок космических товаров и услуг. Установление длительных партнерских отношений на коммерческой основе, заключение контрактов для выполнения проектов разной степени сложности стало альтернативой привлечению прямых или портфельных инвестиций.

Изменение принципов государственного регулирования сферы исследований, разработок и инноваций в 90-е годы по общему замыслу соответствовало и потребностям формирующейся рыночной экономики, и мировому опыту. Об этом свидетельствует введение принципов конкурсного финансирования исследований, появление новых форм организационной и экономической поддержки инновационного бизнеса, постепенное формирование системы налогового стимулирования науки

и инноваций, законодательное обеспечение прав интеллектуальной собственности. Однако государственная политика в современном виде не даёт науке и наукоемким отраслям России тех стимулов и преимуществ, которые предоставляются соответствующим сегментам инновационных систем в развитых странах. Задача построения инновационной системы пока решается фрагментарно — каждая отрасль, каждый регион вынуждены делать это самостоятельно. Сейчас критически важно сформировать новую государственную стратегию в отношении взаимодействия науки и российского хай-тека. Одна из ее задач — содействовать укреплению позиций тех отраслей и производителей, которые уже доказали свою способность конкурировать внутри страны и на мировых рынках.

Ускорение экономического роста на основе инноваций может быть достигнуто, с одной стороны, на основе инновационно-технологического прорыва в **энерго-сырьевых** отраслях, с другой стороны — за счёт повышения доли наукоемких отраслей и производств в ВВП при использовании конкурентных преимуществ России, лежащих в сфере науки и возможностей коммерциализации научно-технических достижений.

Итак, в результате **экономических** реформ в России произошел переход от полностью государственной науки к новой модели научной деятельности, в которой взаимодействуют частные, государственные и общественные (бесприбыльные) организации. Перспективы перехода страны с сырьевого на инновационный тип роста будут зависеть от эффективности взаимодействия этих организаций в рамках НИС.

К началу XXI в. стало очевидно, что динамичное развитие инновационной сферы образует базу устойчивого экономического роста, по существу, проводя границу между богатыми и бедными странами. Формирование национальных инновационных систем как основного механизма саморазвития стало главным фактором долгосрочного роста стран — лидеров мировой экономики. Лидерами современного инновационного бизнеса являются крупные наукоемкие корпорации, располагающие собственной научной базой и реализующие инновационные проекты в глобальном масштабе. Малый инновационный бизнес, успешно осваивающий ряд новейших направлений научно-технического прогресса, является наиболее динамичной частью современного инновационного бизнеса. В России формируется НИС нового типа, отвечающего требованиям жесткой глобальной конкуренции на всех направлениях научно-технического развития.

Основные термины и определения

Инновация — экономически значимое научно-техническое новшество, изобретение, в форме технологического процесса, продукта или услуги.

Исследования и разработки — ИР (Research and Development — R&D) — категория современной российской и зарубежной статистики, включающая в себя фундаментальные и прикладные исследования и разработки (то же, что и **НИОКР** — научные исследования и опытно-конструкторские разработки).

Научеёмкость — отношение затрат на ИР к стоимости продукции (для отраслей и компаний) или к ВВП (для экономики страны).

Патент — документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретением и закрепляющий за лицом, которому он выдан, исключительное право на изобретение.

Технология — совокупность знаний и технических приемов, необходимых для получения сырья, материалов, продуктов и услуг.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение и характеристику основных элементов национальных инновационных систем.
2. Каковы современные приоритеты государства в сфере научных исследований **промышленно** развитых стран?
3. Какие отрасли современной экономики являются наиболее наукоёмкими?
4. С чем связаны процессы глобализации в инновационной сфере?
5. В чем состоят особенности инновационного развития в современной России?

Литература

1. **Дынкин А.А., Иванова Н.И.** Инновационная экономика. М.: Наука, 2004.
2. **Иванова Н.И.** Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
3. Наука России в цифрах: 2003. М.: Центр исследований и статистики науки, 2003.
4. **Шумпетер Й.** Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ. М., 1995.
5. **Archibugi D., Howells J. and Michie J.** (Ed.) Innovation policy in a global economy. Cambridge. 1999.
6. **Foray D., Freeman C. (Ed.)**, Technology and the wealth of nations: the dynamics of constructed advantage. Pinter Publishers. L.; N.Y., 1993.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Глава 10

10.1. Понятие и сущность конкурентоспособности

Современная мировая экономика испытывает глубокие и ускоряющиеся изменения: глобализация рынка, развитие многомерной конкуренции, трансформация хозяйственных процессов обнаружили устаревание традиционных принципов и ориентиров структурирования и развития субъектов мирового и национальных хозяйств. Если до 70-х годов XX в. конкуренция особенно не проявлялась во многих отраслях и странах, то сегодня масштабы ее роста и расширения выходят за границы отдельных регионов мира, обостряя вопросы конкурентоспособности национальных предприятий и **учреждений**¹. Недооценка проблемы конкурентоспособности дорого обходится любому товаропроизводителю и стране, включая США и Великобританию, которые за последние десятилетия фактически свернули ряд отраслей и сократили экспорт продукции в конкурировании с лучшими импортными аналогами, преимущественно из Японии.

Однако глобализация и развитие конкуренции создают не только экономические проблемы, но и возможности для товаропроизводителей: постоянные инновации, беспрецедентные темпы развития наиболее конкурентных сегодня отраслей экономики (электроники, машиностроения и др.) Японии и других индустриально развитых стран обусловлены усилением внутренней и международной конкуренции. Сравнительные оценки конкурентоспособности, с выявлением сильных сторон успешных конкурентов, позволяют определять слабости национальных субъектов мирового хозяйства, уточнять ориентиры экономического развития.

Понятие международной конкурентоспособности является для мировой и российской экономики новым и довольно **сложным**². Пока нет общепринятого определения ее содержания и понимания как источника ускорения экономического развития, тем более на ресурсосберегающей основе.

¹ См.: Национальная промышленная политика конкурентоспособности. Опыт Запада в интересах России / Рук. А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков. М.: ИМЭМО РАН, 2000.

² См.: Конкурентоспособность России в 90-е годы. **Межстрановой макроэкономический** анализ / Рук. направления И.С. Королев, рук. работы М.И. Гельвановский. М.: ИМЭМО РАН, 2000.

Устойчивое обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и производимых ими товаров остается одной из наиболее сложных задач в мировой экономике. Ее решение затрудняется тем, что российский опыт в этой сфере явно невелик и сводится в основном к технико-экономическим оценкам части экспортируемых товаров или отраслей вообще, без определения уровней международной конкурентоспособности и экономической системы мер ее повышения. Существующие отечественные и зарубежные решения проблемы конкурентоспособности слабо отражают динамику и характер происходящих в мире фундаментальных изменений в мировом и национальных хозяйствах, связанных с обострением международного соперничества, ведущегося в разных формах, разными методами и на различных уровнях экономики.

Значительные институциональные и законодательные изменения в российской экономике, обусловленные переходом к рыночным отношениям, не облегчили решение многих накопившихся социально-экономических проблем: товаропроизводители и государство по-прежнему несут огромные ресурсные потери от низкого качества продукции и труда, от недостаточной эффективности инновационных и производственных процессов, от недоиспользования потенциала трудовых ресурсов и лучшего мирового **опыта**. По большинству известных показателей конкурентоспособности (по классификации Всемирного экономического форума — WEF и др.) Россия остается на последних местах в **мире**¹, что накануне ее вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) обостряет необходимость кардинального изменения экономического положения отечественных товаропроизводителей, с учетом обновляющихся международных достижений в рассматриваемой сфере, качественной и структурной трансформации мировой экономики.

Международная конкурентоспособность является важнейшей комплексной характеристикой качественного состояния товаров, хозяйствующих субъектов, их структурных изменений, сравнительно с сопоставимыми аналогами других стран. Уровень конкурентоспособности в международном бизнесе может регулироваться с учетом качества факторов (производственных и др.) его достижения и возможного превосходства. Новые условия расширения конкуренции и ограниченности материально-финансовых ресурсов вызывают необходимость качественных прорывов в конкурентоспособности и опережении конкурентов, повышающих устойчивость экономического роста, влияния и доходности субъекта мирового хозяйства. Отсюда возникает необходимость в структурировании и систематизации соответствующей международной информации, в сопоставлении **уровней** конкурентоспособности и ее изменений, сравнительно с лидирующими субъектами мирового хозяйства.

¹ Global Competitiveness Yearbook, 2001.

Мировая конкурентоспособность, методичное ускорение развития и планомерная структурная **перестройка** — это взаимосвязанные **социально-экономические** категории необходимой глубокой трансформации предприятий и корпораций, управленческого и индивидуального мировоззрения, экономических подходов и механизмов. Экономическая целесообразность ускорения создания лучших товаров подтверждается всей историей успехов и неудач предприятий любых отраслей и стран. Явная глубина и продолжительность экономического кризиса субъектов Российской Федерации в мировом хозяйстве обостряют необходимость срочного решения проблем ускоренного достижения мировой конкурентоспособности.

В современном обеспечении конкурентоспособности в международном бизнесе важны преимущества ее ресурсосберегающего наращивания, ускорения и качества экономического роста, **гуманитарно-демократические** основы конкурентных преобразований, раскрепощения и развития возможностей трудовых ресурсов, обладающих неисчерпаемым потенциалом. Распространенное представление международной конкурентоспособности в смысле соперничества «страны против страны» является неточным (особенно в условиях переплетения национальных и корпоративных экономик), а определение конкурентоспособности на принципах только «позиций и преимуществ» — неполным. В теории конкурентных преимуществ М. Портера¹ уделяется недостаточно внимания микроэкономике предприятий, где создаются и конкурентные преимущества, и возможности влияния на экономику отраслей и стран, включая изменения фактора спроса.

10.2. Конкурентоспособность предприятия

Конкурентоспособность предприятия в международном бизнесе составляют его потенциальные и реализуемые способности вовлечения в хозяйственный оборот собственных или привлеченных ценностей (активов), могущих стать конкурентными преимуществами. Под **конкурентоспособностью национальной экономики** понимается концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, иных возможностей, реализуемых в **товарах** и услугах, успешно противостоящих зарубежным аналогам на внутреннем и внешнем рынках; а также конкурентоспособность системы **социального** и государственного политико-правового устройства страны и регулирования в интересах материального благосостояния членов общества.

Конкурентные преимущества предприятиям обеспечивают уникальные ценности (товаров и организаций), которые формируют превосходство над конкурентами, реализуемое на мировых рынках. Особую конкурентную ценность товаров составляют их своевременность (создания

¹ Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003.

и реализации на рынках), качество (производства и обслуживания у потребителя) и себестоимость (по их жизненному циклу), а хозяйствующих организаций — их интеллектуальный капитал и стержневые компетенции, обеспечивающие опережающее и экономичное развитие в мировом хозяйстве.

В международном бизнесе зачастую упускается необходимость ускоренного достижения и поддержания мирового уровня конкурентоспособности, управляемости ее планомерного наращивания, получения реальных выгод для непосредственных участников ее усиления, расширения рыночной и социальной реализации. Поэтому определим *международную конкурентоспособность* как сравнительно (с изменениями ведущих конкурентов и рынков) и системно выявляемую, формируемую и развиваемую изнутри устойчивую способность товаропроизводителя к методичному комплексному наращиванию собственных конкурентных преимуществ для ускоренного и экономичного обеспечения международного превосходства и планомерного опережения лидеров мирового рынка в интересах более полного удовлетворения (в рамках правовых, этических и экологических норм) материальных и социальных потребностей (работников, потребителей, инвесторов, собственников).

Мировой уровень конкурентоспособности здесь означает лучшее системное обеспечение международных конкурентных преимуществ и устойчивых способностей к успешному конкурированию в любой стране мира с опорой на международные стандарты как исходные рубежи непрерывного повышения качества и конкурентности продукции, менеджмента и организации труда. Вклад производственных ресурсов в усиление конкурентных преимуществ товаропроизводителей и страны определяется не столько их запасами, объемами, стоимостью, доступностью, сколько их структурой, качеством и эффективностью использования, скоростью их создания, совершенствования и приспособления к нуждам национальной и мировой экономики.

Роль ресурсосберегающих технологий в обеспечении международной конкурентоспособности повышается с уменьшением энерго-, **капитало-**, материалоемкости продукции в мировой экономике; сокращением запасов невозполнимых природных ресурсов; снижением эффективности сырьевой ориентации национальной экономики и ресурсодобывающих отраслей развивающихся и развитых стран; значительными потерями при добыче и переработке (до 30% и более) отечественного сырья; масштабным моральным и физическим старением основных фондов (**более 50—70% износа**)¹.

Большинство развитых стран находится на стадии интенсивного ресурсосбережения (США и Канада с начала 80-х годов, Япония и западно-

европейские страны с 70-х годов), которое контрастирует с экономическими потерями России: по показателю энергоемкости ВВП отставание от Канады и США в **2,4—2,9** раз, от западноевропейских стран — в **4,5—4,8** раз, от Японии — в **5,9—7,0** раз; по минеральному сырью (включая железную руду) — в **6** раз от США и т.д., что снижает рентабельность отечественного производства, вызывает обременительный для экономики перерасход ресурсов, дополнительное загрязнение природной среды, сокращение конкурентоспособности на мировых рынках.

С ростом дефицитности ресурсов (особенно финансовых и фондовых в регионах и отраслях) обостряется проблема экономии их не только у производителей, но и у потребителей товаров (преимущественно на основе специальных методов снижения затрат, упрощения производственных процессов и конструкции товаров, повышения качества продукции, услуг и труда). Эта ресурсосберегающая задача является приоритетной в мировой экономике, поскольку к началу XXI в. затраты ресурсов у потребителей сложной техники (за срок ее эксплуатации) превышали ее цену в 5 раз в **промышленно** развитых странах и до 20 раз — в развивающихся странах.

Своевременные прогрессивные изменения становятся «могущественным» рычагом поддержания мировой конкурентоспособности. В ускоренном наращивании конкурентоспособности в международном бизнесе усиливается роль непрерывного выявления и творческого освоения лучшей мировой теории и практики, расширяющей возможности минимизации затрат времени и ресурсов. Традиционные, исторические сравнения экономических характеристик (с внутренними стандартами или с предшествующими параметрами) предприятий уже недостаточны, поскольку не выявляют подлинных причин отставаний в конкурентоспособности, тем более на международном уровне.

В интересах результативности сравнений целесообразно ориентироваться на лидеров международного бизнеса, со значительной и растущей долей их продукции на мировых рынках. В их выявлении и анализе должен использоваться достаточный диапазон (до сотни) зарубежных и отечественных компаний (с учетом авторитетных международных и национальных рейтингов), постепенно сужаемый до десятков лучших (в целом и по функциям) организаций, анализируемых детально с учетом основных критериев, ключевых факторов успеха, с использованием открытых источников, перекрестных уточняющих опросов экспертов и персонала конкурентов.

Обостряется актуальность как минимум ежегодных сравнительных исследований конкурентоспособности объектов и субъектов, включая **меж-
страновые** рейтинги, публикуемые международными организациями, в том числе Мировым экономическим форумом (WEF) и Институтом развития Управления (IMD). Например, WEF оценивает конкурентоспособность **экономики** по 10 факторам, учитывающим 245 критериев, **187** из которых

¹ Национальная промышленная политика конкурентоспособности. Опыт Запада в интересах России / Рук. А.А. **Дынкин**, Ю.В. **Куренков**. М.: ИМЭМО РАН, 2002.

основываются на статистике (ООН, ОЭСР, МВФ, МБРР), а 58 — определяются экспертным **путем**¹. Решающий фактор конкурентоспособности — уровень управления — сегодня определяется настроенностью руководства на поддержку предпринимательства, нововведений; справедливостью вознаграждения инициативы и риска; готовностью делегирования полномочий непосредственным создателям продукции и услуг; умением привлекать талантливых людей и способствовать их развитию.

Лидеры международного бизнеса выгодно и непрерывно капитализируют доступные методы и средства подъема международной конкурентоспособности, тщательно изучая причины успехов других, находя во внешнем мире даже идеи совершенствования системы сравнений уровней конкурентоспособности. Значительные экономические прорывы обеспечивались при этом оценками уровней развития не только прямых конкурентов, но и удачных решений сходных проблем в других отраслях и странах. Массовое, комплексное и творческое освоение, посредством системы сравнений, лучшей мировой практики бизнеса способно изменять конкурентоспособность не только коммерческих предприятий, но и государственных организаций. Обостряется необходимость постоянного мониторинга и тщательного изучения лучших конкурентов — «организаций, которых могут выбрать вместо нас». Поэтому целесообразна многоуровневая (**межстрановая**, межотраслевая, межфирменная, межфункциональная, межобъектная, междисциплинарная) система глобального сканирования, обобщающего анализа, творческой переработки, оперативного и масштабного внедрения комплекса лучших мировых научно-практических достижений.

Только эффективности использования ресурсов уже недостаточно для конкурентоспособности в международном бизнесе: например, преимущества привлечения инициативных творческих работников сокращаются при бюрократичности структур разработки продукта. Опережающее по ключевым факторам достижение и экономичное поддержание именно мирового уровня конкурентоспособности характеризует не только социально-экономическую зрелость компании, но и максимизацию ее прибыльности и влияния в международном бизнесе.

Например, способность к выживанию (низший уровень конкурентоспособности) характеризуется пассивной адаптацией к рынку без значительных внутренних изменений; активная реакция на конкуренцию (средний уровень) сопровождается инициативным повышением качества и эффективности мер; ускоренное обеспечение устойчивого превосходства (высший уровень) является кратно прибыльнее и эффективнее. Следовательно, долгосрочные, стабильные, большие экономические преимущества

в международном бизнесе могут создаваться только постоянным и системным превосходством над конкурентами.

10.3. Менеджмент как система обеспечения конкурентоспособности

Современный менеджмент становится системой обеспечения устойчивой конкурентоспособности управляемых объектов. В повышении конкурентоспособности в международном бизнесе должны предусматриваться следующие важные взаимосвязи: развития системы лидирования с позитивным влиянием на затраты человеческих и других ресурсов, на формирование корпоративной стратегии и политики (как источников конкурентных возможностей); перестройки процессов (инновационных и производственных) в интересах более полного удовлетворения потребителей, работников, положительного влияния (экономического, экологического, этического и др.) на общество (как основных социально-экономических результатов).

Устойчивость международной конкурентоспособности может методично повышаться путем перестройки, корректировки, модернизации процессов по следующим контурам организационно-управленческого обеспечения лидирования системы:

- статистического контроля процессов преобразования исходного сырья (информации, материалов, полуфабрикатов и др.) в конечные товары — конкурентные продукты и услуги (I контур);
- развития прямых и обратных связей с потребителями (II контур);
- регулярной переоценки уровней конкурентоспособности с учетом достижений лидеров мировой экономики, сдвигов и тенденций ее изменения (III контур).

Необходимая здесь система всеобщего обеспечения качества (продукции, управления, труда) исходит из целесообразности соединения изменений потребностей мирового рынка с развитием компании (наиболее распространенного в Японии) через цепь «внутренних потребителей» (работников компании в цепи создания потребительской ценности, обеспечивающих качество на всех этапах жизненного цикла товара), конечным звеном которой выступает покупатель. В такой системе международная маркетинговая информация проникает во все подразделения организации и к каждому сотруднику, а методичные изменения трудовых процессов увязаны с интересами конечных потребителей и собственных работников.

Международный опыт показал, что некачественное, неэтическое, **социально** и экологически безответственное управление и поведение приводят к потере долей мирового рынка, к неспособности устойчивого конкурентирования. Следовательно, достижение мировой конкурентоспособности

¹ The Global Competitiveness Report 1997—2005. World Economic Forum. Geneva Switzerland.

связано и с «экологической **эффективностью**»¹ (по меньшей мере до уровня восстановительной способности экосистемы) по следующим направлениям:

- применение всех ресурсов с максимальной эффективностью и минимальными потерями;
- минимизация использования невозобновляемых ресурсов;
- максимальное использование возобновляемых ресурсов;
- непревышение скорости регенерирования ресурсов.

Вопреки традиционному представлению о «затратности» экологических мер основное преимущество нового подхода заключается в том, что он требует относительно меньших капиталовложений при подъеме их эффективности. Зарубежный опыт перестройки производственных процессов (ряда отраслей, включая фармацевтическую, химическую, пищевую, биотехнологий), характеризующихся высокой сложностью и непредсказуемостью, свидетельствует, что значительная их рационализация позволяет сокращать на **30—50%** потребление энергии и других ресурсов, предотвращать экономические и экологические потери и без значительной модернизации или закупки нового оборудования.

Комплексный учет социально-экологических последствий и возможностей конкурирования способствует повышению рыночной ценности новаторских фирм («3М», «Джонсон и Джонсон» и др.), которая нарастала со среднегодовым темпом **11,3%** (при индексе Доу-Джонса 6,2%) за последние 40 лет.

10.4. Нематериальные факторы роста конкурентоспособности

В международном бизнесе повышалась ценность нематериальных ресурсов подъема конкурентоспособности, что требует усиления внимания к проблеме формирования, структурирования и наращивания интеллектуального капитала. На мировых рынках в **1980—2003 гг.** стоимость недооцениваемых в национальной экономике нематериальных активов многократно превышала стоимость учитываемых в балансе материальных активов, особенно успешных компаний США и Великобритании. Системно наращиваемый и совершенствуемый интеллектуальный капитал является решающим источником конкурентоспособности и развития любой организации в новой экономической среде.

Интеллектуальный капитал может формироваться из взаимосвязанных человеческого, структурного и потребительского капиталов. К *человеческому капиталу* (не отражаемому, как и потребительский капитал, в составе активов компании, поскольку не является ее собственностью)

относятся все способности, таланты, умения, знания (неотделимые от конкретного лица), включая образование, квалификацию, профессиональные наклонности, творческую активность, предприимчивость, другие эффективные социально-психологические характеристики и позиции сотрудников организации. Человеческий капитал представляет также дух, «душу», энергию компаний, цены акций которых на мировом рынке часто падали при потере ценных индивидуалов.

К *структурному капиталу* относятся: система и структура организации и управления, его стиль и характер организационной культуры; схемы организации процессов; особенности структурирования информационных, поощрительных и образовательных систем, а также знаний (в виде ноу-хау, лицензий, патентов, другой интеллектуальной собственности), отделяемых от физических/юридических лиц и способствующих устойчивому повышению отдачи от интеллектуального капитала. Современный структурный капитал становится достаточно гибким, пластичным, обновляемым адекватно меняющейся внешнеэкономической среде, в целях эффективного соединения всех потоков информации, материальных и трудовых ресурсов и партнеров.

Целесообразность формирования, наращивания и развития *потребительского капитала* зачастую упускается в международном бизнесе. Потребительский капитал составляют методично и системно устанавливаемые, расширяемые, углубляемые, развиваемые множественные прямые и обратные связи с потребителями (в первую очередь с наиболее ценными, 20% которых обеспечивает 80% дохода организации), которые также подключаются к процессам проектирования новой продукции и услуг. Относительно невысокие расходы на формирование потребительского капитала (развитие баз данных, межличностных отношений и др.) обеспечивают компании многократно большие социально-экономические выгоды (благодаря созданию конкурентных товаров, расширению ценных советов и лояльности потребителей и др.). Такое структурирование и систематизация интеллектуального капитала облегчает визуализацию не только динамики его составляющих, но и взаимосвязей с финансовыми потоками.

Следовательно, перспективной основой ускорения конкурентного развития компании в международном бизнесе являются системно и комплексно структурированные финансовые и интеллектуальные инвестиции в человеческий капитал и информационную вооруженность, не получившие адекватного отражения в традиционном экономическом учете. Обогащение ресурсов знаний происходит в международном бизнесе по следующим направлениям: кадровому (с расширением интеллектуальных и функциональных рамок, повышением компетенции); сетевому (с реструктуризацией и развитием информационной сети, баз данных, обновлением и расширением применения технологий и др.); потребительскому/внешне-

¹ Разработанной и разделяемой 120 участниками Мирового бизнес-совета для выпуска конкурентно оцениваемых продуктов или услуг, повышающих качество жизни и снижающих ресурсную напряженность по жизненному циклу товаров.

экономическому (с улучшением конфигурации сбыта, экспортной экспансии и др.).

Подлинный конкурентный потенциал уточняется тщательным мониторингом требуемых человеческих характеристик, анализом эффективности развития интеллектуального капитала. С переходом к развитому партнерству товаропроизводители наращивают свою прибыль, участие в делах покупателей, стабильность хозяйствования, т.е. потребительский капитал.

Поэтому прогресс конкурентоспособности компании в международном бизнесе следует формировать, развивать, отслеживать и в сфере интеллектуального капитала и эффективности превращения его в финансовый капитал. В комплексном структурировании инвестиций для расширения конкурентных возможностей следует учитывать реальные ограничения финансового капитала и резервы наращивания интеллектуального капитала. Например, удвоение инвестиций в повышение эффективности материальных затрат (финансового и основного капитала) может не вызывать адекватного повышения эффективности предприятия (что доказывается и графически на примерах западноевропейских производителей промышленного оборудования), а методичные вложения в интеллектуальный капитал обеспечивают большую отдачу и подъем конкурентоспособности. Теоретически отдачу от инвестиций в интеллектуальный капитал можно выразить соотношением потоков: от интеллектуального капитала к финансовому и наоборот.

10.5. Сокращение затрат — фактор роста конкурентоспособности

Развитие конкуренции в качестве и услугах расширяет международное соперничество также в сферы сокращения себестоимости товаров и качества (затрат на качество, отнесенных к стоимости единицы продукции) и себестоимости их эксплуатации (затраты потребителей на этапе их использования и утилизации). Традиционная ценовая конкуренция посредством снижения трудовых издержек все шире признается в странах ОЭСР социально-экономически неэффективной (и даже становится объектом государственного регулирования, например в Германии). Ведущие корпорации (преимущественно японские и американские) сдвигаются от прежней формулы ценообразования «себестоимость плюс» (внутренние затраты плюс прибыль равна цене) к более конкурентной — «цена минус» (рыночная цена аналогов минус плановая прибыль равняется целевой себестоимости), с инициированием передовых методов непрерывного сокращения себестоимости и накладных расходов.

Среди современных средств конкурирования в мировом хозяйстве выделяется сокращение не только себестоимости, но и нормы прибыли (завышенная прибыльность фирмы или отрасли может привлекать больше соперников и активизировать их атаки). Управлением «снижения цен

и затрат» при постоянном улучшении качества продукции (услуг) создаются резервы превосходства даже над мощными конкурентами. В таком целевом ценообразовании внимание фокусируется не только на продукции, но и на процессах улучшения качества и себестоимости. Методичное и постоянное устранение любых ограничений, потерь, недостатков внутреннего развития компании позволяет наращивать конкурентные преимущества при относительно незначительных затратах ресурсов.

10.6. Фактор времени — источник конкурентного преимущества

В решении главной задачи достижения международной конкурентоспособности и ускорения экономического развития повышается ценность фактора времени, на основе которого уточняются и масштабы потерь от низких уровней доходности, загрузки капитала и скорости его оборачиваемости. Лучшие в мировой экономике время, качество и стоимость разработки новой продукции становятся критичными для конкурентоспособности товаров и компаний в международном бизнесе. Следует отметить, что конкурентная система улучшения качества продукции (услуг) и труда не приемлет любых потерь времени и ресурсов.

Планомерное сжатие производственного цикла и хозяйственного оборота является мощным, но явно недоиспользуемым источником конкурентного преимущества организации в мировой экономике. Обострение международной конкуренции заставило автомобилестроителей США признать возможности кратного сокращения цикла разработки из-за двойного отставания от Японии в его продолжительности.

Системное ускорение подъема конкурентоспособности при ограниченном временном ресурсе требует его тщательной «инвентаризации», хронометрического разделения производительного труда и множественных потерь (помех), выявления их причин. Объективно измеряемым параметром ускорения и опережения конкурентов является время, к тому же редко оспаривается точность его измерения — в отличие от условностей экономического расчета затрат и эффективности ресурсов. Такие универсальные меры, как лучшие в мире циклы выведения на рынки товаров или реагирования на заказ, — хорошие стартовые ориентиры, особенно если Достижения конкурентов доступны для сравнения. Поэтому лидеры мировой экономики все чаще пользуются **хронометражом** операций для достижения конкурентных целей, диагностики состояния организации и производственных процессов.

Для экономического ускорения инновационно-производственных процессов и оборачиваемости бизнеса важнейшие составляющие оборота и Циклы реализации товаров не исключаются, а перестраиваются, совмещаются и комбинируются.

Методичные изменения периода разработок, уровней затрат и качества адекватно растущим требованиям потребителей и давлению конкуренции требуют планомерного и системного управления *жизненным циклом товаров*¹, обеспечивающего сокращения затрат времени и ресурсов, значительно опережающие конкурентов. Целевой временный рубеж намечается с учетом достижений конкурентов, доступных технологических возможностей и должен стать достаточно упреждающим для гарантии устойчивого противостояния лучшим аналогам мирового рынка.

Международные исследования и опыт лидирующих фирм подтверждают целесообразность установления рубежа как минимум на 50% ранее достигнутых сроков создания лучшей продукции и услуг. Менее «энергичные» цели обычно не стимулируют конкурентного сокращения цикла и затрат ресурсов.

Исследования выявили повышение и значительную подвижность мирового уровня конкурентоспособности: циклы выведения на рынок лучших зарубежных товаров в 1996—2000 гг. сокращались в 2—3 раза, производственный оборот ускорялся в 3—5 раз. Поэтому для ускоренного достижения мирового уровня конкурентоспособности необходимы: основательная перестройка рабочих процессов, кардинальные изменения существующей организации управления, отношений к потребителям и собственным работникам. Без фундаментальной перестройки (рационализации, упрощения) рабочих процессов, устранения причин их отклонений, задержек и потерь экономический прорыв невозможен (особенно в критически важных сферах конкурентоспособности, включая качество, себестоимость, скорость создания продукции и услуг).

Отбор ключевых факторов и перспективных направлений повышения конкурентоспособности может производиться по следующим основным критериям: минимизация зависимости ее наращивания от увеличения затрат материальных ресурсов; повышение доли реализуемой на мировом рынке продукции (услуг) и уровня удовлетворенности ими (в процентах) потребителей в мировой экономике. Мировой опыт лидеров международного бизнеса позволяет выделить следующие *ключевые факторы повышения их конкурентоспособности*, взаимно усиливающие друг друга:

- скорость создания (реализации) потребительских ценностей, оборачиваемости бизнеса и реакции на изменения спроса;
- качество продукции (услуг) и управления (труда);

¹ Следует учитывать многообразие временных составляющих жизненного цикла товара: периодов от зарождения идеи до поступления изделия на вторичную переработку; проектирования, разработки, производства единицы продукции и др. Международные изменения спроса потребителей, действий конкурентов, других внешнеэкономических факторов ведут к устойчивому сокращению циклов создания новых товаров и выведения их на мировой рынок.

— минимизация затрат ресурсов на создание (использование) товаров и поддержание международной конкурентоспособности.

Приоритетность распределения ресурсов в наращивании конкурентоспособности по этим направлениям может ориентировочно соответствовать отношению **3:2:1** (что приблизительно адекватно успешному международному опыту ведущих компаний).

Более 90% качественных проблем субъектов международного бизнеса связано с менеджментом и может устраняться и предупреждаться системным регулированием качества. Потери предприятия и страны от низкого качества продукции, управления и труда составляют **40—90%** производственных затрат, а системное обеспечение международного качества обходится многократно дешевле и высвобождает более половины внутренних ресурсов на обеспечение конкурентоспособности и инвестирование экономического роста.

Международное расширение и обострение конкуренции требует достижения и удержания мирового уровня конкурентоспособности на новой основе максимально ускоренного, качественного, экономичного создания потребительских ценностей. Ускорение достижения мирового уровня конкурентоспособности связано с глубокой качественной и структурной перестройкой организации менеджмента, инновационных и производственных процессов, образовательно-поощрительных систем развития человеческих ресурсов.

Основные термины и определения

Всеобщее управление качеством — сосредоточенная на потребителях система непрерывного устойчивого улучшения качества на основе скоординированного вовлечения всех подразделений и работников организации в максимальное удовлетворение нужд потребителей с минимальными затратами времени и ресурсов.

Интеллектуальный капитал — уникальное и совершенствуемое познавательно-творческое состояние человека, коллектива, организации, которое выстраивается на взаимосвязанных человеческом, структурном и потребительском капиталах.

Качество — своевременное, изначально бездефектное, предельное соответствие точно установленным ожиданиям потребителей, по такой стоимости, которую они с готовностью оплачивают.

Мировая конкурентоспособность — лучшее в мире системное обеспечение конкурентных преимуществ и устойчивых способностей к успешному конкурированию в международном бизнесе с экономическим превосходством конкурентов.

Стержневая компетенция компании — уникальное соединение определенных видов передовых знаний, умений, технологий, лучших механизмов их генерирования, освоения производством и рынком,

повышающих устойчивость конкурентных преимуществ в международном бизнесе.

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит необходимость и сущность конкурентоспособности в международном бизнесе?
2. Почему необходимо достижение мирового уровня конкурентоспособности?
3. Каковы ключевые факторы конкурентоспособности и их приоритетность?
4. Как повышать прибыльность компании при сокращении цен в международном бизнесе?
5. Почему низкое качество обходится предприятиям и стране дороже, а системное обеспечение лучшего качества дешевле?

Литература

1. Конкурентоспособность России в 90-е годы. Межстрановой макроэкономический анализ / Рук. направления **И.С. Королев**, рук. работы **М.И. Гельвановский**. М.: ИМЭМО РАН, 2000.
2. **Михайлов О.В.** Основы мировой конкурентоспособности. **М.**: Познавательная книга плюс, 1999.
3. Национальная промышленная политика конкурентоспособности. Опыт Запада в интересах России / Рук. **А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков**. **М.**: ИМЭМО РАН, 2002.
4. **Портер М.** Конкуренция. **М.**: Вильямс, 2003.
5. Global Competitiveness Yearbook, **2001**.
6. **Porter M.** Competitive Advantage. N.Y.: Free Press, 2004.
7. **Porter M.** Competitive Strategy. N. Y.: Free Press, 2004.
8. The Global Competitiveness Report **1997—2005**. World Economic Forum. Geneva Switzerland.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 11

Наряду с крупными корпорациями, в том числе гигантскими международными ТНК, деятельность которых относится к большому бизнесу, одним из активных операторов международного бизнеса являются малые и средние предприятия, деятельность которых составляет малый международный бизнес.

11.1. Место и тенденции развития малого бизнеса в мировой экономике

Структура современной мировой экономики характеризуется **сочетанием** крупных и мелких форм производства и, соответственно, большого и малого бизнеса во всех сферах хозяйствования, в том числе во внешнеэкономических связях. Такое сочетание вполне естественно, поскольку экономика не может состоять только из крупных или только из мелких фирм и сводиться исключительно либо к большому, либо малому **предпринимательству**. Хозяйственное поле всегда шире. Оно складывается из разных по размерам **капитала** и производства предприятий и осуществляемого этими предприятиями разномасштабного бизнеса, в том числе международного.

Обычно считают, что базой развития любой национальной экономики а следовательно, и мировой экономики в целом, лидером хозяйственного роста выступает крупное производство и большой бизнес, поскольку последний является «носителем» основной части хозяйственных процессов, источником их финансирования, инициатором продуктовых нововведений и новых механизмов мировой экономики.

Малый же бизнес рассматривается как остаточная, дополнительная форма производства, являющаяся в лучшем случае «цевым придатком» **большого** бизнеса, а в отдельных вариантах — неустойчивой, связанной со многими проблемами ветвью **предпринимательства**. Проблема, однако, заключается в том, что ни статистические данные, ни эволюция предпринимательства в мировой экономике не подтверждают как данность указанные выше концепции и предположения. Статистика свидетельствует о том, что мелкие формы производства занимают **большой**, чем крупные

предприятия, удельный вес в производстве ВВП, численности занятых и общем количестве действующих предприятий в экономике большинства стран.

Так, в развитых странах доля малых и средних предприятий (МСП) в валовом внутреннем продукте характеризуется чрезвычайно высоким уровнем, превышая во многих случаях 50%, а в некоторых странах доходя до **60—70%** ВВП. Еще больший удельный вес МСП имеют в общем количестве предприятий (в ряде случаев он достигает **95—98%**) и совокупной численности занятых (до **60—80%**). Не менее весомы указанные макропоказатели по развивающимся странам, где доли МСП в ВВП, численности занятых и общем количестве предприятий по подавляющему числу стран превышают **50%-ный** рубеж. Причем такое положение характерно для длительного времени и проявляется практически на всех пройденных национальными и мировой экономикой стадиях развития, т.е. как в аграрной и индустриальной, так и в современной постиндустриальной моделях их функционирования.

Что касается эволюции предпринимательства, то ее динамика в условиях рыночной экономики *содержит движение от мелкого бизнеса к крупному*, но не сводится только к нему, а включает, согласно хозяйственной практике второй половины XX в. — начала нынешнего столетия, и *обратное движение*: от крупного к мелкому бизнесу, разукрупнение ранее сложившихся производственных агломератов-гигантов и все более широкое использование мелких форм производства. Происходит своеобразный «ренессанс» мелкого предпринимательства.

Следует отметить, что доля малого бизнеса в мировом внешнеэкономическом обороте несколько ниже, чем по национальным экономикам отдельных стран (МСП дают в среднем **25—30%** объема мирового экспорта). Однако это не **означает**, что малый бизнес является маломощным хозяйственным течением и недостаточно весомым по значимости для международного хозяйственного общения. Все дело в том, что значительную часть мирового хозяйственного оборота занимают ТНК, которые часто стремятся к «закрытому» бизнесу. Они создают свои дочерние подразделения, филиалы, ассоциированные компании и т.п. в зарубежных странах, налаживают оборот между ними и с материнской компанией на основе внутрифирменных норм и условий, в том числе так называемых трансфертных цен. В результате хозяйственный обмен в рамках ТНК в определенной мере как бы обособливается в изолированный «анклав» мировой экономики, по существу, выключается из обычных международных экономических отношений, становится обособленным сектором мировой экономики.

Малые предприятия, напротив, являются «свободным» субъектом мировых экономических отношений, как правило, действуют и выступают

за «открытый» мировой рынок, на основе общепринятых норм и правил международной торговли.

С чем связан современный «ренессанс» малого бизнеса? Можно ли указанные выше статистические параметры развития малого предпринимательства по национальным экономикам рассматривать в качестве ориентира внешнеэкономической политики и стимулировать долевое участие МСП в международном бизнесе в тех же пропорциях, что и во внутренней экономике? В чем значимость и ценность малых форм производства для бизнеса?

Ответ на поставленные вопросы определяется в первую очередь *соответствием* малого предпринимательства современной структуре и потребностям мировой экономики и мирового рынка, характеру складывающихся в их рамках рыночных отношений и необходимому для их нормального развития *конкурентному механизму* — так называемой новой конкуренции. Более того, **значимость и ценность** малого предпринимательства для мировой экономики определяется не просто указанным *соответствием*, а тем, что оно объективно, структурно *обеспечивает и поддерживает наличие конкурентной рыночной среды* в экономике стран — участниц мирохозяйственных связей, а следовательно, и в мировой экономике в целом. Существование в экономике слоя малых и средних предприятий *не допускает* ее полной, стопроцентной монополизации как в разрезе отдельных отраслей, так и на уровне национальных хозяйств и мировой экономики в целом.

Создание и поддержание конкурентной рыночной среды — основная, базисная функция малого предпринимательства, определяющая и оправдывающая его существование на всех этапах эволюции мировой экономики и во всех ее функциональных моделях — либеральной, корпоративной, социально-рыночной.

Конкуренция между секторами крупных и малых фирм и внутри этих секторов максимизирует продуктивность международного бизнеса. Однако при его развитии по мере эволюции мировой экономики происходят изменения в экономических основах конкурентных отношений, а также в методах и средствах конкуренции, что естественно оказывает влияние на участие МСП во внешнеэкономических связях, а также на взаимодействие крупного и мелкого предпринимательства в сфере международного бизнеса. На современном этапе определяющим фактором указанных процессов выступает так называемая новая конкуренция.

11.2. Влияние новой конкуренции на участие МСП в мирохозяйственных связях

Что собой представляет новая конкуренция и в чем ее отличие от прежней, старой конкуренции?

Хозяйственной платформой новой конкуренции является *гибкая специализация производства* — новая производственная система и *концепция*, внедряемая фирмами — участницами мирохозяйственных связей в практику хозяйствования под давлением дифференциации рыночного спроса и индивидуализации поставляемой на рынок продукции, оттесняющей массовое крупносерийное производство стандартных товаров.

Старая конкуренция в первую очередь опиралась на большой бизнес, который действовал на платформе массового стандартизированного производства, дававшего ему возможность использовать эффект масштаба и организовывать крупносерийное низкозатратное производство. Снижение издержек производства являлось в тех условиях главным инструментом конкурентной борьбы.

Чтобы прийти к успеху в условиях новой конкуренции, необходимо своевременно реструктурировать предприятия в соответствии с совершенно отличающимся от прежних производственными концепциями. Поэтому новая конкуренция — это конкуренция новых по стратегии, организации производства и бизнес-культуре фирм. Так же как появление большого бизнеса с его концепциями массового крупномасштабного производства на рубеже XIX—XX вв. было проявлением новой конкуренции тех времен, так и сегодня переход к «*гибкому бизнесу*», базирующемуся на новой производственной системе, определяемой как *гибкая специализация производства*, связан с возникновением новой конкуренции текущего времени. Для того чтобы действовать при этой конкуренции, необходимо создать предприятия, способные конкурировать на новых основаниях. Именно здесь и проявляется роль малого бизнеса.

В современных условиях, которые определяются как новая конкуренция, меняется прежде всего *потребитель* и его взаимодействие с производителем поступающей на рынок товарной *массы*. Современный потребитель рассматривает себя, как правило, уже не только как рядового члена общества, а как *личность*, наделенную правом на индивидуальность, творческий подход к удовлетворению своих потребностей и соответствующий «образ жизни». Под сложившийся в его представлении стиль жизни, а не исходя из издержек производства соответствующей продукции он подбирает одежду, обувь, пищу, холодильник, автомобиль и пр. Например, при покупке автомобиля покупателю нет дела до затрат на его производство. Он не спрашивает у поставщика: «Какие у тебя затраты?» Покупателя привлекает современный дизайн, конструкция, скоростные характеристики, экономичность, надежность, безопасность, окраска автомобиля и другие параметры, которые должны соответствовать его вкусам и предпочтениям.

В результате новых требований со стороны покупателя к поставляемой на рынок продукции *меняется не только потребитель. Меняется сам товар*. Раньше, в период массового стандартного производства, *зало-*

гом успешного сбыта товара было его соответствие *стандартам*, а теперь наоборот — нестандартность, *новизна*, оригинальность, внешний облик, соответствие моде, удобство и простота пользования.

И наконец, под влиянием потребностей индивидуализации продукции и спецификации потребительских предпочтений меняется *характер рынка*, ширится дифференциация рыночного спроса, происходит его все более дробная сегментация, формирование в рамках рынка **нишевых** структур.

Отмеченные тенденции на стороне потребления, рынка и товарной массы действуют в направлении укрепления позиций мелкого предпринимательства в мирохозяйственных связях, так как дробная структуризация, нишевание мирового рынка в большей мере соответствуют возможностям и масштабам мелких форм производства, чем огромное пространство единого мирового рынка. Конечно, гибкими могут быть и малые, и крупные предприятия. Однако шкала и возможности гибкости у них разные, что предопределено объективными обстоятельствами.

Так, возникающие на основе специфического спроса небольшие по емкости сегменты мирового рынка *не выгодны* для крупных предприятий. Большой бизнес не заинтересован в их освоении. Мелкие формы производства, узкоспециализированные и маневренные малые предприятия, которые к тому же, как правило, лучше знают свою клиентуру и близки к рынку, наоборот, адекватны его дифференцирующейся структуре, готовы удовлетворять требования отдельных ниш, способны быстро изменить свою специализацию.

Рыночная среда становится в большей степени, чем ранее, адекватной малому бизнесу также и по той причине, что мелкие предприятия в большей мере, чем крупные корпорации, подготовлены к немедленному заполнению ниш, возникающих на международных рынках и в сфере международной торговли, в силу своей *большой* проникающей способности, высокой эластичности в отношении меняющейся конъюнктуры, возможности быстро реагировать на спрос и перестраивать в соответствии с ним всю хозяйственную структуру, поскольку мелкие формы производства *не связаны* с обширной производственной программой, не обременены многочисленным персоналом, не отягощены крупными финансовыми обязательствами и не скованы управленческой бюрократией и иерархией.

11.3. *Формы и схемы участия малого предпринимательства в международном бизнесе в условиях новой конкуренции*

Малый бизнес может действовать при освоении зарубежных рынков как самостоятельно, прочерчивая собственную траекторию хозяйственных **отношений** с зарубежной клиентурой, так и выступать на внешних рынках **во взаимодействии** с большим бизнесом, используя его платформу и позиции на этих рынках.

Эффективность работы малого предпринимательства по обоим отмеченным направлениям зависит от применяемых форм и схем взаимодействия: в первом случае он взаимодействует с зарубежными партнерами непосредственно, во втором — через интеграцию с большим бизнесом своей страны.

Наиболее масштабным каналом подключения мелкого предпринимательства к международному бизнесу является его выступление на зарубежных рынках *совместно с крупными корпорациями*, что позволяет малым предприятиям использовать инфраструктуру большого бизнеса на рынках других стран. Для работы МСП на зарубежных рынках совместно с большим бизнесом характерно применение разнообразных форм: субподрядная система, франчайзинг, лизинг, венчурное **предпринимательство**. Субподрядная интеграция малого бизнеса в производственные комплексы крупных фирм используется в сфере производства, система франчайзинга — в сфере обращения, лизинг — в финансовой сфере, а венчурное предпринимательство — в инновационной деятельности.

Эффективность *субподрядной системы* как для субподрядчика (мелкая фирма), так и для заказчика (крупная фирма) зависит от согласованной ими схемы взаимодействия. На практике возможны два варианта такой схемы:

- 1) осуществление связей между субподрядчиком и заказчиком *через рынок*;
- 2) развитие субподрядных отношений *через интеграцию* мелких и средних фирм в экономический комплекс крупных корпораций.

В первом варианте мелкие и средние предприятия используют рыночные отношения, при которых крупный бизнес заинтересован лишь в ценах на продукцию, производимую на мелких предприятиях, и если они ниже, чем себестоимость собственного производства, крупные фирмы идут на кооперацию с субподрядчиком. Как производятся соответствующие товары, из какого сырья, на каком оборудовании — им безразлично. Отношения между партнерами в этом варианте довольно свободные. Их взаимная зависимость регулируется рынком.

Для мелкой фирмы-субподрядчика в этом варианте важно заботиться о том, чтобы не оказаться в орбите слишком ограниченного круга заказчиков, поскольку в противном случае мелкая фирма окажется слишком привязанной к своему заказчику и потеряет возможность маневра независимо от того, на какой рынок работает заказчик — внутренний или внешний. Типичный пример такого положения приводит В.А. Рубе в своей монографии по малому **бизнесу**¹, описывая, как господство крупной международной корпорации IBM во французском регионе Лангедок привязало мелкие фирмы этого региона к международному бизнесу IBM и поста-

вило их в зависимость от перспектив этого бизнеса. Мелкие субподрядчики IBM, специализируясь на одном продукте для этой фирмы, могли существовать, только продолжая договор с нею. Юридически это было обусловлено статьей договора, согласно которой заказчик имеет «исключительное право» на своего подрядчика.

Единственный выход из такого положения — начать производить новые виды продукции. По мнению специалистов, максимальный процент оборота, который может быть посвящен одному заказчику, не должен превышать **30%**¹. Причем желательно, чтобы остальные заказчики принадлежали к разным отраслям промышленности *из разных стран*, с тем чтобы не зависеть от конъюнктуры рынка в одной стране. Конечно, решить эту проблему малому предприятию далеко не просто, но возможно, о чем свидетельствует интервью с руководителем малого субподрядного французского предприятия «Заводы **Пэн**»². Это предприятие производит листовое железо для электронной промышленности, имеет оборот **211** тыс. франков и численность занятых 22 человека. Фирма выполняет очень специализированные работы, которые не делают другие предприятия. Для фирмы характерна очень мелкая серийность продукции, как правило, от 10 до 100 деталей в серии, и лишь повторная серия составляет около тысячи деталей. Поэтому на долю наиболее крупных заказчиков приходится **5—8%** оборота предприятия. Этим и достигается преодоление зависимости от одного заказчика. Генеральный директор предприятия в интервью подчеркнул, что считает зависимость от одного клиента слишком опасной и потому избегает ее *путем выпуска продукции мелкими сериями*, что с производственной точки зрения менее выгодно, но с экономической — более надежно.

Связь мелких субпоставщиков с чековыми производителями через рыночные отношения особенно характерна для американской системы субконтрактации, где господствуют классические рыночные принципы. Ее специфическая черта — независимость субподрядчиков от изготовителей конечной продукции. Контракты заключаются в основном на один год. Их главный критерий — цена на продукцию субподрядчика.

На других принципах — с использованием сетевых межфирменных производственных отношений — строятся схемы субконтрактной системы японскими фирмами, которые, используя долгосрочные контракты, закладывают в схемы субподряда в разных отраслях разные идеи и производственные концепции.

В автомобилестроении, например, используется принцип «эшелонированной субконтрактации». Суть этой системы состоит в том, что крупная фирма-заказчик имеет дело только с субподрядчиками *первого уровня*,

¹ Рубе В.А. Малый бизнес. История, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000. С. 98.

¹ Рубе В.А. Указ. соч. С. 99.

² Там же. С. 100.

которые, в свою очередь, заключают самостоятельные контракты с *вторичными и третичными* субподрядчиками. Эти контракты носят долгосрочный характер. Еще одна особенность японской модели и основной критерий, применяемый при оценке возможности заключения **контракта**, — это специфичность активов или технологическая совместимость оборудования. Поэтому часто мелкие фирмы в целях участия в субконтрактных поставках вынуждены менять свое оборудование. Делается это с помощью крупных фирм, которые, заключая долгосрочные контракты, инвестируют в субподрядные фирмы часть своего капитала, по существу, превращая их таким образом в свои дочерние или ассоциированные компании. Такие подходы со стороны японских фирм порождены условиями новой конкуренции при которой совместимость оборудования облегчает и ускоряет его переналадку, повышает гибкость производственной системы, способствует более быстрому и адекватному приспособлению к требованиям рынка и потребительским предпочтениям клиентуры.

Примером изложенной схемы является деятельность мелких фирм в субконтрактной системе с японской международной компанией «Тойота» в автомобильной промышленности. Автомобиль, как известно, комплектуется примерно из 20 000 деталей. В качестве прямых субпоставщиков деталей для «Тойоты» в первом эшелоне субконтрактной системы участвует примерно 300 мелких и средних фирм, которые в свою очередь используют услуги 5000 поставщиков второго эшелона, а те координируют 2000 поставщиков третьего и четвертого **эшелона**¹. В результате развиваются *сетевые межфирменные производственные отношения*.

Пример другой производственной концепции субконтрактного производства, успешно практикуемой японскими фирмами в международном бизнесе для ускорения выпуска новой **продукции**, — это *частичный «нахлест» последовательных стадий разработки продукта*. Несколько лет назад руководство американской компании «Ксерокс» столкнулось с ситуацией, когда их рыночная доля размывалась японскими конкурентами, которые разрабатывали новые продукты *в 2 раза быстрее* при *вдвое меньших издержках* и завоевывали появляющиеся рыночные ниши.

Здесь налицо случай новой конкуренции, ответить на которую можно, естественно, только с помощью ее же методов, для чего их необходимо по крайней мере понять, а затем освоить. Преимущества японских фирм были обусловлены применением новой, более эффективной системы организации разработки нового продукта. При старой системе разработка продукта осуществлялась *последовательно*, функционально специализированными отделами крупной фирмы: отдел проектирования передавал результаты своих разработок (прототип нового изделия) в технологический отдел. Инженеры-технологи разрабатывали требуемые изменения

в системе планирования производства и оборудования и передавали документацию, связанную с новым продуктом, в отдел по производству и инженерам организационного департамента. Последние решали вопросы, связанные с работой сборочной линии. После того как новый продукт сходил со сборочной линии, он передавался в отдел сбыта. Такая сложная, многоступенчатая система разработки нового продукта, естественно, тормозила его прохождение к финальному этапу — сбыту клиенту, которому он был нужен.

В японской системе выделяются три организационные характеристики: «самоорганизующиеся» команды (группы) разработчиков; частично перекрывающие друг друга фазы разработки и обязательство непрерывного совершенствования идеи нового продукта в процессе его разработки. В группах разработки участвуют как специалисты малых инновационных, так и крупных фирм. При этом разработчики продукта работают вместе от момента зарождения новой идеи до ее созревания в новом продукте. Причем фазы проектирования изделия, разработки и коммерциализации *частично перекрывают друг друга* для того, чтобы к решению проблемы приступали одновременно на всех стадиях (проектировочной, технологической, производственной, сбытовой). Группа разработки продукта подходит к решению всех проблем коллективно.

По ходу развития сегментированное разделение труда заменяется долевым разделением труда. Осуществляется перекрестный обмен идеями. Таким образом реализуется новая организационная идея, вытекающая из новой конкуренции — применение принципа *потока* к процессу разработки нового продукта, что в несколько крат ускоряет финальный выход продукта и позволяет, используя «новую конкуренцию», завоевать соответствующую рыночную нишу.

Принципы новой конкуренции оказали влияние и на другие формы подключения малых форм производства к международному бизнесу — *франчайзинг и особенно венчурное (рисковое) предпринимательство*. В сфере франчайзинга это проявилось во все большем выдвигании на первый план наряду с использованием мелкими и крупными фирмами торговой марки и имени фирмы также такого элемента **франчайзинговых** отношений, как технология рабочего процесса франшизера, его производственных, маркетинговых и других методов предпринимательской деятельности. *Пассивный франчайзинг* (использование малым бизнесом только имени головной фирмы) под влиянием новой конкуренции уступает место в международном бизнесе малых предприятий *активному франчайзингу*, при котором малое предприятие, действуя от имени крупной, известной фирмы, активно использует ее информационный и маркетинговый механизм. Для поиска деловых партнеров, активно подключается к веб-сайтам франшизера и создает свои веб-сайты, использует технологические производственные процессы франшизера. Отмеченные тенденции проявляются

¹ Business Week. 1985. November 4. P. 44.

во **франчайзинговых** сетях малых предприятий с такими известными международными компаниями, как **«Кока-Кола», «Макдоналдс», «Пицца-Хат», «Баскин Робинс», «Кодак»** и др., где наблюдается широкая интеграция мелких предприятий в структуру крупных компаний при освоении зарубежных рынков.

Обычно на практике выделяют три вида франчайзинга: товарный, или дилерский, производственный и **деловой**¹. Два первых вида иногда объединяют в так называемый дилерский франчайзинг, а последний — в корпоративный франчайзинг.

В условиях новой конкуренции более соответствует реалиям международного бизнеса деление франчайзинга, как уже отмечено, на пассивный и активный.

Все эти виды франчайзинга присутствуют и активно используются в международном бизнесе. Первый вид — реализация продукции конечным потребителям от имени головной компании (дилерские сети по торговле автомобилями, бензоколонки и пр.) — широко используется мелкими фирмами, выступающими в качестве дилеров известных международных компаний, например, British Petroleum, «Форд мотор», «Рено», «ФИАТ» и т.д. Второй вид — продажа головной фирмой мелким фирмам-партнерам технологии и сырья для изготовления безалкогольных напитков — практикуется фирмой «Кока-Кола». Специфика этого вида франчайзинга в том, что «Кока-Кола», как головная фирма, предоставляет оператору для изготовления идущего в продажу продукта концентрат напитка «Кока-Кола», который, как известно, выпускается только в США, в штате Миннесота, и секрет изготовления которого хранится уже более **100 лет** в специальном сейфе, доступ к которому имеют всего два человека из менеджмента головной компании.

И, наконец, третий вид франчайзинга — «бизнес-формат» — охватывает практически все элементы производственно-хозяйственного цикла: от сырья и технологий до организационных схем и методов отчетности. При этой форме малые фирмы-операторы включаются в полный цикл хозяйственной деятельности головной компании, что наиболее эффективно в условиях новой конкуренции, так как позволяет мелким фирмам-операторам конкурировать с другими фирмами, опираясь на новые технологии, технические требования, стандарты и условия соблюдения качества головной компании, участвовать в единой системе обмена информацией, получать от франчайзера необходимую помощь и консультационные услуги. Корпоративная форма франчайзинга дает возможность мелким предприятиям успешно соответствовать требованиям новой конкуренции и включаться на ее основе в конкурентные отношения на зарубеж-

ных рынках. Эта форма франчайзинга чаще всего используется при организации предприятий питания, розничной торговли промышленными товарами, в обслуживании бизнеса, услугах по продаже недвижимости, прокату и т.д. Типичным примером данной формы является бизнес-система, характерная, например, для участия мелких фирм в работе с фирмой «Макдоналдс», которая разместила свои предприятия в 44 странах мира и подключила к работе этих предприятий более 7 тыс. мелких фирм-операторов. Поскольку указанная форма в наибольшей степени соответствует условиям новой конкуренции, постольку в настоящее время на эту форму приходится основной рост системы франчайзинга.

Ведущей сферой кооперирования мелкого и крупного предпринимательства в международном бизнесе на современном этапе в условиях новой конкуренции постепенно становится *инновационная сфера*. Причина такого положения не только в том, что инновации — основное оружие новой конкуренции, к которой малым предприятиям, так же как и крупному международному бизнесу, надо приспособляться. Главная движущая сила совместной деятельности мелких и крупных фирм в инновационной области связана с тем, что именно в инновациях малый бизнес имеет наиболее весомый потенциал и преимущества.

Малое предпринимательство, будучи новаторским по природе, поскольку его создают обладающие духом инициативы и стремлением к нововведениям первопроходцы в той или иной отрасли промышленности, определяет способность экономики к инновациям, ее инновационный потенциал, *высоту инновационных волн*, меняющих лицо общества. Чем больше малых предприятий, тем мощнее и выше инновационные волны, тем интенсивнее экономика подключается к мировому техническому процессу и переходит на рельсы новых технологий.

По данным исследований, приведенных Национальным научным фондом США, малый инновационный бизнес производит в 2,5 раза больше нововведений, чем крупные фирмы. Темпы нововведений в малых инновационных фирмах на треть выше, чем у крупных. Причем небольшим фирмам требуется в среднем 2,2 года, чтобы выйти со своими нововведениями на рынок, тогда как крупным — **3,5 года**¹. Малые инновационные фирмы становятся пионерами в создании и освоении многих научно-технических достижений. Например, в США ими осуществляется до 50% нововведений. По разным экспертным оценкам, если продвижение научной разработки, сделанной коллективом ученых, проводится через технологические малые фирмы, то она обходится в 2 раза **дешевле**².

¹ См.: Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М., 1999. С.74.

² См.: Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П.Н. Завалина и др. СПб., 1999. С. 200—202.

¹ См.: Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 45.

Эффективность инновационной деятельности малых предприятий в условиях «новой конкуренции», в том числе их подключения к международному бизнесу, во многом зависит, как показывает практика, от развития *предпринимательских сетей «высоких технологий»*, которые объединяют крупную производственную компанию, фирмы венчурного капитала и малые инновационные предприятия и дают возможность создать гибкую *мобильную* систему венчурного предпринимательства, что особенно необходимо, учитывая особенности и требования новой конкуренции.

Подобное сотрудничество позволяет реализовывать проекты, которые, с одной стороны, обладают очень высоким потенциалом разработки новых технологических процессов и продукции широкого спектра применения, а с другой — характеризуются сильной неопределенностью возможных результатов и высокими рисками. Такое взаимодействие обеспечивает централизацию инновационных проектов, доведение их до практической реализации и финансирование, диверсификацию риска между субъектами структуры, компенсацию убытков одних партнеров за счет прибыли других, а также *доступ к зарубежным достижениям передовой технологии* в случае международной **интеграции**¹.

Формирование сетей «высоких технологий» может происходить по разным схемам, которые применяются и в международном бизнесе. Возможно, во-первых, внедрение в крупные производственные предприятия мелких организационных структур в виде проектных и научно-исследовательских групп. Целью их создания является ускорение хода НИОКР по важнейшим направлениям развития компании, которое достигается за счет полной ответственности научной группы за весь цикл работ — от подачи идеи до проектирования, производства и продажи, что в значительной степени аналогично вышеизложенной практике японских фирм в области субконтракционных систем.

По мере роста венчурного отделения в отношении объемов производства и доли на рынке, а также укрепления его финансового положения создаются условия для выхода структуры из-под крыла материнской компании и образования *малого венчурного предприятия*. В отличие от научно-исследовательской группы оно уже является самостоятельной организационной единицей, наделено широкими правами и необходимыми ресурсами для осуществления НИОКР, производства, маркетинга. Однако эти так называемые внутрифирменные **венчуры**, развиваются за счет ресурсов компании, сильно от них зависят и потому часто находятся на небольшом расстоянии от нее. Цель их деятельности — укрепление позиций основного производства, поддержание его эффективности, продление жизни материнского предприятия, а также коррекция концепций его развития.

¹ См.: Лебедева И. Японские корпорации: стратегия развития. РАН. Ин-т востоковедения. Изд. фирм. «Восточная литература». РАН, 1996.

Если же крупная компания ставит задачу освоения принципиально новых продуктов, проникновения в новые области деятельности, то в венчурные сети могут привлекаться малые предприятия со стороны, которые самостоятельно занимаются как разработкой проектов, так и внедрением их на рынок.

Подобные венчуры обладают большой устойчивостью, высокой степенью независимости от основного производства и нередко находятся на значительном «расстоянии» от него.

Интеграция предприятий в венчурные сети на практике осуществляется *двумя способами*, которые базируются на специфических организационных и правовых процедурах, оговариваемых в контракте.

Прямая форма взаимодействия представляет собой покупку акций малого предприятия без активного участия венчурного капитала в его деятельности. Из-за высокого риска и длительных сроков реализации проектов такая форма применяется редко.

Наиболее часто используется в практике *косвенная форма* — через специальную партнерскую группу, которая подбирает, с одной стороны, фирмы, нуждающиеся в финансовой поддержке, с другой — первичных доноров в виде крупного производственного предприятия, коммерческих банков, страховых компаний, пенсионных фондов, а также оказывает обеим сторонам информационные и консультационные услуги.

В свою очередь, косвенная интеграция осуществляется в двух вариантах.

При первом варианте донор включается в качестве держателя акций в венчурное партнерство. Предоставляемый им капитал образует инвестиционный фонд, за счет которого финансируется акционерный капитал рискованного предприятия. В этом случае донор берет на себя все расходы, а также покрытие убытков.

При втором варианте партнер играет лишь роль посредника, который ищет для донорского капитала вложение в рискованные малые предприятия.

Аккумулируя средства крупных компаний в размере от **10 до 50 млн дол.**, фирма венчурного капитала обычно вносит 1% и становится генеральным партнером. Крупные инвесторы вносят остальные 99% и становятся ограниченными партнерами без права распоряжаться **фондами**¹.

Собранный капитал распределяется между **10—15** малыми предприятиями, входящими в венчурную сеть и занимающимися **инновациями**². Венчурные фонды на базе квалифицированных экспертных оценок финансируют только надежные и перспективные проекты, количество которых

См.: Фирсов В. Венчурное инвестирование в малый бизнес // США. 1993. № 12.

См.: Фридлянов В., Марушкина М. Интеграция инновационной сферы // Экономист. 1997. № 2.

незначительно и составляет примерно 1% от общего числа поступивших предложений.

Наиболее характерными способами практической реализации венчурного финансирования являются: **корпорационные венчуры**; внутренняя приватизация; внешняя **приватизация**¹.

Корпорационные венчуры представляют собой способ финансирования внутреннего предпринимательства в процессе диверсификации сфер деятельности в рамках сетей «высоких технологий». Специалисты выделяют два способа формирования **корпорационных** венчуров: «spin off» и «spin out». Первый реализуется путем финансирования крупным предприятием действующих малых на начальных фазах научно-производственного цикла. Второй представляет собой инвестирование средств в новые малые предприятия или проектные группы, **отпочкованные** от крупного.

Другая форма венчурного финансирования — *внутренняя приватизация (management buy-outs)* представляет собой продажу акций малого предприятия крупному. В большинстве случаев эти операции финансируются за счет средств кредитных институтов, хотя в некоторых случаях они могут финансироваться за счет собственных средств крупной производственной компании. Основным преимуществом внутренней приватизации является относительно низкая степень риска по сравнению с инвестициями в наукоемкие стартовые неинтегрированные предприятия.

Внешняя приватизация (management buy-in) на первый взгляд близка по форме и сути внутренней, однако эти операции отличаются своим происхождением и более высоким уровнем риска, так как их осуществляют компании-посредники, которые берут на себя непосредственное руководство малым предприятием и поэтому влияют на деловую и управленческую стратегию венчурной сети.

Создание эффективного партнерства малых инновационных предприятий, крупных компаний и финансовых институтов — это основное направление, создающее надежную платформу участия малых инновационных предприятий в международном бизнесе в условиях новой конкуренции.

Наряду с *совместным осуществлением малыми и крупными предприятиями международного бизнеса* в мировой экономике развивается и другой путь выхода малого предпринимательства на внешний рынок — это *путь непосредственного взаимодействия с зарубежными партнерами*. Такое взаимодействие осуществляется как по линии обычной внешней торговли (экспорт, импорт), так и по каналам ввоза и вывоза капитала, а также технологического обмена.

Практика ориентирует малые и средние предприятия на развитие конкурентного «коллективизма» при участии в экспортных и импортных операциях. Это проявляется в том, что малые и средние предприятия некото-

рых стран все чаще начинают создавать **межнациональные союзы**, которые расширяют производственно-финансовый потенциал малого бизнеса и позволяют малым предприятиям участвовать во внешнеэкономических связях не только в форме прямого и косвенного экспорта и импорта, но и включаться в процесс зарубежного инвестирования, т.е. осваивать новые для себя формы деятельности на зарубежных рынках.

В некоторых странах для объединения мелких предприятий в целях их совместного выступления на зарубежных рынках используются и другие формы. Например, во Франции создаются:

- *клубы предприятий*, которые изучают зарубежные рынки, организуют общие стенды на выставках, общие каталоги продукции, создают за рубежом торговые филиалы.

- *объединения экспортеров*, объединяющие предприятия, выпускающие однородную продукцию, конкурирующую между собой на внутреннем рынке.

- *иностранное закупочное бюро* — филиалы иностранных сбытовых компаний, действующих на территории Франции и специализирующиеся на закупках потребительских товаров. Характерные особенности их деятельности — закупки небольшими партиями и отказ от собственной марки.

- *общества международной торговли*, распространяющиеся на франкоговорящие африканские страны.

При экспорте капитала основная цель МСП — закрепиться на внешних рынках путем *создания зарубежных филиалов*, СП и пр. Специалисты по маркетингу рекомендуют после определенного успеха на зарубежном рынке переходить к **его** локализации, что требует создания филиалов и позволяет сократить издержки и транспортные расходы.

По оценкам некоторых **специалистов**¹, экспорт капитала в мире в конце XX столетия уже осуществляли 4—5 тыс. мелких и средних фирм. При этом поскольку строительство филиалов даже небольших фирм обходится довольно дорого, многие МСП предпочитают такую форму, как *совместные предприятия* с местным капиталом.

В технологическом обмене МСП с зарубежными партнерами преобладают такие формы, как:

- продажа патентов;
- продажа лицензий на все виды запатентованной промышленной собственности, кроме товарных знаков и знаков обслуживания;
- продажа лицензий на незапатентованные виды промышленной собственности — ноу-хау, секреты производства, технологический опыт, инструкции, чертежи, схемы, спецификации, технологические карты.

¹ Samson K. Scientists as entrepreneurs: Organizational performance in scientist — started new ventures / Boston etc.: Kluwer, 1990 — XVII.

¹ См.: Ткаченко А.Н. Немонополистический сектор в условиях современного капитализма. М., 1985. С. 74—75.

Малым и средним фирмам США, например, принадлежит около V всех лицензий, продаваемых американскими компаниями за границу. В европейских странах эта доля меньше — 30—40%, в Японии — более 20%. Свои лицензии и ноу-хау МСП продают, как правило, независимым зарубежным фирмам, тогда как у ТНК подавляющий объем международного технологического обмена приходится на внутрифирменные каналы.

Основные термины и определения

Малый международный бизнес — параллельная большому бизнесу форма хозяйственной деятельности, представляющая совокупность мелких и средних предприятий в различных отраслях экономики, выступающих на зарубежных рынках.

Гибкая специализация производства — новая производственная система, внедряемая в практику хозяйствования взамен крупносерийного массового производства стандартных товаров под давлением дифференциации рыночного спроса и индивидуализации поставляемой на рынок продукции.

Новая конкуренция — конкурентные отношения на основе мобильного производства и гибких производственных систем, позволяющих оперативно реагировать на потребительские предпочтения и являющихся основным орудием конкурентной борьбы.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определения понятий «малый международный бизнес» (ММБ) и «большой международный бизнес» (БМБ) и охарактеризуйте особенности ММБ и БМБ, их роль как структурообразующих факторов современной мировой экономики.
2. Что собой представляет «гибкая производственная специализация», насколько она адекватна мелкому предпринимательству?
3. В чем состоит определяющая сущностная особенность «новой конкуренции» и ее влияние на малый международный бизнес (ММБ)?
4. Какова роль совершенствования методов и схем взаимодействия малых и средних предприятий с БМБ при развитии внешнеэкономических связей? В чем состоят основные направления этого совершенствования?

Литература

1. Бест М. Новая конкуренция. М.: ТЕИС, 2002.
2. Еременко Г. А. Малое инновационное предпринимательство в России: вопросы государственной поддержки. М.: ВНИИЦ, 1994.
3. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000.
4. Скипетрова Т. В. Социальный ресурс инновационного малого предпринимательства. М., 2005.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Глава 12

Принято считать, что ценообразование — процесс достаточно универсальный, и поэтому вряд ли имеет смысл говорить о его специфике в условиях международного бизнеса. Тем не менее следует отметить ряд черт, принципиально отличающих эту сферу от национальной экономики, что находит свое отражение в характере ценообразования и ценах, формирующихся в этой среде. Эти черты вытекают из специфики мировой экономики и действующего в ней международного бизнеса. Помимо таких общих черт, отличающих международную экономическую среду от национальной, как большее число участвующих во внешнеэкономических операциях партнеров из различных стран; широкое разнообразие и высокая динамичность рыночных структур; различные и нередко меняющиеся **торгово-политические** режимы отдельных стран и их международных группировок, с позиций ценообразования следовало бы выделить три наиболее важные особенности.

Первая особенность — отсутствие в международной системе *системного контроля за ценами* и связанного с ним государственного регулирования цен. Формирование цен в рамках национального хозяйства подчинено требованиям процесса общественного воспроизводства данной страны и является результатом не только свободной игры рыночных сил, но испытывает на себе воздействие государственной экономической политики и соответствующих форм и методов государственного регулирования. В противоположность этому ценообразование в мировой торговле и международном бизнесе в целом не несет на себе такой нагрузки, в связи с чем характеризуется определенной фрагментарностью, незавершенностью. Достаточно отметить тот факт, что международные сделки главным образом совершаются на уровне оптового оборота, как правило не затрагивая розничный оборот. Поэтому цены в этой сфере не выступают как некая **система**, формирующаяся на основе конечного спроса на товары, обеспечивающие воспроизводственный процесс, а обслуживает фрагменты **потребностей** внешнеэкономических секторов национальных хозяйств отдельных стран. Поэтому эти цены не являются объектом регулирования позиций положительной динамики экономического развития и, что еще **ее** важно, с позиций социальной стабильности, которой озабочено вся-

кое ответственное перед своими гражданами государство в лице национального правительства той или иной страны.

Это не означает, что цены в международном бизнесе не регулируются вовсе. Нет, они могут регулироваться, нередко даже в большей степени, чем на внутренних рынках отдельных стран. Но это регулирование носит принципиально иной характер. В международной среде нет специальных органов, отслеживающих темпы инфляции, соответствие цен и доходов населения, динамику денежной эмиссии и другие показатели с целью их контроля и принятия мер в случае их выхода за рамки каких-либо допустимых пределов, как это имеет место в национальных хозяйствах. Национальная экономика, как правило, функционирует в едином для данной страны правовом поле, в ней действует единая валютная система, и она подчинена общему вектору управления экономическим развитием, определенному национальным правительством. В мировой экономике эти черты, как правило, отсутствуют, и мы можем отметить лишь некоторые тенденции к их формированию под влиянием **глобализационных** процессов.

Поэтому можно сказать, что *в международной среде цены в целом — их уровни, динамика и соотношения — формируются внесистемно и испытывают на себе главным образом фрагментарное влияние со стороны крупных монополистических компаний, в основном транснациональных (ТНК), а также фирм и стран, как правило, объединенных в международные товарные соглашения картельного типа (например, ОПЭК).*

Второй важной **особенностью** международной сферы ценообразования является влияние на цены международного разделения труда в производстве и сбыте того или иного товара. Например, является ли данный продукт результатом специализированного экспортного производства или вывозится на внешний рынок как излишек внутреннего производства над национальными потребностями (как, например, это происходит в отношении ряда продовольственных товаров — пшеницы, мяса и др.) — рыночная стратегия экспортеров в этих случаях будет существенно различной и непременно найдет отражение в ценах, их уровнях, динамике и соотношениях.

Третьей особенностью ценообразования в международном бизнесе является отсутствие валютной монополии и соответственно наличие многовалютной среды, а значит, и более значимая роль валютного фактора при формировании цен, чем это имеет место в рамках национальных хозяйственных систем, что существенно усложняет работу фирм и предприятий.

12.1. Понятие мировой цены

В идеале для обеспечения эквивалентного обмена товаров и услуг в мировой торговле требуется их оценка в объективных мировых ценах.

При этом *цена может считаться мировой, если она удовлетворяет следующим основным требованиям:*

- 1) сделка, в результате которой возникает цена, должна быть не связанной, т.е. не отягощенной никакими дополнительными обязательствами сторон, которые могли бы повлиять на уровень цены, другими словами, сделка должна быть чистой;
- 2) сделка должна быть достаточно масштабной, а цена должна быть достаточно представительной с точки зрения обслуживаемого ею размера оборота товара;
- 3) такого рода сделки должны носить регулярный характер, они не должны быть эпизодическими, случайными;
- 4) желательно, чтобы сделки заключались в крупных международных торговых центрах, **где** соблюдаются торговые обычаи и традиции;
- 5) цена должна быть выражена в свободно конвертируемой валюте, потому что оплата в неконвертируемой валюте часто требует дополнительных условий (как правило, скидок с цены) в силу трудностей в определении реального курса неконвертируемой валюты.

Как можно легко себе представить, найти такую цену, чтобы она удовлетворяла всем вышеназванным требованиям, совсем не просто. По крайней мере, во внешнеторговой практике эти случаи не столь часты. Данное выше определение мировой цены можно считать идеальным. Пожалуй, наиболее всего подходят под такое определение цены (котируются) международных товарных бирж. Но на биржах котируется весьма ограниченный круг сырьевых товаров, и биржевая торговля занимает, как правило, сравнительно небольшую долю в их международном обороте. В остальных же случаях цены в какой-то части обычно не удовлетворяют названным требованиям. Поэтому *в практике международного бизнеса в качестве мировых цен часто принимаются цены важнейших продавцов (экспортеров) и покупателей (импортеров) либо основных центров международной торговли, которые устанавливаются в ходе осуществления крупных и регулярных сделок с товаром.*

В формировании цен в международной среде четко выделяются две большие товарные группы с несколькими условными обозначениями: сырьевые товары (primary commodities) и готовые изделия (manufactured goods). К первой группе относятся энергоносители, минеральное и сельскохозяйственное сырье, а также некоторые виды продовольственных товаров, **лесопродукция** и сельскохозяйственные удобрения. Во вторую группу входят практически все остальные товары, где преобладают изделия **обрабатывающей промышленности**, в частности, продукция машиностроения. Несколько особое положение занимает группа металлов. Эта продукция сочетает в себе черты как сырьевых товаров, так и промышленной **продукции**. В международной статистике она учитывается отдельно, но,

как правило, рассматривается в качестве сырья для производства товаров более высокой степени обработки.

Данные о динамике цен в мировой торговле приведены в табл. 12.1.

Таблица 12.1

**Динамика цен в мировой торговле
(1990 г. = 100)**

Показатель	Годы				
	2001	2002	2003	2004	2005***
Все товары*	90,9	91,1	103	130,2	174
Сырье**	88,5	88	102,8	134,5	193
Готовые изделия*	95,1	96,7	103,2	122,5	138

* Индекс экспортных удельных стоимостей (unit value).

** Индекс экспортных цен.

*** Оценка.

Источник: Monthly Bulletin of Statistics, U.N., N.Y. за соответствующие годы.

Цены на первичное сырье имеют отчетливую специфику, которая состоит в следующем:

— сырьевые товары информационно более открыты по сравнению с готовыми изделиями. Это связано с тем, что их качественные характеристики и соответствующие им ценовые соотношения более прозрачны для сопоставлений;

— для неценового маневрирования у производителей возможностей здесь меньше, чем в торговле готовыми изделиями, из-за чего меньше используется неценовая конкуренция, отсюда более высокая степень ценовой нестабильности по сравнению с готовыми изделиями;

— сырьевые товары в целом более стандартизированы и более взаимозаменяемы как в выборе заменителей самих товаров, так и в выборе поставщиков, в связи с чем их сбыт не требует заранее обусловленных и часто длительных производственных контактов между поставщиком и производителем, как это имеет место, например, при сбыте машин и оборудования.

В международной торговле сырьевыми товарами уже длительное время широко используются *товарные биржи*. В этом секторе рынка торговля и порядок установления цен, их регистрация (котирование товара) подчинены строгим правилам, отшлифованным на протяжении многих лет. Это создает устойчивый стандарт в формировании и фиксировании цен и служит прекрасной основой для формирования надежной статистики цен по этой группе товаров, позволяющей широкому кругу потребителей легко и свободно ориентироваться в динамике и соотношениях цен, что особенно важно для их кратко- и среднесрочного прогнозирования.

В настоящее время биржевая торговля сохраняется в основном на тех сырьевых товарных рынках (драгоценные и цветные металлы, зерновые,

кофе, какао-бобы, сахар, хлопок, шерсть и др.), где крупные фирмы не могут добиться эффективного контроля над рынком.

Информация о биржевой деятельности дает оперативную картину текущей конъюнктуры, позволяющую судить о тенденциях, действующих на цены в краткосрочном плане (разница в котировках утренней и вечерней сессии) и на более продолжительный период (разница между котировками на товар с немедленной поставкой и с поставкой через три месяца, а также фактический уровень запасов товара на складах биржи).

С этой целью, например, на бирже металлов в Лондоне (London metal Exchange) фиксируются котировки различных видов:

— по принадлежности — существуют котировки продавца и покупателя, официальные биржевые котировки — settlement, которые определяются ежедневно на заседании так называемого fixing committee в 12 ч 50 мин по лондонскому времени;

— по срокам поставки — котировки на наличный металл с немедленной поставкой или поставкой в ближайший срок (в течение 14 дней со дня заключения сделки) и котировки с поставкой в течение трех месяцев со дня заключения сделки;

— в зависимости от времени проведения биржевых сессий — котировки утренней сессии, которая проводится строго с 12 ч до 12 ч 50 мин и дневной сессии — с 15 ч 45 мин до 16 ч 30 мин по лондонскому времени.

Цены, публикуемые по окончании дневной сессии, считаются неофициальными. Они обычно не принимаются за базу при заключении долгосрочных контрактов. Однако торговые круги внимательно следят за ними, так как они являются хорошим показателем тенденции, наметившейся на будущий день. Официальные цены (settlement) устанавливаются на базе последних цен утренней сессии, названных покупателями и продавцами, т.е. цен, по которым продавцы готовы продавать, но не находят покупателей, а покупатели готовы купить, но не находят продавцов. Цены продавцов всегда, естественно, выше цен покупателей, однако разрыв между ними, как правило, незначителен.

Несмотря на то что биржевая торговля в настоящее время является одним из немногих вариантов выхода из-под контроля промышленных монополий, последние все же находят способы серьезно влиять на биржевые котировки либо путем объявления параллельно действующих цен основных производителей, либо путем манипуляций с куплей-продажей товара через биржу, либо сочетая оба этих способа. Такое вмешательство монополий в работу биржи наносит ей серьезный ущерб, значительно снижая эффективность выполнения ее главной функции — быть чутким барометром рынка.

В Целом биржевые котировки имеют бесспорное преимущество с точки зрения удобства их использования, надежности и оперативности. По ним можно судить о положении дел на рынке в краткосрочной перспективе (по крайней мере, в пределах 3—6 месяцев). Наконец, обработанные со-

ответствующим образом, эти котировки дают серьезную информацию и о долгосрочных тенденциях цен на тех или иных рынках. В любом случае при оценке уровня цены необходимо подробное выяснение структуры мирового рынка и особенностей действующих на нем цен.

Специфика цен другой большой группы товаров — продукции обрабатывающей промышленности — заключается прежде всего в том, что рассчитать уровень средней статистической цены по конкретному товару крайне сложно. Поэтому весь анализ цен и ценообразования по этой группе товаров основывается на работе с индексами цен. Это прежде всего связано со спецификой самой продукции обрабатывающей промышленности. К основным ее чертам можно отнести следующие.

— многообразие видов, подвидов, типоразмеров и других характеристик продукции обрабатывающей промышленности существенно **влияет** на цены, в результате чего цена конкретного изделия нередко практически мало что может сказать об уровне цен на данный вид продукции в целом, поскольку однородные изделия имеют существенные отличия от базового изделия, обладая какими-либо дополнительными характеристиками. Отсюда проистекает «закрытость», непрозрачность ценовой информации по данной группе товаров в целом, что открывает производителям широкие возможности для манипулирования неценовыми параметрами, главным образом качественными характеристиками товаров. Не меняя цены, они осуществляют неценовую конкуренцию;

— многие виды машин и оборудования имеют столь сложные и комплексные качественные характеристики, что нередко сравнение общей цены одного изделия с ценой другого того же типа, но слегка модернизированного, можно определить только после проведения тщательного **квалиметрического** анализа;

— продукция обрабатывающей промышленности, как правило, обладает высокой динамичностью качественных характеристик, что связано с развитием техники и технологии как производства, так и использования того или иного изделия. Этот процесс пошел особенно интенсивно в период электронизации промышленной продукции;

— значительная часть мировой торговли машинами и оборудованием привязана к реализации инвестиционных проектов и программ, осуществляемых в странах-импортерах, что породило, по сути, **двухканальную** систему международной торговли машинами и оборудованием. Первый канал — конъюнктурный, связанный с обычными торговыми соглашениями, по которым продаются изделия поштучно или партиями. Второй канал — торговля машинами и оборудованием, включенными в систему производственно-инвестиционного кооперирования, когда машины и оборудование реализуются в рамках инвестиционных потоков. Это ведет к ряду своеобразных последствий для ценообразования. Наиболее важными

из них можно назвать следующие: во-первых, у страны-импортера возникает долговременная потребность в закупке запчастей и услуг, связанных с эксплуатацией оборудования; во-вторых, импорт машин и оборудования инвестиционного назначения часто сопровождается разносторонней деятельностью по формированию необходимой для инвестиций инфраструктуры, в результате чего расширяются старые и формируются новые товарные рынки в странах-импортерах, что соответствующим образом сказывается на ценах; в-третьих, в структуре цен на машины и оборудование, закупаемые по инвестиционным программам, значительно увеличивается доля издержек, связанных с проектированием и установкой оборудования, которых нет в структуре цен оборудования, идущего по конъюнктурному каналу, или они составляют меньшую величину;

— большинство товаров данной группы имеют сравнительно непродолжительный жизненный цикл, который иногда исчисляется годами, а иногда месяцами и даже неделями. Последнее главным образом относится к продуктам высоких технологий, где изменения происходят особенно быстро и практически каждый месяц на рынке появляются новые модификации и разновидности товаров. В этих условиях даже расчет групповых цен и индексов их изменений представляет серьезную трудность;

— сложность многих видов продукции обрабатывающей промышленности приводит к необходимости учета в цене сопутствующих услуг по эксплуатации оборудования, его ремонту и поддержанию в рабочем состоянии. Нередко затраты на послепродажное обслуживание составляют значительную часть издержек по эксплуатации сложной техники и являются существенным фактором ценообразования;

— различные виды оборудования и сложной техники непосредственно привязаны к определенным условиям эксплуатации, и это также привязывает потребителя к поставщику, создавая некую разновидность ситуации монополизма. Низкие цены на приобретенную технику часто оборачиваются высокими затратами на запасные части и послепродажное обслуживание, что подтверждается многолетним опытом развивающихся стран, импортирующих оборудование из стран Запада.

Приведенное описание особенностей цен и ценообразования в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности хотя и достаточно схематично, но все же дает представление о сложности предмета и **УСЛОВНОСТИ** показателей, характеризующих уровни, динамику и соотношение цен этой товарной группы. Не случайно, что в международной статистической практике средние уровни цен на большую часть продукции **рабатывающей** промышленности, как правило, отсутствуют.

Более или менее реальную информацию о тенденциях, действующих в динамике товарных цен, предоставляет лишь таможенная статистика **ответствующих** стран. Однако и она представлена не в форме конкрет-

ных или усредненных цен, а в виде суммарно-агрегатных величин физического объема и стоимости по определенным группам экспортируемых и импортируемых товаров.

В связи с этим в международной статистике для расчетов динамики цен по продукции обрабатывающей промышленности часто используются не цены, а *удельные стоимости* (или стоимости товарных единиц — unit value), рассчитываемые по данным таможенной статистики об объеме экспорта или импорта в стоимостном и условно количественном выражении (тоннах, штуках и т.п.). В результате таких статистических манипуляций в группе однородных изделий продукция с различными качественными характеристиками получает одинаковую натуральную оценку, что делает эти удельные показатели крайне условными и существенно отличающимися от реальных цен, а это отражается на динамике индексов удельных стоимостей, требуя их регулярной корректировки.

Таким образом, сложность и многообразие продукции обрабатывающей промышленности практически исключает надежное определение в статистике уровней мировых цен по этой группе товаров. Сложившаяся в международной практике методика исчисления условных показателей unit value является своего рода статистическим суррогатом. Однако более разумной альтернативы в мировой практике пока не существует. Лишь по некоторым странам и в рамках отдельных видов промышленной продукции используются расчеты индексов экспортных цен, но и они в силу причин, перечисленных выше, во многом сохраняют условный характер.

Отмеченные особенности формирования цен на сырье и готовые изделия приводят к тому, что на макроуровне, на уровне межгосударственных отношений возникают проблемы между **промышленно** развитыми и развивающимися странами, часто резко отличающимися друг от друга характером и содержанием внешней торговли. Преобладание у первых в экспорте готовых изделий, а у вторых — сырья привело к концентрации этой проблемы вокруг динамики соотношения цен на эти две большие группы товаров, что нашло свое отражение в изменении «условий торговли» (terms of trade) этих стран, заметно обозначившейся с начала послевоенного периода XX в. и получившей в экономической литературе общепризнанное название «ножницы цен».

Примерно с середины 50-х и до середины 70-х годов статистика внешней торговли фиксировала весьма заметную тенденцию снижения цен на сырьевые товары по отношению к ценам на готовые изделия (примерно на **четверть**)¹, пока не разразился глубочайший энергетический кризис и небывалое вздорожание нефти (начиная со второй половины 1973 г.

¹ Основной причиной этого явления Р. Пребиш (глава латиноамериканской школы институционалистов) считал развитие монополистической структуры спроса на рынках сырьевых товаров, импортируемых в основном индустриально развитыми странами.

до середины 80-х годов) не вызвало резкие, хотя и непродолжительные повышения относительных цен и на другие сырьевые товары.

В последующие годы тенденция к появлению ножниц цен практически восстановилась.

12.2. Принципы ценообразования и виды цен

Проблема выбора принципов и методов ценообразования в основном относится к группе готовых изделий, поскольку продавцы сырья чаще всего вынуждены подчиняться складывающимся на мировых рынках сырья уровням и соотношениям цен, в частности, рассмотренным выше биржевым котировкам или политике ведущих компаний-лидеров.

В целом принципы ценообразования на мировом рынке те же, что и на национальных рынках. Цены формируются по примерно одинаковым схемам, отражающим те или иные позиции и стратегии ценообразования, принятые в национальных или транснациональных корпорациях. Эти теоретические схемы подробно описаны в бесчисленном количестве учебников по маркетингу. Тема ценообразования в компаниях в условиях маркетинга, который получил сегодня всеобщее применение, достаточно объемна и потому специально и подробно останавливаться на ней в рамках данной главы не имеет практического смысла.

Исключение составляют цены внутрифирменного оборота транснациональных корпораций — *трансфертные цены*. Их суть в корне отличается от обычных рыночных цен товаров, продаваемых как на национальных рынках, так и на мировом рынке. Это, во-первых, зависит от характера отношений между отдельными подразделениями той или иной транснациональной корпорации (степень их автономности и независимости может быть столь высока, что внутрифирменные поставки могут совершенно не отличаться от обычной внешнеторговой сделки, а может быть и такой, при которой цена будет выполнять исключительно внутрифирменную расчетную функцию, ничего общего не имеющую с реальным рынком данного товара). И во-вторых, трансфертные цены (их уровни, соотношения и динамика) зависят от проводимой транснациональной корпорацией политики, которая обычно исходит сугубо из интересов и стратегий данной корпорации и может вовсе не ориентироваться на рынок, определяя особый режим ценообразования для каждой категории товаров, производимых на ее предприятиях, находящихся в разных странах. Нередко эти цены устанавливаются транснациональными корпорациями исходя из задачи уменьшения налогообложения своих товаров, пересекающих **национальные** границы стран, они могут существенно завышать или занижать цены по сравнению с ценами аналогичных товаров в мировой торговле.

Вопрос установления той или иной *цены на товар во внешнеторговом контракте* является чрезвычайно важным, ибо он в конечном счете является главным фактором определения экономической эффективности

внешнеторговой сделки. В контракте цена обычно **устанавливается** за количественную единицу товара (за единицу массы, площади, объема за штуку, комплект); за счетную единицу (за десяток, сотню, дюжину и т.д.); за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для продукции на основе химических соединений), а также исходя из колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности и пр. При поставках по одному контракту товаров разного качества и ассортимента цена устанавливается отдельно за единицу товара каждого вида, сорта, марки. При поставках комплектного оборудования в спецификациях указывается цена на каждое комплектующее изделие.

В международных операциях используются разные виды цен. Назовем лишь основные.

Базисные цены — это, как правило, цены, публикуемые в различных официальных справочниках (их еще называют справочными ценами) и прейскурантах (прейскурантные цены). Эти цены обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров, а при установлении более стабильных торговых связей базисные цены подлежат дальнейшему изменению с целью применения скидок или надбавок.

Закупочные цены — вид оптовых цен, по которым в ряде стран осуществляется закупка сельскохозяйственной продукции у государственных, кооперативных и частных сельскохозяйственных предприятий.

Биржевые цены (или котировки) — цены на товары, устанавливаемые на биржах (о них шла речь **выше**).

Цены каталогов (проспектов) — разновидность цен, применяемых во внутренней и внешней торговле, в особенности готовыми изделиями, машинами и оборудованием. Эти цены по своей сути относятся к справочным ценам, близким к ценам производителя, публикуются, однако, нерегулярно, как правило, продавцом (экспортером).

Цены производителей — определяются предприятием — изготовителем продукции на стадии начала производства и, как правило, ориентируются на затраты по производству и реализации товара. Эти цены, как правило, не совпадают с рыночными ценами и обычно отражаются в ценах каталога, проспекта или прейскуранта.

Цены фактических сделок (контрактов) — цены купли-продажи продукции на внутреннем или внешнем рынках, фиксируемые сторонами в контракте. По экономическому содержанию эти цены соответствуют ценам потребления, они отражают конкретные условия реализации продукции и являются наиболее важной и достоверной информацией для участников внешнеэкономической деятельности, поскольку это цены реальных операций. Такие цены обычно малодоступны, поскольку часто являются предметом коммерческой тайны. Но даже если сведения о заключенных

контрактах и публикуются в различных экономических и отраслевых изданиях, то, как правило, без указания многих существенных условий контракта (качественных показателей, условий платежа и др.), что несомненно снижает их информационную ценность. По многим товарам потребительского назначения, цены на которые хотя и меняются в зависимости от сорта, качества и других показателей, но все же относительно определены и сопоставимы, получение информации не представляет особых **трудностей** — здесь могут быть использованы цены фактической реализации товаров на рынке.

В международной торговой практике применяется несколько *способов фиксации цен в контракте*. Различают следующие виды цен: твердые, подвижные, скользящие, с последующей фиксацией. Названия этих цен отражают способы их фиксирования в зависимости от условий поставки товаров.

Большое значение имеют *валютные условия контрактов*. Неправильный выбор валют, в которых устанавливаются цены (а это предмет отдельной договоренности сторон в процессе переговоров) и ведутся расчеты между партнерами, может в конечном итоге превратить выгодный контракт в убыточный. Общий принцип определения валюты, в которой выражается цена, таков: хотя интересы экспортера и импортера при формировании валютных условий контрактов противоположны, но валютная компонента цены должна не использоваться для наживы одной стороны за счет другой, а выполнять задачу защиты экономических интересов сторон на основе взаимности.

12.3. Мировые цены в условиях глобализации и электронизации мирохозяйственных связей

Развитие **глобализационных** процессов в мировой экономике находит свое отражение и в сфере ценообразования. Прежде всего, это касается всемирной сети Интернет, куда непрерывно стекаются огромные массивы информации, включая ценовую. Практически это породило новую форму торговли — электронную, которая приобретает глобальный характер.

Операции с ценами в сети Интернет породили свои тенденции, которые начинают уже приобретать черты неких закономерностей, формируется своя специфическая терминология. Сегодня уже достаточно устоявшимися являются такие термины, как *цифровая экономика* (digital economy) и *электронная торговля* (e-commerce). Электронная торговля в существенной мере меняет характер внешней торговли и формирующихся в ней цен.

Во-первых, цены становятся более доступными для широкого круга потребителей практически во всех уголках мира.

Во-вторых, у потребителей появляются большие возможности для **сравнения** цен, что делает их более **транспарентными** и создает предпосылки для их снижения.

В-третьих, у продавцов и покупателей появляется возможность резко упростить переговорный процесс относительно цен и требуемого качества товаров и сокращать время на ведение переговоров и **«уторговывание»** цен. Самым притягательным качеством интернет-цен является резкое снижение затрат времени и средств на поиск ценовой информации, а также возможность ее анализа прежде всего для потребителей, которые хотят принять оптимальные решения о закупках товаров. Простота и дешевизна получения при этом достаточно полной информации о товарных ценах, с одной стороны, нередко приводит к тому, что покупатели получают широкие возможности при выборе товаров и их более точной оценке, а с другой — порождает рост конкурентного напряжения среди продавцов, которые оказываются более информационно раскрытыми перед покупателями и друг перед другом.

Дискуссии по проблемам формирования цен и торговли в Интернете обнажили беспокойство многих производителей относительно нежелательного раскрытия их коммерческих секретов. В этих условиях они оказываются как бы буквально информационно раздетыми, что резко снижает их реальные возможности и резервы в процессе **«уторговывания»** условий продажи товаров. Интенсивная ценовая конкуренция, которая, как мы показали выше, в целом не столь свойственна торговле готовыми изделиями, в Интернете становится серьезной проблемой для многих производителей техники и ее продавцов.

Вместе с тем по результатам работы с ценами в Интернете уже можно сделать важные практические выводы для наиболее эффективного участия в международном бизнесе:

- для производителей и продавцов Интернет позволяет существенно снизить стоимость транзитных и **транзакционных** издержек;
- для потребителей Интернет дает возможность оперативно получать информацию о ценах, обрабатывать ее, сравнивать и уточнять в реальном режиме времени, с учетом многих дополнительных сведений о характеристиках самих товаров и условий их поставки;
- конкуренты в этой среде могут быть мгновенно выключены из игры путем простого нажатия кнопки (a click away).

Все эти моменты в принципе ведут к общему снижению цен на продукцию, продаваемую через Интернет (цены online), и как будто бы приближают саму рыночную среду к идеальной форме совершенной конкуренции или, во всяком случае, более близкой к ней, чем цены обычной торговли (цены offline).

При этом фирмы-производители оказываются в таких условиях, когда рост конкурентного напряжения и повышение информационной прозрачности постепенно ведет к смещению баланса сил от производителей и продавцов непосредственно к покупателям и потребителям, что уже **чрезвы-**

чайно важно. В ряде случаев торговля через Интернет приобрела такой характер, когда цены диктует не продавец, а покупатель.

Для сохранения своих позиций в бизнесе и для успешного ведения конкурентной борьбы фирмы-производители и продавцы ориентируются в настоящее время на применение различных ценовых стратегий, что позволяет им, по крайней **мере**, избежать резкого снижения цен и сохранять уровень своей рентабельности:

- продвинутая сегментация покупателей (finer customer segmentation strategy), когда каждому из них фирма предлагает уникальный продукт (например, потребитель сам выбирает конфигурацию своего компьютера на сайте, при этом число возможных конфигураций превышает тысячу, что резко затрудняет возможность сравнения цен);

- стратегия «пакетных продаж» или **«распаketированных комплектов»** (bundling and unbundling strategies), когда покупателю предлагается товар в полном или частичном комплекте с другими товарами или услугами (например, программное обеспечение продается с последующими дополнениями и обновлениями);

- стратегия назначения разных цен на различные модификации одного и того же продукта (versioning strategy), которая хорошо подходит для информационных продуктов — внесение изменений в интерфейс и **пр.;**

- стратегия удерживания (**lock-in-effect** strategy), когда предлагаются дополнительные удобства (например, кастомизация веб-среды под запросы покупателя);

- стратегия брендинга (brending and trust building strategy) — традиционная стратегия назначения более высоких цен на товары с известными брендами, а также выстраивания атмосферы доверия к продаваемым фирмой товарам;

- стратегия ценовой дискриминации и динамичного ценообразования (price discrimination and dynamic pricing), когда интернет-цены меняются автоматически в зависимости от объема закупки товара, от времени совершения сделки, используются различные цены для покупателей из различных географических регионов и пр.;

- многоканальная ценовая стратегия (multi-channel pricing) применяется, чтобы затруднить сравнение цен, компания продает через Интернет только те товары, которые не продает в обычной продаже;

- стратегия долгосрочного взаимодействия с потребителем (customer lifetime value pricing), когда фирма ориентируется на получение прибыли **не** от разовой сделки, а исходя из долгосрочных взаимоотношений с покупателем и его реальных возможностей.

Важно отметить, что в сети Интернет цены могут объявляться не только **продавцами**, но и покупателями (покупательские аукционы с обратным Движением цены), а также различными посредниками, специализирующимися на сборе, обработке и обеспечении ценовой информацией потенци-

альных потребителей. Существуют специальные сайты и «инфороботы», собирающие информацию о ценах на многие тысячи товаров международной торговли.

Интернет позволяет автоматизировать комплексное ценообразование. Например, возможна моментальная калькуляция цен на **мультимодальные** перевозки, что в обычных условиях требует значительных трудовых затрат, из-за чего в свою очередь много времени теряют грузоотправители, а у **грузоперевозчиков** возникают дополнительные издержки (на ведение переговоров, расчет цен и пр.). Такая автоматизированная система расчета цен требует серьезных первоначальных затрат и предварительных работ по обмену информацией о ценах и загрузке транспортных компаний.

В целом Интернет открывает большие возможности в области цен и ценообразования, обслуживающего международный бизнес. Однако не следует забывать, что эта сфера, как любая рыночная среда, является полем острейшей борьбы, которая используется конкурирующими сторонами в своих интересах, и в конечном итоге возможности Интернета будут использованы именно победителями в этой никогда не прекращающейся конкурентной борьбе на мировом рынке.

Основные термины и определения

Мировая цена — это цена, удовлетворяющая следующим требованиям:

- 1) сделка, в результате которой возникает цена, должна быть не связанной, т.е. не отягощенной никакими дополнительными обязательствами сторон, которые могли бы повлиять на уровень цены;
- 2) сделка должна быть достаточно масштабной, цена должна быть представительной с точки зрения обслуживаемого ею размера оборота товара;
- 3) такого рода сделки должны носить регулярный характер;
- 4) желательно, чтобы сделки заключались в крупных международных торговых центрах, где соблюдаются торговые обычаи и традиции;
- 5) цена должна быть выражена в свободно конвертируемой валюте.

Трансфертные цены — цены внутрифирменного оборота транснациональных компаний.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем отличается международная среда ценообразования от национальной среды?
2. Какую цену в идеале следует считать мировой?
3. Почему на продукцию обрабатывающей промышленности трудно подбирать мировую цену?
4. Какое явление в международной торговле получило название «ножницы цен»?

5. Назовите основные виды цен в международной торговле.
6. Какие бывают разновидности биржевых цен и для чего они служат?
7. Чем отличаются трансфертные цены от других цен мировой торговли?
8. Какие ценовые стратегии используются фирмами-производителями в сети Интернет и с какой целью?

Литература

1. Анализ экономики. Страна, рынок, фирма: Учебник / Под ред. проф. В.Е. **Рыбалкина**. М.: Международные отношения, 1999.
2. **Гельвановский М.И.** Движение цен в мировой капиталистической торговле в 70-е годы: результаты и перспективы. Экономика и политика капиталистических и развивающихся стран. **М.**: ИНИОН АН СССР, 1981.
3. **Гельвановский М.И.** Основные тенденции в изменении мировых цен в послевоенный период и специфика их анализа. **М.**, 1998.
4. Ценообразование на мировом капиталистическом рынке / Отв. ред. С.М. Никитин. **М.**: Мысль, 1982.
5. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. В.Е. Есипова. СПб.: Питер, 2001.
6. **Grilli E.R., Yang M.C.** Primary Commodity Prices, Manufactured Goods Prices and the Terms of Trade of Developing Countries: What the Long Run Shows, The World Bank Economic Review. 1988. Vol. 2. N 1.
7. **Pitt L.F., Berton P., Watson R.T. and Evig M.** Pricing strategies in the net, Harvard Business Horizons, 2001. Vol. mar — apr. P. 42—54.
8. **Simon H., Shuman H.** Pricing opportunities in the digital age, In: Wind J. and Mahajan V, **Ed.**, Digital Marketing. Global Strategies from the Worlds Leading Experts. Wiley, 2001. P. 362—390.

Справочные и периодические издания по ценам

9. International Trade Statistics. Concept and Definitions, New York, U.N. 1982.
10. Monthly Bulletin of Statistics, U.N. New York.
11. International Financial Statistics, IMF. Washington.
12. Handbook of International Trade and Development.
13. Statistics, Geneva: United Nations, **UNCTAD**. 1972—2001.
14. Price Prospects to **Major** Primary Commodities, The World Bank, Wash. 1982—2001.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ — ФИЛОСОФИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Глава 13

Выделение международного маркетинга в самостоятельное направление рыночной деятельности явилось реакцией на интернационализацию и глобализацию национальных **рынков** как составляющих мирового рынка.

Слово «маркетинг» имеет английские корни и образовано от английского слова «market», которое дословно означает рынок. **Маркетинг — наука** относительно молодая, появилась впервые в США на рубеже XIX и XX вв., когда в высшей школе была введена новая дисциплина «Маркетинг». Но приемы маркетинга применялись тысячелетиями с древнейших времен. Еще в Древнем Риме купцы рекламировали свой товар, а ювелиры ставили на свои изделия отличительный знак, хотя только в конце XIX в. методы освоения рынка, которые на начальном этапе сводились к воздействию на покупателя, стали анализировать на научной основе, и в высшей школе была организована подготовка специалистов-маркетологов.

13.1. Концепция маркетинга: понятие, цели

Статус, теория и практика маркетинга за истекшие годы серьезно изменились. Из единичной функции компании маркетинг трансформируется в философию современного бизнеса, становится основой его структурной организации и развития.

Из главных предпосылок возникновения маркетинга следует выделить пять:

- 1) наличие рынка покупателя, для которого характерно доминирование предложения над спросом, т.е. рыночное изобилие;
- 2) достаточно высокий уровень и качество жизни населения, сопровождающиеся возрастающим спросом на все виды благ;
- 3) развитая конкуренция товаровладельцев (товаропроизводителей и торговли);
- 4) многообразная рыночная инфраструктура;
- 5) наличие соответствующей инфраструктуры маркетинга.

Вполне естественно, маркетинг как система рыночного поведения абсолютно неуместен при наличии дефицита товаров и услуг. Например, в советской экономике господствовал дефицит всех видов благ, что отразилось в лексике советского населения. Так, торговая сеть не предлагала, а «выбрасывала» товар, и покупатель в поисках любого товара «гонялся» за ним, при этом не покупал, а «доставал» товар.

Маркетинг как концепция оптимального поведения фирмы на рынке в своем развитии прошел ряд этапов. Все они объединены общими чертами, но в то же время различаются. Каждый последующий этап вырастает из предыдущего, обогащая его новыми приемами и методами. Главная стратегическая цель на всех этапах развития маркетинга остается неизменной — максимизация прибыли в условиях товарного изобилия и насыщенности рынка при отстающей платежеспособности, а его главная черта — максимально возможно удовлетворять потребности развивающегося бизнеса во всех сферах деятельности. Но эта черта камуфлируется необходимостью учета интересов потребителя.

С учетом вышеперечисленных критериев можно выделить шесть этапов в развитии маркетинга.

Этап 1 связан с возникновением и началом формирования маркетинга как науки и активизацией его практического использования. Этот этап начался в конце XIX в. и продолжался до Великой депрессии 1929 г. Это было время безраздельного господства идеи всемерного предложения на рынке, что соответствовало завершающемуся процессу товарного насыщения сугубо национального рынка. Предприниматель руководствовался принципом продавать все то, что произведено и можно произвести.

Покупатель рассматривался не как потребитель, а лишь как источник прибыли торговой компании. Соответственно и вся теория и практика маркетинговой деятельности ограничивалась проблемой реализации товаров на внутреннем рынке, оставляя в тени собственно производство и самого потребителя, поскольку формирование целостного мирового рынка только начиналось, а интернационализация производства была в зачаточном состоянии.

На этом этапе из трех существовавших и действующих субъектов рынка в орбиту маркетинга были включены только **два** — торговля и покупатель. Вне маркетинга оставался третий субъект рынка — **производитель (производитель)**.

Торговля взяла на себя активную роль, оставив покупателю пассивную роль. Фактически торговля инициировала маркетинг, направив его острие на покупателя без учета интересов последнего и оставив без должного внимания интересы производителя. Господство торговли в условиях начавшегося рыночного насыщения обусловило и характер маркетинга, ему была присуща агрессивность в прессинге на покупателя.

Этап 2 в эволюции теории и практики маркетинга охватывает период **30—50-х** годов. В эти крайне трудные и сложные для бизнеса годы маркетинг формировался под воздействием последствий мощнейшего мирового экономического кризиса **1929—1933** гг. Кризис подорвал концепцию неограниченного господства торговли на рынке и заставил обратить большее **внимание** на покупателя, на его проблемы, а также ввести в орбиту маркетинга производителя.

Маркетинг уже отчасти представляет собой мост между производителем и потребителем. Торговля использует все более разнообразные приемы и методы прямого агрессивного воздействия на покупателей с целью заставить их совершить покупку. Торговля и производитель начинают все больше ориентироваться на сбыт, но еще слабо изучают покупателя-потребителя.

На втором этапе закладывались основы формирования спроса и начали формироваться методы стимулирования сбыта, в определенной степени формировался и весь комплексный подход в применении маркетинга. Комплексность означала, что приемы и методы маркетинга тесно переплетаются с менеджментом, производством, внутрифирменным управлением и планированием.

Маркетинг стал рассматривать покупателя уже с позиций потребителя, сохранив, однако, за ним пассивную роль. В то же время неизменно оставалась географическая ограниченность маркетинга в рамках национального рынка и товарная ограниченность сферой материального производства — маркетинг не распространялся на сферу услуг.

Этап 3 в развитии теории и практики маркетинга охватывает первые два послевоенных десятилетия, завершаясь, примерно, в конце 60-х годов. Это был период господства массового (недифференцированного) маркетинга, который удачно стартовал на рынке индустриального этапа развития общества.

На формирование маркетинга в то время свой отпечаток наложили резкие ограничения потребления в годы Второй мировой войны и восстановительного периода и последовавший затем длительный период иррационального потребления, спровоцированный в значительной степени отложенным спросом в военные годы.

Представившиеся возможности неограниченного роста потребления трансформировали маркетинг в ведущий фактор предпринимательства. Началось комплексное использование всего наработанного к тому времени инструментария маркетинга. Центральным звеном этого инструментария была матрица 4Р: товар, цена, место, продвижение (от **англ.** product, price, place, promotion) — и программа ФОССТИС — формирование спроса (ФОС) и стимулирование сбыта (СТИС).

Фактически перед каждой компанией открылось рыночное окно возможностей. Успех зависел от степени и эффективности использования маркетинга, что обусловило его масштабное применение. Маркетинг стал важным элементом компании.

На этом этапе маркетинг использовался для обеспечения предпринимателю максимально высокой прибыли посредством навязывания всевозможных товаров покупателю и заставляя его сделать покупку. Господствующее положение все еще сохранял прежний принцип: продавать все то, что уже произведено и можно произвести. Такое применение маркетинга

привело к развитию потребительского иррационализма, суть которого сводится к подчас беспредельному увеличению объема покупок, превышающих степень разумного удовлетворения потребностей.

Увеличение объема внешней торговли способствовало выходу маркетинга за границы национального рынка. Для многих компаний он становится важным фактором политики освоения и работы на зарубежных рынках.

Разработанная матрица 4Р соответствовала в большей степени иррациональному потреблению на национальном индустриальном рынке, чем интересам компаний в освоении и работе на зарубежных рынках. Матрица 4Р акцентировала внимание на товаре: какой товар и по какой цене предложить, для какого географического рынка и какими приемами воздействовать на рынок с целью сбыта товаров. Вне поля зрения матрицы опять же оставался главный субъект рынка — потребитель. Такая матрица не могла стать главной частью стратегии компании при освоении зарубежных рынков, поскольку не учитывала потребительские различия и особенности зарубежных рынков. Теория маркетинга шла впереди практики на национальном рынке, но явно отставала от практики на зарубежных рынках.

В конечном счете иррационализм в потреблении и соответственно в применении маркетинга вызвал контртенденцию в общественном сознании — восторжествовал здравый смысл. Возникший дефицит сырьевых ресурсов выдвинул на передний план проблему их рационального использования, а возрастающие масштабы производства впервые высветили проблему экологии. Под спудом возрастающих негативных проблем в обществе крепло сознание необходимости усиления общественного и государственного контроля над деятельностью компаний и ответственности предпринимателей перед обществом. Одновременно стала формироваться более высокая культура потребления, были заложены конкретные основы защиты прав потребителя.

Постепенно сформировались необходимые условия для включения в орбиту концепции маркетинга всех субъектов рыночных отношений с последующей гармонизацией их интересов: производителей, торговли, потребителя, общественных организаций, выражающих интересы как потребителя (ассоциации и союзы потребителей, общественное экологическое Движение «зеленых»), так и капитала (союзы и ассоциации промышленников, банкиров, торговцев), законодательных и исполнительных органов **государства**.

Этап 4 в развитии теории и практики маркетинга охватывает период с середины 60-х до конца 80-х годов. В эти годы маркетинг развивается под воздействием прежде всего перехода от индустриального рынка к информационному, повсеместной электронизации и компьютеризации, а также вторжения глобальной сети Интернет во все сферы предпринимательской и человеческой деятельности, интернационализации производства, начавшегося процесса глобализации национальных рынков.

В 50—60-е годы маркетинговая политика корпораций основывалась на изобилии всех природных ресурсов, включая энергетические, и неограниченных возможностях расширения производства и сбыта. Накопившиеся противоречия такого ориентированного на сбыт маркетинга особенно отчетливо проявились в 70-е годы в результате двух глубоких энергетических и спровоцированных ими экономических кризисов. На центральное место выдвинулись проблемы издержек производства, экономии сырья и энергии, более широкого использования ресурсосберегающей техники и технологий, международной конкурентоспособности, охраны окружающей среды, формирования здорового образа жизни.

Необходимость решения этих проблем потребовала перехода к принципу — изначально производить и предлагать рынку только то, что можно успешно продать. Потребитель становился в системе рыночных отношений участником № 1. Успех компаний на рынке напрямую зависел от умения точно определить нужды потребителей; это особенно важно было при работе на зарубежных рынках.

Такое новое восприятие маркетинга позволяло полнее и эффективнее реализовать весь ресурсный потенциал компании, в том числе человеческий, организационный, управленческий, производственный, финансовый. Маркетинг становится основой принятия решений; происходит синтез теории маркетинга и теории управления компанией, который **материализуется** в эффективную рыночную концепцию управления. Ее практическое применение позволило многим корпорациям повысить конкурентоспособность своей продукции и увеличить рыночную долю. Маркетинг стал не только важнейшим ресурсом компании, но философией предпринимательства.

Теперь он уже предполагает строго определенную адресность выпускаемых товаров и предлагаемых услуг. Матрица 4P нуждалась в модификации с учетом новых реалий рынка. Были предложены научные разработки сегментирования рынков и дифференцированного маркетинга, каждый зарубежный рынок рассматривался как большой сегмент мирового рынка. Несколько зарубежных рынков объединялись в один сегмент по укрупненным параметрам.

На базе матрицы 4P были разработаны новые, в которых учитывались чрезвычайно важная роль покупателя-потребителя и преобладание сферы услуг в общественном производстве. Товарно-продуктовая матрица 4P, символизирующая массовый маркетинг для массового рынка, была первоначально преобразована в товарно-потребительскую матрицу 5P, которая предполагала применение дифференцированного маркетинга на сегментированном рынке. Пятое Р означало «люди» (people), т.е. покупатель-потребители с их интересами, нуждами и потребностями. Потребителю предлагался тот товар, в котором он нуждался. В середине 80-х годов матрица 5P была преобразована в матрицу 6P. **Шестое Р** означало «**публич- рилейнз**» (public relations) — связь с общественностью. Корпорации

нуждались в обратной связи, в формировании у общественности и субъектов рынка собственного положительного образа и соответственно образа своих товаров. Эту задачу успешно выполняло шестое Р. Предложенная несколько позднее матрица 7P (седьмое Р означало «политика» — politics) нашла практическое применение на рынке услуг, прежде всего на рынке банковских услуг.

Вся внутренняя деятельность компаний была ориентирована на решение не просто сбытовых проблем, а на предложение и реализацию товаров и услуг на основе приспособления производства и торговли под многочисленные индивидуальные, конкретные пожелания потребителей, по принципу «производить и предлагать только то, на что есть соответствующий спрос». Компании, руководство которых не освоило это системное мышление и не осознало этот простой принцип информационного рынка, были обречены на банкротство. Они не сумели создать долгосрочные взаимоотношения с потребителями без полного подчинения производства товаров и услуг их запросам.

Практический маркетинг приобрел социально ориентированную (социально-этическую) направленность, все явственнее проявлялись тенденции социально ответственного (просвещенного) маркетинга. Он гармонизировал интересы предпринимателя, потребителя и общества, обеспечив оптимальное сочетание максимизации прибыли, удовлетворения нужд и потребностей потребителя и развития общества.

Это стало возможным при ориентации предпринимателя на максимальное удовлетворение интересов потребителей на базе оптимально эффективного экономичного использования всех ресурсов, защиты окружающей среды, комплексного решения других глобальных проблем развития общества, ориентации на освоение мирового рынка.

Этап 5 в развитии маркетинга охватывает 90-е годы вплоть до начала XXI в. и характеризуется его кризисом, который проявился в отставании теории маркетинга от практики, в неспособности первой дать действенные рекомендации бизнесмену в современных условиях, разработать реальные модели хозяйственной деятельности компаний на глобальном рынке и, наконец, предложить конкретные оптимальные работы в условиях повсеместной компьютеризации всех рыночных отношений и всех видов человеческой деятельности, включая международный бизнес.

Появление в 90-е годы многочисленных новых разновидностей концепций маркетинга (зеленый маркетинг, индивидуализированный маркетинг, **демассифицированный** маркетинг, маркетинг один на один, мини-маркетинг, максимаркетинг, новый максимаркетинг) лишь усугубили этот **кризис**, внеся сумятицу в головы практиков-предпринимателей. И все это на фоне того, что радикально изменились производство, каналы товародвижения и коммуникации, медленно, но все же заметно трансформируется и торговля.

Телекомпьютерная эра маркетинга использует новые электронные, информационные технологии, а также традиционные средства товародвижения и массовой информации, трансформирующих международный бизнес повсюду, где потребители имеют свободу выбора и господствует конкуренция. Постепенно шаг за шагом по мере внедрения результатов НТП во все сферы рыночных отношений шло дробление рынка. На смену единому рынку пришел сегментированный и рынок ниш, который в 90-е годы дополнился рынком индивидуального потребителя (индивидуализированный рынок), основанным на системе сугубо индивидуального подхода к потребителю.

Об индивидуализации рынка под воздействием НТР еще в 70-х годах писал Элвин Тофлер в книге «Третья волна». Он показал, каким образом и почему общество массового потребления, созданное промышленной революцией, дифференцируется и превращается в демассифицированное общество.

Рынок индивидуального потребителя требует товаров и услуг с непрерывно расширяющимся диапазоном моделей, типов, размеров, цветов и сервисом в соответствии с требованиями конкретного потребителя, который все более становится диктатором на рынке. Бизнес вынужден был принять этот вызов, приспосабливаясь к новым рыночным условиям.

Адаптация к новым рыночным требованиям протекает в четырех направлениях:

- старт был взят в материальном производстве, которое от массового переходит к системе индивидуализированного производства, учитывающего индивидуальные потребности каждого потребителя;
- в торговле осуществляется переход от массового рынка сбыта и распределения к сегментированному рынку, микрорынку и индивидуализированным рынкам;
- разработка новой маркетинговой методики реализации предложения услуг;
- в организационном строительстве идет трансформация от монолитной корпорации к новым формам организаций.

Маркетинг помогает наладить производство и продажу товаров с учетом индивидуальных потребностей каждого отдельного потребителя. Это касается производства автомобилей, мебели, одежды, обуви. Так, сборка автомобиля на конвейере все чаще сопровождается индивидуальной картой заказа потребителя, которая содержит все требования конкретного покупателя. В США швейная фабрика **«Ралак Тейлор-Мейд»** предлагает специальные модели одежды нескольких тысяч модификаций для каждого индивидуального покупателя. В России московская швейная фабрика **«Большевичка»** предлагает модели одежды с индивидуальной подгонкой для каждого конкретного покупателя. В США обувная фабрика **«Вашингтон Шу»** продает 32 модели женской обуви каждого размера с индивидуальной

подгонкой на покупателя — обмер ноги производится с помощью компьютера, а затем обувь дорабатывается окончательно.

Прежние традиционные методики маркетингового инструментария, успешно применявшиеся в прежние годы, уже устарели. Требуется принципиально новые методики, разработанные на базе телекомпьютерной технологии. Кардинально изменились система товародвижения, методы торговли и оплаты товаров во всем мире. Так, широкое распространение кредитных карточек создало емкий сегмент рынка кредитоспособных потребителей. В середине 90-х годов только в США находилось в обращении почти 2 млрд карточек. Применение кредитных карточек обеспечивает чрезвычайную простоту обслуживания торговых операций через персональный компьютер. При таком обслуживании в файле персонального компьютера уже зарегистрированы имя, адрес и номер кредитной карточки покупателя, заказ товара требует лишь нескольких нажатий на клавиши. Ежедневно с использованием кредитных карточек в США осуществляется более 25 млн торговых операций на сумму примерно 2 млрд дол., в странах ЕС — примерно 30 млн торговых операций на сумму **2,2—2,5** млрд дол.

Последнее десятилетие XX в. повсеместно характеризовалось формированием обширной электронной базы данных потребительского рынка. Многие крупные торговые компании сформировали постоянно обновляемую собственную компьютерную базу данных потребителей с индивидуальной характеристикой каждого: имя, семейное положение, профессия, социальный статус, семейный доход, стиль жизни, адрес, каким товарам он отдает предпочтение и как себя ведет при совершении покупки, номер телефона и т.п. Такого рода электронная база данных может содержать информацию на несколько десятков миллионов потребителей и использоваться компанией для создания собственного рынка пожизненных потребителей, с которыми компания устанавливает прямые связи. Например, в электронной базе данных американской компании **«Дженерал Моторс»** содержится информация на 14 млн потребителей. В электронной базе данных крупнейших туристских клубов в США накоплены сведения на 34 млн путешественников.

Развитие института электронной базы данных трансформировало взаимоотношения между предпринимателем и потребителем. Если раньше для компании нужно было привлечь новых клиентов, то теперь более важной становится стратегия их сохранения, экономически это более целесообразно.

Кардинально изменился и сам покупатель-потребитель. Он более образован, лучше информирован, динамичен, знает свои права и научился их отстаивать; из пассивного наблюдателя, ожидающего когда ему навяжут товар, он превратился в активного участника процесса его приобретения, когда в нем возникает необходимость.

Этап б стартовал с началом нового столетия и связан с выходом теории маркетинга из кризиса. Известно, что теория непременно должна хоть

на полшага, но опережать практику. Идеи вчерашнего и даже сегодняшнего дня следует переосмысливать и от некоторых отказаться, как и отказаться от прежнего стереотипа мышления.

Новые проблемы развития теории маркетинга обусловлены как перенасыщением информационного рынка товарами и услугами (рынки стран Западной Европы, Японии, США, Канады), так и сверхнасыщенностью потребительского спроса. Если первое предполагает обострение конкуренции и прежде всего маркетинговых программ компаний, то второе предполагает, каким образом обработать перенасыщенного потребителя и заставить его приобрести вещь, может быть модифицированную или новую, аналог которой у него уже имеется, т.е. принудить его повторить покупку. Например, купить другой холодильник, другой телевизор, другую машину. Убедительное решение этой проблемы маркетинг пока не дал.

Проблемы, решаемые маркетингом на информационном рынке (многие из них приходится уже сегодня решать и на индустриальном рынке), носят двойственный характер: во-первых, разработать новые или модернизировать прежние формы взаимовыгодной работы с потребителями; во-вторых, найти новые подходы и методы эффективного использования многочисленных рыночных каналов. Требуется новая маркетинговая методика, стимулирующая не просто повторные покупки, а предлагающая постоянное обновление, например, семейно-домашнего гардероба, замену купленной всего лишь 1—2 года назад и находящейся в прекрасном состоянии бытовой техники, автомобилей, катеров, снегоходов и т.д.

В перенасыщенных сегментах современного рынка акцент, видимо, следует перенести с товарного предложения на сферу услуг, емкость рынка которых в обозримом будущем не ограничена насыщением в силу специфики услуг, потребление которых происходит в момент их предоставления. Ограничителем на этом рынке выступит только платежеспособность потребителей. Уже сегодня доминирующая роль на мировом рынке отводится сфере услуг, пронизывающей практически все этапы внешнеэкономических сделок.

Руководство далеко не всех компаний осознает эти кардинальные изменения. Компании, в которых маркетинг стал основой деятельности, отличаются от компаний-консерваторов с организационной структурой и ориентацией деятельности всех ее подразделений на рынок, на маркетинговую реализацию товаров и услуг компании.

*Ключевыми моментами своевременной переориентации деятельности компании являются динамичное руководство, **гибкость** и предоставление соответствующих полномочий.*

Гибкость означает готовность и способность руководства компании провести требуемые изменения как в ее структуре, так и в стратегии и тактике посредством пересмотра межфункциональных обязанностей, основываясь на меняющейся палитре нужд и потребностей клиентов и позволяющей надежно предвидеть запросы потребителей.

Предоставление полномочий предполагает необходимую степень свободы и самостоятельности действий вновь сформированным подразделениям и стимулирование наиболее эффективных сотрудников.

Реструктуризация организации компании предполагает отказ от некогда эффективной в плане финансирования административных расходов формальной, вертикально-иерархической структуры компании, которая в силу своей бюрократичности часто исключала принятие своевременных, хотя нередко и рискованных инновационных решений, так как каждый работник, непосредственно отвечая за свои действия, стремился сохранить благоприятное отношение вышестоящего руководителя, от которого зависела его карьера и судьба.

Основой организационной структуры компании, особенно по мере глобализации ее деятельности, видимо, станут ориентированные на конкретный рынок стратегические бизнес-единицы, потенциально децентрализованные и обладающие относительной самостоятельностью по отношению к центру. Для них маркетинг превращается в инструмент по обслуживанию клиентов посредством организации взаимовыгодного сотрудничества и партнерства. Такой подход позволяет перейти от удовлетворения текущих нужд и потребностей клиентов к прогнозированию их будущих потребностей и запросов и к совместному решению их настоящих и будущих проблем, что усиливает уверенность клиентов в доброжелательности и надежности компании.

*Трансформация концепции маркетинга из философии бизнеса в маркетинг взаимовыгодного сотрудничества и партнерства меняет и усложняет его роль, поскольку, с одной стороны, необходимо соблюдать коммерческие интересы компании, с другой — **защищать** права потребителей.*

Эта на первый взгляд простая переориентация оказывает глубокое влияние на компанию. Компания — это люди с конкретной культурой и ценностями, сформированными в обществе в целом и в течение не одного поколения. Вполне естественно, культура сотрудников компании не может смениться моментально, что является барьером на пути принятия новой маркетинговой философии всем персоналом компании. Но руководство компании может форсировать этот процесс, если убедит всех сотрудников, включая руководящее звено, сконцентрироваться на нуждах потребителей для формирования у них нового рыночного сознания; предоставит менеджерам внутреннюю и внешнюю межфункциональную мобильность; проведет своевременно и должным способом реорганизацию компании, ломая сложившуюся вертикальную иерархию и ориентируя все подразделения на потребителя, чтобы стать ближе к нему и его запросам.

Все это закономерно ведет к децентрализации жесткой иерархической системы управления и требует принципиально новой стратегии управления. Вместе с тем маркетинг не может основываться как раньше на интуиции и вдохновении. Он все больше трансформируется в подлинную науку

с применением логики, системного анализа информации и проведением сложных рыночных исследований.

13.2. Особенности международного маркетинга

Международный маркетинг (ММ) — это маркетинговая деятельность по освоению рынков зарубежных стран, осуществляемая хозяйствующим субъектом в рамках его внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с целью расширения и укрепления конкурентных позиций на зарубежных рынках. ММ является составной частью ВЭД, что обуславливает его особенности, характер и масштабы предъявляемых к нему требований. Маркетинговая деятельность на внешнем рынке часто рассматривается как усложненное продолжение аналогичной деятельности на внутреннем рынке, однако в то же время он представляет в значительной мере самостоятельную, весьма специфическую сферу деятельности, требующую в ряде случаев особых методов и приемов работы.

Как и на отечественном рынке, маркетинг на зарубежных рынках состоит из ряда аналогичных последовательных **шагов**: постановка цели, разработка программы мероприятий и планирование деятельности, анализ и прогноз рыночной конъюнктуры, внутренней и внешней среды, сегментирование рынка, разработка товарной стратегии и ценообразования, формирование каналов товародвижения, разработка и реализация программы формирования и стимулирования спроса. Исключительно важное место в обеспечении эффективного маркетинга отводится своевременной и качественной разработке прогнозов мирового рынка, в первую очередь мировых цен и спроса на те или иные товары и услуги, а также курсов акций и основных валют.

Содержание указанных маркетинговых составляющих серьезно меняется в зависимости от того или иного национального рынка, его специфики. При выходе на зарубежные рынки прежде всего учитываются отечественные требования к ВЭД, включающие различные формы государственной помощи, ограничений и условий их реализации.

Современный мировой рынок отнюдь не является монолитным, а представляет собой сложную совокупность национальных рынков, каждый из которых характеризуется присущими только ему чертами. Это и национальное законодательство, включая налогообложение, экологическое право, законодательные требования к качеству товаров и др., и, разумеется, методы и формы государственного регулирования хозяйственной деятельности, включая ВЭД, таможенное и валютное регулирование, квотирование, уровень и качество социально-экономического, культурного и политико-правового развития, а также место, роль и степень **интегрированности** национальной экономики в мировом хозяйстве. Эффективность ММ на зарубежных рынках существенно снижают слабое знание языка и культуры, недопонимание социальных и религиозных табу и ограничений,

основных ценностей и воззрений различных социальных групп, ограниченный доступ к СМИ и ограниченное информационное обеспечение. Все это неизбежно материализуется в повышении общей степени риска при принятии тех или иных управленческих решений.

Международная маркетинговая деятельность обуславливается также требованиями принятых под эгидой ООН международных правил и кодексов, в том числе кодекса маркетинговых исследований, кодекса продвижения товаров, кодекса практики непосредственных продаж, кодекса рекламной практики и т.п. Интернационализация маркетинговой деятельности закономерно обуславливает изменение и серьезное усложнение его задач и функций в отличие от такового на внутреннем рынке.

В зависимости от этапа и характера ВЭД выделяют три концепции ММ, которые различаются по степени стандартизации и индивидуализации маркетинговых мероприятий:

- 1) вспомогательный маркетинг, когда ММ выполняет вспомогательную роль, что связано с начальным этапом ВЭД;
- 2) многонационально дифференцированный маркетинг, когда ММ приобретает многонациональный характер, что связано с расширяющейся ВЭД уже на рынках нескольких стран;
- 3) глобальный транснациональный маркетинг, когда развитие ММ обусловлено необходимостью повышения конкурентоспособности компании на международном рынке в целом, что повышает специализацию и стандартизацию при одновременном увеличении объемов производства и продаж. Глобализация ММ в значительной мере смягчает национальные особенности рынков разных стран в маркетинговой деятельности.

Важное место в современной системе ММ занимает глобальное сегментирование, которое представляет поэтапное страновое деление мирового рынка на национальные рынки с целью оценки и выбора тех **страновых** рынков и их частей, на которых компания имеет наилучшие возможности успешного осуществления своей внешнеэкономической деятельности. На начальном этапе составляется предварительная выборка потенциальных рынков разных стран, условия которых отвечают основным направлениям деятельности компании. После классификации страновых рынков на основе их отличий уже отбираются те национальные рынки, которые наиболее полно отвечают целям и реальным возможностям компании.

Глобализация маркетинга требует от менеджеров всех уровней понимания ведущих факторов, которые наиболее полно характеризуют современные рынки, влияют на глобализацию и международную конкуренцию **в целом**. Из этих факторов следует выделить:

- 1) стирание социально-экономических различий между странами **на технико-экономической** и информационной базе и прежде всего в производстве и торговле, маркетинговой инфраструктуре;

- 2) стирание многих различий между национальными культурами и формирование планетарного потребительского поведения;
- 3) формирование глобального рынка ценных бумаг вследствие большого потока капитала между странами;
- 4) технологическую реструктуризацию и новые формы глобальной конкуренции на мировом уровне;
- 5) интегрирующая роль технологии материализуется в снижении издержек производства и торговли, что сделало многие товары доступными большому числу потребителей по всему миру.

Появление **мультинациональных** корпораций, успешно работающих во многих странах, стало во многом возможным благодаря способности их менеджеров мыслить глобально. Так, корпорации **Coca-Cola**, IBM, Gillette, Nestle, Sony и Unilever и многие другие более 50% своих продаж осуществляют за пределами стран, где расположены их штаб-квартиры.

Международный маркетинг, являясь неотъемлемой частью внешне-экономической деятельности компании, в решающей степени обеспечивает ее успех.

Компании, работающие на внешнем рынке и не использующие маркетинг, его принципы и методы, заранее ставят себя в худшее положение по сравнению с конкурентами. В то же время не существует универсальной формулы эффективной внешнеэкономической деятельности на основе принципов и методов международного маркетинга, равно как нет и единой организационно-управленческой схемы реализации международного маркетинга. Его конкретные формы и содержание могут существенно различаться и по времени проведения, и по странам. Главное при маркетинговом подходе — целенаправленная ориентация, творческий синтез всех составляющих маркетинговой и иной деятельности в единый процесс для достижения поставленных стратегических целей.

В сфере международной маркетинговой деятельности в настоящее время активно действуют такие международные и национальные организации маркетинга, как Европейское общество маркетинга (ЕСОМАР), Международная федерация маркетинга (ИМФ) и Американская ассоциация маркетинга (American Marketing Association — AMA). Все они существенно влияют на содержание теории и практики международного маркетинга. Их детищем, в частности, является Международный кодекс рекламной практики, учитывающий общечеловеческие ценности и морально-этические принципы и имеющий рекомендательный характер.

В условиях глобализации мирового рынка международный маркетинг основывается на тезисе: думай глобально, действуй локально. Это значит, что, во-первых, не следует воспринимать внешний рынок как единое целое, это конгломерат из почти 200 национальных рынков, и каждый из них обладает своей спецификой наряду с общими чертами. Во-вторых, чтобы

добиться успеха на национальном рынке, необходимо знать и понимать общемировые глобальные тенденции развития плюс особенности национального рынка страны освоения, его место и связь с мировым рынком; например, чтобы определить возможный спрос на одном из зарубежных рынков, необходимо иметь надежные прогнозы объемов национального производства, экспорта и импорта, мирового производства и возможности расширения импорта. В-третьих, необходима адаптация товаров к нескольким зарубежным рынкам, где это возможно. В-четвертых, необходима адаптации маркетинговых методов и приемов к нескольким зарубежным рынкам, где это возможно. И наконец, в-пятых, основная сложность при выходе и освоении внешнего рынка — найти своего покупателя-потребителя или сформировать рынок собственных потребителей, поскольку, если нет потребителя — нет и компании.

Адаптация предполагает проведение максимально возможной стандартизации инструментария маркетинга и экспортируемых товаров к нескольким зарубежным рынкам, что позволяет сократить общие издержки и повысить прибыль. Такая стандартизация достижима по итогам маркетинговых исследований зарубежных рынков, на базе которых рынки группируются в большие сегменты. Стандартизация маркетингового инструментария выступает как обратная реакция на интернационализацию и глобализацию зарубежных рынков, которые проявляются в одинаково высоком уровне и качестве жизни, в сходном характере социально-экономического развития, в формировании одинаковых потребностей. Например, все потребители независимо от страны проявляют значительный интерес к аудио- и видеотехнике, бытовой технике, джинсовой одежде, моющим и чистящим средствам; дети во всех странах проявляют самый живой интерес к красивым игрушкам и добрым мультипликационным фильмам.

Применять одну и ту же маркетинговую программу к разным зарубежным рынкам с иными национальными культурами часто выгодно, поскольку дает экономию, но нередко и весьма проблематично, поскольку слишком велики различия и недостаточно сходства, тогда как на модификацию программы требуются значительные средства, которые, естественно, **всегда** в дефиците.

Применение единых стандартизированных маркетинговых программ **возможно**, но они должны быть ориентированы не вообще на какой-то **отдельный** зарубежный рынок, а на глобальный сегмент мирового рынка, **который** охватывает группы потребителей с близкими признаками для нескольких стран. Кроме того, целесообразность применения единых **маркетинговых** программ обусловлена технологическими и организационно-**экономическими** характеристиками производства, не признающего **ограничения**, налагаемые национальными границами. Критерии эффективности ориентированы не на геодемографические параметры, а на **глобальные**. **Примером** может служить Европейский союз, функционирующий как

единый рынок. Компании, работающие на нем, все в большей степени разграничивают рыночные сегменты так, чтобы они состояли из потребителей одного **типа** по всей Европе, **а не из** тех или иных групп внутри одной страны.

Методы и приемы маркетинга, единообразные по форме на внутреннем и внешнем рынках, могут серьезно различаться по содержанию. Для сравнения: чашка кофе остается всегда чашкой кофе, но кофе в чашке бывает разный — растворимый или в зернах, крепкий, средний или слабый, с сахаром или с молоком, без того и другого. Аналогично и с маркетинговым инструментарием. Так, реклама широко используется на всех зарубежных рынках как наиболее эффективное средство информации, но в ряде стран, например, запрещена реклама алкогольных и табачных изделий, тогда как в других странах такого запрета нет; рекламное время лимитируется в одних странах в пределах **10—15%** общего эфирного времени, в других — в пределах **25—35%**.

Коренных различий между внутренним и международным маркетингом не существует. Оба основываются на одних и тех же принципах организации маркетинговой деятельности. Вместе с тем определенная специфика, порождаемая особенностями функционирования зарубежных рынков и условиями работы на них, придает международному маркетингу черты, которые необходимо знать.

При работе на внешнем рынке, как правило, требуется знание иностранных языков, нужно иметь дело с незнакомой и часто нестабильной местной валютой, сталкиваться с правовой и политической неопределенностью и приспосабливать свои товары для удовлетворения незнакомых потребительских нужд и потребностей из-за национальных особенностей, языковых, культурных и религиозных различий. Кроме того, международный маркетинг отличается от внутреннего очевидной несхожестью маркетинговой инфраструктуры, системы маркетинговой коммуникации и товародвижения. В отличие от внутреннего международного маркетинг опирается на глобализацию и интернационализацию межнациональных рыночных отношений, на учет особенностей функционирования национальных экономик и национального бизнеса других стран. Все это делает процесс изучения зарубежных рынков, их возможностей и требований более сложным и трудоемким, чем изучение внутреннего рынка.

Цели международного маркетинга могут быть **кратко-**, средние и долгосрочными. Они определяют возможности достижения таких показателей деятельности компании, как размер прибыли, объем продаж, доля уже завоеванного рынка, т.е. оценки достижений по отдельным направлениям маркетинговой деятельности. Цели международного маркетинга, как правило, динамичнее по сравнению с целями внутреннего маркетинга, что определяется более высокой неопределенностью международной среды.

Освоение внешних рынков позволяет одновременно решать задачи на микро- и макроуровнях. На микроуровне свои задачи решает компания,

которая в выходе на внешний рынок видит возможность укрепить рыночные позиции, увеличить рыночную долю, продлить жизненный цикл предлагаемого ею товара и увеличить прибыль. Одновременно косвенно на макроуровне решаются задачи страны, национальной экономики, среди которых можно выделить: 1) внутренние и внешние социально-экономические и политические проблемы; 2) вопросы национальной, в том числе экономической безопасности; 3) проблемы престижа страны на мировой арене.

Такой подход символизирует отказ компании от прежнего стереотипа выхода на внешний рынок только после освоения внутреннего рынка и предполагает целесообразность освоения внешнего рынка при любой возможности. Данное положение подтверждается финансовыми результатами деятельности известных мировых корпораций, основным источником доходов которых являются именно зарубежные рынки. Так, швейцарская компания Nestle получает свыше 95% доходов на внешних рынках. Ведущие компании Великобритании, Бельгии, Нидерландов, Новой Зеландии продают за рубежом более половины всей выпускаемой продукции. Шведский концерн AB Electrolux (мировой лидер в области производства электрооборудования) выпускает за пределами Швеции почти 90% всей продукции концерна. «Coca-Cola» получает 77% своих доходов от продаж в 155 странах, зарабатывая, в частности, в Японии большую прибыль, чем в США. В то же время на рынке США усиливают позиции крупные иностранные компании: Sony, Hitachi, **Toyota**, Mercedes, Nestle, Lever, Lipton, Shell Oil и др.

Приведенные данные свидетельствуют о неуклонно возрастающем значении международного маркетинга в национальных экономиках прежде всего **промышленно** развитых стран, о все более явном доминировании внешнеэкономической деятельности в общей хозяйственной жизни крупных корпораций, что позволяет говорить о том, что они в значительной мере утратили связь со страной происхождения.

Внешние рынки важны, поскольку открывают новые возможности и перспективы для многих компаний, настоящая и будущая судьба которых зависит от возможностей расширения производства и освоения этих рынков. К тому же повсеместная либерализация международной торговли обостряет конкуренцию со стороны иностранных предпринимателей на своих внутренних рынках. Национальным компаниям приходится все более жестко конкурировать с иностранными фирмами на своей исконной территории. Одним из методов этой конкуренции становится использование возможностей внешних рынков по принципу: лучший способ защиты — нападение, т.е. активный выход на мировой рынок.

Для крупных корпораций глобализация не имеет границ. Их деятельность охватывает экономическое и рыночное пространство многих стран. По мнению ведущих американских специалистов, во внешнеэкономической деятельности преуспеют скорее всего небольшие компании с гло-

бальными специализированными нишами или глобальными сегментами рынка. 80% из 100 тыс. американских компаний, которые серьезно занимаются экспортом, представляют малый бизнес. Они обладают большей гибкостью и хорошо адаптируются к зарубежным рынкам. Их успех строится на стратегии глобальной специализации, обеспечивающей эффективное распределение ресурсов компании, что позволяет находить более дешевую, но достаточно квалифицированную рабочую силу в одной стране, дешевое сырье — в другой, и организовать производство в третьей стране с последующей доставкой готовых изделий на рынок США.

Компания, использующая и собирающая ресурсы по всему миру, уже является глобальной, даже если она никогда не продает произведенный товар за пределами национального рынка страны своего постоянного местонахождения. Представителем такой глобальной компании по характеру и методам деятельности с источниками ресурсов является, в частности, относительно небольшая американская компания The Limited, специализирующаяся в области пошива одежды. Конструирование (дизайн) одежды компания организовала в Италии, пошив одежды наладила в странах Юго-Восточной Азии и Восточной Европы, и после доставки готовых изделий морем в США распределяет ее среди более чем 3600 точек розничной торговли. Поэтому неслучайно в Концепции национальной безопасности США (1954 г.) сказано: «Защита и поощрение свободной конкуренции, развитие малого и среднего бизнеса составляют основу не только экономического благосостояния, но и безопасности страны».

Выяснение мотивов выхода на зарубежный рынок и их ранжирование позволяют определить конкретные цели и формы внешнеэкономической деятельности компании и соответственно направления, формы и методы маркетингового обеспечения этого выхода.

Международный маркетинг на основе анализа текущего состояния мирового рынка и наиболее вероятных перспектив его развития должен подготовить *достоверный и убедительный материал для принятия конкретных управленческих решений*, позволяющих ответить на следующие вопросы:

- выходить или нет на внешние **рынки**;
- какие основные цели следует определить;
- какие перспективы при этом могут открыться;
- с какими рисками компания может столкнуться;
- если выходить, то на рынок какой страны;
- можно ли этому рынку предложить существующий товар компании или его следует адаптировать, или разработать новый товар;
- каким образом с наибольшим успехом выйти на выбранный рынок: самостоятельно или привлечь местную компанию, просто экспортировать товар или производить его на месте;
- какую конкретную программу маркетинговых мероприятий необходимо разработать для достижения поставленных целей;

- какие финансовые, экономические, научно-технические и другие результаты и выгоды могут быть получены от реализации данного проекта;
- какие ресурсы и их источники потребуются для реализации проекта?

Международный маркетинг представляет комплексную систему организации производства и реализации товаров по удовлетворению потребностей клиентов конкретных зарубежных рынков с учетом их вкусов и привычек, на основе исследования и надежного прогнозирования международного рынка.

Международный маркетинг в принципе отличается от экспорта, так же как маркетинг отличается от сбыта. Традиционный экспорт предполагает поставку товаров иностранным компаниям, как правило, без серьезного анализа степени удовлетворенности импортеров, при этом поставщика практически мало интересует, как используется товар и его дальнейшая судьба — по принципу «с глаз долой, из сердца вон». Такие поставки не предполагают наличие активной обратной связи. Это может быть разовая или многократная поставки товаров, которые не предусматривают целенаправленную и планомерную работу на рынке с ориентацией на долгосрочную перспективу.

Правильно и своевременно организованная международная маркетинговая деятельность *обеспечивает важнейшие предпосылки наиболее эффективной ВЭД*, включая:

- обоснование необходимости производства конкретных товаров на основе выявления существующего или потенциального спроса на зарубежном рынке;
- выявление объема этого спроса с учетом реальной платежеспособности рынка;
- организацию **НИОКР** по созданию моделей, образцов продукции, отвечающих реальным запросам зарубежных потребителей;
- производство товаров, более полно отвечающих требованиям зарубежного рынка по сравнению с аналогичными товарами конкурентов;
- надежную, достоверную и своевременную информацию о состоянии зарубежного рынка, структуре и динамике конкретного потребительского спроса, вкусах и предпочтениях зарубежных потребителей;
- координацию и планирование производственной, сбытовой, финансовой деятельности с учетом требований текущей конъюнктуры, **а** также средне- и долгосрочных перспектив развития мирового рынка;
- совершенствование форм, методов и приемов реализации товарной продукции;
- организацию постоянного мониторинга контроля в ракурсе регулирования и управления деятельностью субъекта рынка для достижения поставленных целей.

Международный маркетинг осуществляет межфункциональную координацию и интеграцию нескольких видов деятельности в масштабе

мирового хозяйства. В зависимости от вида товара и рынка компания находится одновременно на различных ступенях мирохозяйственной деятельности, используя разные формы участия в международном бизнесе и соответственно разный инструментарий международного маркетинга. Последний, однако, призван scrupulously учитывать новые направления и специфику развития международного бизнеса, незамедлительно реагируя на них в условиях дальнейшей глобализации и интернационализации национальных экономик и товарных рынков.

Основные термины и определения

Международный маркетинг — маркетинговая деятельность по освоению рынков зарубежных стран, осуществляемая хозяйствующим субъектом в рамках его внешнеэкономической деятельности с целью расширения и укрепления конкурентных позиций на зарубежных рынках.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение термина «маркетинг».
2. Почему теорию и практику маркетинга сегодня называют философией современного бизнеса?
3. Перечислите основные этапы развития маркетинга как концепции оптимального рыночного поведения фирмы.
4. Что вы можете сказать об особенностях современного этапа развития маркетинга?
5. В чем состоят особенности международного маркетинга в отличие от маркетинга, ориентированного на внутренний национальный рынок?
6. Назовите основные концепции теории и практики международного маркетинга.
7. Как отражается процесс дальнейшей интернационализации и глобализации мирохозяйственных связей на современных принципах концепции международного маркетинга?
8. Какие конкретные задачи помогает решить международный маркетинг в процессе обеспечения успешного выхода фирмы на мировой рынок?
9. На какие вопросы должен ответить международный маркетинг для принятия конкретных управленческих решений в сфере международного бизнеса?

Литература

1. **Абрамшвили Г.Г.** Проблемы международного маркетинга. **М.**, 1984.
2. **Ассэль Г.** Маркетинг: принципы и стратегия. **М.**, 1999.
3. **Герчикова И.Н.** Маркетинг и международное коммерческое дело. **М.**, 1990.
4. **Диксон П.Р.** Управление маркетингом. **М.**: Бином, 1998.
5. **Котлер Ф.** Маркетинг. Менеджмент. **М.**, 1998.
6. **Маджаро С.** Международный маркетинг / Пер. с англ. **М.**, 1987.

7. Основы **маркетинга/Второе** европейское издание. Филип Котлер, Гари **Амстронг**, Джон Сандерс, Вероника Вонг. Киев; **М.**; СПб., 1998.
8. Справочная правовая система «Консультант **+**».
9. Управление международным обменом товаров, услуг, капитала: Учебник / Под общ. ред. Э.Э. Батизи. **М.**, 2004.
10. **Шив Чарльз Д., Хайзм А.У.** Курс MBA по маркетингу / Пер. с англ. **М.**: **Альпина** Паблишер, 2003.
11. **Эванс Дж.Р., Берман Б.** Маркетинг. **М.**, 1990.

АУТСОРСИНГ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Глава 14

14.1. Понятие аутсорсинга

Термин «аутсорсинг» (outsourcing) происходит от английского outside resource using — использование внешних ресурсов. В практике международного бизнеса под аутсорсингом понимают выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения. В настоящее время аутсорсинг рассматривается как *современная методология создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций* в условиях жесткой конкуренции трех экономических центров, сложившихся к началу XXI в.: США, Японии и Европы.

Аутсорсинг предполагает привлечение так называемой третьей стороны для решения проблем организации во взаимоотношениях с внешней средой, а также внутренних проблем, связанных с реализацией конкретных бизнес-процессов или использованием наукоемких технологий, например информационных. Применение аутсорсинга подразумевает приобретение услуг, и именно с такой точки зрения этот процесс рассматривается большинством современных специалистов в области практического менеджмента.

Наряду с понятием «аутсорсинг» существуют и другие понятия, отражающие сущность данного явления, которое в различных сферах деятельности организации принимает различные формы. В качестве примера приведем следующее:

- использование услуг сторонних организаций для решения финансовых, налоговых, юридических проблем, связанных с осуществлением коммерческих операций;
- привлечение внешних организаций для решения собственных проблем (например, разработки проектов);
- перевод производства в регион с более дешевой рабочей силой с целью снижения себестоимости;
- использование наемных работников без заключения трудового договора (иногда при посредничестве специализированного агентства);
- отказ от выполнения отдельных бизнес-процессов или видов деятельности и передача их внешнему исполнителю (поставщику) при заключении соответствующего соглашения на определенный период;

- перевод отдельных подразделений и связанных с ними активов в организацию поставщика услуг (аутсорсера), иногда лишь на период действия соглашения на выполнение отдельных видов деятельности;
- кооперация;
- обслуживание техники специалистами внешней фирмы;
- дистанционное использование труда специалистов в области компьютерных технологий (программистов);
- передача функций контроля за выполнением отдельных функций внешней организации, специализирующейся в данной сфере (**экстернализация**).

Методология аутсорсинга отражается в отдельных организационных решениях, суть которых заключается в разделении всех бизнес-процессов на основные и вспомогательные и реализации вспомогательных, а иногда и основных бизнес-процессов силами сторонних организаций — **аутсорсеров**. *Цель применения аутсорсинга — использование передовых бизнес-технологий и ноу-хау для завоевания и удержания конкурентных преимуществ во все более обостряющейся конкурентной борьбе.* Экономическая *сущность* аутсорсинга состоит в построении системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение **отдельных видов деятельности на основе заключаемых долгосрочных соглашений**. Практическим результатом применения аутсорсинга является возможность направлять собственные ресурсы организации на выполнение тех функций, которые составляют ее сильную сторону, на то, что организация умеет делать лучше других, предоставив внешнему исполнителю (**аутсорсеру**) те функции, которые он умеет выполнять лучше других. Тем самым организация может сосредоточить в своих руках новейшие достижения в области науки, техники и технологии, обеспечив максимальное удовлетворение ожиданий потребителя, максимальное соответствие требованиям рынка.

14.2. Возникновение и развитие практического аутсорсинга

Истоки практического аутсорсинга относятся к периоду противостояния в автомобилестроении двух великих менеджеров — Генри Форда и Альфреда **Слоуна** в 30-х годах XX в., когда стало понятно, что *ни одна фирма не может быть самодостаточной*, поэтому ряд функций целесообразно передавать специализированным фирмам. Особенно это касалось вспомогательного производства: обслуживания и ремонта оборудования, изготовления инструмента и т.д. Положенный в основу организации **производства** возглавляемой А. Слоуном компании General Motors метод **кооперации** узкоспециализированных производств, как внутри своей компании, так и за ее пределами, обеспечил за несколько лет завоевание американского рынка автомобилей. До сих пор General Motors остается одной из самых могущественных компаний, объем производства которой

давно превысил 100 млрд дол. в год. *Новацией* в проекте **Слоуна** стала методология *аутсорсинга*, примененная им за 70 лет до появления этого термина в научной литературе в **1990** г., по крайней мере в двух направлениях деятельности руководителя: в организации систем управления компаниями и в организации производства.

Целесообразность выполнения сторонними организациями отдельных функций по обслуживанию производственного процесса обусловлена целым рядом факторов:

- технологической сложностью производственных процессов;
- высокой стоимостью перестройки производственных линий;
- возрастающей конкуренцией на международном рынке;
- возрастанием требований к качеству продукта;
- процессами глобализации экономики.

С 70-х годов XX в. аутсорсинг в производстве сложной техники (например, в автомобильной промышленности) становится основой организации производственного процесса. По данным аналитиков, в настоящее время корпорация Ford $\frac{2}{3}$ комплектующих и услуг заказывает на стороне (при **100%-ном** самостоятельном выпуске комплектующих и автомобилей в момент своего основания), а многие компьютерные фирмы (в частности, Dell и Compaq) перешли к **100%-ному** производственному аутсорсингу.

Многие западные специалисты полагают, что аутсорсинг как методология бизнеса получил распространение в связи с развитием информационных систем и технологий, и относят начало эпохи аутсорсинга к 60-м годам XX в. Именно к этому времени сложилась практика создания на крупных предприятиях специализированных центров по электронной обработке информации, которые стали впоследствии предоставлять соответствующие услуги средним и мелким фирмам, не располагающим необходимыми техническими возможностями. Уже в **1974** г. оборот специализированных вычислительных центров Германии, которых к этому времени насчитывалось около 400, составил 1,4 млрд немецких марок.

Создание новых технических и программных средств стало прерогативой специализированных фирм, оставляющих за собой право использования своих продуктов в промышленных масштабах. С 80-х годов аутсорсинг информационных технологий является сферой деятельности крупных корпораций, ставших признанными мировыми лидерами в области электронной обработки данных. Примером сложившихся взаимовыгодных отношений между аутсорсером и клиентом могут служить широко известные многолетние связи компаний EDS и General Motors или Systemhaus и Daimler Benz. Безусловным лидером в области аутсорсинга сегодня является IBM Global Services корпорации IBM, имевшая уже в **1997** г. оборот более 25 млрд дол. и более **110** тыс. сотрудников в 160 странах.

Существует также мнение, что аутсорсинг возник в среде юридических фирм, функционирующих в странах, законодательство которых основано на прецедентном праве. Необъятность предмета, популярность судебного способа разрешения деловых споров, необходимость высокой квалификации и специализации, желательность привлечения специалистов, ранее выигравших похожее дело, создавали почву для появления независимых юридических компаний. Расширяя спектр услуг, они стали консалтинговыми, а затем **аутсорсинговыми**.

За последнее десятилетие мощная волна аутсорсинга захлестнула почти все организации. В стремлении сократить размер фирмы до приемлемого уровня, уменьшить штаты штаб-квартир и сосредоточить внимание на добавочной стоимости и основных, характерных для этой фирмы видах деятельности, чтобы выжить и процветать, государственные и частные организации применяют принцип «снабжение извне» ко многим функциям и видам деятельности, которые раньше выполнялись самими фирмами. Такие виды деятельности, как уборка, приготовление пищи и обеспечение безопасности, уже много лет являются предметом аутсорсинга.

Западные аналитики ожидают в ближайшее время увеличения стоимости контрактов на логистические услуги, которая достигнет 50 млрд дол. Другими объектами аутсорсинга являются отделы по отправке почты, центры ксерокопирования и бюро путешествий.

Определенные виды деятельности можно полностью или частично выводить за пределы фирмы. Например, одни элементы информационных технологий могут быть стратегическими, другие — определяющими для фирмы, а некоторые дешевле передать третьей стороне. Выявление функции как потенциального объекта для аутсорсинга, а затем разложение этой функции на компоненты позволяют менеджерам, принимающим решения, определять, какие виды деятельности являются стратегическими, или критическими, и их следует оставить внутри фирмы, а какие можно приобретать извне, подобно товарам широкого потребления.

Рост аутсорсинга в сфере логистики объясняют отменой государственного контроля над транспортированием, акцентом на основном виде деятельности, снижением материальных запасов и расширением компьютерных программ, управляющих логистическими системами. При малых материальных запасах ошибки в поставках маловероятны, особенно если **предприятие** функционирует в режиме «точно в **срок**». Компании, оказывающие транспортные услуги, начали передавать третьим сторонам элементы логистики — от внесения изменений в перемещение товаров из точки **A** в точку **B** до управления всем или частью всего комплекса **погрузочно-разгрузочных** и транспортных работ, и в течение трех лет существенно **сократили** персонал соответствующих служб. Логистические компании имеют теперь комплексный компьютерный метод слежения, который **снижает** РИСК при транспортировании и повышает престиж фирмы, что было **н** невозможно, если бы данная функция выполнялась самой фирмой.

Логистические провайдеры (третья сторона), используя обмен электронными данными и спутниковые системы, намечают курс фрахта, чтобы точно сообщить клиентам местонахождение их водителей и срок доставки. В среде «точно в срок», где окно поставки может составлять всего лишь 30 мин, такая технология стала решающей.

Конкуренция является «питательной средой», основой и главной движущей силой развития аутсорсинга в международном бизнесе. По мнению видного специалиста по аутсорсингу Дж.Б. Хейвуда, в некоторых странах предприниматели все еще могут строить свои планы, рассчитывая на доступность сырья **и(или)** дешевой рабочей силы. В такой ситуации можно сначала не уделять должного внимания снижению затрат и повышению качества обслуживания. Однако в большинстве развитых стран любое конкурентное преимущество достигается благодаря знаниям, умениям и творческим решениям. Как утверждает Дж.Б. Хейвуд, не все эти преимущества долговечны, поскольку благодаря современным технологиям новые знания и умения довольно быстро распространяются среди конкурентов.

Аутсорсинг — продукт современных тенденций развития мировой экономики, противоположных тенденциям монополизации. Это методология адаптации управления организацией к условиям рынка, позволяющая быстро входить в новый бизнес, используя все имеющиеся возможности внешней среды, в том числе в отдельных случаях и ресурсы конкурентов.

Универсальность методологии аутсорсинга, обеспечивающей привлечение высококвалифицированных специалистов в различных сферах деятельности, при все более углубляющейся специализации организаций очевидна. Эта универсальность расширяет области применения аутсорсинга в современном бизнесе, ведет к поглощению этой технологией управления все большего числа сфер деятельности.

В долгосрочном, стратегическом аспекте развития современной компании без аутсорсинга обойтись невозможно. Необходимо разделить все бизнес-процессы на относительно самостоятельные элементы и в их рамках сравнивать свои возможности с тем, что могут сделать конкуренты или другие компании на рынке. Такой сравнительный анализ конкурентных преимуществ должен стать постоянным элементом развития бизнеса. Все, что подвержено сравнению, надо сравнивать и делать выводы.

14.3. Мировой рынок услуг аутсорсинга

С учетом тенденций роста объемов информационных услуг во всех сферах экономики и бизнеса, повышения требований к качеству этих услуг мировой рынок аутсорсинга условно разделен на два основных сегмента:

- 1) аутсорсинг информационных технологий (**IT-Outsourcing**, или ИТО);
- 2) аутсорсинг бизнес-процессов (**Business Process Outsourcing**, или ВРО).

Аутсорсинг информационных технологий охватывает различные виды услуг, предоставляемых организациям специализированными фирмами: разработка и сопровождение программного обеспечения и баз данных, планирование и системная интеграция, консалтинг в сфере электронного бизнеса, обслуживание и сопровождение корпоративных сетей, интернет-услуги и пр. Основной причиной аутсорсинга информационных технологий была и остается высокая стоимость электронной обработки данных, с одной стороны, и все усложняющиеся процессы разработки и сопровождения приложений — с другой. Единые международные стандарты, повышение требований к обеспечению безопасности информации, практика проведения коммерческих операций с использованием информационных технологий, открывающая новые возможности в повышении эффективности деятельности организации и ее конкурентоспособности, создают огромное поле деятельности для компаний-аутсорсеров. Сфера информационных технологий может считаться в настоящее время наиболее развитой областью применения аутсорсинга со сложившимися принципами взаимовыгодного сотрудничества. В середине 90-х годов объемы использования аутсорсинга в информационных системах в общемировом масштабе оценивались примерно в 50 млрд дол.

Аутсорсинг бизнес-процессов по-прежнему остается одной из основных тем «будущего» аутсорсинга, вытекающих из необходимости сосредоточить основные ресурсы и усилия на развитии тех ключевых направлений, что составляют сущность организации. Передача бизнес-процессов внешнему партнеру в значительной степени связана с ответственностью и риском. Построение партнерских отношений на основе долгосрочных контрактов, гарантирующих необходимый уровень доверия, безопасности, ответственности сторон, является наиболее важной составляющей успешного аутсорсинг-проекта.

В то же время именно аутсорсинг бизнес-процессов позволяет использовать новейшие производственные процессы и технологии самого высокого уровня, обеспечивающие **организации** достижение поставленных целей в самые короткие сроки и с минимальными затратами. Следует отметить также, что достижение ожидаемых результатов от аутсорсинг-проектов находится в прямой зависимости от того, насколько активно обе стороны вовлечены в процесс создания добавленной стоимости. Такие результаты выражаются прежде всего в повышении конкурентоспособности и обеспечении перспектив развития для обеих сторон. Аутсорсинг бизнес-процессов относится к задачам стратегического характера и способен принципиально изменить будущее организации, выстраивающей отношения со своими партнерами в долгосрочной перспективе. Развитие идеи аутсорсинга приводит к созданию организации нового типа — **виртуальной** и также к формированию нового типа производственных

отношений, гармонично сочетающихся с процессами глобализации мировой экономики.

По расчетам, выполненным специалистами американской консультационной компании **McKinsey**, на уровне экономики в целом на **аутсорсинговые** операции в **1997 г.** в США приходилось **51%**, в Германии — 46% всего объема бизнеса.

Компании все чаще используют аутсорсинг. Удельный вес компаний США, передающих по аутсорсингу какие-либо производственные или сервисные операции, составил 86% в **1997 г.** против 52% в 1992 г. Объем продаж услуг на рынке аутсорсинга США увеличился в **1996—2001 гг.** более чем в 3 раза. Развитие аутсорсинга в четырех основных отраслях в США может быть проиллюстрировано на примере структуры расходов на услуги аутсорсинга (рис. 14.1). При этом усиливаются тенденции к росту спроса на услуги аутсорсинга бизнес-процессов, основанного на оптимизации общего процесса создания стоимости.

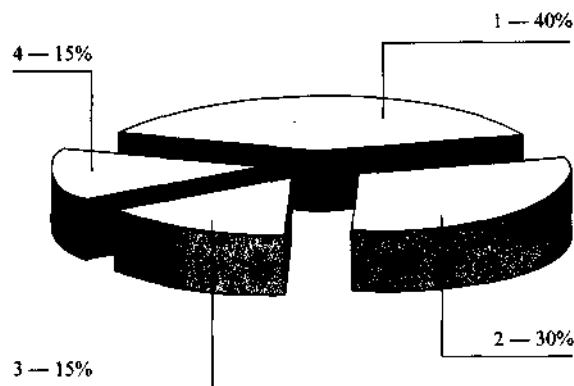


Рис. 14.1. Функциональная структура расходов на услуги аутсорсинга по отраслям США: 1 — информационные технологии;

2 — маркетинг, финансы, управление человеческими ресурсами;

3 — логистика; 4 — операции с недвижимостью, управление предприятиями

Представленные в табл. 14.1 и на рис. 14.2 данные о развитии европейского рынка аутсорсинга наглядно отражают тенденции использования этой методологии в современном бизнесе. Движущей силой процессов аутсорсинга является прежде всего растущая информатизация всех сфер деятельности организаций, использование новейших достижений в области информационных технологий для поддержания конкурентоспособности при постоянном увеличении объемов и скорости обработки бизнес-информации.

Таблица 14.1

Развитие европейского рынка аутсорсинга по странам

Страна	Развитие рынка, млн дол.				
	1995 г.	Рост 1995—1996 гг., %	1996 г.	Рост 1996—2001 гг., %	2001 г.
Европа	7 100	28	9 100	26	29 000
Франция	1 400	23	1 700	26	5 400
Германия	1 100	26	1 400	26	4 400
Великобритания	2 550	32	3 400	27	11 200
Италия	420	44	610	25	1 850
Швеция	470	25	580	25	1 800
Дания	72	20	85	22	235
Норвегия	60	20	70	22	190
Финляндия	115	20	140	22	370
Нидерланды	375	28	480	25	1 450
Бельгия	135	18	160	22	440
Испания	165	22	200	26	650
Швейцария	125	30	160	25	500
Австрия	32	23	40	23	110
Португалия	15	23	20	25	57
Греция	5	21	6	24	18
Ирландия	21	21	25	23	72
Восточная Европа	30	33	40	25	125



Рис. 14.2. Развитие европейского рынка аутсорсинга по отраслям, млн дол.:
■ 2001 г.; □ 1996 г.

Аутсорсинг стал важной частью деловой практики в Японии. Согласно исследованию, проведенному Министерством внешней торговли и промышленности Японии, аутсорсинг использовался для решения следующих задач: обучение кадров — 20,1% (от общего числа опрошенных фирм); управление информационными системами — 19,7; выполнение производственных процессов — 17,4; выполнение бухгалтерских операций — 14; НИОКР — 13,7%. По данным этого Министерства, свыше 70% компаний, использовавших аутсорсинг для повышения степени специализации, максимизации эффективности операций и снижения издержек, достигли поставленных целей.

Анализ развития рынка **аутсорсинговых** услуг и процессов формирования межфирменных связей в современном международном бизнесе за последние 10 лет позволяет говорить о смещении акцентов от простого вынесения ряда вспомогательных функций за пределы компании к консолидации и созданию стратегических альянсов в отдельных отраслях. Применительно к сфере **ИТ-аутсорсинга** это означает все более тесное взаимодействие партнеров в процессе построения сложных бизнес-процессов на основе использования передовых информационных технологий. Для организации-аутсорсера такое взаимодействие означает расширение спектра и качественного уровня предоставляемых услуг, поскольку очевидно, что в сравнении с серединой 90-х годов XX в. темпы роста продаж на рынке услуг ИТ-аутсорсинга замедлились. Для организации, прибегающей к услугам аутсорсера, это означает изменение направленности стратегии развития: от сокращения издержек к формированию качественно новых бизнес-процессов, основанных на новых принципах создания стоимости.

14.4. Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг

Принятие решения об использовании аутсорсинга представляет собой сложную комплексную задачу, затрагивающую стратегические интересы, поэтому оно находится в компетенции высшего менеджмента компании. Фактически это решение означает выбор между собственным производством и приобретением услуг «на стороне» и связано с анализом как настоящего положения дел в компании, так и возможных рисков аутсорсинг-проектов.

Отправной точкой принятия решения о собственном производстве или принятии услуг сторонних организаций является анализ собственных процессов управления производством и процессов реализации продукта на основе стратегических перспектив. Дилемма производить или покупать (make or buy) в производственной сфере связана с возможностями и необходимостью расширения или диверсификации или, наоборот, сокращения компании, разукрупнения, передачи части своих подразделений третьей стороне. В непроизводственной сфере речь идет об услугах, а не о товарах. Многие организации не имеют четко выраженной политики в отношении

возможностей аутсорсинга в той или иной области своей деятельности. Обоснование решения производить или покупать затрудняется недостатком информации о возможных **поставщиках-аутсорсерах**, а также неопределенностью внешней среды, не позволяющей провести детальный анализ и оценку стратегических альтернатив, которые вытекают из такого решения.

Процесс принятия решения о возможности передачи бизнес-процессов или отдельных функций организации-аутсорсеру состоит из нескольких основных этапов.

Этап 1 — выделение ключевых стратегических компетенций организации, от развития которых зависит ее жизнеспособность и которые не должны передаваться на сторону. В дальнейшем именно эти компетенции станут фундаментом взаимовыгодных аутсорсинговых проектов и залогом успеха компании при выстраивании отношений с партнерами.

Этап 2 — разделение всех бизнес-процессов на основные и вспомогательные, а также определение необходимости и очередности передачи этих бизнес-процессов внешнему исполнителю. Одновременно решается вопрос о целесообразности перевода части активов **аутсорсеру**. Опыт компаний США, прибегавших к услугам аутсорсеров с целью повышения экономических показателей и рыночной стоимости компании, показывает, что роль материальных активов в бизнесе значительно снизилась, что является одновременно причиной и следствием повседневной практики аутсорсинга в большинстве отраслей.

Этап 3 — выбор **партнера-аутсорсера** или поставщика услуг, при этом существенная роль отводится формулировке четких критериев такого **выбора**. В ряде случаев невозможно в общих чертах определить явные преимущества собственного производства или преимущества услуг сторонних организаций. Сторонняя организация должна предоставить четкое описание бизнес-процесса, дать оценку воздействующим факторам. Дополнительно к детальному анализу издержек принимаются во внимание неценовые факторы, влияющие на принятие решения производить или покупать.

Размещение производства в сторонних организациях способствует упрощению внутренних процессов планирования и управления из-за уменьшения доли производства. Как правило, издержки процессов планирования, управления и контроля сокращаются, потребность в **капиталовложениях** в ресурсы, которые относятся к постоянным издержкам, тоже сокращается. С другой стороны, возрастают издержки за счет увеличения числа сделок с внешними поставщиками, которые включают в себя описание **дополнительных** процессов в совокупности с изучением рынка поставщиков, выбором поставщика, его оценкой, размещением производства, способом поставки, транспортировкой, контролем и складированием **материалов**. Это принципиально важно для тех организаций, которые предоставляют

услуги, а также в тех случаях, когда какой-либо процесс (например, складирование) полностью исключается из бизнес-процесса компании.

Следующим этапом является разработка аутсорсинг-проекта и договора (контракта), включающая в себя определение конкретных условий сотрудничества и его правовых основ. Договор (контракт) об услугах аутсорсинга предполагает продолжительные сроки действия, высокую степень ответственности сторон, учет и разделение рисков и прибылей, четко обозначенные условия выхода из контракта или его досрочного прекращения. Должны быть определены правила поведения сторон в случае возникновения разногласий по вопросам управления и порядок решения таких проблем.

Заключение контракта предполагает выбор компанией формы аутсорсинга, которая определяется степенью важности тех или иных процессов или компетенций, передаваемых на сторону.

Можно выделить следующие формы аутсорсинга.

Полный аутсорсинг — передача бизнес-процесса **аутсорсеру** в целом, преследующая цели повышения рыночной стоимости компании, обеспечения соответствия качественного уровня бизнес-процессов требованиям рынка. Полный аутсорсинг находит применение в отношении прежде всего вспомогательных бизнес-процессов, находящихся вне специфических компетенций компании. Примером полного аутсорсинга является обучение и рекрутинг персонала, управление финансами компании, управление отдельными подразделениями, складирование и транспортировка, аутсорсинг ряда административных функций и др. К полному аутсорсингу относится также так называемый **усовершенствованный аутсорсинг**, когда компания полностью передает производственные процессы одному или нескольким **аутсорсерам**, оставляя за собой лишь функции контроля качества, разработки и продвижения новых продуктов, выбор стратегии развития и пр.

Выборочный (частичный) аутсорсинг — передача определенного набора функций аутсорсеру или выделение для этой цели подразделения компании в отдельное производство, создание дочерней фирмы. Частичный аутсорсинг широко используется при разработке новых продуктов, внедрении ноу-хау или дорогостоящих технологий, требующих значительных инвестиций и продолжительных сроков освоения. При этом в реализацию бизнес-процессов вовлечены ресурсы нескольких организаций, каждая из которых в данном случае снижает долю собственного риска, перераспределяя затраты между партнерами.

Определяя сферу своих интересов в развитии бизнеса на основе методологии аутсорсинга, компания оценивает долгосрочный эффект от сотрудничества со своими партнерами и приобретает широкие возможности совершенствования именно тех сторон своей деятельности, которые в настоящий момент играют определяющую роль в достижении

конкурентных преимуществ. Собственно, именно необходимость сосредоточить ресурсы на развитии сильных сторон своей организации, помимо **изменения** структуры и сокращения издержек, объясняет постоянное стремление современного международного бизнеса к поиску и использованию новых методов управления. Стратегическое значение аутсорсинга для развития компании в условиях постоянной борьбы с не менее изобретательными и сильными конкурентами бесспорно.

Не менее важную роль играет и иная форма сотрудничества в рамках международной кооперации, по отношению к самой компании противоположная аутсорсингу: **инсорсинг** (insourcing) — использование компанией собственных ключевых компетенций и ресурсов для расширения сферы своей деятельности, включение в структуру бизнес-процессов компании функций, ранее выполняемых другими организациями.

Каждая компания самостоятельно принимает решение о необходимости и возможности использования той или иной формы аутсорсинга или инсорсинга в отношении отдельных бизнес-процессов и функций. При этом может быть использована матрица оценки стратегической важности, уровня развития, качества собственных компетенций компании и уровня развития внутренних ресурсов, необходимых для выполнения тех или иных функций (рис. 14.3).

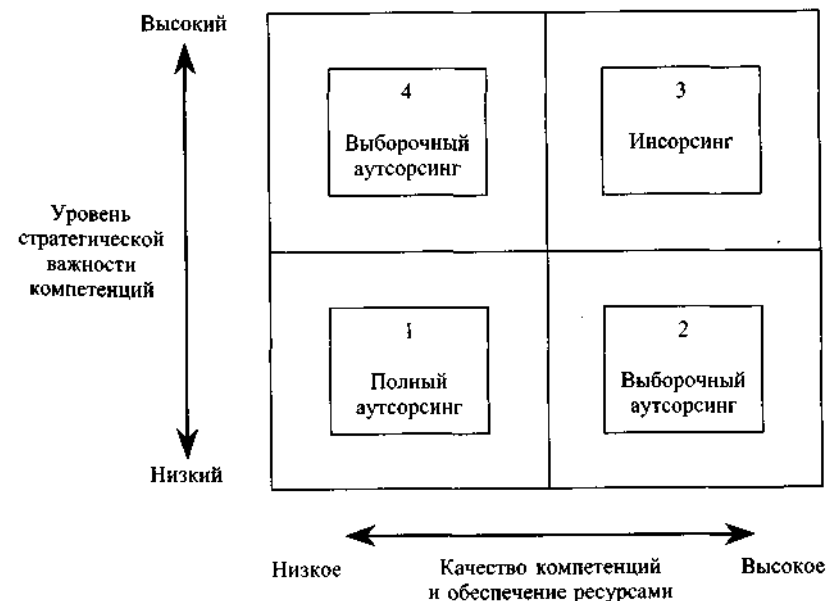


Рис. 14.3. Матрица оценки уровня развития и качества компетенций при принятии решения производить или покупать

Принимается во внимание также качество услуг, оказываемых аутсорсером. Для успешной реализации аутсорсинг-проектов уже с первых шагов весьма существенное значение имеет выбор поставщика услуг на альтернативной основе, когда есть возможность сравнивать и оценивать перспективы развития собственной организации в рамках стратегического партнерства.

Успех аутсорсинг-проектов в значительной степени зависит не только от того, насколько изначально продуманным и обоснованным было **решение** производить или покупать в пользу применения аутсорсинга, но и от текущего контроля за выполнением контракта. Реализация контракта возлагается на специально создаваемую группу, состоящую из менеджеров **организации-аутсорсера** и организации-клиента, что соответствует интересам обеих сторон.

В ряде случаев на решение производить или покупать влияют отдельные факторы, выявленные в ходе анализа собственных ресурсов или возможностей поставщика. Каждый из этих факторов способен сыграть определяющую роль в принятии окончательного решения высшим менеджментом компании. Перечислим некоторые причины, по которым компания стремится к использованию аутсорсинга или отказывается от него.

Причины возможного отказа от аутсорсинга следующие:

- слишком маленький объем продукции и (или) никто из поставщиков не заинтересован в ее продаже;
- требования к качеству так точны или необычны, что необходимы особые методы обработки, которыми поставщики не располагают;
- гарантированное снабжение или баланс снабжения и потребности;
- сохранение технологических секретов;
- снижение расходов;
- получение преимущества и (или) отсутствие простоя оборудования и рабочих;
- обеспечение постоянного функционирования собственных производственных мощностей корпорации, в то время как поставщики испытывают неудобства из-за нестабильности спроса;
- отсутствие зависимости от одного источника поставок;
- вопросы конкурентоспособности, политические, социальные вопросы или вопросы защиты окружающей среды могут вынудить компанию производить изделия, даже если компании предпочтительнее их покупать. Когда конкурент приобретает в собственность ключевой источник снабжения сырьем, это может вызвать адекватные действия. Многие страны настаивают на том, чтобы определенный объем сырья перерабатывался внутри национальных границ. Компания, расположенная в районе с высоким уровнем безработицы, может принять решение о производстве конкретных изделий для облегчения ситуации с занятостью. Часто принимаются решения обрабатывать побочную продукцию, чтобы

не загрязнять окружающую среду. В каждом из приведенных случаев **стоимость** может не являться ключевым вопросом;

— наконец, существуют чисто эмоциональные причины. Руководство некоторых компаний гордится их масштабами.

Основные аргументы в пользу применения аутсорсинга:

- желание сосредоточиться на основных видах деятельности;
- необходимость повышения качества обслуживания;
- острая потребность в снижении затрат;
- компании не хватает административного или технического опыта для производства нужных изделий или услуг;
- избыточное производство может заставить компанию выйти на рынок и даже конкурировать с ее бывшими поставщиками. Это может сказаться на отношениях с другими поставщиками или клиентами;
- поставщики обладают отличной репутацией, побуждающей потребителя покупать их комплектующие. Как правило, такие комплектующие — это детали с торговой маркой, делающие конечный продукт более привлекательным для потребителя. Производители строительного оборудования или оборудования для горных разработок часто побуждают клиентов назвать предпочтительного для них производителя электрических компонентов этого оборудования и рассматривают такой вариант в качестве преимущественного при продаже их оборудования;
- необходимость поддержания долгосрочной технологической и экономической жизнеспособности неосновной деятельности;
- часто трудно отменить принятое решение. Сочетание общего давления и инерции руководства способствует сохранению существующего положения;
- трудно определить истинные долгосрочные расходы, связанные с решением о производстве. Когда руководство определенно привержено той или иной политике снабжения, нетрудно построить расчеты таким образом, чтобы оправдать изначальное решение и его реализацию;
- существует большая гибкость в выборе возможных источников и изделий-заменителей;
- компании должны определить, где их деятельность по созданию добавочной стоимости является частью основного бизнеса и где они желают отделить себя от других. В последние 10 лет наблюдается тенденция пересмотра решений о производстве или покупке в свете существующей сегодня конкуренции. Эта тенденция наряду со значительными возможностями рынка побудила многих заняться покупкой или поиском внешнего источника снабжения;
- наличие квалифицированных специалистов по снабжению;
- процесс приобретения обычно требует меньше накладных расходов.

По мнению Роберта Монзка из Мичиганского университета, существуют семь перспективных тенденций, влияющих на стратегию введения аутсорсинга (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Тенденции, влияющие на стратегию введения аутсорсинга

Тенденция	Стратегия введения аутсорсинга
Глобализация	Интеграция стратегии обеспечения/обслуживания клиента Совместное с ключевыми поставщиками поддержание конкурентоспособности в вопросах качества, стоимости, доставки, времени и т.д. Модификация структуры/каналов снабженческой базы
Информационная технология	Глобальная стратегическая цепь Связь с важными поставщиками с помощью электронных средств связи
Учет требований внешнего клиента	Интеграция базы снабжения в цепь снабжения внешнего клиента
Технология процесса производства	Союзы стратегических поставщиков с ведущими в отрасли поставщиками технологии
Возрастание сложности работы	Необходимость создания обширной базы обеспечения/стратегий поиска источника и точных критериев оценки эффективности относительно стратегических целей
Юридические вопросы, защита окружающей среды	Решение вопросов защиты окружающей среды наряду с вопросами снабжения
Пересмотр, модификация	Пересмотр внешних процессов Модификация устаревших моделей использования внешних источников снабжения

Аутсорсинг является результатом построения эффективной стратегии развития компании на основе промышленной кооперации и долгосрочного взаимовыгодного партнерства. Это философия и методология современного международного бизнеса, естественным образом вытекающая из общих тенденций его развития.

Основные термины и определения

Аутсорсинг — выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Инсорсинг — использование компанией собственных ключевых компетенций и **ресурсов** для расширения сферы собственной деятельности, включение в структуру бизнес-процессов компании функций, ранее выполняемых другими организациями.

Вопросы для самоконтроля

1. Объясните происхождение термина «аутсорсинг».
2. Приведите примеры применения аутсорсинга в мировой практике бизнеса.
3. Какие формы аутсорсинга вы знаете?
4. Сформулируйте основные причины применения аутсорсинга.
5. Назовите причины отказа от аутсорсинга.
6. Что означает термин «инсорсинг»?

Литература

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2003.
2. ~~Календзян~~ С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании. М.: Дело, 2003.
3. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Пер. с англ. М.: ВИЛЬЯМС, 2002.
4. Lux W. Outsourcing der **Datenverarbeitung**; von der Idee zur **Umsetzung**. Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 1997.
5. Outsourcing: Eine strategische Allianz besonderen **Typs/Hrsg.** von W. Koelner-Frost. Berlin: Erich Schmidt, 2000.

ЛОГИСТИКА

КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ

Глава 15

В современном мире *логистика* представляет собой науку об управлении потоками, цель которой заключается в оптимизации их движения. При этом под *потоком* понимается совокупность объектов, воспринимаемая как единое целое и существующая в течение некоторого интервала времени. В свою очередь потоки бывают материальными (они являются основным объектом управления в логистике) и нематериальными. Чаше всего управляющие воздействия направлены на оптимизацию товарных, транспортных, информационных, кадровых, миграционных и финансовых потоков. Основными параметрами, характеризующими поток, являются: начальный и конечный пункты, траектория и длина пути, скорость, интенсивность и время движения, промежуточные пункты.

В логистике сегодня выделяют следующие основные направления исследования: информационная логистика, закупочная (снабженческая) логистика, логистика производственных процессов (производственная логистика), сбытовая (распределительная) логистика, логистика запасов, логистика складирования (складская логистика), транспортная логистика, экономико-математические методы и модели в логистике, проектирование логистических систем, экономические основы логистики, международная логистика и управление в логистических системах.

В данной главе рассмотрены особенности развития современной международной логистики и ее роль как фактора повышения конкурентоспособности компаний в международном бизнесе.

15.1. Национальная и международная логистика

Логистика в международном бизнесе (международная логистика) — это планирование, организация, контроль и управление движением потоков (материального, финансового, информационного и др.), пересекающих национальные границы, от точки их возникновения до конечного потребителя в пространстве и во времени. Отличия применения логистики на национальном и международном уровнях основаны на отличиях организации соответствующих логистических систем. Применение логистики на национальном уровне ограничено прежде всего границами государства, которые не пересекаются сформированными логистическими цепочками. Логистические системы здесь функционируют в соответствии с национальным законодательством.

Основными участниками процесса международной логистики являются поставщик экспортера, экспортер товаров и (или) услуг, посредни-

ческая компания (например, перевозчик товаров), импортер товаров и (или) услуг; конечный потребитель товаров и (или) услуг. Причем конечный потребитель и импортер могут быть одним лицом, экспортер и поставщик экспортера также могут быть одним и тем же лицом, но могут участвовать дополнительно и посредники на любом этапе логистической цепочки от точки возникновения товара и (или) услуг до конечного потребителя.

Роль поставщика экспортера заключается в поставке товаров и (или) услуг экспортеру. Количество поставщиков экспортера может быть любым в зависимости от ассортимента товаров и (или) услуг и политики, проводимой экспортером по отношению к своим поставщикам. Экспортер товаров и (или) услуг получает товары от своего поставщика (или поставщиков) и поставляет их импортеру. На этом этапе экспортер может привлечь посредников так же, как и на этапе поставки товаров и (или) услуг импортеру. В роли посредников могут быть перевозчики товаров и другие компании, предоставляющие различные услуги. Роль перевозчика товаров заключается в доставке груза из одного пункта в другой в соответствии с условиями договора перевозки.

Страхование перевозимой продукции проводит специализированная страховая компания. Импортер в соответствии с условиями международного договора получает поставляемый товар и (или) услуги и осуществляет платеж экспортеру, обязанности по организации страхования и перевозке поставляемого товара могут лежать как на импортере, так и на экспортере в зависимости от договоренности. Конечный потребитель товаров и (или) услуг может быть импортером или любым юридическим или физическим лицом, не имеющим выхода на мировой рынок данного вида товаров и (или) услуг. В последнем случае между импортером и конечным потребителем может работать любое количество посреднических организаций. Выбор окончательного варианта внешнеторговой логистической цепочки остается за логистическим менеджером.

Из многообразия задач, стоящих перед логистикой в международном бизнесе, выделим основные:

- оптимизация процесса ценообразования закупаемых, производимых и поставляемых товаров и услуг;
- выбор оптимального количества закупаемых товаров и услуг;
- обеспечение оптимального уровня качества продукции и услуг;
- определение уровня потребности в данном товаре или услуге на конкретном внутреннем и (или) внешнем рынке;
- выбор между доставкой с организацией промежуточного складирования или без промежуточного складирования;
- определение оптимального уровня логистического сервиса;
- выбор наиболее совершенных технологий для производства продукции и услуг;
- организация работы зарубежных филиалов компании;

— анализ международной конкурентной среды и получение конкурентных преимуществ.

Современные подходы к оптимизации процесса ценообразования закупаемых, производимых и поставляемых товаров и услуг базируются:

- на усилении централизации в складировании, которая проявляется в уменьшении количества складов;
- на более широком привлечении **аутсорсинговых** компаний по предоставлению логистических услуг;
- на продолжающемся расширении применения в деятельности компаний микрологистической концепции «точно в срок» (just-in-time) и связанным с этим сокращением запасов.

В частности, в начале XXI в. компания Lucent Technologies внесла изменения в построение своих цепей поставок, передав значительную часть логистических функций **аутсорсинговым** компаниям, сократив число собственных складов с 300 до 54 и уменьшив собственные запасы с 8 млрд дол. до 0,8 млрд.

В результате проведенных исследований в европейских странах было выявлено, что доля логистических издержек в общем объеме издержек на промышленную продукцию сократилась с 14,3% в 1987 г. до 6,8% в 2003 г. (табл. 15.1)

Таблица 15.1

Логистические издержки в Европе в 1987—2003 гг.

Виды логистических издержек	1987 г.	1993 г.	1998 г.	2003 г.
Издержки на администрирование и планирование	1,5	1,4	1,2	1,1
Издержки на складирование	5,8	4,1	3,4	2,6
Издержки на транспортировку	7,0	4,6	3,1	3Д

Источник: Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism, and Development. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2005.

Выбор оптимального количества закупаемых товаров (сырья, комплектующих и т.д.) — K_0 , в случае если они расходуются равномерно в течение рассматриваемого периода времени, может быть определен по формуле Уилсона

$$K_0 = \sqrt{2C_3\Pi/I},$$

- где C_3 — стоимость заказа одной партии товара (дол.);
 Π — потребность в товарах в течение рассматриваемого периода времени (шт.);
 I — издержки хранения единицы товара в течение рассматриваемого периода (дол.).

А вот оптимальное число заказов товара в течение рассматриваемого периода ($Ч$) вычислим по формуле

$$Ч = \sqrt{\Pi I / 2C_3}.$$

При этом оптимальные переменные издержки за хранение запасов (I_0) в течение рассматриваемого периода вычислим по следующей формуле:

$$I_0 = \sqrt{2\Pi I C_3}.$$

Определение уровня потребности в данном товаре или услуге на конкретном внутреннем и (или) внешнем рынке необходимо для выработки стратегии поведения компании и получения конкурентных преимуществ. Выбор между доставкой и организацией складирования или доставкой без промежуточного складирования основан на анализе логистических издержек. Для определения оптимального уровня логистического сервиса необходимо проанализировать: сервисное обслуживание продукции, сервис удовлетворения потребительского спроса, сервис оказания производственных услуг, сервис послепродажного обслуживания, сервис финансового и информационного обслуживания.

Выбор наиболее совершенных технологий для производства продукции и услуг особенно необходим в современных условиях ускорения научно-технического прогресса (**НТП**), **повышения** концентрации капиталов и научных достижений. Организация работы зарубежных филиалов бывает более выгодной в случае высоких таможенных пошлин или других препятствий при пересечении национальных границ. Кроме того, организация производства на зарубежных рынках дает возможность быть ближе к потребителю и увеличить долю компании на конкретном рынке товаров или услуг. Анализ международной конкурентной среды и получение конкурентных преимуществ является неотъемлемой частью деятельности компании на мировом рынке.

Компании, применяющие принципы международной логистики, проходят несколько стадий в процессе своего развития.

Для *стадии 1* характерно отсутствие связи компании с мировым рынком. Национальная компания контактирует с посредником, проводящим все необходимые внешнеторговые операции. При этом сокращается прибыль отечественной компании и отсутствует возможность осуществления логистической деятельности на международном уровне.

На *стадии 2* компания осуществляет международные операции, но пользуется услугами посредников на экспортных рынках. Компания увеличивает прибыль за счет осуществления логистики в международном бизнесе, но недостаточно восприимчива к особенностям того рынка, куда осуществляется экспорт продукции.

Стадия 3 характеризуется самостоятельной работой компании-экспортера на рынке страны, куда поставляется продукция. Однако здесь используются формы и методы работы, характерные для материнской компании без учета национальных особенностей.

На *стадии 4* компания на зарубежном рынке привлекает местных менеджеров и даже использует местные методы организации работы, но оценка деятельности производится в соответствии с критериями материнской компании.

Для последней стадии — *стадии 5* — характерно создание региональных штаб-квартир в определенной географической зоне для организации деятельности на основе международной логистики с использованием взаимного обмена знаниями и проведением самостоятельной хозяйственной политики.

Одной из получивших широкое распространение форм применения международной логистики в деятельности транснациональных компаний (ТНК) стала замена экспорта товаров из страны базирования материнской компании на производство в филиалах предприятий, расположенных в зарубежных странах, с последующей реализацией там же или в третьих странах. Данные процессы были вызваны возможностями использования рабочей силы с более низкой зарплатой, меньшими налогами, желанием обойти таможенные или другие законодательные барьеры, возможностью приближения к конечному потребителю и т.д.

Различают три основных вида организации зарубежных филиалов (foreign affiliates) ТНК: отделение (division, branch), дочерняя компания (**англ.** subsidiary) и ассоциированная компания (associated company). Отделение регистрируется за рубежом, но полностью принадлежит родительской фирме и не является юридическим лицом. Дочерняя компания регистрируется за рубежом, является юридическим лицом, но контроль над ней осуществляет родительская фирма, которая обладает основной частью акций дочерней компании (более 50%) или же всем ее капиталом. Ассоциированная компания находится под влиянием родительской фирмы, так как той принадлежит существенная (до 50%) часть акций.

Еще одним из новых подходов в деятельности ТНК стало использование специалистов из стран базирования зарубежных филиалов ТНК, что связано с повышением самостоятельности последних, использованием работников, лучше знающих национальные особенности страны, децентрализацией управления в ТНК, которая идет сегодня по двум основным направлениям:

— через распределение полномочий между филиалами ТНК по географическому признаку, когда в отдельном регионе или стране создается штаб, принимающий все необходимые решения в рамках, определенных головной компанией (данный подход наиболее характерен для ТНК, производящих в основном небольшой ассортимент продукции, например, Singer, Nestle и др.);

— через распределение полномочий между подразделениями ТНК, каждое из которых осуществляет управление отдельным видом продукции независимо от географического базирования (такой подход чаще

используют компании, выпускающие широкий ассортимент продукции, например, General Electric и др.).

ТНК, создавая заграничные филиалы, тем самым изменяют и сам характер используемых методов осуществления логистики в международном бизнесе. Их ведущая роль в формировании форм и методов применения международной логистики определяется главенствующей ролью в мировой торговле и производстве и тем, что в них сосредоточена значительная часть научно-технических достижений и опыта **промышленно** развитых стран.

15.2. Формы и методы организации логистики в международном бизнесе. Концепции ее развития

При импорте или экспорте товаров компания может использовать следующие основные организационные формы: покупка импортной продукции у компаний-импортеров или передача продукции для экспорта в специализированную внешнеторговую компанию с заключением соответствующего контракта; импортные и экспортные операции могут осуществляться силами специализированного подразделения, которое осуществляет все необходимые действия для организации логистики в международном бизнесе; различные сочетания названных вариантов.

Привлечение специализированной внешнеторговой компании имеет свои преимущества: удобство, так как часть функций, связанных с внешне-торговыми логистическими операциями, передается в специализированную фирму; эффективность и качественный уровень поставок, поскольку привлекается посредник, обладающий опытом в данной области деятельности; снижение расходов благодаря оптимизации объемов, сроков поставок и т.д.

В свою очередь создание в компании специализированного подразделения, которое занимается внешнеторговыми логистическими операциями, также имеет свои преимущества: возможность выбора более подходящих поставщиков или заказчиков, повышение качества поставляемой и получаемой продукции за счет непосредственного контроля, использование более низких цен из-за отсутствия посредников, возможность организации экспедирования заказа, более полное информационное обеспечение организуемых поставок, организация более качественной и оперативной связи. Кроме приведенных форм организации логистики внешнеторговых операций могут использоваться и их смешанные формы в зависимости от целей, стоящих перед компанией, а окончательный выбор использования конкретной формы будет осуществлять менеджер по международной логистике.

Информационная система при организации международной логистики является той основой, на которой базируются все действия участников **и принимаемые** ими решения. Она объединяет все логистические **подсистемы** в единое целое, становясь самостоятельной силой и расширяя

возможности для повышения конкурентоспособности компании. Качественно организованная информационная система дает возможность без погрешностей, с необходимым уровнем обработки и своевременно получить всю необходимую информацию о наименовании, местонахождении груза, его количестве, объеме, весе и т.д. В результате у логистического менеджера появляются дополнительные возможности по улучшению управления данным материальным потоком, совершенствованию системы управления запасами (как находящимися в пути, так и лежащими на складах). Таким образом, информационная система заменяет реальные запасы информацией об их местонахождении. Информационная логистическая система служит связующим звеном не только внешней и внутренней информации, но и ее разнонаправленных потоков. Накапливаемая в системе информация дает возможность оценить эффективность работы внешне-торговой логистической службы и предложить пути ее повышения.

При организации логистики в международном бизнесе необходимо сделать выбор формы осуществления международных расчетов. Это могут быть банковский перевод, аккредитив, инкассо, расчет по открытому счету.

Банковский перевод представляет собой поручение своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму по поручению и за счет перевододателя иностранному получателю — бенефициару. Платежное поручение заполняется в соответствии с условиями внешнеторгового контракта. Банковский перевод может быть проведен как авансовый платеж или за поставленный товар. Банковский перевод отличает простота его оформления через банк. В России это наиболее популярная форма, на которую приходится около 90% всех международных расчетов страны.

Аккредитив представляет собой обязательство банка провести по указаниям импортера платеж экспортеру. Различают несколько видов аккредитивов: отзывные и безотзывные, покрытые и непокрытые, подтвержденные и неподтвержденные, переводные, револьверные (возобновляемые), документарные и денежные, резервные. Безотзывный аккредитив не может быть аннулирован или изменен без согласия всех заинтересованных сторон, а отзывной может быть изменен или аннулирован без предварительного уведомления участвующих сторон. Подтвержденные аккредитивы имеют гарантию платежа банка, который не является эмитентом. По переводному аккредитиву кроме экспортера деньги по указанию импортера могут получить и другие лица. Револьверный (возобновляемый) аккредитив применяется, как правило, при платежах за регулярные поставки.

Сумма аккредитива может автоматически восстанавливаться через оговоренное время или после ее израсходования. При открытии покрытого аккредитива банк-эмитент переводит средства плательщика на отдельный счет банка поставщика на весь срок действия аккредитива. При установлении между банками прямых корреспондентских отношений может использоваться *непокрытый аккредитив*, дающий право списывать всю сумму аккредитива со счета банка-эмитента. *Документарный аккредитив*

предусматривает платеж против предоставления коммерческих и финансовых документов, оговоренных в аккредитиве. *Денежный аккредитив* представляет собой поручение о выплате денег получателю в течение указанного срока при выполнении определенных условий. *Резервный аккредитив* содержит гарантию платежа экспортеру или банку экспортера в случае невыполнения импортером своих обязательств.

Аккредитив любого вида должен содержать следующие данные: наименование и адрес экспортера и банка экспортера; отзывной или безотзывный аккредитив; срок действия аккредитива; сумму аккредитива; предоставляемые документы; наименование, количество, цену и условия поставки товара. Аккредитив является самостоятельным документом, независимым от внешнеторгового контракта, на котором основан.

Аккредитив чаще более выгоден экспортеру, так как обязательство банка по оплате усиливает надежность расчетов, получение денег после отгрузки увеличивает скорость расчетов, появляется возможность получения дополнительных финансовых средств под открытый подтвержденный аккредитив. Для импортера выгодным будет повышение надежности поставки, но он платит за открытие аккредитива и, открыв его, выводит средства из оборота.

Инкассо — форма международных расчетов, представляющая собой поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) оговоренную сумму или подтверждение выплаты этой суммы в установленные сроки. Инкассо бывает простое (чистое) и документарное. *Простое (чистое) инкассо* — взыскание платежа по финансовым документам (векселям, чекам и т.д.) без коммерческих документов (к коммерческим документам относятся коносамент, почтовая квитанция, воздушная, железнодорожная или автотранспортная накладная, акт приемки (сдачи) товара и т.д.). *Документарное инкассо* есть взыскание платежа по финансовым и коммерческим документам либо только по коммерческим документам. При документарном инкассо банк по указанию импортера может выдать коммерческие документы: только после оплаты; против акцепта тратты — переводного векселя; без оплаты (желательно под банковскую гарантию платежа).

Инкассо выгодно импортеру, так как осуществляется оплата фактически поставленного товара. С одной стороны, банки защищают право экспортера на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (кроме выдачи коммерческих документов без оплаты). С другой стороны, экспортер несет риск отказа импортера от платежа.

Еще одна форма международных расчетов — *расчеты по открытому счету*, т.е. платежи импортера экспортеру с зачислением задолженности импортера. Данная форма представляет собой товарный кредит импортеру, порядок погашения которого определяется соглашением между сторонами. Этот вид расчетов выгоден импортеру, так как *ата производится* после получения товара; плата за предоставленный

кредит не взимается. У экспортера при этой форме расчетов замораживаются финансовые средства и высока степень риска неполучения платежа. Чаще всего этот вид расчетов используется между филиалами ТНК или компаниями-партнерами, доверяющими друг другу.

Основным документом при организации логистики внешнеторговых операций по сделке между двумя или несколькими сторонами, расположенными в разных странах, является *международный контракт*. Правовой основой международных договоров купли-продажи является Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.). В международном контракте указываются базисные условия поставки товаров, которые устанавливают, как распределяются расходы между сторонами контракта в процессе его выполнения. Международная торговая палата (МТП) с 1923 г. публикует базисы поставок товаров, а с 1936 г. издает Правила толкования международных терминов (International Commercial Terms, **INCOTERMS** — ИНКОТЕРМС). Последняя редакция ИНКОТЕРМС была опубликована в 2000 г. (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Классификация базисных условий поставки в «Инкотермс-2000»

Группа Е		Отправление
	EXW - Ex Works (... named place)	с завода (... название места)
Группа F		Основная перевозка не оплачена
	FCA - Free Carrier (... named place)	франко-перевозчик (... название места)
	FAS - Free Alongside Ship (... named port of shipment)	свободно вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	FOB - Free On Board (... named port of shipment)	свободно на борту (... название порта отгрузки)
Группа С		Основная перевозка оплачена
	CFR - Cost and Freight (... named port of destination)	стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	CIF - Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)	стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
	CPT - Carriage Paid To (... named place of destination)	перевозка оплачена до (... название места назначения)
	CIP - Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)	перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)

Продолжение

Группа D		Прибытие
	DAF - Delivered At Frontier (... named place)	поставка до границы (... название места)
	DES - Delivered Ex Ship (... named port of destination)	поставка с судна (... название порта назначения)
	DEQ - Delivered Ex Quay (... named port of destination)	поставка с пристани (... название порта назначения)
	DDU - Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)	поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)
	DDP - Delivered Duty Paid (... named place of destination)	поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

Кроме международного контракта для организации логистики в международном бизнесе важную роль играют следующие документы: *коносамент* — документ, подтверждающий приемку груза для водной перевозки и обязывающий перевозчика выдать товар владельцу; *договор морской перевозки* (договор фрахтования судна) в трамповом судоходстве между морским перевозчиком (фрахтовщиком) и грузоотправителем или грузополучателем (фрахтователем); *железнодорожная накладная*; *автомобильная накладная*; *книжка международной дорожной перевозки TIR* (Transport International Routine) и др.

Международная логистика, применяемая на различных рынках товаров и услуг, опирается на законодательную основу, правила и особенности конкретных рынков. Для примера рассмотрим мировой рынок транспортных услуг, на котором осуществляется перемещение предмета транспортной операции между странами при осуществлении международных экономических связей.

В международных логистических цепях процесс условно можно разделить на несколько участков транспортировки: от точки возникновения товара до поставщика — экспортера товара; от поставщика на территории страны-экспортера до таможи страны; транзитом через территорию третьей страны (или стран) до таможи страны-импортера; от таможи страны — импортера товаров до покупателя внутри данной страны; от покупателя в стране-импортере до конечного потребителя. На каждом из перечисленных участков будут свои особенности: различия в законодательных базах стран, по территории которых перемещается груз; особенности транспортных средств и **погрузочно-разгрузочного** оборудования; особенности **транспортировки** и хранения перевозимых грузов и т.д. На отдельных Участках доставки товара или на всем пути транспортировки компания-заказчик может использовать услуги логистических внешнеторговых **или** национальных посредников: перевозчиков, операторов грузовых терминалов (стивидоров), экспедиторов и т.д.

С усилением конкуренции в современном международном бизнесе происходит и рост применения компаниями международной логистики причем к традиционному (дологистическому) подходу, основой которого являются более низкие издержки, добавляется логистический подход ориентированный на выбор оптимальных логистических издержек. Действительно, стремясь максимально сократить издержки на каком-либо участке логистической цепи, можно в сумме получить прямо противоположный результат за счет значительного увеличения затрат на другом участке (например, увеличение срока поставки может дать уменьшение затрат на внешнеторговую транспортировку, но вызвать сокращение времени оборачиваемости капитала). В дологистическом варианте для получения конкурентных преимуществ компания должна, удовлетворяя потребности покупателя, предлагать товар или более высокого качества, или со специальными потребительскими свойствами, или с широкими возможностями послепродажного сервисного обслуживания.

В случае применения логистики в международном бизнесе компания будет получать конкурентные преимущества, предлагая товар, удовлетворяющий потребностям покупателя, с оптимальными показателями качества, оптимальными потребительскими свойствами и оптимальным уровнем послепродажного сервисного обслуживания.

Финансовые барьеры в международной логистике складываются из финансовых препятствий на внутренних — национальных рынках стран и на международном уровне. На национальных рынках это определенные темпы инфляции, влияющие на цены товаров, услуг; местный уровень заработной платы; национальные особенности как поставщиков, так и потребителей товаров и услуг; законодательные препятствия; сезонность деловой активности в стране и т.д. На международном уровне можно выделить особенности внешнеэкономической политики государств, в частности таможенного оформления при пересечении границ, колебания валютных курсов и т.д.

И на международном, и на национальном уровнях общими будут сложности в прогнозировании объемов заказов, способах их обработки и определении сроков доставки, оценках финансового риска и объемов запасов (как находящихся в процессе транспортировки, **так** и хранящихся на складах), а также специфические особенности в работе задействованных в международной логистической системе банков, страховых компаний, перевозчиков и др. Все эти препятствия являются непосредственно или косвенно формирующими финансовые барьеры, которые и преодолевает международная логистика.

В логистике под *каналами распределения* понимают направление или путь движения сырья, незавершенного производства или готовой продукции от точки их возникновения до конечного потребителя. Здесь интерес представляет то, что выбирать каналы распределения может любой участник логистических операций в международном бизнесе, например заказ-

чик перевозки товаров, в роли которого может выступать как экспортер продукции, **так и импортер**. Кроме того, выбор канала распределения может осуществлять и компания — перевозчик товара, место расположения которой возможно и в стране импортера, и в стране экспортера или в какой-либо третьей стране.

При выборе канала распределения добавляются и национальные различия стран, через которые он проходит. **Страновые** отличия могут быть в законодательной базе, средствах — транспортировки, ширине железнодорожной колеи, грузоподъемности, оборудовании **грузопереработки**, складских мощностях, системах связи, информационном обмене и т.д. Даже исходя из перечисленных вариантов, можно сделать вывод о большом разнообразии как каналов распределения, так и количества видов логистических издержек для каждого конкретного канала.

Логистические издержки — все затраты, которые возникают в логистической системе. По отношению к производственной единице логистические затраты подразделяются на прямые и косвенные. Прямые затраты начисляются на единицу продукции, например, 1 человеко-час на сборочной линии. Косвенные затраты возникают в процессе производства, но не связаны напрямую с единицей производимой продукции, например, амортизация транспортных средств, аренда помещения. Другой вариант классификации логистических затрат предполагает их деление на переменные и постоянные. К переменным относятся затраты, изменяющиеся с изменением уровня деловой активности предприятия. Например, производство 10 автомобилей требует соответствующего количества сырья, а с изменением количества производимых автомобилей изменяется и количество необходимого сырья. Постоянные затраты в отличие от переменных не меняются с изменением объемов производства продукции (например, налог на транспортные средства в течение определенного интервала времени не будет изменяться даже в случае изменения объемов производства). Международные логистические издержки могут быть подразделены: на затраты, связанные с перемещением товаров **через** границу государств (затраты на транспортировку, стоимость таможенного оформления и т.д.); затраты на содержание и хранение запасов в ходе их международной перевозки (затраты по хранению продукции на промежуточных складах, затраты по переупаковке, объединению грузов и т.д.); затраты на послепродажное обслуживание, связанные с перемещением товаров через границу, и т.д.

Анализ логистических издержек заключается в определении структуры себестоимости продукции и услуг, образующихся в процессе пересечения национальных границ. Весь процесс эволюции международной логистики неразрывно связан с изменением подходов к анализу логистических издержек. На начальном этапе к последним относили затраты на перемещение товаров, затем к ним добавились затраты на содержание запасов и послепродажное обслуживание. В дальнейшем компании переходят к анализу суммарных затрат всей логистической системы.

В настоящее время наиболее известным методом анализа логистических издержек является «метод миссий», когда компания проводит калькуляцию по двум направлениям: анализ издержек, необходимых для реализации отдельно выбранных целей; разбивка затраты по конкретным функциональным областям логистики (закупочная, производственная, сбытовая, транспортная, информационная).

Сегодня одной из наиболее известных в мире логистических концепций является *логистическая концепция «точно в срок»* (just-in-time — JIT). Еще в конце 50-х годов XX в. японская компания Toyota Motor, а затем и другие автомобилестроительные фирмы Японии начали внедрять микрологистическую систему **KANBAN**. Концепция «точно в срок» — это концепция построения логистической системы в производстве, снабжении и распределении, основанная на организации доставки продукции в необходимых количествах к тому времени, когда в ней нуждаются, с целью минимизации затрат, связанных с содержанием запасов.

Логистические системы, использующие принципы концепции «точно в срок», являются «тянущими» системами (pull systems), в которых размещение заказов на пополнение запасов происходит только тогда, когда их количество в определенных звеньях логистической системы достигает критического уровня, при этом запасы «вытягиваются» по распределительным каналам от поставщиков.

Система **KANBAN** представляет собой первый вариант «тянущих» микрологистических систем. На ее внедрение у фирмы Toyota ушло около 10 лет (KANBAN впервые применена корпорацией Toyota Motor в 1972 г. на заводе «Такахама» в г. Нагоя.). Сущность данной системы заключается в том, что все производственные подразделения завода снабжаются только в том количестве, которое необходимо для выполнения заказа и во время, определенное производственным расписанием.

Широкое распространение в мире получила логистическая концепция «планирования потребностей/ресурсов» (requirements/resource planning — **RP**), на основе которой были созданы системы «планирования потребности в материалах/производственного планирования потребности в ресурсах» (materials/manufacturing requirements/resource **planning** — **MRP**), а в **дистрибуции** (распределении) — системы «планирования распределения **продукции/ресурсов**» (distribution requirements/resource planning — **DRP**).

Система **MRP I** была разработана в США еще в середине 50-х годов XX в., но широкое применение получила лишь в 70-е годы XX в., что было связано с развитием вычислительной техники. Микрологистические системы, подобные **MRP I**, были разработаны примерно в то же время в Европе и в СССР. **MRP I** является типичной «толкающего» типа, для которой характерна организация производства в соответствии с жестко заданным производственным расписанием.

В США и Западной Европе в начале 80-х годов XX в. было создано второе поколение этих систем — **MRP II**, которые представляли собой интегрированные микрологистические системы, в которых были объединены финансовое планирование и логистические операции. И в конце 80-х годов XX в. в мире уже продавалось большое количество пакетов прикладных программ, основанных на **MRP II**, только в США их было более 200.

Следующим этапом развития **MRP** стало создание комбинированных системы **MRP II** — **KANBAN**, объединение которых использовалось для устранения недостатков, присущих каждой из этих систем в отдельности. Такую интегрированную микрологистическую систему называют **MRP III**. В ней **MRP II** используют для планирования и прогнозирования спроса, сбыта и закупок, а систему **KANBAN** — для оперативного управления производством.

Микрологистические системы «планирования распределения продукции/ресурсов» (**DRP**) были созданы для использования в каналах дистрибуции готовой продукции. Их построение основано на потребительском спросе, который не контролируется компанией. С помощью системы **DRP** планируют и регулируют уровень запасов на базах и складах фирмы в собственной товаропроводящей сети сбыта или у оптовых торговых посредников. В системах **DRP** используется расписание, которое координирует весь процесс поставок и пополнения запасов готовой продукции в распределительной сети. Это расписание формируется для каждой единицы хранения (**stockkeeping unit** — **SKU**) и каждого звена логистической системы, связанного с формированием запасов в распределительном канале.

В конце 80-х годов XX в. в США и Западной Европе появилась система **DRP II**, в которой были использованы модели и алгоритмы, рассчитанные на использование компьютеров и телекоммуникационные каналы, впоследствии работающие в режиме онлайн (реального времени). В системах **DRP II** применяются более эффективные модели прогнозирования спроса и потребности в готовой продукции, обеспечивается управление запасами, решаются вопросы управления производственной программой, производственными мощностями, персоналом, качеством транспортировки и логистического сервиса.

Следующая логистическая концепция получила название концепция «стройного производства» (lean production). Она включает в себя элементы системы **KANBAN** и «планирования потребностей/ресурсов», обеспечивая высокое качество продукции, небольшой размер производственных партий, низкий уровень запасов, а для ее реализации необходимо наличие высококвалифицированного персонала и применение гибких производственных технологий.

В последнее десятилетие большое распространение получила концепция «реагирования на спрос» (demand-driven techniques — **DDT**), которая представляет собой модификацию концепции «планирования потребно-

стей/ресурсов с повышенной скоростью реагирования на изменение потребительского спроса. Рассмотрим четыре разновидности данной концепции: «точки заказа (**перезаказа**)», «быстрого реагирования», «непрерывного пополнения запасов» и «автоматического пополнения запасов».

Концепция «точки заказа (**перезаказа**)» (re-order point — ROP) основана на точке заказа (перезаказа) и статистических параметрах расхода продукции, она применяется для определения и оптимизации уровня страховых запасов с учетом колебаний спроса. Ее эффективность зависит от точности прогнозирования спроса.

Концепция «быстрого реагирования» (quick response — QR) представляет собой организацию взаимодействия между розничными торговцами и оптовиками с целью улучшения продвижения готовой продукции в распределительных сетях в соответствии с предполагаемыми изменениями спроса. Основой этой концепции является объем продаж в розничной торговле.

Логистическая концепция «непрерывного пополнения запасов» (continuous replenishment — CR) является измененной версией концепции «быстрого реагирования». Она предполагает планирование непрерывного пополнения запасов готовой продукции у розничных торговцев на основе ежедневной информации об объеме продаж у розничных торговцев и оптовиков, исходя из которой поставщик рассчитывает необходимую потребность в количестве и ассортименте товаров.

Логистическая концепция «автоматического пополнения запасов» (automatic **replenishment** — AR) обеспечивает удовлетворение потребности розничных торговцев в товарах за счет устранения необходимости отслеживания единичных продаж и уровня запасов для товаров быстрой реализации.

15.3. Национальное и международное правовое регулирование международной логистики

Регулирование логистики в международном бизнесе может быть рыночным (т.е. стихийным), государственным и **надгосударственным**. Рыночное регулирование осуществляется под воздействием спроса и предложения на конкретном рынке товаров или услуг. Государственное и надгосударственное регулирование можно подразделить на несколько составляющих: регулирование в стране — экспортере товаров или услуг; регулирование в стране, через которую осуществляется транзит товаров; регулирование в стране-импортере.

Наиболее ярко государственное и надгосударственное регулирование логистики в международном бизнесе проявляется в тарифных и нетарифных методах. В основе тарифного регулирования лежат таможенные пошлины как импортные, так и экспортные. Говоря о таможенных пошлинах, в первую очередь надо иметь в виду, что это налог на экспорт или

импорт товаров при пересечении ими таможенной границы государства. Изменение пошлин оказывает значительное влияние на ценообразование товаров, пересекающих границы. Уровень таможенных пошлин определяется целями внешнеторговой политики государств, которыми могут быть: ограничение вывоза или ввоза товаров, сырья; обеспечение определенного уровня поступлений в государственный бюджет; защита отечественных товаров от конкуренции с импортными и т.д.

Нетарифные методы включают квоты, лицензии, добровольное ограничение экспорта. Роль квот заключается в ограничении размеров импорта или экспорта определенной продукции. Лицензии (импортные и экспортные) — это разрешения на проведение внешнеторговых операций и выдаются компетентными государственными органами. Добровольные ограничения экспорта представляют собой компромиссные соглашения между конкурентами на тех или иных рынках товаров или услуг.

Широкое распространение в международной торговле получили протекционистские меры, которые являются мерами, направленными на защиту национальной экономики. Это могут быть валютные ограничения, т.е. законодательное или административное ограничение осуществления операций с валютой или валютными ценностями. Кроме того, возможно введение дополнительных санитарных норм, определенных стандартов и технологических норм на продукцию, и т.д.

Существенное воздействие на организацию международной логистики оказывает изменение величины валютных курсов (которое может происходить как в результате стихийных изменений под воздействием спроса и предложения валюты, так и в результате валютной интервенции, проводимой центральным банком), которое непосредственно влияет на величину логистических издержек компаний в международном бизнесе.

Основные термины и определения

Каналы распределения — направление (путь) движения сырья, незавершенного производства или готовых изделий от точки их возникновения до конечного потребителя.

Концепция «точно в срок» — это концепция построения логистической системы в производстве, снабжении и распределении, основанная на организации доставки продукции в необходимых количествах к тому времени, когда в ней нуждаются, с целью минимизации затрат, связанных с содержанием запасов.

Логистика представляет собой науку об управлении потоками, цель которой заключается в оптимизации их движения.

Логистика в международном бизнесе (международная логистика) — планирование, организация, контроль и управление движением потоков (материальных, финансовых, информационных и др.), пересекающих национальные границы, от точки их возникновения до конечного потребителя в пространстве и во времени.

Логистические издержки — все затраты, которые возникают в рассматриваемой логистической системе.

Поток — это существующая в течение некоторого интервала времени совокупность объектов, воспринимаемая как единое целое.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое международная логистика (или логистика внешнеторговых операций)?
2. В чем заключается роль основных участников логистики в международном бизнесе?
3. Охарактеризуйте стадии развития логистики от национального до международного уровня.
4. Какие формы и методы организации логистики в международном бизнесе можно выделить?
5. Перечислите основные формы международных расчетов при организации логистики внешнеторговых операций.
6. Какие задачи необходимо решать при осуществлении логистики в международном бизнесе?
7. Каким образом осуществляется регулирование логистики внешне-торговых операций?
8. Какие логистические концепции получили широкое применение в международном бизнесе?

Литература

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2003.
2. **Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж.** Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. **М.**: Олимп-Бизнес, **2001**.
3. **Линдере М.Р., Фирон Х.Е.** Управление снабжением и запасами. Логистика / Пер. с англ. СПб.: Полигон, **1999**.
4. Логистика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. Б.А. Аникина. **М.**: ИНФРА-М, 2004.
5. Логистика. Серия «Вопрос-ответ»: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. **М.**: ИНФРА-М, 2002.
6. Практикум по логистике: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. Б.А. Аникина. **М.**: ИНФРА-М, 2003.
7. **Johnson J.C., Wood D.F., Wardlow D.L., Murphy P.R. Jr.** Contemporary Logistics. Upper Saddle River. N.J.: Prentice Hall, 1999.

РАЗДЕЛ III

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В ОСНОВНЫХ СЕКТОРАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Агропромышленный комплекс мировой экономики представляет собой один из наиболее важных секторов мирового хозяйства, без которого было бы невозможным само существование человечества. В него входят разнообразные отрасли и предприятия: сельскохозяйственное машиностроение, переработка продукции **агросектора**, чисто сельскохозяйственные, торговые, транспортные и т.п., прямо или косвенно вовлеченные в процессы создания и распределения продуктов питания и продукции промышленного назначения, получаемых в результате переработки сельскохозяйственного сырья. По приблизительным оценкам доля агропромышленного комплекса (АПК) в мировом ВВП составляет **20—25%** и имеет тенденцию к увеличению за счет расширения применения машин, оборудования и химикатов в сельскохозяйственном производстве, а также усиления степени переработки сырья и роста числа предприятий сферы услуг (торговли, транспорта и общественного **питания**). Существенная часть субъектов АПК также активно участвует в системе международного бизнеса.

В целом АПК можно разделить на четыре основные группы производств, взаимосвязанных, но разных по характеру деятельности:

- 1) отрасли по производству машин, оборудования и химикатов для сельского хозяйства;
- 2) непосредственно сельскохозяйственное производство;
- 3) переработка и хранение сельскохозяйственной продукции (пищевая, кожевенная, текстильная промышленность, общественное питание);
- 4) внутренняя и внешняя торговля, инфраструктура (транспорт, связь).

16.1. Общая характеристика

Во второй половине XX в. в сельском хозяйстве мира были достигнуты исключительно высокие результаты благодаря внедрению в него новейших достижений науки и техники. Никогда до этого не были столь высоки темпы роста производства, повышения продуктивности и улучшения показателей среднедушевого потребления продуктов питания.

О масштабах роста сельскохозяйственного производства можно судить по данным, периодически появляющимся в прессе. Однако следует иметь в виду, что они приведены в текущих ценах, т.е. включают обесценение Доллара, ускорившееся в последние десятилетия XX в. В реальности рост был менее значительным, даже меньше темпов роста ВВП, о чем свиде-

тельствует сокращение доли сельского хозяйства в мировом ВВП за последние 30 лет в 2 **раза** — до 4,5%. На рубеже XXI в. темпы прироста в развивающихся странах колебались в пределах **2—3%** в год, тогда как в развитых странах они были отрицательными.

Пик сельскохозяйственного производства в развитых странах был достигнут в 1996 г., после чего оно стало снижаться, но сохранилось продолжение роста в некоторых развивающихся странах, главным образом в Китае и Индии. Высокий уровень доли сельского хозяйства в ВВП в регионах развивающихся стран свидетельствует о недостаточном развитии других секторов экономики, прежде всего сферы услуг. В развитых странах объем сельскохозяйственного производства после 1996 г. неуклонно снижался.

В сельском хозяйстве важнейшим фактором производства является земля. Из общей территории суши, равной **13,43** млрд га, в сельскохозяйственном обороте находится около 5 млрд га, в том числе на постоянные посадки (сады и др.) и пахотные земли приходится 1,5 млрд га. Пастбищное скотоводство занимает около 3,5 млрд га. Характерно, что площади, занимаемые различными видами сельскохозяйственного производства, в последнее время изменяются весьма незначительно. Это свидетельствует о том, что в мире практически достигнут предел освоения земель, пригодных для сельского хозяйства.

Потребности человечества в продуктах питания сегодня почти на 84% удовлетворяются растениеводством и только на **16%** — животноводством, в том числе удовлетворяются за счет зерновых — на 48, мяса и рыбы — на 9, жиров и масел — на **10**, овощей и фруктов — на 8, сахара — на 9, корнеплодов — на 5, молока — 4%. Из этого следует, что важнейшее значение имеют пахотные земли, распределение которых по регионам крайне неравномерно.

Из приведенных в табл. 16.1 данных следует, что на Азию приходится 36% пахотных земель, на Европу — 21%, на Северную и Центральную Америку — **19%**, на Африку — 7%, на Океанию — 4%. Между тем в Азии проживает свыше половины населения мира, а в Европе, Северной и Центральной Америке — лишь около **15%**, что свидетельствует о весьма неравномерном распределении пахотных земель по отношению к населению мира.

Таблица 16.1

Пахотные земли мира

(млн га)

Регион	Год						
	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003
Всего в мире	1 326	1 358	1 383	1 394	1 402	1 403	1 402
Африка	153	163	168	180	182	196	199

Продолжение

Регион	Год						
	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003
Азия	419	428	457	502	509	508	507
Европа	202	220	225	290	288	286	284
Океания	43	45	51	52	52	50	50
Северная и Центральная Америка	261	215	267	259	258	255	255
Южная Америка	91	103	90	111	113	107	107

Источник: FAOSTAT Database, 2006. <http://apps.fao.org/page/collections>

Точно так же неравномерно размещение производства основных сельскохозяйственных видов продукции. В начале XXI в. на пять основных стран-производителей в мире приходилось: кукурузы — 76% всего производства, пшеницы — 63%, соевых бобов — 90%, свинины — 86%, сливочного масла — 70%. За последние 30 лет XX в. наиболее быстро росло производство: маслосемян — в **3,1** раза, яиц — в 2,6 раза, овощей — в **2,5** раза, фруктов — в 2 раза, **мяса** — в 2,2 раза, но зерновых только в **1,7** раза, корнеплодов — в **1,2** раза, молока — в **1,4** раза. Это отражает изменение тенденций спроса на отдельные виды продовольствия. Рис, пшеница, кукуруза являются основными продуктами питания для 4 млрд человек. В последние годы сборы каждой из этих культур составляли около 600 млн т.

Резкая диспропорция в размещении основных аграрных производящих районов и регионов потребления предопределила необходимость вовлечения составных частей АПК в систему международного бизнеса (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Мировое производство основных видов продовольствия

(млн т)

Вид продовольствия	Год							
	1970	1980	1990	2000	2002	2003	2004	2005
Зерновые	1 213	1 571	1 955	2 061	2 032	2 067	2 268	2 219
Корнеплоды	563	487	597	702	693	692	719	714
Овощи и бахчевые культуры	263	348	442	743	803	798	872	881
Фрукты	229	288	342	471	474	476	511	509
Маслосемена (масляный эквивалент)	35	51	74	110	115	121	133	137
Шрот маслосемян	70	104	147	206	217	229	252	257

Продолжение

Вид продовольствия	Год							
	1970	1980	1990	2000	2002	2003	2004	2005
Мясо	100	136	180	234	246	250	260	265
Молоко	392	466	543	579	598	601	622	630
Сахарная свекла	224	268	309	246	256	238	249	243
Хлопок	12	14	19	19	18	20	...	...
Шерсть	2,9	2,8	3,3	2,3	2,2	2,1	2,2	2,2
Табак	4,7	5,3	7,1	6,7	6,4	6,4	6,4	6,4

Источник: FAOSTAT Database, 2006. <http://apps.fao.org/page/collections>

Рост сельскохозяйственного производства во второй половине XX в. позволил существенно улучшить обеспечение населения земного шара продуктами питания. В настоящее время среднедушевое потребление составляет 2800 ккал в сутки, тогда как в 1950 г., при численности населения 2,5 млрд человек, оно равнялось 2450 ккал. Однако неравномерность производства по странам и особенно огромная разница в доходах обусловили резкий контраст в объемах, ассортименте и качестве пищи у богатых и бедных слоев населения. По оценке Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) на 20% беднейшего населения планеты в последние годы приходится лишь 1% мировых доходов, а на 20% богатых — 86%. С 1960 г. до конца века соотношение доходов между указанными группами населения изменилось с 1 : 30 до 1 : 78.

Определенная часть сельскохозяйственной продукции идет на промышленное потребление. Помимо чисто технических культур — хлопка, льна, натурального каучука, табака и др. — на промышленную переработку идет и часть продукции пищевого сектора, особенно для потребления в некоторых областях непосредственно сельскохозяйственного производства, в частности для производства кормов, удобрений и др. Например, для получения привеса 1 кг мяса необходимо 4—5 кг комбинированных кормов, для приготовления которых требуется соя, кукуруза, кормовое зерно и другие ингредиенты. Морская рыба может использоваться для получения удобрений или в качестве кормовых добавок, а также в аквакультуре — для выращивания 1 кг креветок нужно израсходовать до 5 кг рыбы. Растущий спрос на животные протеины — мясо, морепродукты и т.п. — требует и соответствующего увеличения производства кормовых культур.

16.2. Основные тенденции развития сельского хозяйства

Впечатляющие успехи в развитии сельскохозяйственного производства, достигнутые во второй половине XX в., были обусловлены действием ряда факторов, непосредственно связанных с высокими достижениями

сельскохозяйственной науки и научно-технического прогресса в смежных областях. Решающее значение имели механизация, химизация и электрификация, а также интенсификация сельскохозяйственного производства, внедрение более эффективных методов ведения сельского хозяйства, новых высокоурожайных сортов культур, более продуктивных пород скота и применение промышленных способов производства, в частности, в области животноводства и садово-огородных культур.

Переход к машинной стадии сельскохозяйственного производства можно сравнить с тем, что произошло в мировой экономике после промышленной революции. Естественно, наиболее высокие результаты были достигнуты в крупных сельскохозяйственных предприятиях, где преимущества применения машин могли дать наивысшую рентабельность. Это в свою очередь обусловило сильную дифференциацию в масштабах использования машин и оборудования в регионах, отличающихся степенью концентрации капитала и финансирования сельского хозяйства (табл. 16.3).

Таблица 16.3

Парк сельскохозяйственных тракторов и уборочных комбайнов

(млн ед.)

Регион	Год								
	1980	1990	2000	2001	1980	1990	2000	2001	2003
	Тракторы				Комбайны				
Всего в мире	21,3	26,5	26,7	26,9	3,5	4,1	4,1	4,1	4,25
Африка	0,4	0,5	0,5	0,5	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Азия	1,2	5,6	7,5	7,6	0,9	1,5	2,1	2,1	2,2
Европа	7,2	10,4	11,0	11,0	0,8	0,8	1,0	1,0	1,0
Океания	0,4	0,4	0,4	0,4	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Северная и Центральная Америка	5,7	5,8	6,0	6,0	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Южная Америка	0,7	1,2	1,3	1,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Австралия	0,3	0,3	0,3	0,3	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06

Источник: FAOSTAT Database, 2006. <http://apps.fao.org/page/collections>

В 1950 г. в сельском хозяйстве мира было занято около 700 млн человек, менее 7 млн тракторов (из них в США — 4 млн, в ФРГ — 180 тыс., во Франции — 150 тыс.) и менее 1,5 млн уборочных комбайнов. Слабое изменение численности сельскохозяйственных машин на рубеже XXI в. отражает, во-первых, относительную насыщенность машинами развитых регионов и, во-вторых, ограниченность возможностей финансирования сельского хозяйства в бедных регионах. Различия в численности исполь-

зуемой техники в Европе и Северной Америке объясняются особенностями землевладения: фермы в Европе, как правило, намного меньше американских, соответственно на них применяется менее мощная техника. Но в целом мощности сельскохозяйственной техники неуклонно возрастали. В 50-е годы использовались преимущественно тракторы мощностью **10—30 л.с.**, на которых один работник мог обрабатывать **15—20 га**. В последние десятилетия мощность тракторов неуклонно повышалась, если этому позволяли площади сельскохозяйственных угодий, и в наиболее крупных фермерских хозяйствах сейчас применяются тракторы мощностью свыше **120 л.с.**, на которых один работник может обрабатывать до 200 га. В то же время там, где площади хозяйств невелики (в Европе в среднем **12 га**, против десятков и сотен, вплоть до тысяч гектаров в Северной Америке, Австралии и Новой Зеландии), по-прежнему преимущественно применяются тракторы небольшой мощности.

Механизация не только распространилась на область полевых работ, но затронула все аспекты сельскохозяйственной деятельности. Например, парк доильных агрегатов сейчас составляет в мире 200 тыс. Если в 1950 г. один работник доил два раза в сутки **12 коров**, то в настоящее время современная аппаратура позволяет ему обслуживать до 100 коров. Аналогичные изменения произошли и в других видах сельскохозяйственных работ.

Широкое внедрение всевозможной техники позволило резко повысить производительность занятых в сельском хозяйстве, хотя одновременно оно потребовало более высоких затрат электроэнергии и минерального топлива. В итоге уже к концу 70-х годов *энерговооруженность и электровооруженность сельскохозяйственного работника* превзошли аналогичные показатели промышленного рабочего. Это означало, что сельское хозяйство перешло на промышленный способ производства. Разумеется, сказанное относится только к крупным фермерским хозяйствам развитых стран, но именно они являются наиболее рентабельными и производительными.

Еще одним направлением механизации явилась *универсализация применяемого оборудования*. Один трактор при помощи различных навесных и прицепных орудий мог выполнять самые различные функции. Также совершенствовалось оборудование для первичной обработки полученного урожая: сушки, подготовки к хранению, транспортировки и т.д. Все это повышало энергоемкость хозяйств.

Химизация сельского хозяйства — еще один важный фактор совершенствования сельскохозяйственного производства. Среди многих видов применения химикатов в сельском хозяйстве наибольшую масштабность и эффективность имеют два: применение удобрений и химических средств защиты растений для повышения урожайности и продуктивности растениеводства при одновременном совершенствовании агротехнических приемов.

О масштабах применения минеральных удобрений можно судить по данным их производства, которое в последние годы стабилизировалось.

Следует отметить, что сейчас в почву вносятся минеральных удобрений примерно в 8 раз больше, чем в 1950 г.

Использование минеральных и органических удобрений в сочетании с выведением новых сортов растений, которые могли наиболее эффективно реагировать на них, позволило серьезно повысить урожайность многих культур. Но возможности их применения ограничены, поскольку избыточное удобрение почвы может нанести серьезный ущерб не только урожайности, но в еще больших размерах качеству продукции. Так, излишнее содержание нитратов приводит к быстрой порче овощей во время их хранения и вредно для здоровья человека.

Значительный ущерб сельскому хозяйству наносят всевозможные вредители: насекомые, грибки, гусеницы, сорняки и т.п., способные иногда в короткие сроки погубить урожай. Для борьбы с ними были разработаны средства химической защиты растений, имеющие, как правило, конкретную направленность на определенный тип вредителей. Так, фунгициды применяются против грибковых заболеваний, инсектициды — для борьбы с насекомыми-вредителями и т.д. В развитых странах уже давно налажено крупномасштабное производство средств химической защиты растений, и их ежегодный экспорт в последние годы превышает **11 млрд дол.** За последние 50 лет были разработаны десятки и сотни различных ингредиентов для средств химической защиты. Несмотря на то что разработка велась под тщательным контролем и с соблюдением необходимых мер предосторожности, их применение, особенно с нарушением правил, иногда может приводить к серьезному ущербу окружающей среде и здоровью людей.

Разработка различной техники и химикатов для обслуживания сельского хозяйства и для переработки его продукции, а также селекционные работы по выведению новых сортов растений и пород скота потребовали создания научной базы и существенных затрат на **НИОКР**. На протяжении второй половины XX в. финансирование НИОКР в сельском хозяйстве развитых стран осуществлялось при активной помощи государства. Это объяснялось стратегической важностью отрасли и стремлением обеспечить продовольственную безопасность стран.

К концу истекшего века приоритеты в области финансирования НИОКР в АПК стали постепенно меняться. Развитые страны уже добились обеспечения продовольственной безопасности и стали сокращать финансирование этого вида работ, все более предоставляя это поле деятельности частному сектору. Но и там произошла переоценка приоритетов ... стал сокращаться удельный вес финансирования непосредственно сельского хозяйства при увеличении доли разработок в секторах его обслуживания и переработки его продукции. Однако темпы прироста расходов на НИОКР продолжают оставаться значительно более высокими,

чем темпы роста сельскохозяйственного производства. Наиболее развиты эти виды научных работ в США, Англии, Голландии, Австралии и Новой Зеландии, в которых проблемам сельского хозяйства традиционно уделялось большое внимание. Частные инвестиции, по некоторым оценкам, в этих странах достигают половины всего финансирования на эти цели и в середине 90-х годов определялись примерно в 7 млрд дол.

Проведение широким фронтом НИОКР, в отличие от предыдущих периодов развития сельского хозяйства, когда внедрялось и распространялось какое-нибудь одно нововведение, позволило добиться поразительных результатов в течение исторически короткого периода (10—20 лет). В растениеводстве селекционеры вывели новые сорта и гибриды, отличающиеся высокой урожайностью и другими полезными свойствами, животноводы вывели новые, более продуктивные породы скота.

Примером повышения урожайности может служить Великобритания, где средняя урожайность пшеницы была повышена до 70 ц/га. В начале 50-х годов урожайность основных культур в большинстве стран была такой же, как в начале века. К концу века она была повышена в 3—4 раза, а в наиболее развитых странах на передовых фермах она выросла в еще больших размерах: например, по пшенице — до 100 ц/га, или в 5—10 раз. Примерно в таких же масштабах была повышена продуктивность животноводства, в частности надои молока возросли с 2000 до 10 000 л в год.

Интенсификация **агропроизводства** под воздействием НТП, получившая название «зеленая революция», вместе с тем означала резкий *рост капиталоемкости сельскохозяйственных ферм*, сравнимой в расчете на одного работника с удельными капиталовложениями в современной промышленности. Именно необходимость очень крупных финансовых затрат стала основным препятствием широкому внедрению достижений «зеленой революции» в сельское хозяйство развивающихся стран.

Другим важным обстоятельством, затрудняющим использование этих достижений, является необходимость высококвалифицированных специалистов, способных грамотно использовать технику, удобрения и средства химической защиты. Достаточно отметить, что в некоторых развитых странах в законодательном порядке установлено, что фермерами могут быть только лица со специальным высшим сельскохозяйственным образованием.

Наряду с достижениями постепенно стали проявляться и *негативные стороны «зеленой революции»*. Часть из них была связана с нарушением экосистем, сложившихся на протяжении тысячелетий, эрозией плодородной почвы, отрицательными последствиями стремительного развития орошаемого земледелия, а также с исчезновением многих растительных и живых организмов. Но главным отрицательным следствием оказалось появление в продукции как растениеводства, так и животноводства повышенного содержания химических соединений, антибиотиков, гормонов и т.д., что

чрезвычайно вредно для здоровья людей. Кроме того, выяснилось, что чрезмерное увлечение новшествами аграрного НТП в отдельных случаях привело к неоправданному удорожанию продукции: в процессе производства и последующих сортировки, переработки, хранения и транспортировки продовольствия затрачивалось излишне много энергии и к моменту, когда она доходила до потребителя, оказывалось, что на производство одной калории пищи расходуется 5—7 калорий топлива и энергии.

Эти и некоторые другие нежелательные последствия «зеленой революции» и повышенная чувствительность новых сортов сельскохозяйственных культур и пород скота к вредителям и болезням (например, картофеля к колорадскому жуку, или периодически возникавших эпизоотии типа ящура, «коровьего бешенства», птичьего гриппа и т.д., приводящих к массовому уничтожению огромного количества животных и птиц) сформировали у части общества критическое отношение к современному сельскохозяйственному производству. Одновременно появились и стали развиваться новые направления в сельском хозяйстве.

16.3. Новейшие тенденции в сельском хозяйстве

В 90-е годы XX в. получают развитие два новых направления в современном аграрном производстве, хотя предпосылки их возникновения образовались раньше. Одно из них было обусловлено расширением спроса на экологически чистые продукты, т.е. произведенные без использования химикатов, гормонов, антибиотиков, стимуляторов роста и т.п. средств, созданных в результате бурного развития НТП. По сути дела это в значительной мере был возврат к прежнему земледелию, но на новой качественной основе, с применением современных **агротехнологий**, новых сортов культур и пород скота. Производство такой продукции осуществлялось и ранее, но в небольших размерах. По мере химизации сельского хозяйства и роста использования медикаментов, вакцин и других препаратов в обществе стало нарастать негативное отношение к продуктам, в которых обнаруживались нежелательные компоненты. Окончательно это оформилось в 90-е годы, когда спрос на чистую биопродукцию стал массовым. Соответственно, производство *органической*, как ее стали называть, продукции стало получать государственную поддержку и регулирование в странах Западной Европы, Северной Америки и в Японии.

Одновременно стали создаваться национальные и международные организации потребителей такой продукции, а также научные центры, занимающиеся изучением различных проблем, связанных с органическими **агротехнологиями**. Постепенно налаживалась работа по определению требований к качеству биопродуктов, их сертификации, методам их производства и т.д. Так, в 1999 г. был согласован и принят список разрешенных и запрещенных веществ и средств, разработанный в Комиссии кодекса

алиментарии (ККА). Широко известна также деятельность международной неправительственной организации International Federation of Organic Agriculture Movement (**ИФОАМ**).

Органическое **агропроизводство** имеет более высокие трудозатраты, чем современное. Урожайность и продуктивность ниже, что обуславливает существенно более высокие цены на экологически чистые продукты. Поэтому спрос на такие продукты расширяется преимущественно в наиболее богатых странах. По данным 2000 г., в Европе органическим **агро**-производством было занято **11** тыс. ферм с общей площадью 3 млн га, т.е. 1,8% сельскохозяйственных площадей. Объем продаж может в ближайшем будущем составлять от 5 до **10%** европейского рынка. Темпы роста производства и продаж весьма высоки: от **5—10%** в ФРГ до **30—40%** в Дании, Швеции, Швейцарии.

Наиболее сильно в Европе развито производство и потребление органических продуктов в Швейцарии, Италии, ФРГ, Англии, Австрии, Франции, Скандинавских странах и в Чехии. Объем розничной торговли био-продуктами в 2000 г. составил в Европе 20 млрд **дол.**, но ее доля в общих продажах продовольствия пока невелика и в большинстве стран колеблется от 1 до 4%. Наиболее высока доля таких продаж в Швейцарии (4%) и Дании (4,5%). Италия, Испания и Греция, в основном, ориентируются на развитие экспорта биопродукции. В США, Канаде и Мексике производство органической продукции в 2000 г. оценивалось в **10—12** млрд дол. Очень хорошо оно развивается в Австралии, где площадь под ними достигла 1,7 млн га, а в Азии, за исключением Японии, пока еще развито слабо.

Правительства ряда стран оказывают поддержку фермерам, переходящим на производство органических продуктов, вплоть до прямого субсидирования. Часть средств на эти цели поступает из фондов ЕС. Размеры субсидий зависят от вида деятельности. Например, в Австрии они составляют на 1 га от 218 евро для пастбищ, 327 евро для пахотных земель до 727 евро для земель под виноградниками и овощами. Активная государственная поддержка биофермеров, которые будут, конечно, производить меньше продукции, во многом объясняется тем, что развитые страны уже давно решили проблему обеспечения своей продовольственной безопасностью.

Производство генетически модифицированных организмов (ГМО) представляет второе, быстро развивающееся в последние годы, новое направление в современном сельском хозяйстве. Оно явилось следствием успешного развития в конце истекшего века «генной инженерии», позволяющей путем пересадки отдельных генов (растений, рыб, моллюсков, животных и даже человека) в геном растений или животных получать новые организмы с заранее заданными свойствами. Впервые трансгенная про-

дукция была произведена в 1983 г., когда в США получили неуязвимый для вредителей табак. Позднее были получены генетически измененные томаты, соя, кукуруза, огурцы, хлопок, рапс, картофель, лен, тыква, папайя и т.д. В открытую реализацию ГМО впервые поступили в 1994 г., когда в США стали продаваться **ГМ-томаты**, способные хорошо сохраняться длительное время в обычных условиях.

В последние 10 лет темпы распространения трансгенных продуктов были исключительно высоки. Площади под посадками модифицированных культур за семь лет коммерческой реализации возросли в 34 раза и в 2002 г. составили 58,7 млн га. Ведущими странами, производящими ГМО, в 2002 г. были США, Аргентина, Канада и Китай. На их долю приходилось 99% мирового производства ГМО. В последние годы во все возрастающих объемах они производятся в Австралии, ЮАР, Мексике, Уругвае, Болгарии, Румынии, Украине и в большом числе развивающихся стран.

В основном ГМО получают такие новые свойства, как устойчивость к гербицидам, вирусам, насекомым, а также улучшение качественных характеристик, предотвращение порчи при хранении и транспортировке, создание продуктов питания с заранее заданными свойствами и т.д. На рынок, в том числе во внешнюю торговлю, они поступают либо в натуральном виде (фрукты, овощи и др.), либо в виде различных кормов и добавок в производимую продукцию. Так, в молочную и мясную продукцию они попадают в составе кормов или ингредиентов (соя) в колбасных изделиях. На мировой рынок в увеличивающихся количествах поступают генетически модифицированные семена, экспорт которых в 2000 г. достиг 3 млрд дол.

Отношение к ГМО неоднозначно. В США, Японии, развивающихся странах оно, в основном, положительное. Однако в Европе с самого начала и до настоящего времени идут дискуссии о возможных нежелательных последствиях использования ГМО как для людей, так и для окружающей среды. Производство ГМО может несколько сократить затраты фермеров на пестициды, удобрения и повысить урожайность за счет устойчивости к вредителям или неблагоприятным условиям окружающей среды. Но сведения об экономической эффективности разрозненны и противоречивы. Считается, что возделывание ГМО может повысить урожайность или сократить затраты на **10—20%**. Но какие могут быть последствия, в том числе для последующих поколений, пока не известно.

В последние годы состоялось много конференций, симпозиумов и других форумов, на которых обсуждались проблемы трансгенеза. Например, в **1993** г. была подписана Конвенция по биологическому разнообразию, но ряд важных стран к ней не присоединились. В развитие этой Конвенции в январе 2000 г. 130 странами был одобрен Картахенский про-

токол по биологической безопасности, содержащий основные положения в отношении возможного воздействия живыми модифицированными организмами на окружающую среду, но он пока не вступил в силу, поскольку его ратифицировало недостающее число стран.

В Европе, особенно в ЕС, существует активное противодействие импорту и производству ГМО. В ряде стран обязательна маркировка на упаковке о содержании в продуктах ГМО. В России с июля 2004 г. такая маркировка обязательна в случае, если содержание ГМО превышает 0,9%.

16.4. *Формы собственности в АПК*

В силу специфики агропромышленного комплекса мировой экономики в нем представлены все известные формы собственности от натурального и мелкотоварного хозяйства до транснациональных корпораций. В последние несколько десятилетий в структуре АПК четко определилось несколько тенденций, свидетельствующих о возрастании социальной, экономической, а в некоторых отношениях и политической значимости проблемы обеспечения продовольственной безопасности на национальном и мировом уровнях. Но в трех основных подразделениях АПК — обеспечивающем потребности сельского хозяйства, самом производстве и в сегменте переработки — исторически сложились специфические особенности фирменной структуры.

Снабжение **агропроизводителя** всем необходимым уже давно производится крупными машиностроительными и химическими компаниями, поделившими между собой основные рынки сбыта. Малый и средний бизнес здесь представлен в основном фирмами, имеющими прочные партнерские отношения, в частности на основе контрактов субподряда с крупными концернами. Число независимых фирм сравнительно невелико и по большей части представлено предприятиями мелкооптовой торговли и другими посредниками.

Процессы концентрации и централизации производства и капитала были сосредоточены непосредственно в сфере сельскохозяйственного производства. Жесткая конкуренция между производителями **агропродукции** обусловила несколько направлений в формах концентрации производства. Там, где размеры ферм были достаточно велики — в Северной Америке, Австралии, ряде стран Европы — преобладали процессы укрупнения крупных ферм, обладающих большими возможностями в области финансирования, и банкротства мелких ферм в массовых масштабах. В результате, в США и Великобритании на примерно 10% крупных ферм приходится половина товарной продукции, а половина мелких ферм дает только **10%** продукции, поступающей на рынок.

В тех странах, где преобладают относительно небольшие по размерам **угольной фермы**, получило развитие кооперативное движение в различ-

ных формах — производственной, по совместной закупке и эксплуатации сельскохозяйственной техники, по созданию перерабатывающих предприятий, по закупке семян и химикатов, по сбыту продукции и т.п. Характерными примерами здесь могут быть Франция и ряд средиземноморских стран.

В области переработки сельскохозяйственного сырья наблюдается более пестрая картина. Здесь широко представлены предприятия различных размеров — от небольших семейных по производству, например, сыра, вина до ТНК и агропромышленных объединений, имеющих различные формы кооперации совместной деятельности.

В развивающихся странах сегодня можно встретить все формы сельскохозяйственной деятельности в силу **многоукладности** их экономик — от патриархально-общинного земледелия до современных форм капиталистического характера, плантационных хозяйств, предприятий государственного сектора, в зависимости от степени экономического развития страны.

Процессы концентрации сельского хозяйства мировой экономики во многом были обусловлены «зеленой революцией», предъявившей повышенные требования к капиталоемкости **агропроизводства**.

Транснациональные корпорации (ТНК) стали проникать в агробизнес сравнительно давно. Первоначально связь осуществлялась через торговые посреднические фирмы и торговые отделы концернов. Но постепенно ТНК стали проявлять все большую заинтересованность в установлении прочных связей, вплоть до слияний с непосредственными **агропроизводителями**. Эти процессы особенно ускорились в конце XX в. При этом химические корпорации, заинтересованные в определении научно обоснованных рациональных норм и методов использования их продукции, стали все чаще устанавливать прочные связи с фермерами, в том числе путем закрепления за своей продукцией прочных рынков сбыта.

Наибольший интерес к проникновению в сельскохозяйственное производство возник в корпорациях пищевой промышленности, которые были заинтересованы в постоянстве качества и сроков поставки сырья. Первоначально широко использовалась система контрактации, при которой фермер еще до получения урожая заключал контракт на поставку *всей продукции*, которую он получит, с гарантией определенного уровня цен. Позже связи стали становиться более прочными и превращаться в вертикально интегрированные системы, зачастую при непосредственной поддержке и содействии государства, вплоть до субсидирования агропроизводства в районах с неблагоприятными социальными или природными условиями. Помимо этого, государство обычно финансирует создание инфраструктуры: дорог, энергоснабжения и т.п.

Вертикально интегрированные корпорации все больше вовлекают в свою систему все звенья технологической цепочки производства, перера-

ботки, хранения, транспортировки и сбыта продукции. Они также распространяют свою деятельность на территории развивающихся стран, особенно в случаях организации производства органической и ГМ продукции.

16.5. Международная торговля продовольствием и сырьем для его производства

Глобализация хозяйственной деятельности и продолжающееся углубление международного разделения труда ускоряют темпы роста международной торговли всеми видами товаров. Однако темпы роста международной торговли сельскохозяйственным сырьем и продуктами питания несколько ниже, чем готовой промышленной продукции. Поэтому доля аграрной продукции в мировом товарообороте постепенно снижается и в последние годы составила всего немногим более 9% мирового экспорта. Но это всего лишь отражает более медленный рост аграрного экспорта в условиях НТП. Фактически объемы экспорта и импорта увеличиваются как в натуральных, так и в денежных показателях.

В период 1970—2003 гг. экспорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров возрос с 52 до 674 млрд дол., или в 13 раз. Однако реальный рост был, разумеется, меньше вследствие роста цен. Экспорт и импорт сельскохозяйственных машин выросли с 2,5 млрд до 21 млрд дол. каждый. Мировая торговля удобрениями и средствами химической защиты возросла в еще больших масштабах. В частности, экспорт пестицидов — с 0,6 млрд до 10,9 млрд дол.

В торговлю продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, а также продукцией, необходимой для их производства и переработки, вовлечены практически все страны мира. В последние годы не менее четверти производимого в мире продовольствия и сырья для его производства поступает в каналы международного бизнеса.

Существующие статистические данные свидетельствуют о том, что значительная часть мировой торговли продовольствием имеет место внутри регионов, что вполне объяснимо с точки зрения экономии на транспортных расходах, особенно это относится к Европе. Вместе с тем очевидно, что Азия и Африка остаются регионами, имеющими наибольший дефицит в обеспечении населения продовольствием, в первую очередь зерновыми и мясом. Также следует отметить резко возросшую роль европейского континента в качестве поставщика основных видов продовольствия на мировой рынок, тогда как до середины XX в. Европа выступала как импортер продовольствия.

Одновременно снизилось значение Северной и Южной Америки, а также Австралии, ранее доминировавших на мировом рынке продовольствия. Во многом эти изменения были обусловлены успехами в осуществлении Единой сельскохозяйственной политики ЕС.

Крупнейшими экспортерами продовольствия в настоящее время являются (2001 г., млрд дол., в скобках в процентах к мировому итогу): США — 39,7 (14,0), Франция — 20,2 (7,1), Нидерланды — 17,1 (6,0), ФРГ — 16,7 (5,9), Канада — 14,1 (5,0), Испания — 11,7 (4,1), Бразилия — 11,0 (3,9), Италия — 10,9 (3,8), Австралия — 10,8 (3,8), Китай — 9,1 (3,2). Соответственно, крупнейшими импортерами являются: Япония — 24,3 (8,1), ФРГ — 23,6 (7,9), Англия — 18,3 (6,1), Франция — 15,4 (5,2), Италия — 13,4 (4,5), Китай — 10,2 (3,4), Канада — 8,7 (2,9), Мексика — 8,7 (2,9), Испания — 7,0 (2,3), Россия — 6,2 (2,1). На 10 крупнейших стран — экспортеров и импортеров приходится свыше половины мирового экспорта и импорта продовольствия. Примечательно, что за исключением Японии, Мексики, Бразилии, Австралии и России все остальные выше перечисленные страны являются одновременно крупнейшими экспортерами и импортерами продовольствия. Это свидетельствует о высокой степени диверсификации их товарного ассортимента, что наиболее характерно для богатых стран. В частности, они в большом количестве ввозят фрукты и овощи. Хотя эти товары не являются основными продуктами питания, но по стоимости мировой торговли они находятся на первом месте. В 2002 г. общий импорт этих товаров составил 80,7 млрд дол.

Спорным вопросом в мировой торговле продовольствием сейчас является дальнейшая ее либерализация, включающая устранение различных тарифных и нетарифных ограничений. Соглашение по сельскому хозяйству, разработанное еще в рамках ГАТТ и вступившее в силу в 1995 г., в принципе предусматривало либерализацию торговли и сокращение государственного субсидирования производства и экспорта, а также облегчение поставок из развивающихся стран на рынки развитых стран, но оно постоянно нарушается.

Торговля продовольствием и сырьем для его производства по-прежнему остается болезненной проблемой во внешней и внешнеэкономической политике развитых стран вследствие стратегической важности данного сектора международного бизнеса, особенно с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности.

16.6. Регулирование аграрного сектора

Обеспечение продовольственной безопасности стало одним из важнейших направлений экономической политики развитых стран сразу после окончания Второй мировой войны, когда нарушение прямых каналов поставки продовольствия, в том числе из колоний, показало жизненную необходимость решения этой проблемы. Многочисленные дискуссии и международные форумы в конечном счете привели к пониманию того, что продовольственная безопасность является важной составляющей эко-

номической безопасности, которую необходимо соблюдать исходя из конструктивных способов и механизмов решения экономических конфликтов и противоречий.

Существуют определенные критерии оценки пределов продовольственной безопасности. Они различаются при оценке обеспечения национальной и общемировой продовольственной безопасности. Наиболее распространенными считаются выработанные экспертами ФАО. Согласно этим критериям состояние продовольственной безопасности оценивается по двум показателям: объему переходящих (до следующего урожая) запасов зерна, которые не должны быть меньше **17%** потребностей (примерно двухмесячная норма потребления), и уровню его производства на душу населения.

В настоящее время большое число стран не имеет эти показатели. Максимальный среднегодовой уровень производства зерна на душу населения в мире был достигнут в 80-х годах, когда он составил 339 кг в год, а в 90-х годах снизился до 330 кг. Это эквивалентно 3600 **ккал** в сутки, что может полностью удовлетворить потребности в питании всего человечества при условии равномерного распределения. Но в развитых странах потребление зерна превышает эту среднюю цифру в **2—3** раза, так как часть зерновых используется в кормовых целях, а во многих развивающихся странах среднедушевое потребление зерновых не достигает **180—200 кг** в год. В настоящее время, по оценке экспертов ФАО, 2 млрд человек не имеют надежных источников снабжения продовольствием.

В 1996 г. на Всемирном форуме по проблемам продовольствия была принята Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности, определившая бедность как основную причину дефицита продовольствия и признавшая продовольственную безопасность важнейшим компонентом экономической безопасности каждой страны. Понимание серьезности проблемы определило в развитых **странах** во второй половине XX в. потребность включить понятие «продовольственная безопасность» в государственную политику в отношении сельского хозяйства.

Государственное регулирование сельского хозяйства, вмешательство в производство и торговлю, активный, во многих случаях агрессивный протекционизм являет собой одну из наиболее важных особенностей экономической политики развитых стран.

В большинстве стран вмешательство в сельскохозяйственное производство осуществляется путем предоставления различных льгот, полного или частичного освобождения от налогов, создания за государственный счет необходимой инфраструктуры, различных иных видов помощи фермерам, вплоть до прямого субсидирования. Министерства сельского хозяйства в развитых странах ведут большую работу, в том числе аналитическую и исследовательскую, по разработке оптимальных направлений развития агробизнеса. Через местные отделения они оказывают консуль-

тационную помощь хозяйствам, дают рекомендации по применению удобрений, семян, химических средств защиты растений, информируют о новейшей технике и т.д. До сведения фермеров доводятся различные прогнозы, включая ожидаемую конъюнктуру отдельных товаров на внутренних и внешних рынках.

Размеры государственного вмешательства в сельское хозяйство грандиозны. В США они превышают **100** млрд дол. в год, не считая ряда косвенных видов помощи. Сопоставимы расходы в Европейском союзе. В Японии они также исчисляются многими десятками миллиардов долларов.

Во внешней торговле наиболее активно используются нетарифные ограничения, например: **фитосанитарные**, введение **квот** на импорт отдельных товаров, прямой запрет импорта под различными предлогами и субсидирование экспорта и производства экспортных товаров.

Единая сельскохозяйственная политика ЕС — наглядный пример эффективного вмешательства на региональном уровне. Отцы Римского договора (1957 г.) об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), предшественника Европейского союза, наряду с единой внешнеторговой политикой, необходимой для создания таможенного союза, также разработали Единую сельскохозяйственную политику (ЕСП), имевшую цель обеспечения продовольственной безопасности ЕЭС. В короткие сроки эта цель была успешно достигнута.

В общих чертах ЕСП состояла из следующих элементов. Министерства сельского хозяйства стран ЕЭС разрабатывали прогнозы развития сельского хозяйства, которые потом суммировались и на Совете министров ЕЭС на уровне министров сельского хозяйства определялись приоритеты на следующий сельскохозяйственный год. По тем видам продукции, которые оказывались дефицитными, устанавливали так называемые гарантированные цены на достаточно высоком уровне, чтобы стимулировать увеличение их производства. Производитель данного вида продукции мог твердо рассчитывать на получение этой цены. Если он был вынужден продать свой товар по более низкой цене, то разница ему выплачивалась из фондов ЕЭС.

Это предопределило более высокий уровень цен внутри ЕЭС по сравнению с мировыми. Для обеспечения защиты внутреннего рынка от более дешевого импорта из других стран были предусмотрены не обычные таможенные пошлины, в виде процента от цены товара, а так называемые сборы на импорт сельскохозяйственных товаров. Их величина была переменной и определялась разницей между контрактной ценой импорта и ценой внутреннего рынка ЕЭС. Иными словами, никакое снижение контрактных цен не могло позволить иностранному экспортеру продажу по ценам ниже цен внутреннего рынка.

Наконец, если внутри ЕЭС образовывался избыток сельскохозяйственной продукции, которая могла длительно храниться (мясо, сливочное

и растительное масло, пшеница и др.), то эти излишки скупались органами ЕЭС в запасы, которые в случае их переполнения экспортировались по более низким ценам мирового рынка (иногда в 2 раза ниже внутренних), при субсидировании этого экспорта из фондов ЕЭС. В целом на нужды Единой сельскохозяйственной политики ЕЭС в отдельные годы расходовалось до $\frac{3}{4}$ его бюджета.

Международное регулирование рынка сельскохозяйственной продукции в основном связано с деятельностью ГАТТ — ВТО. На протяжении последних 30 лет в рамках этой организации был проведен ряд совещаний и подписано несколько соглашений, непосредственно относящихся к вопросам торговли сельскохозяйственной продукцией. Среди них наиболее важными являются Соглашение по сельскому хозяйству (по торговле сельскохозяйственными товарами), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, Соглашение по техническим барьерам в торговле и Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам. В них регламентируются различные аспекты международной торговли продовольствием и сырьем для его производства, направленные на устранение некоторых препятствий, прежде всего нетарифных ограничений, и предусматривается последовательное снижение таможенных пошлин.

16.7. ЛПК России

Структура АПК России существенно отличается от аналогичных показателей развитых стран, что является следствием длительного пренебрежения проблемами гражданских отраслей в советское время и непродуманностью реформ, развалом многих коллективных хозяйств и ориентацией на ускоренное развитие фермерских хозяйств в условиях отсутствия должного обеспечения их финансовыми и материально-техническими ресурсами в 90-е годы.

Основным звеном в АПК России является непосредственно сельскохозяйственное производство, на долю которого приходится 48% объема продукции АПК, 68% основных производственных фондов и примерно столько же занятых во всем АПК. В развитых странах пропорции прямо противоположны: доля сельского хозяйства составляет всего 2% ВВП, а доля АПК определяется в **20—25%**, т.е. на сам агробизнес остается около **10%** ВВП АПК. Слабое развитие ресурсной базы и отраслей переработки обусловили низкую производительность сельского хозяйства России и очень большие потери — до 30% зерна и **40—45%** овощей и картофеля. К тому же ситуация в 90-х годах привела к резкому сокращению посевных площадей и валового сбора многих культур и продукции животноводства. Небольшое **увеличение** производства в последние **2—3** года не смогло сколько-нибудь значительно компенсировать это снижение (табл. 16.4).

Таблица 16.4

Некоторые показатели сельского хозяйства РФ (в хозяйствах всех категорий)

	1980 г.	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2003 г.	2004 г.
Вся посевная площадь, млн га,	125	103	85	85	80	79
в том числе:						
зерновые культуры	75	55	46	47	42	44
Валовой сбор растениеводства, млн т						
	В среднем за год					
	1986—1990	1991—1995	1996—2000	2001 г.	2003 г.	2004 г.
Зерновые, в том числе:	104,3	87,9	65,2	85,2	67,2	78,1
пшеница озимая	24,3	22,5	16,8	24,4	14,7	25,9
пшеница яровая	19,2	15,7	17,5	22,6	19,4	19,5
рис, тыс. т	1 054	640	432	497	451	471
сахарная свекла	33,2	21,7	14,0	14,6	19,4	21,8
маслосемена	4,1	3,8	3,8	3,2	5,6	5,7
картофель	35,9	36,8	34,5	35,0	36,7	14,6
овощи	11,2	10,2	11,4	13,3	14,8	14,6
Урожайность сельхозкультур, ц/га						
пшеница озимая	28,5	24,3	21,3	29,1	21,2	29,4
пшеница яровая	12,3	11,7	12,7	15,7	14,8	13,8
рис	35,4	29,2	28,2	34,9	31,5	37,7
Производство животноводства, млн т						
Скот и птица в убойном весе, в том числе:	9,7	7,6	4,7	4,5	4,9	5,0
крупный рогатый скот	4,1	3,4	2,2	1,9	2,0	2,0
свиньи	3,3	2,5	1,6	1,5	1,7	1,6
птица	1,75	1,28	0,7	0,9	1,0	1,2
молоко	54,2	45,4	33,6	32,9	33,4	32,2
яйца, млрд шт.	47,9	40,3	32,8	35,2	36,5	35,8

Источник: данные Госкомстата Российской Федерации за соответствующие годы.

Неудовлетворительное состояние сельского хозяйства обусловило резкое повышение импорта агропродукции. В отдельные годы импорт продовольствия и сырья для его производства составлял по стоимости $1/4$ общего импорта. Резкое увеличение импорта продовольствия происходило несмотря на снижение среднедушевого потребления основных продуктов питания населением России, вследствие снижения уровня жизни у значительной части российских граждан.

В середине **90-х** гг., по данным Госкомстата РФ, более половины потребляемого населением продовольствия импортировалось. В начале XXI в. ситуация несколько улучшилась вследствие увеличения производства агропродукции. Однако в 2004 г. импорт обеспечивал 33% потребностей, в 2005 г. — 35%. Доля импорта на рынках основных продуктов питания в 2005 г. составила (в скобках — основные поставщики): по мясу и птице — 37% (США, Бразилия, Аргентина), сливочному маслу — 48% (Украина, Белоруссия), **сыру** — 43% (Украина, Германия), чаю — 67% (Индия), растительному маслу — около 30% от потребления в стране.

16.8. Глобальная продовольственная проблема

Высокие темпы развития АПК мира в 90-х годах стали замедляться, а по некоторым показателям рост прекратился и даже началось снижение. Это вызвало серьезную озабоченность мировой общественности. В ноябре 1992 г. 1600 видных ученых мира (в том числе 102 лауреата Нобелевской премии) опубликовали меморандум «Ученые предупреждают человечество», в котором говорилось, что продолжение безответственного отношения к природным ресурсам в конечном итоге поставит под угрозу само существование цивилизации. В первой половине 90-х годов на различных международных совещаниях, в научных публикациях неоднократно анализировалась ситуация с сельскохозяйственным производством. В них давались преимущественно пессимистические оценки будущего, обращалось внимание на социально-политическую остроту продовольственной проблемы, на необходимость разработки и реализации международной продовольственной стратегии.

Большинство факторов, изменивших ситуацию, было давно известно. Ограниченность земельных, водных, лесных и прочих ресурсов планеты не была секретом, но никто не предполагал, что их истощение наступит так скоро.

Сокращение площади пахотных земель под зерновыми — основным виде продовольствия — оказалось крайне тревожным явлением, так как раньше происходило систематическое увеличение пашни. Оно началось еще в конце 80-х годов, после того как было достигнуто пиковое значение — 735 млн га. После этого шло неуклонное сокращение, и в 2003 г. **общая** площадь составила 666 млн га, т.е. оказалась равной среднегодовой площади 60-х годов.

Среди причин, обусловивших сокращение, три являются основными. Во-первых, хотя в некоторых странах еще продолжается расширение пашни, но оно уже не компенсирует все возрастающее изъятие из оборота для промышленных целей и для развития инфраструктуры. Другая группа причин заключается в чрезмерной, без учета последствий, интенсификации сельскохозяйственного производства в **60—80-х** годах, в результате чего резко расширилась эрозия почвы, что обусловило изъятие из оборота значительных площадей и перевод их под лесные насаждения и луга. Третья причина — рост населения планеты сопровождается расширением территорий городов, поселков, дачных участков и необходимой инфраструктуры. Если не будут приняты срочные меры по устранению этих причин, дальнейшее сокращение пашни под зерновыми и другими культурами представляется неизбежным.

Дефицит пресной воды в некоторых регионах планеты возник уже давно. Но сейчас вполне очевидно, что человечество вступило в эру повсеместно ограниченных водных ресурсов. Половина населения мира сегодня испытывает трудности со снабжением пресной водой. Нарастание дефицита пресной воды обусловлено действием различных причин. Вырубка лесов ведет к обмелению рек. Во многих случаях вода расходуется крайне неэкономно. Растет использование воды для промышленных нужд, загрязнение водоемов вредными веществами, что делает воду непригодной для использования. Во многих регионах нехватка воды связана с развитием орошаемого земледелия. В начале XX в. площадь пахотных земель с искусственным орошением равнялась 40 млн га. В середине столетия достигла 94 млн га, а в 2003 г. — 273 млн га. Столь быстрое развитие ирригации вполне объяснимо — урожайность культур резко повышается. Но происходило это зачастую без соблюдения необходимых мер предосторожности — вода в оросительных каналах уходила в песок, а выкачиваемая из недр расходовалась без всяких ограничений. Кроме того, это также было одной из причин сокращения пашни, поскольку неграмотная ирригация часто приводила к засолению и заболачиванию почвы, что делало ее непригодной для сельского хозяйства.

Результатом бездумного использования пресной воды явилось обмеление многих крупнейших рек, в том числе в России, а также понижение уровня грунтовых вод, в отдельных регионах на несколько десятков метров. Типичен пример гибели Аральского моря после постройки Каракумского канала и полного разбора вод рек, питавших Арал, на нужды ирригации.

Глобальная проблема Мирового океана обостряет продовольственную проблему. Хищнический вылов рыбы и морепродуктов привел к опустошению многих рыболовецких бассейнов Атлантики, северных и южных морей, ряда районов Тихого океана. Практически исчезли некоторые промысловые виды рыб, другие находятся на грани исчезновения.

Катастрофическое положение с рыбными ресурсами в Европе вынудило органы ЕС ввести в **2003—2004** гг. ограничение вылова рыбы на 40%, прежде всего трески и минтая, несмотря на многочисленные протесты. Десятки тысяч семей рыбаков остались без средств к существованию. Добыча рыбы и морепродуктов, достигшая к 90-м годам **100** млн т, с тех пор неуклонно сокращается, и этот процесс будет продолжаться и далее, если не будут приняты меры, аналогичные мерам ЕС.

Не менее драматична ситуация с речной и озерной рыбой. Обмеление и загрязнение рек и озер резко сократили уловы промысловых рыб. Во многих водоемах рыба и другая живность исчезли, в других — стали непригодны в пищу из-за отравления химическими и иными отходами, сбрасываемыми в реки промышленными предприятиями, минуя очистные сооружения. Кислотные дожди, образующиеся в результате соединения сернистых выбросов в атмосферу с дождевой влагой, превратили десятки тысяч озер в Канаде (14 тыс.), США и Скандинавии в мертвые водоемы.

Загрязнение окружающей среды также наносит огромный ущерб сельскому хозяйству. Среди многих экологических проблем для агробизнеса самые опасные те, которые имеют кумулятивный характер, когда их влияние с каждым годом суммируется и воздействие усиливается.

Наибольший вред приносит постоянное загрязнение окружающей среды газообразными, жидкими и твердыми отходами промышленности и других видов жизнедеятельности человечества. Загрязнение атмосферы приводит к выпадению с осадками самых разнообразных вредных компонентов: кислот, солей тяжелых металлов, особенно диоксинов. Непродуманное широкое применение после Второй мировой войны ДДТ (весьма стойкого ядохимиката) привело к тому, что он сейчас обнаруживается повсеместно, даже в антарктических льдах.

Выбросы в атмосферу углекислого газа и других веществ уже привели к существенному потеплению климата и, соответственно, к росту числа и мощности ураганов, засух, наводнений и других стихийных бедствий, губительных для аграрного производства. Дальнейшее потепление грозит неисчислимыми бедствиями: подъемом из-за таяния льдов вод Мирового океана на **6—7** метров и затоплением многих городов и плодородных земель.

Выбросы ряда вредоносных соединений разрушают озоновый слой, защищающий все живое от смертельного ультрафиолета. Уже сейчас площадь озоновых дыр достигает 30 млн **км²** (площадь России — 17 млн **км²**). В южных районах Чили, Австралии можно получить солнечные ожоги уже через 7 мин. Усиление ультрафиолетовой радиации на 15% приводит к снижению урожайности зерновых тоже на 15%. Но самое главное — ультрафиолет губит планктон — основу пищи обитателей Мирового океана и производителя кислорода.

Нарушение сложившегося тысячелетиями кругооборота жизнедеятельности, гибель многих видов животных и растительного мира, демо-

графические проблемы — стремительное увеличение численности населения планеты и связанное с этим загрязнение окружающей среды, нарушение водного баланса и т.д. — все это лишний раз подтверждает тесную взаимосвязанность глобальных проблем с продовольственной.

Прекращение прироста урожайности явилось еще одним неприятным сюрпризом 90-х годов. Средняя урожайность зерновых в мире сейчас равна около **31** ц/га, выше в развитых странах (Франция, Англия — пшеница около 70 ц/га), существенно ниже в отсталых аграрных районах (Африка — около **13 ц/га**, Россия — **20 ц/га**, в том числе озимая пшеница — 30 ц/га, яровая — **12—15 ц/га**). Иными словами, есть резерв повышения урожайности в отсталых регионах, но требуются соответствующие огромные капиталовложения. А в передовых странах последние **10—15** лет повысить урожайность не получается. Даже внедрение ГМО не позволяет добиться существенного повышения урожайности.

Предел расширения пастбищного скотоводства был достигнут тоже к 90-м годам. Выпас скота на землях, непригодных для земледелия: с неровным рельефом, на заливных лугах и т.п., обеспечивает большую часть населения планеты говядиной и бараниной — основными видами животного белка в развивающихся странах. Рост производства всех видов мяса в мире в последние годы происходил главным образом за счет прироста поголовья свиней на промышленных свинофермах и бройлерной птицы.

Помимо исчерпания возможностей дальнейшего расширения пастбищных площадей серьезный урон скотоводству наносит чрезмерная эксплуатация многих пастбищ, ведущая к их полной деградации. Например, в Прикаспийской низменности тонкий слой дерна из-за чрезмерного выпаса был разрушен острыми копытами овец, и многие пастбища превратились в песчаные пустыни, лишенные растительной защиты.

В будущем серьезное увеличение производства говядины и баранины маловероятно, поскольку выращивание бычков на откормочных площадках достаточно дорогостоящее. Более рентабельно производство свинины и бройлеров, за счет которого и произойдет основной прирост производства мяса.

В свете вышеизложенного *существенный рост производства продовольствия* представляется проблематичным. Различные оценки объемов *агропроизводства* на планете сходятся на том, что в принципе продовольствия будет достаточно для населения, но снизятся нормы его потребления.

В дальнейшем ситуация будет развиваться в тесной связи с другой глобальной проблемой — демографической. Если за 40 лет (**1950—1990** гг.) население планеты выросло на 2,8 млрд человек, то ожидается, что за следующие 40 лет (до 2030 г.) оно возрастет до 9 млрд человек, или на 90 млн человек в год. При этом основной прирост ожидается в странах Азии и Африки, где дальнейшее увеличение агропроизводства возможно только

в случае очень крупных инвестиций, но даже и в этом случае оно будет недостаточно из-за отсутствия свободных земель.

По оценке ФАО, для решения продовольственной проблемы, т.е. обеспечения человечества рациональными нормами всех видов продовольствия нынешний уровень производства должен быть к 2025 г. увеличен в 2 раза. Это, однако, маловероятно. По некоторым расчетам рост производства к 2030 г. будет продолжаться, но существенно более медленными темпами. В случае сохранения нынешних норм питания и ожидаемого прироста населения и производства агропродукции на мировом рынке будет недостаточно зерна — 500 млн т, мяса — 40 млн т, рыбы и морепродуктов — 70 млн т.

В принципе, были бы возможны три сценария решения продовольственной проблемы:

1) рост производства в 2 раза (по оценке ФАО), что, очевидно, нереально;

2) сокращение прироста численности населения планеты путем ограничения рождаемости, что тоже нереально (подавляющая часть населения в развивающихся странах моложе 25 лет и мало образована);

3) снижение норм потребления основных видов продовольствия, что представляется единственно возможным, но таит в себе социально-экономические и политические осложнения и конфликты. Этот вывод подтверждается статистическими данными. Среднедушевое потребление зерна, вследствие достижений «зеленой революции», достигло пика в 1984 г., составив 346 кг в год. С тех пор оно неуклонно снижается и к 2030 г., согласно упомянутым расчетам, может снизиться до 240 кг. Во многих странах Азии и Африки обеспечение населения зерновыми может снизиться даже ниже **150—200** кг в год.

Неравномерность объемов производства агропродуктов и прироста населения неизбежно приведет к перераспределению в мире ресурсов продовольствия. Продовольственная проблема в ближайшие десятилетия будет, по всей вероятности, одной из ключевых. Но для ее решения потребуются усилия всего международного сообщества, а также решение взаимосвязанных с ней других глобальных проблем.

Основные термины и определения

Агропромышленный комплекс — один из наиболее важных секторов мирового хозяйства, в который входят разнообразные отрасли и предприятия, например сельскохозяйственное машиностроение и переработка продукции **агросектора**.

Государственное регулирование сельского хозяйства — элемент экономической политики, с помощью которого государство регламентирует производство и торговлю; во многих случаях выступает в форме агрессивного протекционизма.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие отрасли мировой экономики входят в понятие АПК?
2. Какова роль растениеводства и животноводства в обеспечении человечества продовольствием? Какие виды продовольствия являются основными?
3. Охарактеризуйте главные тенденции развития сельского хозяйства мира во второй половине XX в.
4. Какие новые тенденции в развитии сельского хозяйства мира проявились в последние **10—15** лет?
5. Какие формы собственности имеются в АПК мира и каковы тенденции их изменения?
6. Что характерно для состояния и развития АПК России?
7. Назовите основные черты и тенденции международной торговли продовольствием и сырьем для его производства.
8. Каковы формы и методы обеспечения продовольственной безопасности и вмешательства государства в сельскохозяйственное производство?
9. Каковы основные черты единой сельскохозяйственной политики ЕС?
10. В чем заключается глобальная продовольственная проблема и каковы вероятные пути ее решения?

Литература

1. Журналы: «Мировая экономика и международные отношения»; «США и Канада: экономика, политика, культура»; «Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий».
2. Интернет: FAOSTAT Database, 2004. <http://apps.fao.org>.
3. Проблемы агропродовольственного сектора. Институт экономики переходного периода, **2003**.
4. **Ревенко Л.С.** Мировой рынок продовольствия в эпоху «генной» революции. М.: Экономика, 2002.
5. **Серова Е.В.** Аграрная экономика. М.: Госуниверситет «Высшая школа экономики», 1999.
6. **Сунян В.Б.** Государственная экономическая политика США: современные тенденции. М.: Наука, 2002.
7. **Шаркань П.** Мировая продовольственная проблема. М.: Экономика, 1982.

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Глава 17

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК), являясь базовой составляющей современной мировой экономики, охватывает все процессы добычи и переработки топлива (топливные отрасли промышленности), электроэнергетику, а также транспортировку и распределение топлива и электроэнергии. Доля этого комплекса в совокупном мировом ВВП в последние годы составляла около 3%. Общая структура ТЭК представлена на рис. 17.1.

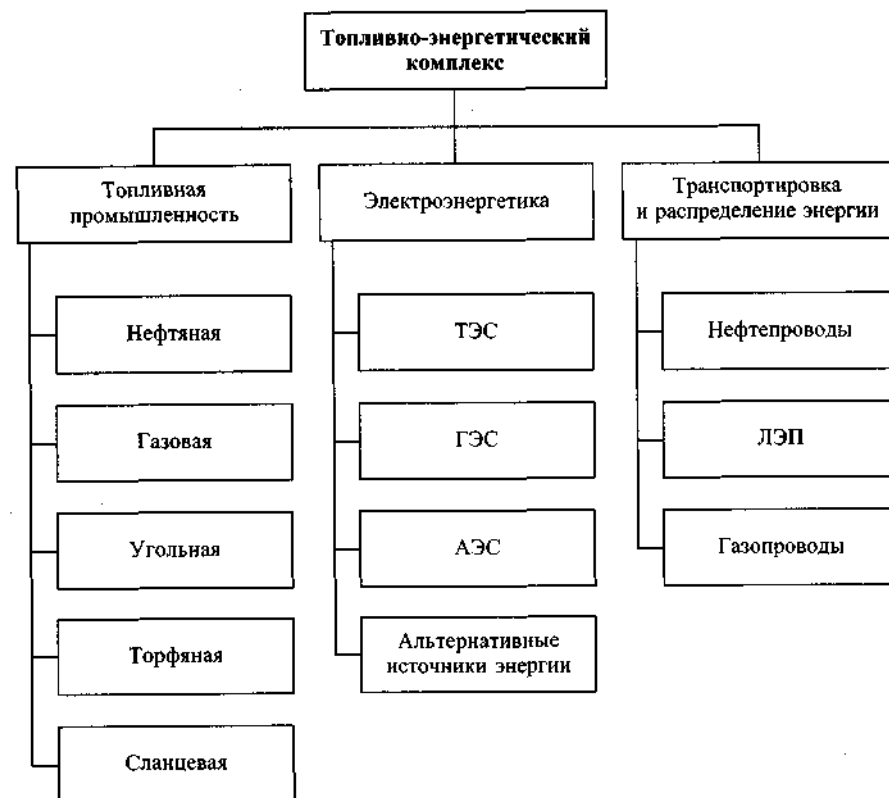


Рис. 17.1. Общая структура топливно-энергетического комплекса

17.1. Основные тенденции мирового рынка первичных энергоносителей

Развитие мировых рынков энергоресурсов представляет огромный практический интерес для всех стран мира; к началу XXI в. не осталось практически ни одной страны, не вовлеченной в мировую торговлю ими. Не случайно в связи с этим, что сегодня множество организаций регулярно разрабатывают **кратко-**, средне- и долгосрочные прогнозы развития данных рынков, в их числе Международное энергетическое агентство (**МЭА**), Министерство энергетики США, Мировой банк, специальные службы ОПЕК, Всемирный совет по энергетике, HIS Energy. Постоянный интерес самого широкого круга представителей деловых кругов международного бизнеса к оценке наиболее вероятных перспектив развития мировых рынков энергоносителей, и в первую очередь рынка нефти, вполне логичен и объясним. Именно от состояния мирового рынка нефти, динамики и уровня цен на нем в решающей степени зависят мировые цены на другие энергоносители, а опосредованно и на многие другие сырьевые товары международной торговли. Это в свою очередь является важнейшим фактором формирования и всей общеэкономической конъюнктуры в мире, а вместе с ней средне- и долгосрочных тенденций развития мировой экономики в целом,

Изучение проблем мирового ТЭК исключительно важно и для России, поскольку она, являясь одним из крупнейших экспортеров энергетического сырья, в первую очередь нефти и газа, оказывает весьма существенное влияние на формирование тенденций развития данных рынков. В свою очередь топливно-энергетический комплекс традиционно является базовой бюджетобразующей отраслью нашей страны.

По расчетам Мирового энергетического совета (МЭС), энергоемкость мирового хозяйства в обозримой перспективе будет постепенно снижаться, но тесная зависимость между приростом ВВП и увеличением энергопотребления по-прежнему сохранится, хотя расходы энергии на единицу производимой продукции и единицу прироста ВВП будут в целом иметь понижающую тенденцию (табл. 17.1).

Таблица 17.1
Среднегодовой прирост мирового ВВП и энергопотребления (%)

Оцениваемый показатель	Годы		
	1960—2000	2001—2020 (прогноз)	2021—2050 (прогноз)
ВВП	+3,5	+2,2	+2,0
Энергопотребление	+2,6	+1,4	+1,3
Снижение энергоемкости	−0,9	−0,8	−0,7

Источник: The Economist. Sept. 16-th, 2000.

Потребление энергии в расчете на душу населения существенно отличается по странам. Так, в последние годы чуть более 20% населения мира в основном из промышленных стран, включая Россию, потребляет около 60% всей производимой первичной энергии, тогда как оставшиеся примерно 5 млрд человек довольствуются 40%. При этом 2 млрд человек в беднейших странах (душевой доход — порядка 1 тыс. дол. в год) используют лишь 0,2 т условного топлива в год на 1 жителя, тогда как 1 млрд человек из **промышленно** развитых стран (доход — более 22 тыс. дол.) потребляют в 25 раз больше — примерно 5 т условного топлива в год¹.

В абсолютном выражении мировое энергопотребление с 1995 г. по 2005 г. выросло с 85 млрд до 10,5 млрд т нефтяного эквивалента, т.е. на 24%. В целом же следует отметить неуклонное снижение темпов прироста энергопотребления: за **1970—1980** гг. они составили 29,4%, за **1980—1990** гг. — 26,4%, за **1990—2005** гг. — 24%. Среднегодовые темпы роста энергопотребления с 1980 г. составили **1,7%**, причем наибольшие темпы прироста наблюдались в новых индустриальных странах Азии (Таиланд — 8,6%, Малайзия — 8,4%, Китай — **4,1%**), наименьшие (в некоторых случаях даже отрицательные) в развитых странах Европы и странах с переходной экономикой.

Ожидается, однако, что уже через два десятилетия около $\frac{2}{3}$ прироста мирового потребления энергии будет приходиться именно на развивающиеся страны, в первую очередь на КНР и Индию (табл. 17.2), что существенно изменит и всю структуру мирового энергетического баланса. Сегодня эти страны уже являются основными мировыми потребителями угля.

Таблица 17.2

Мировое энергопотребление по группам стран

(млрд т нефтяного эквивалента)

Год	Страны ОЭСР	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны	Мир в целом
1970	3,5	0,9	1,4	5,0
1980	4,1	1,4	1,8	6,6
1990	4,6	1,7	2,8	8,1
2000	5,4	1,2	3,7	9,1
2001	5,3	1,3	3,9	9,2
2002	5,4	1,4	3,9	9,5
2003	5,4	1,4	4,0	9,8
2004	5,5	1,5	4,1	10,2

¹ См.: Перспективы развития мировых энергетических рынков. М.: Минэнерго России, 2002.

Продолжение

Год	Страна ОЭСР	Страна с переходной экономикой	Развивающиеся страны	Мир в целом
2005 (оценка)	5,6	1,5	4,2	10,6
2020 (прогноз)	5,2	1,8	7,3	14,2
2050 (прогноз)	5,2	2,3	12,3	19,8

Источник: **Energie und Gesellschaft/Siemens Standpunkt**, 2/2000. World Energy Outlook 2002. Paris; World Energy Outlook 2003, Paris; BP Statistical Review of World Energy, 2004; BP Statistical Review of World Energy, 2005.

Начиная с **1970** г., несмотря на коренные изменения в экономической и социальной структуре общества, суммарная доля трех главных природных энергоносителей — нефти, угля и природного газа — изменилась незначительно. Несмотря на политические инициативы, различные экономические усилия по экономии энергии, а также интенсивное развитие атомной энергетики и непрекращающиеся попытки ускоренного развития нетрадиционных, новых источников получения энергии, доля нефти, угля и природного газа с 84,8% в 1970 г. к настоящему времени уменьшилась лишь до 82% (табл. 17.3).

Таблица 17.3

Структура первичного энергопотребления по видам энергоносителей

(%)

Энергоноситель	Год					
	1970	1980	1990	2005	2020 (прогноз)	2050 (прогноз)
Уголь	25,32	24,04	23,85	23,0	20,51	20,0
Нефть	37,97	38,46	39,23	36,8	30,77	23,64
Природный газ	21,52	19,23	21,54	23,7	24,62	25,45
Атомная энергия	0	2,88	3,85	6,1	10,26	14,55
Гидроэнергия	3,80	4,81	3,85	6,2	7,69	7,27
Прочие	11,39	10,58	7,68	4,2	6,15	9,09
Итого	100	100	100	100	100	100

Источник: World Resources Institute. World Resources. N.Y. 2000; BP Statistical Review of World Energy. 2005. June.

Предположительно доля ископаемых энергоносителей будет снижаться и далее — до 76% к 2020 г. и до 69% — к 2050 г. Однако предполагается существенный рост доли природного газа, который, по данным Международного энергетического агентства (**МЭА**), может выйти на первое место среди энергоносителей при условии, что он все-таки станет полноправным автомобильным топливом.

17.2. Особенности развития мирового рынка нефти

Нефть была, есть и в обозримом будущем останется одним из ведущих источников первичной энергии, потребление которой неуклонно расширяется в связи с дальнейшим развитием мировой экономики. Одновременно растет использование нефтепродуктов в качестве сырья для химической промышленности, что экономически более эффективно по сравнению с прямым энергетическим использованием углеводородов.

Нефть как сырье является объективно **исчерпаемым** и невозобновляемым природным ресурсом. Существует значительная степень неопределенности относительно имеющихся геологических запасов нефти в мире, а также ее количества, которое может быть реально извлечено из недр. Такого рода оценки существенно отличаются друг от друга в зависимости от мнений тех или иных экспертов и времени, когда эти исследования были осуществлены.

В таблице 17.4 приведены данные о достоверных геологических запасах нефти, полученные в итоге нескольких независимых исследований. Все оценки указывают на то, что мировые объемы потенциально извлекаемых запасов нефти вполне достаточны для удовлетворения растущего спроса по крайней мере на **35—40** лет, и в обозримой перспективе серьезного дефицита нефти на мировом рынке вследствие абсолютного истощения ее запасов не предвидится. Более того, эти оценки не учитывают широкие возможности открытия новых крупных месторождений нефти, особенно в еще слабо изученных районах мира, и в первую очередь на морском шельфе. Не случайно то, что разведанные запасы нефти не только не сокращаются, но в последние годы имеют отчетливую тенденцию к росту.

Таблица 17.4

Оценка достоверных природных запасов нефти и газового конденсата

Разработчик прогнозов	Запасы, млрд баррелей	Обеспеченность, лет	Дата оценки
IEA Energy	1 100	39	Июль 2001 г.
Секретариат ОПЕК	1 078	38,5	Август 2001 г.
Международное энергетическое агентство	1 051	37,5	Октябрь 2001 г.
Oil and gas Journal	1 028	36,7	Декабрь 2001 г.
Геологический обзор США, 2000	960	34,3	Июнь 2000 г.
Аналитический центр по истощению запасов нефти	845	30,2	Июль 2001 г.
British Petroleum	1 189	41,9	Июнь 2005 г.

Источник: Перспективы развития мировых энергетических рынков. М.: Минэнерго России, 2002. С. 35; BP Statistical Review of World Energy. 2005. June.

Распределение геологических запасов нефти по странам и регионам представлено в табл. 17.5. В соответствии с базовым сценарием Прогноза мировой энергетики, подготовленного **МЭА**, добыча нефти за период с конца 2000 по 2010 г. составит порядка 320 млрд баррелей. В течение последующих 20 лет объем добычи нефти достигнет уже 700 млрд баррелей.

Таблица 17.5

Геологические запасы нефти и нефтедобыча по странам в 2004 г.

Страна	Геологические запасы нефти, млрд т	Доля в общих мировых запасах, %	Добыча нефти, млн т	Доля в мировой добыче, %	Обеспеченность природными запасами нефти, лет
Северная Америка, в том числе:	8,0	5,1	668,0	17,3	12,0
США	3,6	2,5	329,8	8,5	10,9
Мексика	2,0	1,2	190,7	4,9	10,1
Канада	2,4	1,4	147,6	3,8	16,3
Центральная и Южная Америка, в том числе:	14,4	8,5	342,0	8,8	42,1
Венесуэла	11,1	6,5	153,5	4,0	72,3
Бразилия	1,5	0,9	76,5	2,0	19,6
Европа и страны СНГ, в том числе:	19,0	11,7	850,7	22,0	22,3
Россия	9,9	6,1	458,7	11,9	21,58
Норвегия	1,3	0,8	149,9	3,9	8,7
Казахстан	5,4	3,3	60,5	1,8	89,23
Азербайджан	1,0	0,6	15,7	0,4	63,6
Великобритания	0,6	0,4	95,4	2,5	6,3
Страны Ближнего Востока, в том числе:	100	61,7	1 186,6	30,7	84,3
Саудовская Аравия	36,1	22,1	505,9	13,1	71,4
Ирак	15,5	9,7	99,7	2,6	155
Кувейт	13,6	8,3	119,8	3,1	113,5
ОАЭ	13,0	8,2	125,8	5,2	103
Катар	2,0	1,3	44,9	1,2	44,6
Оман	0,8	0,5	38,9	1,0	20,6
Иран	18,2	11,1	202,6	5,2	89,8
Африка, в том числе:	14,9	9,4	441,1	10,1	33,8
Ливия	5,1	3,3	75,8	2,0	67,0
Нигерия	4,8	3,0	122,2	3,2	39,3
Алжир	1,5	1,0	83,0	2,1	18,0
Ангола	1,2	0,7	49,0	1,3	24,5
Египет	0,5	0,3	35,0	0,9	14,3

Продолжение

Страна	Геологи- ческие запасы нефти, млрд т	Доля в обще- мировых запасах, %	Добыча нефти, млн т	Доля в мировой добыче, %	Обеспе- ченность природ- ными запасами нефти, лет
Азия, Австралия, Океания, в том числе:	5,5	3,5	379,5	9,8	14,5
Китай	3,2	2,1	174,5	4,5	18,3
Индия	0,7	0,5	38,0	1,0	18,4
Индонезия	0,7	0,5	55,1	1,4	12,7
Малайзия	0,6	0,4	40,3	1,0	14,8
Всего в мире, в том числе:	161,9	100	3 867,9	100	41,8
страны ОЭСР	10,9	7,0	976,7	25,3	11,2
страны ОПЕК	121,5	74,9	1 588,2	41,1	76,5
страны бывшего СССР	16,5	10,2	558,9	14,4	29,5

Источник: BP Statistical Review of World Energy. 2003. June.

В настоящее время около 40% добываемой нефти перерабатывается в моторное топливо для автомобилей. Тяжелые нефтепродукты (мазут, битум и др.) — неизбежный побочный продукт при производстве бензинов и керосинов — активно используются для выработки тепловой электроэнергии. Кроме того, нефть большую роль играет в развитии химической промышленности — производстве пластмасс и других искусственных материалов, а также моторных масел и т.п.

Среди мировых рынков первичных энергоносителей рынок нефти — самый крупный и сформировавшийся. В последние годы на нем реализуется **50—55%** общего объема ежегодно добываемой нефти в мире. Столь крупные международные потоки нефти обусловлены тем, что основные центры потребления и добычи нефти географически не совпадают, поскольку почти все **промышленно** развитые страны, являясь главными потребителями нефти, не располагают ее геологическими запасами, за исключением Великобритании и Норвегии. Крупнейшими экспортерами сырой нефти являются страны Ближнего и Среднего Востока, на которые приходится около 45% мировых поставок жидкого топлива. Объем мировой торговли нефтью в 2002 г. превысил 413 млрд дол. (импорт — 207,4 млрд, экспорт — 205,8 млрд дол.), что составило около 3,8% всего мирового товарооборота. Соответствующие данные приведены в табл. 17.6.

Таблица 17.6

Динамика экспорта и импорта нефти по основным странам

(млн т)

Страна	Год						
	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005 (оценка)
Импорт							
США	390	442	555	605	612,4	642	682
Европа	509	522	554	564	599,7	624	636
Япония	246	279	266	246	265,7	259	265
Прочие	473	578	746	747	811,9	870	921
Экспорт							
США	50	47	45	47	46	49	45
Канада	56	70	85	91	105	107	113
Мексика	73	71	91	94	106	103	108
Центральная и Южная Америка, в том числе Венесуэла	118 108	140 100	154 100	139 78	147 79	161 80	160 82
Европа, в том числе:	192	211	235	245	257	252	240
Норвегия	123	135	145	156	157	155	153
Великобритания	68	73	87	87	87	85	79
Бывший СССР, в том числе Россия	93 нд	137 140	214 153	276 158	280 170	320 189	342 210
Ближний Восток, в том числе:	691	833	947	870	920	977	1 018
Иран	120	125	125	117	120	122	126
Ирак	25	34	102	76	64	85	92
Саудовская Аравия	252	303	313	266	286	289	298
ОАЭ	61	88	91	81	84	84	86
Африка	241	269	300	287	315	346	376
Азиатско-Тихоокеан- ский регион	113	129	138	147	150	150	157

Источник: OPEC annual bulletin за соответствующие годы; BP Statistical Review of World Energy, 2005.

На долю нефти приходится более 20% суммарной стоимости экспорта **всех** развивающихся государств. При этом для ряда крупнейших мировых поставщиков нефти из этой группы ее удельный вес в экспорте был всегда весьма существенным и в 2004 г. составлял, например, в Нигерии — около 96%, Анголе — **91%**, Иране и Омане — 89%, ОАЭ — 77%, Саудовской Аравии — 74%, Ливии — 77%, Венесуэле — 66%, Мексике — 33%,

Индонезии — 24%. Характерно, что для перечисленных развивающихся стран доля нефти в общем экспорте в последние годы имеет тенденцию к росту.

В 2005 г. мировой импорт нефти по основным регионам распределился следующим образом: Европа — около 26,23%, **Азия** — 31,9%, Северная и Центральная Америка — 29,66%, Южная и Центральная Америка — 2,3%, Африка — 2,2%, Азия Океания — 1,1%.

Нефть покупают более **118** государств и территорий, из которых 70 стран импортируют более 1 млн т в год каждая. Однако лишь 30 государств выступают сравнительно крупными покупателями нефти, ввозя ежегодно свыше 10 млн т в год каждая. Вместе с тем динамику спроса на нефть фактически формируют всего 10 **промышленно** развитых стран, каждая из которых закупает более 50 млн т в год. Список крупнейших покупателей нефти возглавляют США (26,8% мирового импорта по количеству) и Япония (12,6%). В него также входят страны Западной Европы (Германия, Италия, Франция, Испания и Великобритания), на долю которых суммарно приходится около 65%, и два представителя новых индустриальных стран Азии — Республика Корея (4,6%) и Сингапур (3,2%).

Серьезные сдвиги в мировых потоках нефти уже в среднесрочной перспективе могут быть обусловлены тем, что основное увеличение спроса ожидается со стороны стран Азии (особенно Китая и Индии), а основной прирост добычи — в странах Африки (Нигерия, Алжир) и России. В частности, в самое последнее время США рассматривают возможности масштабного импорта нефти из России и стран Африки. Аналогичная тенденция станет главной и в Западной Европе. В сентябре 2002 г. США впервые произвели закупки нефти в России и в дальнейшем планируют увеличивать их объемы.

В складывающихся в последние годы новых геополитических условиях странам Ближнего Востока, видимо, придется все большую часть добываемой нефти поставлять в страны Азии, фактически этот процесс уже начался. Еще **2—3** года назад поставки из стран Африки в страны Азии были весьма незначительными, но уже в 2000 г. они достигли почти 67 млн т, в 2004 г. — 83,2 млн т, а в ближайшие годы могут превысить **100** млн т.

Кроме того, в свете трагических событий **11** сентября 2001 г. можно указать еще одну немаловажную причину данного процесса — политическую. Уже в конце 2002 г. США начали активно осуществлять политику диверсификации поставок нефти из различных стран, целью которой является всемерное сокращение зависимости от поставщиков из региона Ближнего Востока.

На мировом рынке в течение большей части XX в. преобладали сделки с реальной нефтью, затем стали все более практиковаться сделки на срок,

преимущественно с «бумажной» нефтью. В итоге к концу 80-х годов была сформирована, по существу, новая мировая система, базирующаяся на биржевой торговле нефтью и нефтепродуктами, обслуживаемая в основном тремя нефтяными биржевыми центрами (**Нью-Йорк — NYMEX**, Лондон — **IPE**, Сингапур — **SIMEX**). Работает она круглосуточно в режиме реального времени (когда закрывается биржа в Нью-Йорке, то открывается в Сингапуре, после закрытия которой в свою очередь открывается биржа в Лондоне и т.д.). Таким образом, мировой рынок нефти в конце прошлого — начале текущего столетия постепенно превратился в рынок преимущественно «финансовый» (торговля нефтяными контрактами) из рынка преимущественно «физического» (торговля непосредственно нефтью).

В настоящее время доля торговых операций с фактической поставкой нефти и нефтепродуктов составляет менее 5% общего числа совершаемых на бирже сделок, а преобладающая часть (около 95%) — это биржевые операции с бумажными контрактами. По большей части это чисто спекулятивные сделки и контракты по хеджированию (страхованию от ценовых рисков). В итоге общий масштаб биржевых операций по нефти часто не только многократно превышает уровни их фактически реальных сделок, но в ряде случаев во много раз больше реальных объемов мировой торговли нефтью.

Исходя из доминирующих на мировом рынке нефти механизмов ценообразования, начиная со второй половины XX в., можно выделить четыре основных характерных этапа его развития, что, естественно, нашло закономерное отражение и в общей динамике мировых цен **на** этот товар (рис. 17.2).

Этап 1 (до 1973 г.) — этап главенства ведущих мировых нефтяных компаний — картеля «семи сестер»;

Этап 2 (с 1973 по 1986 г.) — этап резкого роста влияния на мировом рынке нефти Организации стран — экспортеров нефти, ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries, ОПЕК);

Этап 3 (с 1986 по 2001 г.) — некоторое ослабление влияния ОПЕК в условиях появления других крупных независимых стран-экспортеров и общего роста масштабов биржевой торговли и сделок с «бумажной» нефтью;

Этап 4 (с 2001 г. до настоящего времени) — этап повсеместной либерализации мирового рынка нефти, начало страновой диверсификации источников поставок нефти основными импортерами с целью увеличения стабильности на мировом рынке, резкое преобладание фьючерсных и прочих срочных сделок в торговле нефтью в условиях дальнейшей глобализации мирохозяйственных связей. К середине 2006 г. мировые цены на нефть достигли исключительно высокого уровня.

Первые два этапа в целом характеризуются картельным принципом Ценообразования, хотя и они имели принципиальные различия. На первом **этапе** вплоть до второй половины 1973 г. «ценообразующий» картель

состоял из семи вертикально интегрированных крупнейших международных нефтяных компаний — крупнейших производителей нефти (американские «Экссон», «Мобил», «Галф», «Тексако», «Стандард Ойл оф Калифорния» (СОКАЛ), английская «Бритиш Петролеум», англо-голландская «Ройял-Датч/Шелл»), которые в интересах потребителей нефти из **промышленно** развитых стран жестко удерживали цены на стабильном, но относительно низком уровне порядка **1,5—3** дол. за баррель. При этом добыча нефти в основном производилась в развивающихся странах арабского региона (73%), тогда как главное ее потребление происходило в **промышленно** развитых странах — членах ОЭСР (72%).

На первом этапе доминировали, во-первых, трансфертные (внутримонопольные) цены, использовавшиеся вертикально интегрированными международными нефтяными компаниями для минимизации своих налоговых отчислений по месту добычи нефти. Во-вторых, справочные цены, применявшиеся для расчета налоговых отчислений в бюджеты тех развивающихся стран, где международные нефтяные компании являлись концессионерами. В-третьих, рыночные цены, которые применялись на относительно ограниченном остаточном сегменте рынке, где работали действительно независимые субъекты. При этом на рынке доминировали средне- и долгосрочные сделки с реальным товаром, которые определяли как объемы торговли, так и уровень цен.

Динамика мировых цен на нефть показана на рис. 17.2.

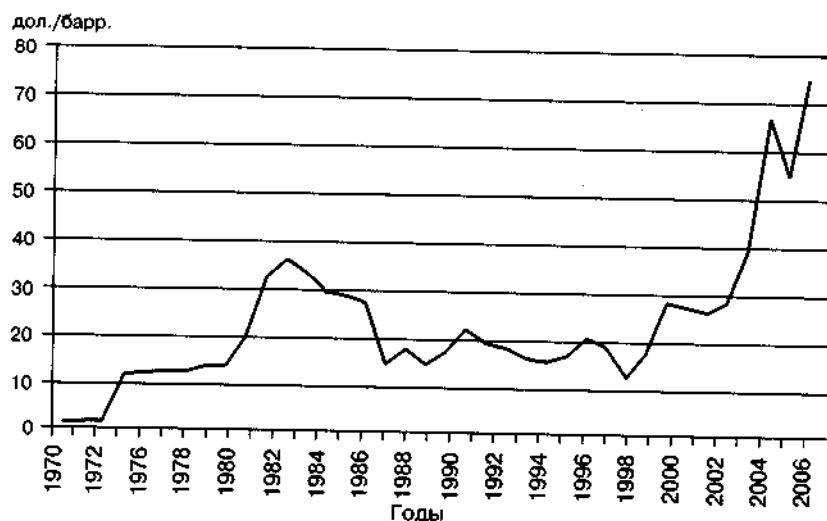


Рис. 17.2. Динамика мировых цен на нефть

Источник: BP Statistical Review of World Energy за соответствующие годы.

Развивающиеся страны — крупнейшие экспортеры нефти, обеспечивая почти $\frac{3}{4}$ добычи нефти в мире, были не удовлетворены сложившимся мировым порядком распределения доходов от реализации этой нефти, считая его исключительно несправедливым. В итоге 13 развивающихся стран — основных экспортеров нефти с целью отстаивания своих интересов в 1960 г. организовали ОПЕК и в 1973 г. национализировали нефтедобычу на своей территории. Эти события привели к мощнейшему «нефтяному кризису», в итоге цены на нефть взлетели за два последующих года более чем в 5 раз, что совпало (а в определенной мере и было причиной) с общим сырьевым и **валютно-финансовым** кризисами, охватившими в этот период всю мировую экономику.

Поскольку **промышленно** развитые страны в сложившихся реалиях тогда не могли в одночасье существенно сократить потребление нефти, рост мировых цен продолжался вплоть до начала 80-х годов, когда он уже превысил уровень 35 дол. за баррель, против примерно 3 дол. за баррель до 1973 г.

Таким образом, начало этапа 2 сопровождалось установлением принципиально нового, более высокого уровня мировых цен на нефть, а продолжающийся высокий спрос на нее позволил ряду других нефтедобывающих стран — не членов ОПЕК с более высокой себестоимостью нефти (Великобритании, России, Мексике, некоторым странам Африки) — существенно увеличить добычу и начать ее экспорт, вследствие чего доля стран ОПЕК в поставках нефти на мировые рынки начала постепенно падать.

На этапе 2 доминирующая роль в ценообразовании перешла уже к 13 развивающимся нефтедобывающим государствам — членам ОПЕК (Саудовская Аравия, Кувейт, Иран, Ирак, Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Алжир, Ливия, Нигерия, Габон, Венесуэла, Эквадор, Индонезия).

Картина главных принципов ценообразования несколько изменилась. Набор доминирующих цен остался тот же, что и на этапе 1, но поменялась их иерархия. На первое место вышли рыночные цены разовых сделок. Институт справочных цен частично еще сохранялся по той причине, что наряду с существованием официальных отпускных цен ОПЕК (в основном до 1977 г. — до волны национализации в этих странах) продолжала существовать практика установления справочных цен для исчисления налогов концессионеров. И, соответственно, трансфертные **внутримонопольные** цены.

Только начиная с 1986 г. (этап 3) картельное ценообразование — назначение цен ограниченной группой участников — постепенно уступило место рыночному биржевому принципу ценообразования. Цены на нефть стали преимущественно устанавливаться в результате конкурент-

ной борьбы большого числа участников рынка по регламентированной и прозрачной процедуре и отражали в каждый момент времени текущий баланс спроса и предложения на мировом нефтяном рынке с учетом всего комплекса конъюнктурообразующих факторов экономического и политического характера.

Механизм справочных цен практически перестал действовать. Сохранились лишь рыночные и трансфертные цены, причем последние в очень ограниченном применении.

После острейшего нефтяного кризиса начала 70-х годов **промышленно** развитые страны — ведущие импортеры жидкого топлива были вынуждены искать адекватный ответ на резкий рост мировых цен на нефть в ослаблении зависимости от ее поставок путем диверсификации источников нефтеснабжения прежде всего за счет наращивания собственной добычи для хотя бы частичного вытеснения поставок нефти ОПЕК. Однако потребовалось очередное ценовое потрясение нефтяного кризиса **1979—1980** гг., вновь приведшее к многократному росту цен, прежде чем основные показатели энергоемкости ВВП промышленно развитых стран уверенно пошли вниз.

С каждым новым нефтяным кризисом нарастало последовательное замещение нефти в общем объеме потребления энергоресурсов промышленно развитых государств по следующим направлениям:

- наращивание импорта нефти из других, не ближневосточных источников;
- всемерное увеличение добычи нефти непосредственно в промышленно развитых странах;
- расширение потребления в качестве топлива и химического сырья других углеводородов, в частности газа;
- рост потребления альтернативных энергоресурсов (угля, электроэнергии, **атомной энергии**);
- активное внедрение энергосберегающих технологий.

В итоге с середины 80-х годов наблюдается новая тенденция — все более замедленный рост мирового спроса на жидкое топливо по сравнению с темпами развития экономики в целом.

С 2001 г. проводится активная общая либерализация нефтяной торговли, что можно назвать началом этапа 4 в развитии мирового рынка нефти. Кроме того, теракт 11 сентября 2001 г. в Америке серьезнее всего повлияли на общее состояние деловой среды страны, поведение американских инвесторов, да и на сознание американского общества в целом. Общий объем ущерба, вызванного трагическими событиями, оценивается в 60 млрд дол. Авиатранспортной индустрии Америки потребовалось около 5 млрд дол. федеральной помощи для того, чтобы вынести удар, нанесенный ей террористами, что фактически привело к серьезным изменениям и на мировом рынке нефти. Для этого этапа характерны два важнейших

обстоятельства: во-первых, изменение направлений нефтяных потоков, связанное с диверсификацией поставок нефти крупнейшими импортерами, и, во-вторых, возросшая роль биржевой торговли и резкое увеличение **объёмов** «бумажной» нефти.

События 11 сентября 2001 г. наглядно продемонстрировали необходимость коренного пересмотра прежней стратегии стран Запада в отношении целесообразности их ориентации на ближневосточных производителей нефти. В течение долгих лет США и другие промышленно развитые государства рассматривали поддержание стабильности в этом регионе как неотъемлемый элемент своих геополитических интересов. Однако со временем усилия по поддержанию этой стабильности как военными, так и политическими методами требовали все больше ресурсов, зачастую не принося при этом желаемого положительного эффекта. В результате международные аналитики сегодня все чаще говорят о том, что Западу необходимо по возможности минимизировать свою зависимость от поставок нефти из стран Ближнего Востока.

Характерной особенностью современного этапа развития мирового рынка нефти является то, что в условиях его все большей либерализации, существенного расширения числа участников и серьезно возросшей роли нефтяных бирж в сфере ценообразования резко увеличились масштабы торговли «бумажной нефтью», т.е. возросло число чисто спекулятивных форвардных операций. Прямым следствием этого стала чрезвычайно высокая нестабильность мировых цен на нефть, их крайне болезненная чувствительность к различного рода временным факторам политического, социального характера, а также природным катаклизмам в крупнейших странах — производителях и потребителях нефти.

Ярким примером этого в последние годы стали военные события в Ираке, политические потрясения в Венесуэле, Боливии и Нигерии, напряженность отношений США с Ираном, мощные ураганы и наводнения в США и др., приводившие к резким всплескам мировых цен на нефтяном рынке.

Важную роль в ценообразовании на современном мировом рынке нефти продолжает играть ОПЕК. Она, как известно, была создана 10 сентября 1960 г., когда в Багдаде собрались представители пяти наиболее крупных нефтедобывающих государств (Ирака, Ирана, Кувейта, Венесуэлы и Саудовской Аравии) и подписали договор о создании ОПЕК, целью которой является защита интересов своих членов в условиях постоянно растущей конкуренции на мировом нефтяном рынке. В том году эти пять стран обеспечивали около 80% мирового экспорта нефти. Сегодня этот показатель снизился до 60%, однако количество стран — членов ОПЕК увеличилось, теперь туда входят еще Алжир, ОАЭ, Оман, Катар, Индонезия, Ливия, Нигерия и в сумме они располагают 77% мировых природных запасов нефти и обеспечивают около 40% нефтедобычи. За прошедшие более чем

40 лет своего существования эта **организация** несомненно стала самым влиятельным участником на мировом нефтяном рынке, от решений которой по сей день во многом зависит его текущая конъюнктура и перспективы развития.

Отношение к ОПЕК со стороны основных потребителей нефти — **промышленно** развитых стран на протяжении последних десятков лет менялось, причем кардинально. Вначале на Западе к ней отнеслись скептически, настороженно и даже весьма враждебно. Ведь формировалась эта организация во времена распада колониальных систем, перехода контроля над важнейшими источниками стратегического сырья от международных нефтяных монополий к национальным правительствам и компаниям. Постепенно авторитет ОПЕК существенно окреп, прежде всего в борьбе с пресловутыми «семью сестрами», ранее входившими в Международный нефтяной картель.

Еще в 60-х годах началась трансформация мирового нефтяного рынка, переход от старой классической монополистической структуры к современной свободной системе. Закончилась эта эволюция только к середине 80-х годов. Переход не был безболезненным и гладким, он сопровождался рядом кризисных потрясений, которые серьезно задели и ОПЕК. Так, в декабре 1985 г. мировая цена на нефть была около 28 дол. за баррель, а через полгода, в середине **1986** г. она упала до 8 дол.

Столь резкий обвал побудил ОПЕК провести серьезную реорганизацию и отказаться от прежней схемы управления мировыми ценами, когда все ее члены продавали столько нефти, сколько могли производить, а балансировкой спроса и предложения на рынке занималась практически одна Саудовская Аравия. С сентября **1986** г. ОПЕК вернулась к практике ограничения собственной нефтедобычи путем жесткого установления квот для каждого ее члена. Правда, как показала практика, далеко не всегда страны — члены ОПЕК строго придерживались этих квот. Тогда же ими было провозглашено намерение в дальнейшем добиваться стабилизации мировых цен в пределах **20—22** дол. за баррель.

В марте 2000 г. на своей конференции в Вене ОПЕК опять вернулась к идее ценового коридора, но обозначила его границы в рамках **22—28** дол. за баррель. В настоящее время считается, что наиболее приемлемым для основных мировых производителей и потребителей нефти диапазоном цен является уровень **20—25** дол. за баррель. С одной стороны, этого вполне достаточно для стимулирования воспроизводства, поиска и разведки новых месторождений нефти. С другой стороны, цена все-таки не столь велика, чтобы позволить новым независимым производителям-конкурентам ввести в эксплуатацию нефтяные месторождения с очень высокой стоимостью добычи и транспортировки и тем самым существенно расширить дополнительное предложение нефти на мировом рынке.

С началом нового, четвертого этапа развития мирового рынка нефти, т.е. с 2001 г., мировые цены на нефть практически непрерывно росли, и к середине 2006 г. цена 1 барреля нефти достигла своего исторического максимума.

В качестве причин столь стремительного подъема цен можно назвать следующие:

- «разочарование» в ожиданиях роста добычи нефти в Ираке, втянутом в затяжной военно-политический кризис, а также сложная политическая ситуация в других крупнейших нефтедобывающих странах: Иране, Боливии и Венесуэле. Относительно последних США прямо или косвенно заявляли о возможности применения силовых санкций;
- достижение Саудовской Аравией предела своих нефтедобывающих мощностей, вследствие этого невозможность быстрого реагирования на все более растущие потребности рынка;
- масштабные природные катаклизмы в Соединенных Штатах Америки, в результате которых только в период августа — сентября 2005 г. цена на нефть увеличивалась еще более чем на 10 дол. за баррель;
- неуклонная повышательная тенденция спроса и потребления нефти в силу исключительно высоких темпов экономического развития в таких странах, как Китай и Индия;
- все еще сохраняющееся в деловых кругах психологическое ожидание неизбежного повышения цен на нефть, активно подогреваемое публикациями в прессе о якобы скором и неизбежном полном истощении природных запасов нефти.

Мировой рынок нефти в целом характеризуется относительно высокой степенью концентрации и монополизации: на долю 24 крупнейших нефтяных компаний (12 добывающих и 12 перерабатывающих) в последние годы приходится около 61% мировой добычи и 45% — переработки нефти. Данный факт не случаен: гигантские по масштабам концентрации производства компании в данной области — не только историческое наследие. Немаловажно также то, что именно такие компании имеют несравненно больше возможностей для успешного осуществления необходимых крупномасштабных капиталовложений как за счет собственных средств, так и за счет привлеченного капитала. Можно утверждать, что сама специфика, в частности, поиска нефтяных месторождений, их разведки и последующей нефтедобычи требует от компаний все большего укрупнения (которое, кстати, можно наблюдать в свете активно происходивших в последнее десятилетие крупных слияний и поглощений), поскольку в противном случае такие компании не в состоянии успешно поддерживать и далее расширять свой бизнес.

Результаты сравнительного анализа показывают, что самыми низкими являются затраты на добычу относительно легкодоступных запасов нефти

Добыча природного газа по регионам и странам

Таблица 17.8

Страна	Год								Доля в мировой добыче газа, %
	1980	1985	1990	1995	2000	2003	2004	2005	
Северная Америка, в том числе:	660,9	586,7	648,8	719,6	770,4	766,3	762,8	761,7	27,5
США	557,5	475,5	513,2	534,3	551,4	549,5	542,9	544,2	19,6
Канада	74,8	84,2	108,9	158,7	183,2	180,5	182,8	179,4	6,5
Мексика	28,6	27,0	26,7	26,6	35,8	36,4	37,1	38,1	1,4
Южная и Центральная Америка, в том числе:	34,0	46,0	58,3	73,2	98,1	118,6	129,1	135,3	4,9
Аргентина	8,4	13,9	17,8	25,0	37,4	41,0	44,9	49,5	1,8
Венесуэла	14,8	17,3	22,0	27,5	27,9	29,4	28,1	28,3	1,0
Тринидад и Тобаго	2,8	4,1	5,3	6,1	14,1	24,8	27,7	33,6	1,2
Европа и СНГ, в том числе:	631,7	827,4	974,9	904,0	959,5	1 023,9	1 051,5	1 083,8	39,1
Россия	—	431,0	597,9	555,4	545,0	578,6	589,1	608,1	21,9
Великобритания	34,8	39,7	45,5	70,8	108,3	102,7	95,9	93,1	3,4
Норвегия	25,1	26,2	25,5	27,8	49,7	73,4	76,5	85,4	3,1
Нидерланды	76,6	71,5	60,6	67,0	57,3	58,8	68,8	71,3	2,6
Узбекистан	—	32,3	38,1	45,3	52,6	53,6	55,8	56,4	2,0
Туркменистан	—	77,6	81,9	30,1	43,8	55,1	54,6	57,9	2,1
Страны Ближнего Востока, в том числе:	37,5	63,6	101,3	148,9	207,7	257,7	279,9	296,7	10,7
Иран	7,1	14,6	23,2	35,3	60,2	79,0	85,5	91,2	3,3
Саудовская Аравия	9,7	18,8	33,5	42,9	49,8	61,0	64,0	67,6	2,4

Продолжение

Страна	Год								Доля в мировой добыче газа, %
	1980	1985	1990	1995	2000	2003	2004	2005	
ОАЭ	7,5	13,2	20,1	31,3	38,4	44,4	45,8	47,1	1,7
Катар	4,7	5,5	6,3	13,5	24,9	30,8	39,2	43,1	1,6
Африка, в том числе:	23,2	46,5	66,9	83,3	126,5	141,4	145,1	153,4	5,5
Алжир	14,2	34,3	49,3	58,7	84,4	82,8	82,0	83,3	3,0
Нигерия	1,7	2,6	4,0	4,8	12,5	19,2	20,6	24,4	0,9
Египет	1,8	4,1	6,8	11,0	18,3	26,0	26,8	28,9	1,0
Азия, Австралия, Океания, в том числе:	69,1	106,2	149,6	212,2	273,5	310,5	323,2	337,4	12,1
Индонезия	18,5	32,3	45,4	63,4	68,5	72,6	73,3	75,1	2,7
Малайзия	—	10,3	17,8	28,9	45,3	53,4	53,9	56,9	2,1
Австралия	11,1	13,5	20,6	29,3	32,8	33,2	35,2	36,3	1,3
Китай	13,3	12,0	14,2	17,6	27,2	34,1	40,8	44,6	1,6
Индия	1,4	4,5	12,0	19,6	26,9	30,1	29,4	30,0	1,1
Всего в мире, в том числе:	1 456,4	1 676,4	1 999,8	2 141,2	2 435,7	2 618,5	2 691,6	2 773,8	100,0
страны ОЭСР	863,7	796,1	859,6	978,4	1 079,8	1 093,0	1 098,6	1 103,4	39,8
страны бывшего СССР	406,0	599,8	760,5	659,8	674,5	723,2	741,3	768,0	27,7

Источник: BP Statistical Review of World Energy за соответствующие годы.

Таблица 17.9

Потребление природного газа в основных странах

(млрд м³)

Страна	Год								Доля от общего потребления в мире, %
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003	2004	
Страны Северной Америки, в том числе:	644,5	584,5	646,5	746,3	795,1	790,3	762,6	765,0	29,4
США	566,5	499,4	552,5	638,0	673,6	667,5	629,8	652,2	24,3
Канада	52,2	58,0	66,8	80,2	83,0	80,7	87,4	89,1	3,4
Мексика	25,8	27,1	27,2	28,1	38,5	42,1	45,4	46,2	1,8
Страны Центральной и Латинской Америки, в том числе:	35,0	46,0	58,4	73,1	94,0	98,0	109,5	110,1	4,2
Аргентина	11,5	16,0	20,3	27,0	33,2	30,3	34,6	34,8	1,3
Венесуэла	14,8	17,3	22,0	27,5	27,9	27,3	29,4	29,9	1,1
Страны Европы и СНГ, в том числе:	648,0	840,4	993,3	927,8	1 011,6	1 043,8	1 084,1	1 092,1	41,8
Россия	—	361,2	420,1	377,8	377,2	388,4	405,8	409,1	15,7
Великобритания	44,8	51,8	52,4	70,5	96,8	94,5	95,3	96,1	3,7
Германия	57,4	54,6	59,9	74,4	79,5	82,6	85,5	85,7	3,3
Украина	—	89,8	127,8	76,2	73,1	69,8	67,5	67,3	2,6
Италия	25,4	30,2	43,4	49,9	64,9	63,6	71,7	72,4	2,8
Узбекистан	—	32,9	36,8	42,4	47,1	52,4	47,2	47,1	1,8
Франция	26,2	25,8	29,3	32,9	39,7	42,8	43,8	44,1	1,7
Нидерланды	33,6	36,2	34,4	37,8	39,2	39,3	39,3	39,3	1,5

Продолжение

Страна	Год								Доля от общего потребления в мире, %
	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003	2004	
Страны Ближнего Востока, в том числе:	35,3	60,5	97,5	141,8	186,7	205,7	222,7	234,1	8,6
Иран	6,9	14,6	22,7	35,2	63,0	67,9	80,4	81,0	3,1
Саудовская Аравия	9,7	18,8	33,5	42,9	49,8	56,4	61,0	62,1	2,4
ОАЭ	4,9	10,1	16,9	24,8	31,4	39,3	37,5	37,4	1,4
Страны Африки, в том числе:	18,5	28,1	38,1	44,8	57,1	67,4	66,8	67,3	2,6
Алжир	11,4	16,0	20,3	21,0	21,8	26,3	21,4	24,1	0,8
Азия, Австралия, Океания, в том числе:	70,6	111,9	160,6	218,0	298,5	330,3	345,5	349,0	13,3
Япония	26,1	39,9	51,2	61,2	76,2	77,4	76,5	76,0	3,0
Индонезия	7,0	13,7	20,1	30,1	32,3	34,7	35,6	36,0	1,4
Китай	13,0	12,8	14,7	17,7	24,5	30,1	32,8	33,0	1,3
Индия	1,2	3,9	12,5	19,6	26,9	28,2	30,0	31,0	1,2
Малайзия	1,1	6,5	9,9	13,7	24,3	27,0	28,4	28,6	1,1
Южная Корея	—	—	3,4	10,2	21,0	26,2	26,9	27,5	1,0
Таиланд	—	3,1	5,5	10,0	20,5	25,9	26,6	26,7	1,0
Всего в мире, в том числе:	1 451,9	1 671,4	1 994,4	2 151,8	2 443,0	2 535,5	2 591,0	2 605,0	100
страны ОЭСР	915,1	891,6	1 010,7	1 189,7	1 354,4	1 372,7	1 373,0	1 384,0	52,9
страны бывшего СССР	371,3	544,1	662,9	547,0	551,9	568,7	582,7	590,0	22,5

Источник: BP Statistical Review of World Energy, 2003. June.

Рынок природного газа существенно отличается от других товарных рынков, хотя здесь можно провести некоторые аналогии с рынком электроэнергии. Характерные отличия рынка газа закономерно проистекают из его природы. Газ может быть куплен и продан подобно любому другому товару, но его транспортировка от месторождений до районов потребления в подавляющем большинстве случаев происходит через посредство естественной монополии (добывающей или газопроводной). Вполне очевидно при этом, что строительство параллельных конкурирующих трубопроводов в этом случае неэффективно.

Спрос конечных потребителей на газ для теплоснабжения в жилищно-коммунальном секторе и в некоторой степени в качестве топлива для электростанций сильно зависит от погодных условий и, как следствие, подвержен значительным сезонным колебаниям. В существенно меньшей степени это касается газа, когда он используется в качестве химического сырья.

В настоящее время благодаря достижениям научно-технического прогресса и относительно высокой стоимости альтернативных энергоносителей проблема транспортировки газа успешно решается, даже когда речь идет об освоении отдаленных, но крупных газовых месторождений. Газопроводы прокладывают по суше, в вечной мерзлоте, по дну моря. Длина их достигает многих тысяч километров, сооружаются масштабные газохранилища, успешно развивается технология очистки и сжижения газа для перевозки его морским путем, создан обширный специальный флот судов-рефрижераторов и соответствующие терминалы в портах.

Данные об экспорте и импорте природного газа представлены в табл. 17.10.

Таблица 17.10

Экспорт и импорт природного газа по основным странам в 2004 г.

(млрд м³)

Страна	Трубопроводным транспортом	Сжиженный газ	Всего
Импорт			
Страны Северной Америки:			
США	102,05	18,47	120,52
Мексика	11,04	—	11,04
Канада	8,69	—	8,69
Страны Европы:			
Германия	91,76	—	91,76
Италия	61,40	5,90	67,30
Франция	37,05	7,63	44,68
Испания	9,74	17,51	27,25
Бельгия	16,40	2,85	19,25
Турция	17,91	4,27	22,18

Продолжение

Страна	Трубопроводным транспортом	Сжиженный газ	Всего
Венгрия	10,95	—	10,95
Чехия	9,80	—	9,80
Нидерланды	13,56	—	13,56
Польша	9,10	—	9,10
Словакия	7,30	—	7,30
Австрия	7,80	—	7,80
Великобритания	11,40	—	11,40
Страны Центральной и Южной Америки:			
Чили	7,20	—	7,20
Бразилия	7,62	—	7,62
Страны Азии и Тихоокеанского региона:			
Япония	—	76,95	76,95
Южная Корея	—	29,89	29,89
Сингапур	7,75	—	7,75
Тайвань	—	9,13	9,13
Таиланд	7,50	—	7,50
Индия	—	2,63	2,63
Страны Ближнего Востока			
Иран	5,20	—	5,20
Итого импорт	502,06	177,95	680,01
Экспорт			
Страны Северной Америки:			
США	19,73	1,68	21,41
Канада	102,05	—	102,05
Страны Европы и СНГ:			
Россия	148,44	—	148,44
Норвегия	74,68	—	74,68
Нидерланды	49,20	—	49,20
Великобритания	9,8	—	9,8
Туркменистан	5,2	—	5,2
Германия	12,18	—	12,18
Дания	3,80	—	3,80
Азия, Австралия, Океания:			
Индонезия	6,15	33,49	39,64
Малайзия	1,60	27,68	29,28
Австралия	—	12,17	12,17
Мьянма	7,50	—	7,50

Продолжение

Страна	Трубопроводным транспортом	Сжиженный газ	Всего
Страны Центральной и Южной Америки:			
Аргентина	7,83	—	7,83
Боливия	7,91	—	7,91
Тринидад и Тобаго	—	13,99	13,99
Страны Ближнего Востока:			
Катар	—	24,06	24,06
Бруней	—	9,67	9,67
Оман	1,20	9,03	10,23
ОАЭ	—	7,38	7,38
Иран	3,56	—	3,56
Страны Африки:			
Алжир	35,12	25,75	60,87
Нигерия	—	12,59	12,59
Ливия	0,50	0,63	1,13
Итого экспорт	502,06	177,95	680,01

Источник: BP Statistical Review of World Energy. 2005. June.

Исторически мировой рынок природного газа сформировался из региональных рынков. Развитие средств транспортировки газа привело к интенсивному росту межрегиональных поставок. Например, газ из Алжира, вначале сжиженный, а затем и обычный, неуклонно усиливает свое присутствие в западноевропейском регионе. Сжиженный газ из этой страны поставляется также в Северную Америку. Поэтому можно сделать следующий вывод: региональные рынки газа сегодня уже не есть абсолютно автономные образования, а являются составляющими единого мирового рынка этого сырья, и внутрирегиональная торговля газом осуществляется на основе сложившейся мировой рыночной конъюнктуры. Подразделение на такие секторы предопределяет наличие нескольких ценовых уровней на этот товар (табл. 17.11).

Таблица 17.11

Динамика цен на природный газ

(дол. за 1000 м³)

Импорт в страны и регионы	Год						
	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005
В США	46	47	137	93	92	145	270
В Западную Европу	79	66	105	97	97	162	220
В Японию	102	97	165	120	115	185	250

Источники: World Energy Outlook 2002/International Energy Agency. Paris, 2002. P. 48; BP Statistical Review of World Energy за соответствующие годы.

Дальнейшей интернационализации рынка природного газа в значительной мере способствует активное международное сотрудничество капиталов — создание межнациональных компаний и международных консорциумов для совместной разработки крупномасштабных газовых месторождений, а также строительства соответствующей транспортной инфраструктуры. Как со всей очевидностью свидетельствует опыт последних десятилетий, успешное освоение газовых ресурсов в Северном море или **шельфовых** сахалинских месторождений на российском Дальнем Востоке было бы абсолютно невозможно без участия крупных капиталов и компаний нескольких стран, что изначально придает добыче газа и его последующему использованию широкий международный характер.

Будучи взаимосвязанными звеньями единого мирового рынка природного газа, отдельные газодобывающие регионы и страны тем не менее существенно различаются по степени участия во внешней торговле — от полного игнорирования внешнего рынка (Иран, Саудовская Аравия) до целенаправленной экспортной ориентации (Норвегия, Нидерланды, Алжир) и, наконец, полной зависимости от импорта газа в тех странах, где его ресурсы практически отсутствуют (Италия, Австрия, Финляндия, Турция).

Региональный рынок природного газа Северной Америки сформировался ранее других. Первоначально в основе его лежали закупки США газа, добытого в Канаде. В настоящее время он получил некоторое развитие при сохранении доминирующей роли канадских поставок. В 2004 г. из **117,06** млрд м³ общего североамериканского экспорта 98,6 млрд м³ приходилось на канадские поставки в США.

Латиноамериканский регион является наиболее оторванным от внешней торговли природным газом, хотя в последние годы и там отмечается некоторая активизация. Ближний и Средний Восток в перспективе может превратиться в крупного экспортера газа, учитывая значительные разведанные геологические запасы природного газа этого региона, в частности в Иране и Катаре.

В отличие от ближне- и средневосточного региона Африка уже является активным поставщиком природного газа, экспорт которого на внешний рынок имеет тенденцию к росту как за счет наращивания экспортного потенциала Алжира, так и за счет включения в экспортный поток природного газа, добываемого в других африканских странах. В частности, Нигерия и Ливия располагают значительными запасами природного газа и в недалекой перспективе смогут выйти на мировой рынок. Ливия уже активно осваивает технологию сжижения газа, а также подключилась к газопроводу, соединяющему Алжир с Италией. Нигерия пока еще не включилась во внешнюю торговлю газом, однако не подлежит сомне-

нию, что в условиях растущего спроса на «голубое топливо» ее запасы будут также востребованы.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе осуществляется развитая торговля сжиженным газом, основными покупателями которого являются Япония и Южная Корея, а основными поставщиками — Индонезия, Малайзия, Австралия и Бруней. В среднесрочной перспективе можно ожидать заметный рост потребления в Южной Корее, а формирующийся рынок потребления газа в Китае практически безграничен.

Наиболее активными участниками на мировом рынке природного газа являются западноевропейские страны и Россия. При этом последняя выступает как самый крупный мировой экспортер этого сырья, в то время как Западная Европа ведет активную внутри- и межрегиональную торговлю, будучи одновременно самым крупным в мире регионом — **нетто-импортером**. На начало нового века Западная Европа обеспечена собственным производством природного газа менее чем на 70% (отношение производства к потреблению) и поэтому вынуждена обращаться к внешним источникам. Возможностями покрыть потребности в газе собственным производством располагают только Норвегия, Нидерланды и Дания.

В последние годы меняются формы международных расчетов на мировом рынке газа. Постепенно за счет сокращения доли долгосрочных контрактов увеличивается доля относительно краткосрочных контрактов, что в свою очередь сопровождается заметным ростом числа стандартных контрактов. Лишь немногие компании в последние годы стремятся заключать контракты на срок более трех лет, что было столь типично для предшествующих лет. Исключением являются электростанции, которым жизненно необходимы стабильные поставки. Они, как и прежде, заключают контракты на долгосрочной основе от 5 до 10 и более лет, по возможности в сочетании с взаимными встречными продажами электроэнергии.

17.4. Основные тенденции развития мирового рынка угля

Угольная промышленность остается одной из важнейших отраслей мирового хозяйства, однако с быстрым развитием нефтяной и газовой промышленности в последней четверти XX в. она несколько утратила свое значение. Доля угля в мировом энергопотреблении постоянно снижается и к 2020 г., по прогнозам, сократится примерно до 20% против 24% в 2003—2004 гг. и более чем 25% в 1970 г. Это связано с мерами по сдерживанию широкого использования угля в последние десятилетия, поскольку он гораздо менее экологичен, чем нефть и газ, и сфера его использования все больше ограничивается топливом для теплостанций и сырьем в металлургии.

Разведанные геологические запасы и добыча угля в основных регионах и странах представлены в табл. 17.12.

Таблица 17.12

Геологические запасы и добыча угля в основных регионах и странах в 2004 г.

Страна	Запасы угля, млн т	Доля в мировых запасах угля, %	Добыча угля, млн т	Доля в мировой добыче угля, %	Обеспеченность углем, (лет)
Северная Америка, в том числе: США	254 432 246 643	28,0 27,1	1 083,3 1 008,3	19,6 18,2	235 245
Канада	6 578	0,7	66,0	1,2	100
Южная и Центральная Америка, в том числе Колумбия	19 893 6 611	2,2 0,7	68,6 55,0	1,2 1,0	290 120
Бразилия	10 113	1,1	4,4	0,1	2 298
Европа и СНГ, в том числе: Россия	287 095 157 010	31,6 17,3	1 184,0 280,0	21,4 5,1	242 561
Германия	6 739	0,7	207,7	3,8	32
Украина	34 153	3,8	80,6	1,5	424
Казахстан	31 279	3,4	86,8	1,6	360
Польша	14 000	1,5	161,2	2,9	87
Чехия	5 552	0,6	61,8	1,1	90
Турция	4 186	0,5	48,0	0,9	87
Греция	3 900	0,4	70,8	1,3	55
Африка, в том числе ЮАР	50 755 48 750	5,6 5,4	248,3 242,8	4,5 4,4	204 201
Азия, Австралия, Океания, в том числе: Китай	296 889 114 500	32,7 12,6	2 952,9 1 956,0	53,3 35,3	101 59
Индия	92 445	10,2	403,0	7,3	229
Австралия	78 500	8,5	364,5	6,6	215
Индонезия	4 968	0,5	132,4	2,4	38
Всего в мире	909 064	100	5 538,1	100	164

Источник: BP Statistical Review of World Energy. 2005. June.

Как следует из табл. 17.12, разведанные мировые геологические запасы угля чрезвычайно велики и не вызывают каких-либо опасений по его надежным поставкам, даже на самую отдаленную перспективу. Сегодня они превышают уровень мировой обеспеченности нефтью более чем в 4 раза, а газа — в 2,5 раза.

По запасам природного угля лидируют США, Россия и Китай, на которые в сумме приходится почти 57% **ero** мировых запасов. По добыче угля Китай и США уверенно сохраняют свое лидерство, Россия же занимает пятое место, уступая еще Индии и Австралии.

Широкая распространенность месторождений угля, позволяющая в большей степени полагаться на снабжение из местных источников, сильно сдерживает рост международного торгового обмена углем. Тем не менее в начале XXI в. около 12% мирового потребления угля покрывается через каналы внешней торговли (табл. 17.13 и 17.14).

Крупнейшими потребителями угля остаются США и Китай, на долю которых приходится 56% мирового потребления. Далее следуют: Индия — 7,4%, Япония — 4,3, Россия — 3,8, Германия — 3,1%. На страны ОЭСР в 2004 г. пришлось около 42% всего потребленного в мире угля. В таблице 17.14 представлены данные о мировом экспорте и импорте угля по состоянию на конец 2004 г.

На начало XXI в. ведущими экспортёрами угля являются Австралия, Китай, Индонезия, ЮАР, Россия и США, обеспечивающие почти 80% поставок угля на мировой рынок, в основном в Японию, Республику Корея, Тайвань, Германию и Великобританию.

Становление единого мирового рынка угля восходит к 60-м годам прошлого столетия, причем значение этого энергетического сырья усилилось в годы мирового нефтяного кризиса, охватившего мир в первой половине 70-х годов, когда уголь рассматривался как серьезная замена резко подорожавшей нефти.

До 1960 г. международная торговля углем имела исключительно региональный характер и происходила в основном между соседними странами. Более половины всей мировой торговли углем вплоть до последней четверти XX в. фактически происходила в рамках Европы и СССР. Германия была основным экспортёром в европейские страны ОЭСР, а СССР и Польша снабжали этим сырьем страны Восточной Европы.

Общая динамика мировых цен на уголь в первую очередь определяется уровнем экспортных цен на это сырье из США. И это вполне закономерно, поскольку именно на эту страну, располагающую огромными природными запасами высококачественного каменного угля и легкодоступными для разработки открытым способом месторождениями вблизи Атлантического побережья, приходится в последние годы более 20% мировой добычи, 22—24% потребления и порядка 6% экспорта угля на мировой рынок. Разумеется, эти цены находятся под серьезным влиянием со стороны основных потребляющих уголь отраслей в Западноевропейском регионе и Японии (табл. 17.15).

Таблица 17.13

Потребление угля в основных странах

потребление угля в основных странах

(млн т)

Страна	Год								Доля в мировом потреблении угля, %	
	1980	1985	1990	1995	1996	2000	2002	2003		2004 (оценка)
Северная Америка, в том числе: США	615,9	709,4	767,1	804,8	841,1	907,1	887,3	971,8	980,1	23,8
Канада	578,4	660,8	725,4	759,5	794,0	853,7	830,7	910,3	912,2	22,3
	33,9	44,0	36,6	37,8	38,6	44,1	46,1	49,2	49,8	1,2
Южная и Центральная Америка	15,0	23,1	25,8	27,3	29,0	29,7	26,7	28,1	29,0	0,7
Европа и СНГ, в том числе: Россия	1 252,4	1 266,5	1 179,6	864,5	840,3	777,0	759,2	790,0	801,0	20,8
Германия	—	293,4	270,9	179,1	173,6	159,0	147,8	160,0	176,0	4,3
Польша	209,4	221,4	194,4	135,9	134,9	127,4	126,9	131,0	138,0	3,4
Украина	152,4	149,9	120,3	107,6	109,8	86,4	84,6	85,1	89,0	2,4
Великобритания	—	114,8	112,2	63,2	49,8	58,2	57,5	58,2	61,9	1,5
	106,7	94,4	97,4	71,3	66,6	55,4	54,8	54,9	59,0	1,5
Страны Африки, в том числе ЮАР	71,6	107,7	119,1	128,1	134,9	134,1	135,9	143,0	146,0	3,8
	65,3	99,3	107,0	116,1	122,6	122,9	122,7	130,0	132,0	3,4
Азия, Австралия, Океания, в том числе: Китай	766,7	1 047,9	1 299,9	1 602,6	1 656,6	1 402,7	1 775,3	1 964,0	2 071,0	50,7
Индия	471,6	654,8	800,4	1 007,9	1 022,4	682,1	995,1	1 144,1	1 281,7	31,0
Япония	85,7	116,1	161,7	214,2	231,6	254,0	271,2	282,1	288,0	7,7
Австралия	86,4	110,6	114,0	129,3	132,5	148,4	158,0	159,0	163,0	4,4
Южная Корея	44,4	53,0	59,3	57,6	64,4	71,4	74,3	74,5	74,2	1,9
Тайвань	19,8	33,0	36,6	42,2	48,3	64,5	73,7	75,6	78,0	2,0
	5,7	10,7	16,8	25,7	29,1	43,4	48,8	49,1	52,0	1,4
В мире в целом, в том числе: страны ОЭСР	2 722,4	3 158,6	3 396,6	3 435,5	3 511,1	3 261,5	3 596,9	3 829,1	4 093,0	100
Страны бывшего СССР	1 462,4	1 619,9	1 636,8	1 566,8	1 616,0	1 677,2	1 674,5	1 690,2	1 375,0	44,7
	505,9	483,8	462,0	288,6	268,0	255,1	240,8	240,2	768,0	7,0

Источник: BP Statistical Review of World Energy June за соответствующие годы.

Таблица 17.14

Мировая торговля углем в 2004 г.

(млн т)

Экспорт			Импорт		
страна	экспорт	доля в мировом экспорте, %	страна	импорт	доля в мировом импорте, %
Австралия	218	28,9	Япония	183	24,3
Индонезия	107	14,2	Корея	79	10,5
Китай	87	11,5	Тайвань	60	8,0
ЮАР	66	8,7	Германия	39	5,2
Россия	65	8,6	Великобритания	36	4,8
Колумбия	52	6,9	Индия	31	4,1
США	43	5,7	Испания	24	3,2
Канада	27	3,4	Нидерланды	23	3,1
Казахстан	20	2,6	Италия	25	3,3
Польша	22	2,9	США	25	3,3
Прочие	48	6,4	Прочие	229	30,4
В мире в целом	755	100	В мире в целом	754	100

Источник: International Energy Outlook. 2004.

Таблица 17.15

Динамика цен на уголь

(дол. за 1 т)

Год	Маркерные цены в Западноевропейском регионе	Цены в США, FOB	Цены коксуемого угля в Японии, СИФ	Цены энергетического угля в Японии, СИФ
1990	43,48	33,57	60,54	50,81
1995	44,50	29,78	54,47	47,58
2000	35,98	26,99	39,69	34,58
2002	31,65	27,46	41,91	37,04
2003	31,45	27,32	42,01	36,93
2004	71,90	29,93	60,96	51,34
2005 (оценка)	100	80	134	125

Источник: BP Statistical Review of World Energy за соответствующие годы.

17.5. Основные тенденции развития мирового производства электроэнергии

Энергетика является основой развития современной экономики в любом государстве. Именно она сегодня в решающей степени обеспечивает бесперебойную работу промышленности, сельского хозяйства, транспорта, коммунальных хозяйств и т.п. Вместе с тем энергетическая отрасль неразрывно связана с другой составляющей гигантского хозяйственного комплекса ТЭК — топливной промышленностью.

Распределение производства электроэнергии по основным странам представлено в табл. 17.16.

Таблица 17.16

Выработка электроэнергии по основным странам

(тераВт/ч)

Страна	Год							Доля от ми- рового произ- водства элект- роэнер- гии, %
	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005 (оцен- ка)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Северная Америка, в том числе:	3 790	4 229	4 800	4 811	4 789	4 928	4 961	28,2
США	3 186	3 517	3 991	4 027	4 039	4 150	4 192	23,8
Канада	482	560	605	590	560	568	559	3,3
Мексика	122	153	204	194	190	210	211	1,2
Центральная и Южная Америка, в том числе	509	644	808	829	874	908	952	5,2
Бразилия	223	276	348	342	365	386	406	2,2
Страны Европы и СНГ, в том числе:	4 570	4 340	4 668	4 806	4 915	5 017	5 131	28,7
Россия	1 082	862	878	892	912	931	951	5,3
Германия	550	535	564	581	597	607	622	3,5
Франция	420	494	541	559	567	572	579	3,3
Велико- британия	320	337	377	386	395	400	408	2,3
Италия	217	241	277	284	293	300	309	1,7
Испания	152	169	225	245	262	278	295	1,6
Украина	299	194	169	173	180	181	186	1,0

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Страны Ближнего Востока	246	341	470	512	543	573	601	3,3
Страны Африки, в том числе ЮАР	325	373	433	460	486	537	568	3,1
	165	188	211	218	232	245	259	1,4
Азия, Австралия, Океания, в том числе:	2 472	3 375	4 261	4 658	5 057	5 498	5 857	31,5
Китай	621	1 007	1 368	1 602	194	2 187	2 448	12,5
Япония	843	978	1 081	1 071	1 085	1 110	1 119	6,4
Индия	285	413	548	575	597	651	676	3,7
Южная Корея	119	205	293	335	355	374	393	2,1
Австралия	156	175	213	222	229	236	243	1,4
Тайвань	90	133	185	199	209	218	228	1,3
Всего в мире, в том числе:	11 912	13 302	15 440	16 076	16 663	17 452	18 070	100
страны ОЭСР	7 587	8 488	9 633	9 790	9 873	10 141	10 282	58,1
страны бывшего СССР	1 726	1 295	1 270	1 302	1 342	1 372	1 408	7,9

Источник: BP Statistical Review of World Energy за соответствующие годы.

В целом за период с 1990 г. среднегодовые темпы прироста мирового производства электроэнергии составили около 2,8%, что практически совпадает со среднегодовыми темпами роста мировой экономики в целом. Наибольшие темпы прироста производства электроэнергии наблюдались в новых индустриальных странах Азии (в Малайзии — 10,5%, Южной Кореи — 9,9%), а также в Китае (8,9%). В странах ОЭСР в среднем темпы прироста составили около 2,3%, причем в США — 2,2%. В странах СНГ вследствие глубокого структурного кризиса в указанный период наблюдались исключительно низкие темпы прироста, а в отдельные годы — даже общее абсолютное снижение выработки электроэнергии.

Современная структура мирового производства электроэнергии включает тепловые электростанции (ТЭС), гидроэлектростанции (ГЭС), атомные электростанции (АЭС). ТЭС дают около 63% всей выработки, ГЭС — 20%, АЭС — 17%. Разумеется, в разных регионах и странах структура выработки электроэнергии может существенно различаться. В большинстве стран (в том числе в США, России, большинстве стран Европы) производство электроэнергии преимущественно сосредоточено на ТЭС,

но в Норвегии — на ГЭС, тогда как во Франции около 70% всей выработки дают АЭС.

В качестве топлива на ТЭС наибольшую долю занимает уголь (более 60% всей вырабатываемой электроэнергии, или 5992 тераВт/ч). Второй по значению вид топлива — природный газ (28%, или 2828 тераВт/ч), и третье место занимает нефть (12%, или 1168 тераВт/ч).

ГЭС сегодня повсеместно производят наиболее дешевую электроэнергию, но их сооружение требует чрезвычайно масштабных первоначальных вложений. Однако современные ГЭС позволяют производить до 7 млн кВт энергии, что вдвое превышает предельные показатели единичных мощностей действующих в настоящее время ТЭС и АЭС.

Значительный резерв для развития гидроэнергетического хозяйства имеют развивающиеся страны, на долю которых приходится более 65% гидроресурсов мира. Однако используются они пока слабо (в Африке — лишь на 5%, в Южной Америке — менее чем на 10%). Лидируют в использовании гидроэлектроэнергии США и Россия, хотя в производстве ее на душу населения первенство уверенно принадлежит Норвегии. Существенным недостатком ГЭС является сезонность работы, обусловленная соответствующими колебаниями уровня воды в реках и водоемах.

АЭС, являющиеся относительно молодым видом электростанций, имеют ряд существенных преимуществ. Они, в частности, не требуют жесткой привязки к одному источнику сырья и, соответственно, могут быть размещены практически везде, притом что новые энергоблоки имеют мощность, близкую к мощности средней ГЭС. Кроме того, коэффициент использования установленной мощности на АЭС (около 80%) значительно превышает этот показатель у аналогичных по мощности ГЭС или ТЭС.

Вместе с тем нельзя не принимать во внимание крайне серьезную опасность, связанную с АЭС при возможных форс-мажорных обстоятельствах: землетрясениях, ураганах, наводнениях и т.п. — здесь атомные энергоблоки несомненно представляют ни с чем не сравнимую потенциальную опасность широкомасштабного радиационного заражения территорий из-за возможного неконтролируемого перегрева и разрушения реактора. Кроме того, нельзя не учитывать крайне негативный психологический настрой населения и существенное падение интереса во многих странах к широкому использованию ядерной энергии после катастрофы на Чернобыльской АЭС в СССР, происшедшей 26 мая 1986 г. Именно последнее привело к тому, что так и не были до конца реализованы многие проекты строительства АЭС в США, Франции и некоторых других странах.

Все более острой и трудноразрешимой даже с чисто экономической точки зрения становится общемировая проблема утилизации и хранения отработанного ядерного топлива АЭС и атомного оборудования с истекшим сроком эксплуатации.

Электроэнергетика в силу своей природы обладает рядом **характерных** особенностей, объективно вызывающих **необходимость** сохранения преимущественно государственного управления и постоянного жесткого контроля с его стороны за безаварийным функционированием и развитием отрасли. Это обусловлено следующими основными **обстоятельствами**:

— особая важность для населения и всей экономики страны в целом надежного энергоснабжения;

— крайне высокая капиталоемкость и продолжительность сооружения соответствующих объектов, что объективно и обуславливает наличие в отрасли естественных монополий;

— крайне высокий потенциальный уровень опасности объектов электроэнергетики для населения и окружающей среды, особенно АЭС в случае возможных техногенных и прочих катастроф.

Использование альтернативных источников получения энергии пока еще не носит масштабного и повсеместного характера, однако в отдаленной перспективе вследствие дальнейшего повышения внимания к экологическим проблемам и вопросам неизбежной, рано или поздно, истощаемости природных запасов нефти и газа многие страны ставят вопросы развития новых типов электростанций, работающих на энергии солнца, ветра, морских приливов и т.п., в качестве своих приоритетных стратегических задач.

Международная торговля электроэнергией до **сих** пор еще носит региональный приграничный характер в силу специфики самой энергии: ее транспортировка возможна исключительно по соответствующим линиям электропередач. Мировая торговля электроэнергией представлена в табл. 17.17.

Таблица 17.17

Экспорт — импорт электроэнергии в 2004 г.

(тераВт/ч)

Экспорт			Импорт		
страна	экспорт	доля в мировом экспорте, %	страна	импорт	доля в мировом импорте, %
Франция	72	13,1	Италия	51	9,4
Германия	47	8,6	Германия	47	8,6
Парагвай	45	8,2	Бразилия	37	6,8
Швейцария	33	6,0	США	30	5,5
Канада	31	5,7	Швейцария	30	5,5
Чехия	26	4,7	Канада	24	4,4
США	24	4,4	Швеция	24	4,4
Россия	22	4,0	Нидерланды	21	3,9
Дания	16	2,9	Австрия	19	3,5

Продолжение

Экспорт			Импорт		
страна	экспорт	доля в мировом экспорте, %	страна	импорт	доля в мировом импорте, %
Польша	15	2,7	Бельгия	15	2,8
Прочие	217	39,6	Прочие	247	45,3
В мире в целом	548	100	В мире в целом	545	100

Источник: International Energy Outlook. 2005.

Как следует из табл. 17.17, большая часть международных поставок электроэнергии относится к Западной Европе, чему способствуют относительно небольшие территории европейских государств. Кроме того, значительные ее потоки проходят между США и Канадой, относительно большой экспорт электроэнергии осуществляется из России в страны СНГ и Финляндию. С развитием новых технологий по передаче энергии значение международной торговли электроэнергией будет несомненно возрастать.

Ключевым вопросом развития мирового топливо-энергетического комплекса остается проблема обеспеченности мировой экономики природными ресурсами топливо-энергетического сырья на долгосрочную перспективу. Серьезные опасения о скором истощении имеющихся геологических запасов топливо-энергетического сырья, и в первую очередь нефти и газа, начали высказываться еще в начале 70-х гг. прошлого столетия, что временами приводило к серьезной дестабилизации рынка и даже настоящей панике среди импортеров и производителей нефти.

Однако, если подходить к этому вопросу с позиции знаний и технических возможностей начала XXI в., можно утверждать, что такого рода опасения в значительной мере преувеличены. Более вероятным представляется, что в перспективе, по крайней мере до конца текущего столетия, устойчивого дефицита топливо-энергетического сырья на рынке вследствие абсолютного истощения природных ресурсов опасаться не следует.

В частности, по имеющимся данным, уже разведанные запасы твердого топлива — углей, горючих сланцев и торфа, — без сомнения, должны обеспечить потребности развития мировой экономики на многие столетия, а ресурсы нефти и газа хотя и менее значительны, но также вполне достаточны на, по крайней мере, ближайшие 80—90 лет. И все это на фоне весьма благоприятных перспектив быстрого развития и все более широкого использования альтернативных и нетрадиционных источников получения энергии.

Все это в полной мере относится и к нашей стране, обладающей исключительно большими запасами топливо-энергетического сырья и занимающей все более важное место на мировых рынках нефти и газа.

Основные термины и определения

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) — базовая составляющая современной мировой экономики, охватывающая все процессы добычи и переработки топлива (топливные отрасли промышленности), электроэнергетику, а также международную торговлю топливом и электроэнергией.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите базовые составляющие мирового топливо-энергетического комплекса.
2. Каковы основные тенденции развития потребления первичных энергоресурсов в мире?
3. Какие страны лидируют по разведанным природным геологическим запасам нефти, газа и угля, а также по их производству?
4. Охарактеризуйте основные этапы формирования мирового рынка нефти, начиная со второй половины XX в.
5. Назовите важнейшие тенденции развития мирового рынка газа.
6. Опишите страновую структуру мирового экспорта и импорта природного газа.
7. Назовите главные страны — производители и экспортеры природного угля на мировой рынок.
8. Каковы долгосрочные перспективы обеспеченности мировой экономики природным топливо-энергетическим сырьем?
9. Каковы основные источники выработки электроэнергии в мире?
10. Укажите важнейшие тенденции развития электроэнергетики в мире.

Литература

1. **Ергин Д.** Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги, власть. М.: Деново, 2001.
2. **Ершов Ю.А.** Сырье, топливо и политика. М.: Международные отношения, 1975.
3. **Кудин Ю.С.** Экономические проблемы развития топливо-энергетического комплекса Российской Федерации. М.: Олита, 1996.
4. **Миронов Н.В.** Международная энергетическая безопасность. М.: МГИМО, 2003.
5. **Поляков В.В.** Грозит ли мировой экономике хронический дефицит и скорое абсолютное истощение минерально-сырьевых ресурсов в XXI в.? // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 1.
6. **Рачков Б.В.** Нефть и мировая политика. М., 1972.
7. **Хартуков Е.М., Баграмян И.С.** Особенности развития, изучения и исследования конъюнктуры мирового рынка природного газа. М.: МГИМО, 1984.
8. World Energy Outlook. 2000—2005.
9. British Petroleum Statistical Review of World Energy. 2000—2005.
10. OPEC Annual Bulletin. 2000—2005.
11. Center of global Energy Studies «GLOBAL OIL REPORT». 2000—2005.
12. Oil and Gas Journal. 2000—2005.

ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Глава 18

Согласно промышленной классификации к химическому комплексу относятся группы производств следующих продуктов: неорганические и органические химикаты, полимерные материалы (пластмассы и синтетические смолы, химические волокна, синтетический каучук), фармацевтические препараты, синтетические моющие и очищающие средства, сельскохозяйственные препараты (минеральные удобрения и средства защиты растений), лаки и краски, клеи, взрывчатые вещества, кино- и фотоматериалы. Ассортимент производимой в отрасли продукции превышает 100 тыс. наименований, из которых около 4% ежегодно совершенствуется и обновляется.

17.1. Роль и место химического комплекса в мировой экономике

Рост объемов и расширение сфер применения химических материалов и технологии служат основой инновационного обновления материально-технической базы производства в целом, дают колоссальный ресурсосберегающий эффект, без которого даже теоретически невозможно представить развитие современной экономики.

Потребление полимеров позволило снизить остроту проблемы ограниченности сырьевых ресурсов, открыло возможность реализации принципиально новых технических и конструкционных решений, радикально изменив структуру и динамику материалопотребления. Всего за 45 лет (с 1960 по 2005 г.), ничтожный в истории экономического развития период, потребление пластмасс возросло почти в 40 раз, химических волокон и синтетического каучука — в 10—15 раз, тогда как натуральных сырьевых материалов — металлов, натуральных волокон и натурального каучука — всего в 2—3 раза. В балансе потребления основных конструкционных материалов в экономике ведущих стран в этот период доля пластмасс, конкурирующих с металлами, возросла с 1—3 до 20—30%. Таким же образом (с 1 до 30%) изменилась суммарная доля синтетических сырьевых материалов в совокупном потреблении основных видов сырья.

Интенсификация сельского хозяйства, повышение урожайности сельскохозяйственных культур невозможны без использования постоянно обновляющихся минеральных удобрений, пестицидов, гербицидов, новых сортов растений, выращенных с применением генной инженерии. Фар-

мацевтическая промышленность полностью базируется на применении химических веществ и химической технологии. Результат научно-технических прорывов последних лет — межотраслевые технологии, преобразующие материю на молекулярном и надмолекулярном уровне, — биотехнология и нанотехнология, по существу, являются сверхвысоко-технологичными химическими процессами.

Со второй половины XX в. химическая индустрия развитых стран прошла путь от экстенсивного и динамичного развития базовых крупнотоннажных нефтехимических производств, через технологическое обновление и глубокую структурную перестройку к ресурсосберегающему наукоемкому этапу развития со сравнительно низкими темпами роста, свойственными современной постиндустриальной экономике. Среднегодовые темпы прироста производства в отрасли сокращались соответственно с **8—10% (1950—1970 гг.)** до **4—5% (1970—1990 гг.)** и **2,5—3,5% (1990—2005 гг.)** (табл. 18.1). Несмотря на снижение, темпы прироста производства в отрасли неизменно опережали соответствующий показатель по промышленности в целом в **1,5—2** раза. В результате доля химии в обрабатывающей промышленности развитых стран возросла с середины XX в. до настоящего времени по условно-чистой продукции с **8—9** до **12—15%**, по стоимости основного капитала — с **9—13** до **11—16%** соответственно.

Таблица 18.1
Динамика развития химической промышленности*
(%)

Страна	1971— 1980 гг.	1981— 1990 гг.	1991— 2000 гг.	2001— 2005 гг.
Во всем мире	4,6	3,7	3,2	3,1
США	5,1	3,5	3,2	3,0
Германия	3,5	3,4	3,2	2,8
Япония	5,6	3,9	3,7	3,5
Великобритания	4,5	3,0	3,4	2,6
Франция	4,9	3,0	3,2	2,7
Италия	5,8	3,0	2,7	2,3

* Среднегодовые темпы роста.

Источники: рассчитано по Chemical and Engineering News. 1955—2005; Chemical Week. 1955—2005; Facts and Figures. The European Chemical Industry in a Perspective. 1996, 1998, 1999.

При определенной специфике, связанной с различием ресурсной базы, национальной стратегии развития и темпов научно-технического прогресса, в развитых странах сформировалась сравнительно устойчивая структура

химической индустрии с преобладанием доли органических химикатов (**12—15%**), фармацевтических препаратов (**14—18%**), пластмасс (**10—12%**), химических волокон (**6—10%**).

18.2. Инновационная деятельность и научно-технический прогресс

Основой динамичного бизнеса в отрасли служила активная научно-исследовательская и инновационная деятельность. В среднем по отрасли в экономически развитых странах расходы на НИОКР составляют **3—5%** стоимости отгрузок, что почти вдвое превышает аналогичные показатели в промышленности в целом. Химические компании США, к примеру, ежегодно выделяют на научные исследования **13** млрд дол. — сумму почти равную производственным капиталовложениям (**15—17** млрд дол.). Каждый восьмой патент в стране, по данным Патентного офиса, выдается в области химии. Государство стимулирует инновационную деятельность, освобождая от налогов четверть расходов на НИОКР, внедрение новых технологий, подготовку кадров, маркетинг, приобретение ноу-хау и патентов. В Японии компании лишь двух отраслей — химии и радиоэлектроники — освобождаются от уплаты налогов на четыре года со дня основания. Химические компании на протяжении многих лет проводят политику интенсивного обновления средств производства, направляя на эти цели от 60 до 70% капиталовложений.

По мере диверсификации производства и исчерпания возможности повышения прибыльности бизнеса на основе факторов, присущих индустриальному этапу развития, в отрасли сформировался новый вектор научно-технического развития, общее направление которого в ближайшие десятилетия — внедрение системных технологий (system technologies), позволяющих освоить новые технологические принципы, радикально меняющие не только структуру производства, но и масштабы и структуру ресурсопотребления в отрасли. В их числе следует назвать:

- конверсию природного газа в жидкие сырьевые углеводороды для расширения сырьевых ресурсов производства крупнотоннажных базовых производств;
- новые биохимические и физические методы катализа (лазерные, мембранные, электрохимические);
- компьютерное моделирование как альтернатива приборным и экспериментальным исследованиям;
- синтез объектов надмолекулярных размеров (**наноматериалов**), свойства которых изменяются и зависят от массы частиц.

Цель планируемого технологического обновления — утверждение концепции «устойчивого развития и ответственной заботы», отвечающей не только экономическим интересам бизнеса, экологическим и социальным нуждам общества, но учитывающей интересы будущих поколений.

18.3. Региональная структура производства

В региональном распределении химического производства основное место принадлежит шести крупнейшим странам: США, Японии, Германии, Великобритании, Франции и Италии (табл. 18.2).

Неоспоримое превосходство США по масштабам развития химической индустрии определяется как благоприятными природными предпосылками, так и традиционной государственной поддержкой отрасли. Страна располагает практически всеми видами горнохимического сырья, крупными запасами нефти и природного газа, емким внутренним рынком.

Таблица 18.2

Региональная структура химического производства

Страна	Год		
	1990	2000	2010 (прогноз)
Всего в мире	100	100	100
США	29	28	27
Канада	3	3	2
Германия	10	9	9
Великобритания	6	6	6
Франция	6	6	6
Италия	5	5	4
Прочие страны Западной Европы	10	9	7
Япония	12	12	10
Австралия, ЮАР	2	2	2
Китай, КНР	2	6	11
Другие развивающиеся страны*	13	12	13
Россия	2	2	4

* Тайвань, Сингапур, Индия, Аргентина, Бразилия.

Источники: НТП и структурные сдвиги в экономике капиталистических стран. М.: Наука, 1985. С. 116; Вестник химической промышленности. Вып. 4. 2003. С. 47.

Большая часть ведущих американских компаний относится к транснациональным корпорациям, владеющим за пределами страны значительными производственными активами и способными сконцентрировать значительную долю мирового рынка. Приток капитала в отраслевой бизнес стимулировался целенаправленным государственным законодательством — опережающим снижением сроков обновления основного капитала (в 1962 г.

нормативные сроки амортизации машин и оборудования в отрасли — 13 лет и пять лет в настоящее время).

Химическая промышленность Японии, ориентированная преимущественно на внутренний рынок, вышла на второе место в мире по масштабам производства благодаря исключительно высоким темпам роста производства в **50—70-е** годы. Развитие отрасли, как и всей экономики **страны**, было обусловлено активным заимствованием иностранного научно-технического и производственного опыта путем закупки патентов, лицензий, необходимого оборудования, высоким уровнем организации и управления бизнесом.

Химическая промышленность западноевропейских стран, по сути, представляет собой единый интегрированный комплекс, конкурирующий с компаниями США и Японии. Крупнейшим продуцентом химической продукции в регионе является Германия, в **1,5—2** раза превосходящая по масштабам производства каждую из других стран ЕС.

В последнее десятилетие настоящий рывок в химическом производстве совершили две развивающиеся страны: Китай и Республика Корея. Уже в конце 90-х годов по уровню производства минеральных удобрений КНР сравнялась с США, вышла на второе место в мире по выработке химических волокон, по объемам производства синтетических смол и пластических масс уступала только США, Японии, Германии и Республике Корея. В ближайшие **5—10** лет вероятен значительный рост конкурентоспособности китайских компаний, занимающихся производством товаров тонкой химии — красителей, сельскохозяйственных химикатов, фармацевтических препаратов, душистых веществ, относящихся к категории высокотехнологичных. Уже в настоящее время в стране насчитывается около **1000** эффективно работающих фирм, производящих товары тонкой химии. По мнению специалистов, недалеко то время, когда они начнут скупать соответствующие активы в Европе и США, стремясь выйти на рынки этих стран.

Республика Корея по объемам выпуска на душу населения химических волокон и синтетического каучука превзошла или достигла соответствующих уровней производства в таких странах, как Германия, Франция, Великобритания и Италия. Рост ВВП в стране поддерживается в основном за счет активного экспорта, и в этом отношении химия играет одну из ведущих ролей: доля нефтехимической продукции в общем экспорте возросла с 4% в 1995 г. до 6,3% в 2003 г.

В последние годы Китай, Япония и Республика Корея проявляют несомненный интерес к стратегическому региональному партнерству. На саммите в октябре 2003 г. страны договорились об усилении экономического сотрудничества с ориентацией на создание зоны свободной торговли, которая со временем могла бы на равных конкурировать с ЕС или североамериканской зоной свободной торговли. Одно из главных мест в этом сотрудничестве будет отведено химической и нефтехимической про-

мышленности. Так, Китай, испытывающий все **возрастающую** потребность в синтетических смолах, пластмассах и промежуточных продуктах нефтехимии, закупает в Корею эти химикаты ежегодно на сумму около **160** млн дол. (35% корейского экспорта в страну).

18.4. Региональная специализация производства

Во второй половине XX в. в отрасли сложилась определенная региональная специализация: США, Япония и Западная Европа сосредоточили в своих руках производство высокотехнологичной продукции специального назначения (конструкционных и функциональных синтетических сырьевых материалов нового поколения, композитов, фармацевтических препаратов, красителей, средств защиты растений).

Основная часть базовых крупнотоннажных **материалоемких** и экологически опасных производств переместилась в развивающиеся страны, располагающие значительными и сравнительно более дешевыми материальными и трудовыми ресурсами. В сочетании с мягким экологическим законодательством названные причины обеспечили продукции развивающихся стран существенное ценовое преимущество на международном рынке. Так, цена этилена из **нафты** составила: в **США** — 250 дол./т, в Западной Европе — 350 дол./т, в странах Юго-Восточной Азии — 150 дол./т, т.е. соответственно в 1,7 и 2,3 раза ниже. По прогнозам, эта разница в ближайшие 10 лет существенно не изменится.

Среди развивающихся стран, в зависимости от уровня обеспеченности и географического распределения природных ресурсов, также прослеживается тенденция к специализации. В регионах, располагающих значительными запасами природного газа, — на Ближнем Востоке (Саудовская Аравия, Оман, Кувейт), в Юго-Восточной Азии (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, Индонезия, Малайзия) и Латинской Америке (Венесуэла, Аргентина) — активно развивается нефтехимическое производство. В Марокко, Тринидаде и КНР, располагающих крупными запасами **фосфоритов**, — производство удобрений.

Региональное перераспределение и специализация химического производства — одно из конкретных проявлений **глобализации**. Химические и нефтехимические концерны развитых стран, размещая капитал за рубежом, получают доступ к источникам нефтегазового и минерального сырья, возможность снизить издержки производства и переключить финансовые, капитальные и интеллектуальные ресурсы на разработку и производство дорогостоящей, наукоемкой и чрезвычайно диверсифицированной малотоннажной продукции. Развивающиеся страны, используя эффективную западную технологию, получают возможность проводить активную индустриализацию экономики, создавать современную промышленную инфраструктуру, снизить безработицу и поднять жизненный уровень жизни населения.

Однако следует учитывать, что процесс региональной специализации имеет свои ограничения, поскольку первичные переделы являются фундаментом отраслевого производства, и для гарантии экономической безопасности в структуре химической промышленности экономически развитых стран в перспективе им будет оставлено определенное место.

18.5. Реструктуризация производства

Одно из основных последствий глобализации — возникновение новых задач корпоративного развития и механизмов повышения конкурентоспособности. Расширявшаяся возможность выбора поставщиков и потребителей вызвала необходимость реструктуризации активов отрасли как наиболее эффективного способа ограничения и защиты конкурентного пространства, внутрифирменного и межотраслевого перераспределения ресурсов в зависимости от ситуации на мировом и национальном рынках.

Первый шаг в этом направлении — ликвидация избыточных и непрофильных активов в производстве базовых химикатов с последующей консолидацией ресурсов по горизонтали на внутри- и межфирменном уровне и путем вертикальной интеграции производства на международном уровне, создания предприятий с различным национальным капиталом. Особенности реструктуризации активов в этом секторе химической промышленности в том, что в течение последних 20 лет объединение проходило в одной или смежных отраслях, практически без диверсификации производства. Основные корпоративные задачи, которые химические компании решали таким образом: сокращение числа конкурентов, расширение доли контролируемого рынка, концентрация производства базовых химикатов в руках ограниченного числа крупных компаний.

Важные шаги в этом направлении были сделаны в США, Японии и Германии. Еще в 80-е годы там было проведено значительное сокращение мощностей по выпуску этилена (на **20—40%**), полиэтилена (на **25—40%**), аммиака (на **20—30%**), поливинилхлорида (на **20—30%**). К этому времени технологическая эффективность и единичные мощности производства практически всех базовых продуктов приблизились к оптимуму и исторически первоначальный источник повышения конкурентоспособности — снижение издержек за счет роста масштабов производства — получил новый импульс. В отрасли прошла волна слияний и поглощений, обмена предприятиями как на страновом, так и на транснациональном уровне, крупнейшими из которых явились слияние двух американских фирм **«Дюкемикал»** и **«Юнион Карбайд»** (сумма сделки 12 млрд дол.), приобретение американской компанией **«Монсанто»** фармацевтического концерна **«Американ хоум продактс»** (34 млрд дол.), поглощение французской компанией **«Рон-Пуленк»** немецкой фирмы **«Хёхст»** (21,9 млрд дол.). Государство контролирует проведение подобных сделок, выдвигая условие, чтобы доля на рынках конкретных химических продуктов, за исключением особо оговариваемых случаев, не превышала **30—35%**.

Иной подход к повышению конкурентоспособности на рынках узкоспециализированных продуктов, производство которых основано на результатах дорогостоящих НИОКР и защищено патентами. Здесь получили распространение неимущественные, неакционерные формы межфирменного сотрудничества на научной и информационной стадии, когда компании, сохраняя юридическую самостоятельность, в сфере общих интересов подчиняются совместно выбранному руководству, координируют разработку взаимодополняющих технологий, обмениваются патентами и ноу-хау. Подобная тактика «уклонения» от конкуренции на наиболее рискованной стадии разработки нововведений позволяет компаниям сократить расходы и время, избежать дублирования НИОКР, сосредоточить ресурсы на производстве и продвижении новой продукции на рынок, где каждая из них уже действует самостоятельно. В интересах стимулирования НТП подобное партнерство поддерживается государственными мерами, в частности выводом научно-технической кооперации из-под действия антимонопольного законодательства.

Рассматривая зарубежный опыт поддержания конкурентоспособности химической продукции, следует отметить, что, несмотря на либерализацию общих условий экономической деятельности, в развитых странах разработана действенная система государственной защиты национальных интересов на внешнем и на внутреннем рынке, основанная на использовании как инструментов финансового характера — финансирование экспорта через целевые фонды, государственные гарантии и страхование предоставляемых иностранным покупателям фирменных или банковских кредитов, так и прямого административного вмешательства — квотирование экспорта в случае дефицита товара внутри страны или высоких таможенных тарифов и импортных налогов во избежание его перепроизводства.

18.6. Перелив предпринимательского капитала

Реструктуризация, региональное перемещение производственных мощностей сопровождались активным международным переливом предпринимательского капитала. На долю химии приходится около 8% ежегодных общих прямых иностранных инвестиций в мире — 230 млрд дол., 60% из которых, несмотря на чрезвычайно острую конкуренцию, приходится на развитые страны. Хорошо подготовленная базовая инфраструктура, управленческий персонал, отлаженная система сбыта — основные причины подобной региональной направленности инвестиций.

Крупнейшим игроком на отраслевом рынке предпринимательского капитала являются США, чьи зарубежные инвестиции оцениваются в 7—8 млрд дол. в год и направляются преимущественно в Германию, Великобританию, Францию. Однако суммарный импорт отраслевых иностранных инвестиций в США (13—15 млрд дол. в год), основная часть которых поступает из западноевропейских стран и Японии, существенно

превышает экспорт. Удельный вес продукции американских предприятий, подчиненных зарубежным компаниям, достиг в настоящее время 18—20% общей стоимости по сравнению с 8% в середине 80-х годов. Таким образом, путем строительства новых, расширения и реконструкции приобретенных химических предприятий эти страны постепенно укрепляют и выравнивают свои позиции не только на емком американском, но и на мировом рынке химической продукции.

Вкладывать средства в развивающиеся регионы инвесторы предпочитают лишь в том случае, если, по их оценкам, укрепление позиций в ценовой конкуренции за счет использования относительно дешевых производственных ресурсов, достаточно широкого спроса на местном рынке и возможности эффективных поставок в третьи страны дадут прибыль, достаточную для того, чтобы перекрыть совокупные издержки производства, в том числе на создание инфраструктуры и развитие менеджмента, и риски, связанные с необходимостью интегрировать различные национальные интересы и культурные традиции.

На темпы и эффективность перелива капитала и трансформацию организационной структуры отрасли все более значительное влияние оказывает консолидация финансовых ресурсов за счет слияний и поглощений, наиболее характерная для транснациональных компаний с объемом продаж около 10 млрд дол. в год, получающих за счет подобных транзакций основу конкурентного и инновационного развития и значительные положительные синергетические эффекты на международных рынках. В 2006 г., по предварительным оценкам, состоится 98 сделок такого рода общей стоимостью 37,5 млрд дол. (в 1996 г. было заключено 55 сделок общей стоимостью 27 млрд дол.).

18.7. Организационная структура

Характер ресурсопотребления, технологические особенности, прежде всего высокая капиталоемкость и многостадийность производства, определили олигополистическую организационную структуру химической промышленности. Главенствующую роль играют крупные компании, на долю которых приходится 3—5% общего количества химических фирм и 60—70% производимой в мире продукции. Средние компании, удельный вес которых колеблется в пределах 20—25%, производят 15—20% продукции отрасли. Мелкие фирмы с числом занятых менее 50 человек, составляющие 75—80% от общего числа, вырабатывают около 10% объема химической продукции.

Основной организационной формой крупных химических компаний является диверсифицированный межотраслевой концерн, который наряду с комплексом химических производств, образующих его ядро, включает ряд смежных или даже относящихся к другим отраслям предприятий. Обычно доля химической продукции в общем выпуске продукции колеблется от 20 до 90%. У нефтяных концернов, вырабатывающих первичные

нефтехимика™ как **сопутствующую продукцию**, доля **последних** ниже — 8—20%. **Выпуская широкую номенклатуру химических продуктов** концерны, как правило, **специализируются** на нескольких **профилирующих группах химикатов**, **удельный вес** каждой из **которых колеблется** в пределах 15—30% общего оборота.

Средние и мелкие химические **компании**, оставаясь юридически **самостоятельными** в отношении сбыта **продукции**, **закупок** сырья приобретения **патентов и ноу-хау**, следуют в русле **политики** крупных концернов, ведущих операции в **международных масштабах** и **руководству**ющихся в своей деятельности задачами глобальной **стратегии**. Количество средних и мелких фирм, находящихся в сфере **деятельности** крупных концернов порой исчисляются **тысячами**. Например, с концерном «Дюпон» (США) поддерживают деловую связь 60 тыс. **средних и мелких** фирм с концерном «Байер» (Германия) — 40 тыс. Многие из них **находятся** вне стран базирования фирм-патронов.

Особенно **активно** международное **сотрудничество** концернов с мелкими инновационными компаниями, **занимающимися фундаментальными** исследованиями с высоким производственным потенциалом и **интересованными** в **последующей** передаче их **результатов** в прикладной сектор. Такой подход позволяет **концернам одновременно** проводить несколько инновационных **программ**, сочетая **преимущества** крупных финансовых **возможностей**, мощной **производственной базы**, налаженной системы информационного, сбытового и **послепродажного** сервиса с **достоинствами** мелкого бизнеса: высокой динамичностью, ориентацией на радикальные новации, личной **материальной заинтересованностью** в конечном результате.

18.8. Внешняя торговля химической продукцией

Широчайший ассортимент продукции, **неравномерность** регионального распределения сырья и производства **делают** объективно необходимым активный **международный** обмен и **рост** внешнеторгового **оборота** в отрасли. Производство химикатов в мире в 1960—2000 гг. возросло в 20 раз, а их мировой экспорт — почти в 73 раза. **Удельный вес** химической продукции в **промышленном** экспорте развитых стран колеблется в пределах 10—15%.

В мировом **экспорте** так же, как и в производстве химической продукции, **наглядно** прослеживается тенденция снижения удельного веса ведущих экономически **развитых** государств (табл. 18.3) и **даже превращения некоторых** из них из **нетто-экспортеров** в **нетто-импортеров** отдельных видов **химической продукции**. Например, страны Западной **Европы** с начала 80-х годов **превратились** в **нетто-импортеров** карбамида (поставщики — Россия, Беларусь, страны **Центральной Азии**, **Алжир** и **Египет**), США — в **нетто-импортер** аммиака (поставщики — Мексика, **Тринидад** и **Тобаго**, Канада) и **карбамида** (поставщики — Россия, Бела-

русь, страны Ближнего Востока). Торговое сальдо между тремя центрами мировой экономики — США, страны ЕС, Япония — практически сбалансировано, и превышение экспорта над импортом образуется за счет других партнеров.

Таблица 18.3

Внешняя торговля химической продукцией

(млрд дол.)

Страна	Год			
	1970	1980	1990	2005
Экспорт				
Всего в мире	22,1	140,7	304,6	545,0
США	4,5	24,5	40,6	72,0
Германия	4,9	27,5	52,2	61,3
Япония	1,7	9,1	17,0	26,8
Великобритания	2,3	14,2	24,4	33,2
Франция	2,0	15,3	29,2	37,8
Италия	1,2	6,6	11,4	18,4
Доля шести стран в мировом экспорте, %	75,1	69,1	57,4	45,8
Китай	—	1,2	3,7	9,7
Корея	—	0,8	2,5	10,8
Россия	—	—	3,3	5,1
Импорт				
США	1,6	10,7	24,5	62,7
Германия	2,3	15,4	32,0*	40,1*
Япония	1,1	6,6	15,4	21,1
Великобритания	1,5	9,1	19,9	26,9
Франция	1,8	14,0	25,7	30,8
Италия	1,4	9,5	17,9	25,9
Итого по шести странам	9,7	65,3	135,4	207,5
Китай	—	2,2	6,6	10,3
Корея	—	1,8	7,4	11,9
Россия	—	—	8,9	2,6

* Данные включают продукцию бывшей ГДР.

Источник: Химический комплекс России (этапы развития, направления структурной перестройки). М., 2002. С. 36—40; Chemical Industry, Chemical Week за соответствующие годы.

Стоимостные показатели экспорта и импорта Китая и Республики Корея на **2—3** порядка ниже, чем в странах с рыночной экономикой. Хотя в обеих странах сохраняется отрицательный торговый баланс, благодаря высоким темпам роста национального производства превышение импорта над экспортом за последнее десятилетие сократилось в Китае в 3 раза, в Республике Корея — в 8 раз.

В перспективе ожидается рост мирового спроса на химическую продукцию (в **2005—2010** гг. в среднем на **3,4—3,8%** в год). Прогноз сделан исходя из ожидания опережающих темпов роста ВВП в развивающихся странах, а также учета результатов преобразований в государствах Центральной и Восточной Европы. Это дает основание предполагать, что и внешнеторговый оборот в отрасли будет расти, а его сальдо смещаться в названные регионы.

18.9. Химический комплекс России

Доля химической индустрии в общем объеме промышленного производства России колеблется в пределах **8—9%**. На предприятиях отрасли сосредоточено 8% основных фондов (пятое место после машиностроения, топливной промышленности, энергетики и металлургии), обеспечивающих 6% стоимости промышленного экспорта и 7% налоговых поступлений в бюджет. Вхождение отрасли в рыночные условия оказалось болезненно сложным: спад производства в **1990—2003** гг. (более 50%) оказался глубже, чем в обрабатывающей промышленности (45%) и промышленности в целом (43%). Из причин, поставивших отрасль в столь трудное положение, необходимо выделить помимо сокращения внутреннего спроса износ оборудования (60%), разрыв присущих отраслевой технологии вертикально интегрированных цепочек, сырьевую модель развития.

На первых этапах приватизации (**1992—1996** гг.) технологически **связанные** предприятия превращались в самостоятельные акционерные общества, и единый производственный комплекс практически перестал существовать. Инициаторами последующего создания новой корпоративной структуры химической промышленности (**1996—1998** гг.) выступили собственники основного сырья — нефти и газа, сделавшие ставку на дающие быстрые ликвидные результаты экспортные первичные переделы. В результате отечественная химическая промышленность в 1993 г. превратилась в нетто-экспортера с постоянно растущим положительным сальдо внешнеторгового оборота.

Основой отраслевого производства и экспорта стали минеральные удобрения (35% стоимости отраслевого экспорта), полупродукты нефтехимии (**14%**), пластмассы и синтетические смолы общего назначения (**10%**), синтетические **каучуки** (7%). При этом на внутреннем рынке растет дефицит химикатов, и отечественные потребители вынуждены все в большей степени ориентироваться на импорт, особенно если речь идет о **прогрес-**

сивных материалах. После пятикратного сокращения импорта в **1990—1993** гг. (с 8,9 до 1,7 млрд дол.) к 2000 г. его стоимость возросла в 1,5 раза (2,6 млрд **дол.**). Главными торговыми партнерами российских химических компаний являются страны дальнего зарубежья: Китай, Финляндия, Швейцария и США — основные покупатели, Германия, США, Финляндия, Великобритания и Китай — крупнейшие поставщики.

Преодолению сырьевой ориентации российской химической промышленности и ее конкурентоспособность на мировом рынке в значительной мере сдерживает раздробленность и низкий уровень консолидации активов и, как следствие, недостаток финансовых ресурсов, необходимых для поддержания рентабельности производства. Несмотря на то что в конце **XX** в. сформировались первые крупные холдинги — СИБУР, **«Лукойл-Нефтехим»**, **«Еврохим»**, **«ФосАгро»**, — в отрасли остается множество мелких, средних и достаточно крупных предприятий, контролируемых менеджментом или властями регионов (Татарстан, Башкортостан). Лидерами новой волны консолидации, наметившейся в настоящее время, являются конкурирующие между собой стратегические инвесторы — компании **«Конструктивное бюро»** и Synttech, располагающие значительными запасами сырья и планирующие развитие высоких химических переделов.

Снижению нежелательной для национальной безопасности страны зависимости от импорта высокотехнологичной химической продукции должна способствовать и целенаправленная государственная поддержка, включающая, помимо четко выверенных по всей номенклатуре продукции протекционистских мер, прямое или косвенное государственное инвестирование в третичные переделы и производства, сохранение которых является существенным элементом экономической безопасности страны.

Основные термины и определения

Базовые химические продукты — крупнотоннажные органические и неорганические продукты, использующиеся в качестве сырья и полупродуктов как в самой химии, так и в других отраслях-потребителях.

Специхимикаты — средне- и малотоннажные продукты конечного спроса, имеющие заданные свойства, вырабатываемые с учетом спроса и интересов конкретного потребителя.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте роль и основные черты развития химической промышленности развитых стран.
2. В чем состоит перспективная концепция развития отрасли?
3. Международное разделение труда и специализация как проявление глобализации химического производства: какова их взаимосвязь?
4. Каковы цели и методы реструктуризации химической промышленности?

5. Какие тенденции наблюдаются во внешней торговле химической продукцией?
6. Каковы перспективы и проблемы развития химической промышленности России?

Литература

1. Васильев М.Г. Химический комплекс России (этапы развития, состояние, направления структурной перестройки). М., 2002.
2. НТП и структурные сдвиги в экономике капиталистических стран. М.: Наука, 1985.
3. Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. М., 2000—2003.
4. Россия и мир: 2006. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. М.: Фонд перспективных исследований и инициатив, 2006.
5. Chemical and Engineering News. 1990—2004.
6. Chemical Week. 1996—2004.
7. The Chemical Industry in 1992, 1996—1998, 2000//Annual Reviews, Geneva 1993, 1997, 1999, 2001, 2004.
8. Refining and Petrochemicals in Russia and the cis countries. 9th annual Roundtable Organised by: the World Refining Association. Madrid, 2005.

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Глава 19

На протяжении всей истории цивилизации металлы являлись универсальным предметом труда, вещественной основой всех орудий труда и транспортных средств, а также конструкционным материалом для зданий, сооружений и передаточных устройств. В отличие от других видов материальных ресурсов (например, топлива, электроэнергии, некоторых химикатов), которые потребляются одноразово в момент их использования, металлы после соответствующей обработки превращаются в материальные элементы основных фондов и продолжают в большинстве случаев эксплуатироваться в их составе.

Современное металлургическое производство, основными подразделениями которого являются *черная и цветная металлургия*, — это комплексная отрасль промышленности, к важнейшим особенностям которой относятся многопрофильность и цикличность технологических процессов, наличие многих переделов, высокая **ресурсо-** и капиталоемкость и интенсивное воздействие на окружающую среду. Металлургические предприятия представляют собой крупные производственные комплексы, в которых сырье (первичное и вторичное) в процессе многих переделов с использованием сложной технологии и оборудования перерабатывается в разнообразную *металлопродукцию*, реализуемую на рынке. В состав современных металлургических комбинатов нередко входят также горнодобывающие, горнообогатительные и коксохимические предприятия, а также целый спектр сопряженных и вспомогательных служб. Годовая мощность крупнейших комбинатов достигает 10 млн т и более стали и 1 млн т алюминия, на них заняты десятки тысяч человек.

Металлургия в структуре современной экономики занимает промежуточное положение между добывающими отраслями первичной сферы, большая часть продукции которых идет на производственное потребление в других отраслях, и отраслями, реализующими свою продукцию в сфере конечного потребления. Продукция металлургического комплекса является главным ресурсом реализации инвестиционных проектов и играет важнейшую роль в развитии инвестиционных процессов. При этом в результате структурных изменений металлургия превратилась в отрасль промышленности, экономические интересы которой полностью подчинены требованиям секторов потребления, и поэтому экономическая ситуация в черной и цветной металлургии непосредственно зависит от циклических колебаний динамики отраслей, работающих на конечный спрос.

19.1. Черная металлургия

Черные металлы (главным образом сталь и чугун) в общей структуре материальных затрат занимают особое место в связи с огромными масштабами и универсальностью их применения, а также трудоемкостью дальнейшей обработки. Поэтому, несмотря на расширение производства и применения пластмасс и цветных металлов, *черные металлы остаются основным конструкционным материалом* и, по-видимому, сохраняют свое значение в обозримой перспективе (табл. 19.1).

В первой половине XX в. производство стали определялось ростом потребностей экономики и сопровождалось экстенсивным наращиванием производственных мощностей и выпуска продукции. Подсчитано, что за 4000 лет развития металлургии в мире было произведено более 11 млрд т черных металлов. Из этого количества более 80% приходится на первые 70 лет XX в. Например, за 1900—2000 гг., по данным Международного института чугуна и стали (International Iron and Steel Institute, *IISI*), мировое производство стали возросло с 28 млн почти до 830 млн т. В послевоенный период металлургия занимала ведущие позиции в процессе восстановления и развития мирового хозяйства. Только за 1950—1970 гг. мировая выплавка стали возросла в три с лишним раза со среднегодовым приростом около 5,9% (табл. 18.2). В США этот показатель вырос в 1,6 раза, в Германии — в 4, в Италии — в 8,8, во Франции — в 2,9, в Японии — почти в 25 раз.

Таблица 19.1

Баланс потребления основных конструкционных материалов
в экономике ведущих стран

(% к итогу по массе)

Страна	Год			
	1980	1995	2000	2015 (прогноз)
Черные металлы*				
США	91,1	88,3	85,3	82,7
Япония	93,6	90,4	89,8	88,1
Германия	94,5	88,1	85,9	84,0
Алюминий				
США	2,5	4,9	5,6	6,1
Япония	0,9	3,1	3,5	3,8
Германия	1,8	4,6	4,4	4,7
Медь, цинк, свинец				
США	3,2	3,8	4,2	4,2
Япония	5,0	3,1	3,3	3,4
Германия	3,0	4,3	4,4	4,4

Продолжение

Страна	Год			
	1980	1995	2000	2015 (прогноз)
Пластмассы, конкурирующие с металлами				
США	3,2	2,9	4,6	6,4
Япония	0,4	3,4	3,0	3,9
Германия	0,7	3,0	5,0	6,2
Новые материалы				
США	0,1	0,1	0,3	0,6
Япония	—	0,1	0,4	0,8
Германия	—	0,1	0,3	0,7

* Черные металлы включают стальной прокат, чугун, заготовку, метизы, стальное и чугунное литье. Пластмассы, конкурирующие с металлами, составляют: в 1980 г. — около 18%, в 2000 г. — 22%, в 2015 г. — 25% всего объема потребления пластмасс. Новые материалы: редкие металлы, техническая керамика, композиты.

Источник: Металлы Евразии. 1997. № 5.

Структурная перестройка мирового хозяйства в последней четверти XX в. основательно изменила отраслевые приоритеты экономического развития. Растущая роль новых наукоемких отраслей (информатика, биотехнология, электроника, авиаракетный комплекс, атомная энергетика, новые отрасли химии и др.), рост дефицита и стоимости энергетических и сырьевых ресурсов, ужесточение экологических стандартов — все это существенно потеснило ресурсоемкие базисные отрасли, еще сравнительно недавно определяющие основную динамику мирового развития.

Ресурсосбережение и, в частности, *металлосбережение* превратились в один из главных принципов хозяйственной практики всех стран, что сказалось на потреблении стали и на экономическом состоянии черной металлургии, для которой последняя четверть прошедшего столетия оказалась в известном смысле переломной. В новых, более жестких экономических условиях на фоне знаменитых «энергетических шоков» 70-х годов резко возросло негативное значение таких факторов, как рост производственных затрат, длительный цикл оборота капитала, консервативная многопередельная технология, высокий уровень экологических загрязнений. Объем выплавки стали, который еще сравнительно недавно являлся одним из главных индикаторов состояния экономики страны, сегодня в определенной степени утратил свое значение, хотя сталь бесспорно является важнейшим конструкционным материалом и пользуется высоким спросом на рынке. Благодаря этому мировая металлургия, пережив полосу болезненных структурных кризисов и преодолев период выживания в 80-х годах, сумела сохранить и укрепить свое место в обновленной структуре хозяйства.

Динамика и характер этих процессов в разных странах определялись состоянием экономики и темпами роста ВВП. Для большинства экономически развитых стран были характерны относительно низкие темпы наращивания производства и потребления стали вследствие высокого **металлонасыщения** экономики и ее продолжающейся реструктуризации. В большинстве развивающихся стран, среди которых выделяются так называемые новые индустриальные страны — Корея, Тайвань, Мексика, Бразилия и др., напротив, сохраняются тенденции динамичного роста производства черных металлов. Основной вклад в мировой прирост выплавки стали в последнее десятилетие внесли страны Азии (Япония, Китай, Индия, Корея, Тайвань), а бесспорным лидером является Китай, где производство стали в 2005 г. достигло 345 млн т при среднегодовом росте за **1990—2005** гг. около 10% (табл. 19.2).

Существенную роль в изменении мировых пропорций в производстве черных металлов в последнее десятилетие сыграл распад СССР и ликвидация СЭВ. Изменились и роли основных металлургических держав. В целом в современной черной металлургии можно выделить несколько центров со своими особенностями становления и развития.

В первую очередь следует назвать черную металлургию США, которая в XX в., создав мощный потенциал в довоенные и послевоенные годы, в дальнейшем развивалась преимущественно путем довольно вялой реконструкции и частичного расширения действующих, причем далеко не новых предприятий. Это в основном и создало предпосылки глубокого кризиса в начале 80-х годов, вызванного объективным ухудшением условий воспроизводства основного капитала (рост стоимости всех элементов производственных затрат), дефицитом инвестиций для обновления производственных мощностей, ухудшением **ресурсообеспечения** и ужесточением экологических норм. В черной металлургии США сформировался огромный, во многом морально и физически устаревший производственный аппарат, эффективное использование которого стало сложной экономической и социальной проблемой. Наличие огромной массы накопленных мощностей в условиях нестабильного рыночного спроса и нерегулируемого роста эксплуатационных издержек, рост затрат на содержание техники при медленном повышении ее экономической отдачи, перелив инвестиционных ресурсов в наукоемкие отрасли и сферу услуг — все это резко ограничило инвестиционные возможности корпораций и поставило отрасль фактически на грань выживания.

Из 35 заводов с полным металлургическим циклом (имеющих доменный, сталеплавильный и прокатный передель), выплавляющих более 75% стали, 28 были построены до **1910 г.** Эффективность производства на этих предприятиях (в первую очередь производительность труда) была гораздо ниже, чем в Японии и странах ЕС. Это заметно снижало ценовую конкурентоспособность американской металлопродукции. Неудивительно, что,

Таблица 19.2

Динамика мирового производства стали в 1950—2005 гг.

Страна	Год									
	1950		1960		1970		1980		1990	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Мир в целом	190	100,0	362	100,0	595	100,0	716	100,0	769	100,0
в том числе:										
Развитые страны,	148	78,0	225	62,0	382	64,0	384	54,0	361	47,0
из них:										
США	88	46,0	90	25,0	119	20,0	101	14,0	90	12,0
Япония	5	2,6	22	6,0	93	16,0	111	16,0	110	14,0
Германия*	12	6,4	34	9,0	45	8,0	44	6,0	38	5,0
Страны ЕС**	—	—	73,4	21,8	148	24,8	142	19,0	137	18,0
Бывшие страны — члены СЭВ***	36	19,0	104	29,0	157	26,0	210	29,0	207	27,0
из них бывший СССР	27	14,0	65	18,0	116	19,0	148	21,0	154	20,0
Развивающиеся страны,	6	0,3	33	9,0	56	10,0	122	17,0	201	26,0
из них Китай	0,6	0,3	18,7	5,0	17,8	3,0	37	5,0	47	6,0
Среднегодовые темпы роста по десятилетиям	..	..	..	6,2	..	5,5	..	1,9	..	0,7
										2,7****

* До 1990 г. ФРГ.

** В составе соответствующего года.

*** До 1990 г. вместе с Югославией.

**** Данные за 2003 г. по странам СНГ.

***** За период 1990—2003 гг.

Источник: Steel Market за соответствующие годы.

располагая значительными металлургическими мощностями, американская экономика в последние 20 лет не менее четверти внутреннего спроса удовлетворяет за счет импорта. Адаптация отрасли к новым условиям воспроизводства проходила довольно сложно и охватывала широкий круг вопросов научно-технического, организационно-управленческого, социально-политического характера, инвестиционной политики и государственно-монополистического регулирования.

В 80-е годы было остановлено около 20 заводов с полным металлургическим циклом, коэффициент выбытия основного капитала в отрасли превысил 3% (в предыдущее десятилетие — 1,5%). Правительство США в целом не препятствовало развитию совместного бизнеса и способствовало приходу в страну иностранных инвестиций в металлургии. В результате в этот период зарубежные инвестиции (главным образом японские, корейские, бразильские) в отрасль составили около 25% общих капиталовложений. К началу текущего столетия около четверти всех заводов черной металлургии США в той или иной степени контролировалось зарубежным капиталом. При этом сознательно уступая позиции в традиционных ресурсоемких отраслях (металлургия, судостроение, лесная промышленность, горнорудная промышленность), правительство США поддерживает и защищает корпорации наукоемких отраслей, определяющих техническое превосходство страны.

Черная металлургия Японии явилась одним из важнейших факторов послевоенного японского «экономического чуда». Отсталая аграрная страна, проигравшая войну, практически лишенная сырьевой базы, с большим опозданием вступившая на путь индустриализации, буквально за **10—15** лет прошла путь, на который другие страны с развитой металлургией затратили не менее полувека. Используя благоприятную конъюнктуру послевоенного хозяйственного подъема, сравнительно дешевое в **50—60-е** годы привозное сырье, государственную поддержку, Япония избрала прогрессивный путь создания черной металлургии путем строительства крупных заводов с полным циклом на специально намытых участках суши в прибрежной полосе. Это фактически превращало такой завод в порт для приема крупных морских судов, поставляющих сырье и топливо из Австралии, Индии, Китая и других стран.

Черные металлы в **50—60-е** годы стали одним из важных экспортных товаров, а Япония — ведущим мировым экспортером. Важнейшим фактором конкурентоспособности японской черной металлургии на мировом рынке явилось, во-первых, эффективное использование зарубежных научно-технических новинок, что заметно сократило издержки производства и отставание от ведущих стран, и, во-вторых, создание собственного мощного сектора НИОКР в крупнейших корпорациях и университетах. Благодаря этому Япония уже к началу 80-х годов наметила опережение по техническому уровню, а в металлургическом производстве

заметно увеличилась доля продукции с добавленной стоимостью, что еще больше укрепило позиции компаний на мировом рынке.

С середины 80-х годов ведущие японские компании в соответствии с концепцией развития экономики начали постепенно перебрасывать за рубеж (главным образом в страны Юго-Восточной Азии) те металлургические переделы, которые заняты производством массовой сравнительно дешевой продукции, своеобразные «нижние этажи» отрасли. Это должно способствовать постепенной перестройке металлургии в более компактную **ресурсоэкономную**, экологически чистую и технически передовую отрасль, соответствующую принципиально новой модели развития японской экономики и концепции участия страны в международном разделении труда в новом столетии.

Черная металлургия Западной Европы представлена крупнейшим государственно-интеграционным объединением в составе Европейского союза, которое выросло из созданного в начале 50-х годов Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), на долю которого приходится до 85% европейского и около **17%** мирового производства стали. Используя достижения научно-технического прогресса и богатые технические традиции европейской металлургии в условиях послевоенного экономического подъема, а также преимущества интеграции и государственную поддержку, компании ЕС сумели в сравнительно короткий срок создать современное производство, значительно превосходящее по масштабам США и Японию.

Главной целью ЕОУС было объявлено содействие экономическому развитию и росту занятости стран — членов объединения путем создания общего рынка продукции. При этом ставились задачи: обеспечение рационального размещения и устойчивого роста производства, повышение его эффективности, исключение экономических потрясений, содействие модернизации производственных **мощностей**, равный доступ к ресурсам и равные права в торговле, осуществление контроля за ценами. Главный принцип деятельности объединения — обеспечение условий свободной и нормальной конкуренции. Первостепенные цели этого регулирования — исключить наращивание объемов производства, способных нарушить равновесие на рынке металла внутри ЕС, стимулировать рост конкурентоспособности металлопродукции стран ЕС на мировом рынке путем структурной перестройки отрасли. Важным побудительным моментом для этого явился кризис, охвативший черную металлургию Западной Европы в начале 80-х годов, воздействие которого было особенно острым для государственных компаний, большинство из которых после войны были национализированы. Поэтому определяющим фактором реструктуризации стала волна так называемой реприватизации металлургического бизнеса.

К основным механизмам, обеспечивающим условия нормальной конкуренции, относятся: регулирование цен на металлопродукцию; контроль за процессами международного и национального переплетения капитала;

ограничение льготного кредитования и субсидирования; ограничение чрезмерного уровня монополизации. Последнее обстоятельство осуществляется путем жесткого контроля за слияниями и поглощениями компаний. Однако в конце 80-х годов Совет министров ЕС существенно ослабил эти ограничения в связи с ростом концентрации производства у основных конкурентов США и Японии.

Примером комплексного регулирования черной металлургии ЕС в **1979—1989** гг. являются целевые антикризисные программы, которые предусматривали сокращение «избыточных» мощностей металлургии стран — членов Сообщества, регулирование ценообразования, квотирование производства конкретных видов продукции, регламентирование субсидий. Так, за **1983—1989** гг. было ликвидировано около 27 млн т мощностей по выплавке стали.

В целом регулирование черной металлургии ЕС представляет удачный пример взаимодействия частного бизнеса, государства и наднациональных ~~неправительственных~~ органов в лице ЕОУС и Комиссии ЕС. Практика показала, что в отдельности ни одна из названных структур не может в полной мере осуществлять координацию развития черной металлургии. При этом государственное вмешательство носит в основном косвенный характер, оно касается налоговой, амортизационной, кредитной политики, экологии, стандартизации, внешнеэкономических защитных мер и госзакупок продукции.

Черная металлургия Китая в последнее десятилетие продемонстрировала невиданные в истории темпы роста и стала одним из главных факторов развития мирового металлургического производства. За последнее десятилетие выплавка стали в Китае возросла в 5 раз и достигла в 2005 г. 345 млн т. Масштабная индустриализация страны под контролем государства, подкрепленная мощным потоком внешних инвестиций (около 80 млрд дол. в год) и доходов от экспорта (30 млрд дол. в год), обеспечила исключительно высокую динамику хозяйственного роста. В последние годы более 65% инвестиций идут в капитальное строительство и техническое переоснащение предприятий всех отраслей экономики — от горно-металлургических предприятий до производства средств вооружений и товаров длительного пользования, науки, космоса, что стимулирует растущий спрос на конструкционные материалы. В стране весьма динамично растет внутреннее потребление черных металлов, которое в 2005 г. достигло около 400 млн т (в эквиваленте стали). Значительная часть металлопродукции используется стремительно растущей (ежегодный прирост около 25%) автопромышленностью.

Потенциал отрасли составляют **150** заводов, при этом наиболее динамично развиваются средние и небольшие предприятия с годовой мощностью от 0,5 до 3 млн т, доля более крупных заводов в общей выплавке стали составляет немногим более 40%. Основой роста является активная

инвестиционная политика правительства: в **2001—2005** гг. в черную металлургию будет вложено более 18 млрд дол.

Однако столь быстрый несбалансированный рост одной из базовых отраслей может привести к серьезным перекосам в структуре экономики. Комиссия по государственному развитию и реформам неоднократно выступала с официальными предупреждениями металлургическому сектору о необходимости взвешенного подхода к расширению мощностей, что может превысить потребительские возможности рынка, обострить экологические проблемы. В результате Китай усилил протекционистские меры защиты своего рынка, вводя более высокие пошлины и квоты на импортную металлопродукцию.

По прогнозам ведущих зарубежных экспертов, «стальной бум» в Китае может продлиться еще несколько лет до достижения определенного уровня **металлонасыщения** экономики страны, затем стоит ожидать серьезных изменений в структуре отрасли, что может вызвать серьезные последствия не только в экономической, но и в социальной сфере.

19.2. Цветная металлургия

Современная цветная металлургия представляет конгломерат относительно самостоятельных специализированных промышленных подотраслей, связанных главным образом общностью производства разнообразных металлических и химических продуктов в процессе переработки первичного и вторичного сырья.

В отличие от черной металлургии, основным продуктом которой является металлопрокат, изготовленный из стали (весьма широкого марочного и профильно-размерного сортамента), для цветной металлургии характерно *огромное разнообразие материалов конструкционного и функционального назначения для всех отраслей современной экономики.* Несмотря на относительно небольшой удельный вес в структуре потребляемых материалов (**6—10%** в хозяйстве ведущих стран), цветные металлы можно рассматривать как своеобразный катализатор развития всех отраслей техники, ибо с их помощью реализуются такие новейшие наукоемкие направления, как атомная энергетика, лазерная техника, полупроводники, сверхпроводимость, информатика и т.д. Многие цветные металлы (никель, хром, молибден, ванадий и др.) служат для обогащения в качестве легирующих добавок в составе качественных сталей и суперсплавов.

Важным фактором научно-технического и производственного развития цветной металлургии является ориентация многих подотраслей на нужды оборонного комплекса, с чем связано стратегическое значение многих видов продукции и стабильно высокий спрос.

В экономике цветной металлургии ведущую роль играют горно-геологические условия залегания и добычи природного сырья (химико-минералогический состав, мощность месторождений и их отдаленность, особенности залегания и рассеянность основных элементов, масштабы затрат

на разведку, обустройство, экологию, особенности извлечения и переработки полезного компонента). Поэтому значительная часть производственных мощностей современной цветной металлургии располагается на периферии мирового хозяйства вблизи основных рудных месторождений: в Австралии, Чили, ЮАР, Заире, Гвинее, Венесуэле, Индии, Перу и других странах. В отдельную отрасль, весьма экономически эффективную, превратилась в последние **годы вторичная металлургия**, в том числе переработка огромных отходов, накопленных в предыдущий период.

Названные выше факторы обеспечивают относительно стабильный спрос на продукцию цветной металлургии, его колебания носят, как правило, конъюнктурный характер. При этом абсолютные масштабы мирового производства даже основных цветных металлов: алюминия, меди, свинца, цинка и др. несопоставимы с объемами производства стали (табл. 19.3).

В перспективе, по-видимому, сохранится существующее разделение труда: развивающиеся страны будут в основном поставлять продукцию первичных переделов на мировые рынки, контролируемые ведущими транснациональными корпорациями, которые будут осуществлять производство конечной металлопродукции и ее реализацию. Крупнейшим потребителем цветных металлов останется экономика США, где в настоящее время потребляется не менее трети мирового производства цветных металлов.

Таблица 19.3
Динамика мирового производства основных цветных металлов

(млн т)

Металл*	Год				
	1980	1990	1995	2000	2005
Алюминий	13,3	18,5	19,7	24,5	31,5
Медь	6,9	10,5	11,8	14,8	16,3
Свинец	3,4	5,0	5,6	6,7	6,9
Цинк	4,6	6,7	7,3	9,2	9,4
Олово	0,12	0,2	0,2	0,3	0,4
Никель	0,65	0,8	0,9	1,1	1,3

* Алюминий первичный; медь, свинец, олово, никель рафинированные; цинк в чушках.

Источник: World Bureau of Metal Statistics за соответствующие годы.

19.3. Основные проблемы развития металлургического комплекса

Главная проблема черной металлургии, которая сохраняет остроту на протяжении последних 25 лет, — **колоссальный переизбыток производственных мощностей** (по различным оценкам, от 150 до 250 млн т по выплавке стали). Отсюда постоянные угрозы перепроизводства, затоваривания рынков,

ценовые войны, нагромождение протекционистских барьеров с участием государственных структур и межгосударственных организаций. Как уже указывалось, крупномасштабная ликвидация производственных мощностей неоднократно проводилась в последние десятилетия в США и странах ЕС в рамках программ по рационализации этого бизнеса. Однако параллельное наращивание мощностей в развивающихся странах и особенно в Китае, как правило, перекрывало эти сокращения. В начале 90-х годов ситуация еще больше обострилась с выходом на мировой рынок продукции металлургии стран СНГ и Восточной Европы.

Главными инициаторами ликвидации избыточных мощностей выступают ведущие **промышленно** развитые страны, которые считают, что основную остроту вызывает приток дешевого (по причине низкой зарплаты, затрат на экологию и госсубсидий) металла из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако в процессе дискуссий в Комитете по стали Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) между странами возникли большие разногласия в оценке избыточных и неэффективных мощностей и, самое главное, в определении механизма их ликвидации, которая связана с привлечением немалых финансовых средств и решением сложных социальных проблем.

С проблемой избыточных мощностей тесно связана задача их рационального использования, тем более что далеко не все мощности являются убыточными. В многостадийном металлургическом производстве рациональное использование мощностей обеспечивается обычно за счет *сбалансированного взаимодействия сопряженных переделов* (доменного, сталеплавленного, прокатного, отделочного) *и их хорошего технического состояния*.

К началу XXI в. в металлургии был создан неплохой задел принципиальных технологических разработок, массовое внедрение которых нередко сдерживается дефицитом инвестиционных ресурсов и высокой инерционностью существующего производственного аппарата. Примером **капиталоекономного** металлургического производства является *переделная подотрасль — мини-металлургия* с собственными технологическими и рыночными особенностями, которая сформировалась в последние 30 лет на базе существующей технологии. Мини-заводы, использующие электродуговые печи для переплавки металлического лома, можно считать важнейшим достижением в области организации производства на основе оптимальных форм его концентрации и специализации. Хотя в экономике ведущих стран мини-заводы, по-видимому, не смогут пока заменить заводы полного цикла, их роль динамично растет. В США, например, начиная с 70-х годов прирост новых мощностей в металлургии осуществлялся исключительно за счет строительства мини-заводов, которые обеспечивают в настоящее время не менее трети внутреннего **металлопотребления**.

В условиях усиления глобализации одним из главных направлений реструктуризации мировой металлургии является *консолидация активов*,

производственных мощностей, ресурсов путем слияний и поглощений компаний с целью повышения экономической устойчивости и конкурентоспособности. Эти процессы в настоящее время охватили металлургию всех стран и регионов, определяя динамику транснационализации металлургического бизнеса. Главными целями этих процессов являются доступ к источникам минерального сырья, расширение рыночных ниш и создание региональных и глобальных сетей металлоторговли, снижение транспортных и внутрифирменных (транзакционных) затрат, укрепление научно-исследовательского потенциала и повышение инвестиционных возможностей корпораций.

Результат этих процессов — усиление концентрации производства и появление на мировом рынке гигантских транснациональных вертикально интегрированных корпораций, таких как Mittal Steel (56 млн т), Arcelor (44 млн т), LNM Group (27,5 млн т), Posco (28,9 млн т) и др. Однако даже при такой концентрации производства доля этих гигантов мировой выплавки стали составляет всего 3—6% (для сравнения: в мировой автопромышленности 10 крупнейших производителей владеют почти всем мировым рынком). Поэтому, по оценкам ряда экспертов, не исключено, что в ближайшие 10 лет $\frac{3}{4}$ мирового производства будут обеспечивать 8—10 крупнейших компаний с производством около 75 млн т в год.

19.4. Мировой рынок металлопродукции

До Второй мировой войны металлургические корпорации принадлежали к числу ведущих в мировом хозяйстве, а рынки металлов — к числу наиболее монополизированных. По мере повышения роли научно-технического прогресса, накопления капитала и его концентрации в других отраслях, структурных сдвигов в мировом хозяйстве уровень монополизации рынка черных металлов заметно снижался, высокомонополизированные структуры сменялись олигополиями, когда контроль над рынком осуществляется относительно небольшим числом самых крупных компаний. Как правило, доля рынка, контролируемая ведущими стальными корпорациями, ниже, чем в цветной металлургии.

В настоящее время более 100 стран имеют сталелитейные заводы. При прочих равных условиях это усиливает влияние факторов, отражающих действие стихийных рыночных сил, что, кстати, затрудняет организацию биржевой торговли черными металлами. Кроме того, рынок стальной металлопродукции вследствие весьма широкого ассортимента можно рассматривать как совокупность относительно самостоятельных рынков отдельных видов металлопродукции, например стального листа или труб, рельсов или строительных профилей, что не исключает обострения рыночной ситуации в отдельном секторе даже при общей благоприятной конъюнктуре. При этом абсолютные масштабы международной торговли

черными металлами несопоставимы с торговлей цветными металлами (табл. 19.4).

Таблица 19.4

Динамика мирового экспорта и ведущие страны — экспортеры металлопродукции из черных металлов

(млн т)

Страна	Год				
	1980	1990	1995	2000	2005
Всего в мире, в том числе	139,8	165,1	187,5	235,0	290
Япония	29,6	31,5	23,0	35,2	32,5
ЕС (25)	63,3	71,4	90,5	108,0	130
Восточная Европа	11,7	14,3	15,0	16,5	20,0
Россия *	7,2	4,9	25,0	27,7	28,5
Украина	—	—	8,6	25,9	26,5
Республика Корея	4,5	7,3	12,6	13,0	14,5
Бразилия	1,5	8,9	13,0	11,7	10,5
Тайвань	0,5	3,7	6,3	9,1	9,4

* До 1991 г. — бывший СССР.

Источник: Steel Market за соответствующие годы.

Наконец, на этом рынке зачастую противостоят не просто отдельные компании, а их группировки, поддерживаемые соответствующими неправительственными или международными организациями.

В отличие от рынка черных металлов торговля цветными металлами гораздо более упорядочена и осуществляется через Лондонскую биржу металлов (London Metal Exchange, LME), где на открытых торгах формируются основные ценовые соотношения.

Сложившаяся в международной практике последних десятилетий система регулирования внешней торговли получила название «новый протекционизм», которая дополняет традиционные таможенно-тарифные торговые ограничения. Особенность системы — широкое использование различных нетарифных барьеров (ограничения поставок с выделением квот, меры против «несправедливой» конкуренции, «добровольные» ограничения импорта, ведение минимальных импортных цен, применение антидемпинговых процедур и т.д.), на которые во многих случаях не распространяются традиционные международные договоренности. Как правило, нетарифными барьерами считаются те средства регулирования, которые дискриминируют зарубежных партнеров и направлены на защиту отечественных производителей от иностранной конкуренции, а также создание привилегированных условий для иностранного капитала. По зарубежным оценкам, в конце 90-х годов около 80% совокупного импорта черных

металлов осуществлялось в условиях различных схем регулирования цен и ограничивалось квотами на «добровольной» основе.

Приоритет в разработке и использовании этих мер принадлежит США, на долю которых приходится не менее 10% мирового импорта черных металлов. Привлекательность американского рынка объясняется его высокой емкостью, ослаблением в последние годы конкурентных позиций американской металлопродукции, благоприятным соотношением валютных курсов, растущей интернационализацией экономики страны. С другой стороны, под давлением профсоюзов и отраслевого лобби государство вынуждено применять протекционистские меры для защиты собственных **металлопроизводителей**. Эти обстоятельства определяют основные направления государственной политики США в области импорта, в которой жесткие протекционистские меры в ряде случаев сочетаются с мерами по использованию импорта для структурной перестройки национальной экономики. При этом Комиссией по международной торговле (US International Trade Commission, **ИТС**) в стране введена система дифференцированных таможенных пошлин для стран с режимом наибольшего благоприятствования.

Наибольшую остроту конкуренция на мировом рынке металлов достигла во второй половине 90-х годов с выходом на рынок стран Восточной Европы и резким увеличением импорта металлопродукции в Китай, который в последние годы стал ведущим «игроком» на этом рынке. В 2005 г. Китай импортировал более 40 млн т металлопродукции из черных металлов, опередив по этому показателю другого крупнейшего импортера — США.

19.5. Металлургия России

Металлургический комплекс, сыгравший исключительно важную историческую роль в экономике России, в процессе рыночных реформ столкнулся с общехозяйственными проблемами, создающими крайне неблагоприятный фон для развития всех отраслей. Этому способствовали не всегда обоснованные приоритеты в области структурной и промышленной политики, характерные для плановой экономики. Занимая первое место в мире по абсолютному объему выплавки стали, СССР в то же время существенно уступал ведущим странам по производству качественных видов металлопродукции с высокой добавленной стоимостью (листового проката, продукции с покрытиями, термоупрочненного проката и др.). Экстенсивный рост выпуска продукции при отсутствии резервных мощностей привел к повышенному износу оборудования, что не позволило в свое время реализовать необходимые меры по повышению качества и освоению новых видов металлопродукции.

России в наследство от СССР достался металлургический комплекс с далеко не самым современным техническим уровнем и устаревшими

фондами. Степень износа основного оборудования составляет более 50%. Например, более 30% стали производилось при помощи устаревшего мартеновского способа, который в большинстве стран ликвидирован из-за низкой эффективности, доля наиболее экономичной технологии непрерывного литья составляла около 20% при среднемировом показателе более 70%. Из-за этого в России на производство 1 т готового проката расходуется в среднем на **50—100** кг стали больше, чем в ведущих странах.

Общэкономический спад обусловил кризис внутреннего сбыта металлопродукции. Главные причины: сокращение финансирования оборонного комплекса и государственных инвестиционных программ, распад общесоюзного рынка, нарушение межреспубликанских связей, общечисловые проблемы и нарушение платежеспособного спроса на металлопродукцию, особенно в машиностроении.

В этих условиях основным фактором выживания российской металлургии в последнее десятилетие явился *экспорт металлопродукции*. Сегодня металлургия наряду с отраслями ТЭК и частью оборонного комплекса представляет наиболее конкурентоспособный сектор российской промышленности. В настоящее время экспортируется около половины черных металлов, более 80% алюминия, 70% никеля и титана, около 40% меди и цинка и т.д.

Довольно высокая ценовая конкурентоспособность российского металла на внешнем рынке объясняется в основном *низкими внутренними ценами на энергоносители* (при более высоких удельных энергозатратах на всех переделах) и *существенно более низкой заработной платой* (при более высоких удельных трудозатратах и сравнительно низкой производительности труда). Основную долю экспорта составляют относительно простые виды продукции (чугун, слитки, заготовка, горячий прокат). Металлопродукция с более высокой добавленной стоимостью неконкурентоспособна из-за технологической отсталости. Кроме того, появление на мировом рынке крупного экспортера в лице России вызвало противодействие традиционных **металлоторговцев**, в результате чего против российских компаний в последние годы было возбуждено более 50 антидемпинговых расследований в различных странах. Однако, несмотря на эти издержки, в целом выход российской металлургии на мировой рынок можно считать важнейшим итогом периода реформ.

Кроме валютной выручки, которая является основным источником инвестиционных ресурсов, экспорт стимулирует рост культуры производства, качества и сбыта продукции. Конкуренция на рынке является главным стимулом консолидации активов и концентрации мощностей черной и цветной металлургии и ее реструктуризации.

В настоящее время в российской металлургии завершается важный этап реструктуризации — *формирование крупных интегрированных бизнес-групп холдингового типа*, что создает новую организационную структуру

металлургического комплекса. Предпосылками для этого являются завершение передела собственности металлургических предприятий и первичного накопления капитала, формирование эффективного современного менеджмента, укрепление позиций на мировых рынках, выход на мировой рынок капиталов и транснационализация бизнеса.

В настоящее время такие российские корпорации, как ОАО «Северсталь», ОАО «ЕвразХолдинг», ОАО «Русский алюминий», ОАО «СУАЛ», ОАО ГМК «Норильский никель», ОАО «ВСМПО-Ависма» и другие активно интегрируются в мировой металлургический бизнес. Хорошим фоном для развития этих процессов является выход российской экономики на траекторию устойчивого роста после выборов 2000 г. и определенные меры государственной политики, способствующие макроэкономической стабилизации (введение Налогового кодекса Российской Федерации, снижение банковской кредитной ставки, регулирование тарифов на экспорт, защита внутреннего рынка от зарубежного демпинга и т.д.).

Главная проблема российской металлургии — *модернизация производственных мощностей и ликвидация технологической отсталости*. Решение этой проблемы позволит российской металлургии упрочить свои позиции на мировом рынке и сохранить в обозримой перспективе ведущую роль в структуре отечественного хозяйства.

Основные термины и определения

Металлонасыщение экономики (*металлофонд*) — суммарная масса металла, аккумулированная в составе всех видов основных и оборотных фондов (машины, оборудование, здания, сооружения, в том числе вторичные ресурсы).

Металлопродукция — широкий сортамент (набор) продуктов черной и цветной металлургии, которые могут использоваться в качестве промежуточных полуфабрикатов для дальнейшего производства различных изделий в отраслях машиностроения или в виде готовых деталей в строительстве (балки, швеллеры, арматура, кровельный лист и др.) и в транспортном комплексе (рельсы).

Металлосбережение — совокупность технико-экономических и законодательных мер, направленных на последовательное и устойчивое снижение удельных затрат металла на единицу ВВП.

Мини-заводы — сравнительно небольшие по масштабам (0,5—1 млн т стали в год) предприятия, имеющие высокоэффективную компактную с ограниченным числом переделов технологию и использующие в качестве сырья чаще всего металлический лом.

Сталь — сплав железа с углеродом, самый распространенный конструкционный материал. Абсолютный объем выплавки стали является главным показателем для сравнительного анализа производства и оценки отраслевого потенциала черной металлургии различных стран.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой современное металлургическое производство?
2. Какое место занимает металлургическая промышленность в структуре современной экономики? Какие факторы способствовали изменению положения черной металлургии в последней четверти прошлого столетия?
3. Каковы основные особенности развития черной металлургии отдельных стран и регионов?
4. Какую роль в современном рыночном хозяйстве играет производство цветных металлов?
5. В чем состоят главные проблемы развития мировой металлургии?
6. Каковы важнейшие особенности современного мирового рынка металлопродукции?
7. Дайте краткий анализ состояния и основных проблем развития металлургии России. Что явилось главным фактором «выживания» металлургии в период кризиса 90-х годов?

Литература

1. Адно Ю.Л. Металлургия: проблемы структурного обновления // Доклад на конференции «Российская металлургия: стратегия и ограничители роста». М.: Аналитический центр «Эксперт», 2006.
2. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Юрист, 2003.
3. Россия и мир: 2006. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. М.: Фонд перспективных исследований и инициатив, 2006.
4. Технологическая революция в мировой металлургии // Сталь. 1997. № 9.
5. Фундаментальные проблемы российской металлургии на пороге XXI века. В 4 т. М.: РАЕН, 1998.
6. Шевелев Л.Н. Мировая черная металлургия 1950—2000 гг. (реструктуризация, качество, приватизация). М.: Машиностроение, 1994.
7. Hogen W.T. Steel in 21-st Century. N.Y., 1994.

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Глава 20

Машиностроение любой развитой страны сегодня — это ведущая, ключевая отрасль не только обрабатывающей промышленности, но и экономики страны в целом. Машиностроительный комплекс мира представляет собой совокупность отраслей промышленности, производящих машины и оборудование для всех подразделений мирового хозяйства, а также многие предметы потребления. Как отрасль машиностроение возникло в первой половине XIX в. в Англии, для него характерно углубление специализации производства и неуклонное расширение масштабов.

В машиностроительном комплексе развитых стран на протяжении продолжительного времени наблюдается тенденция относительного уменьшения удельного веса старых, традиционных и увеличения части новых, наукоемких производств, что вызвано прежде всего существенными сдвигами в структуре конечного продукта в сторону производства электронной техники, средств автоматизации, приборов и другой наукоемкой продукции. Наиболее ярко такие тенденции проявляются в машиностроении США, Японии, Германии и других высокоразвитых стран.

20.1. Основные центры машиностроения

В эпоху бурного развития научно-технической революции машиностроение стало быстро развиваться в десятках новых стран, поэтому ни одна другая отрасль промышленности не может сравниться с ним по распространенности. И тем не менее различия между отдельными странами достаточно велики. Более 90% всей машиностроительной продукции производится экономически развитыми странами.

В современном мировом хозяйстве выделяются четыре региональных машиностроительных центра:

- 1) Северная Америка, где производится практически вся номенклатура машиностроительной продукции;
- 2) Западная Европа, где производится главным образом массовая машиностроительная продукция и высоко развиты некоторые новейшие отрасли;
- 3) Юго-Восточная Азия, где лидирует Япония, сочетающая продукцию массового машиностроения с изделиями самой высокой технологии, а также Южная Корея и Китай;

4) страны СНГ, отличающиеся наличием достаточных производственных мощностей, но отстающие по развитию наукоемких отраслей машиностроения.

В целом мировое производство продукции машиностроения характеризовалось во второй половине XX в. следующими данными (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Мировое производство продукции машиностроения в странах с рыночной экономикой в 1950—2000 гг.

(млрд дол. в ценах 1996 г.)

Страна	Год						
	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2005
Всего в мире	143,37	267,02	488,42	728,12	1 033,23	1 475,355	1 637,8
США	81,29	134,91	224,11	322,37	451,50	883,50	917,3
Западная Европа, в том числе:	45,37	92,81	162,88	208,02	257,10	283,47	312,6
Великобритания	19,27	25,62	34,24	33,34	34,72	40,77	45,6
Германия	7,38	23,86	40,77	48,94	67,13	69,41	70,1
Франция	6,82	17,44	30,72	46,26	51,84	59,64	65,3
Италия	3,41	8,33	19,02	25,67	31,35	35,24	37,2
Остальные страны Западной Европы	8,57	17,56	38,13	53,81	72,06	78,41	82,1
Япония	1,61	14,90	45,12	107,44	216,43	205,13	195,3
Остальные страны мира	15,10	24,40	56,37	90,29	108,20	103,25	132,5

Примечание. При составлении таблицы были использованы расчеты Э.К. Василевского из источника: Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономистъ, 2003. С. 281; 2005 г. — оценка авторов.

Лидируют в мировом машиностроении США, Япония и ФРГ — наиболее развитые в экономическом плане страны. В состав первой десятки входят также Франция, Великобритания, Италия, Испания, у которых весьма широкая номенклатура продукции машиностроения. Весьма перспективными с точки зрения развития производства и сбыта продукции машиностроения являются развивающиеся рынки Юго-Восточной Азии (главным образом Китая), а также Южной Америки (Бразилия, Аргентина).

Машиностроение является наиболее сложной отраслью мировой промышленности и включает в себя более 70 отраслей и подотраслей. Машиностроительный комплекс мира делится на пять больших групп:

- 1) производство металлоизделий и металлообработка;
- 2) общее машиностроение;

3) электротехника и электроника — электротехническое и электронное машиностроение;

4) транспортное машиностроение — автомобилестроение, судостроение, авиационная и ракетно-космическая промышленность, железнодорожное машиностроение;

5) приборостроение.

Самой быстрорастущей отраслью современного мирового машиностроения остается электронная и электротехническая промышленность, доля которой во всей продукции обрабатывающей промышленности к началу XXI в. выросла до **30—32%**. Для общего машиностроения в целом характерен умеренный рост, причем в его структуре тоже происходят изменения: уменьшается производство сельскохозяйственных, текстильных машин и оборудования, увеличивается производство дорожно-транспортных машин, конторского оборудования и т.п. Доля транспортного машиностроения в структуре обрабатывающей промышленности в целом остается относительно стабильной, но за этим также кроются внутренние различия: сокращается доля судостроения, подвижного железнодорожного состава, но в целом сохраняется доля автомобилестроения.

В конце XX — начале XXI в. именно транснациональные корпорации (ТНК) развитых стран играют ведущую роль в развитии международного бизнеса в мировом машиностроении (табл. 20.2). Если судить по показателю годового оборота, то лидерами в машиностроительном комплексе являются машиностроительные корпорации США, Германии и Японии.

Таблица 20.2

Крупнейшие машиностроительные компании мира
по обороту в 2005 г.

(млн дол.)			
Компания	Страна	Подотрасль машиностроения	Оборот
General Motors	США	Автомобилестроение	195 517
DaimlerChrysler	Германия	Автомобилестроение	184 173
Ford Motor	США	Автомобилестроение	171 652
Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	161 283
Volkswagen Group	Германия	Автомобилестроение	115 336
Siemens	Германия	Электротехника, электроника	97 450
IBM	США	ЭВМ	96 293
Honda	Япония	Автомобилестроение	80 710
Hitachi	Япония	ЭВМ	80 503
Hewlett-Packard	США	ЭВМ	79 905

Источник: Данные Financial Times. 2005.

Многие из современных транснациональных корпораций в машиностроении нельзя отнести к конкретной подотрасли. Напротив, деятельность этих компаний диверсифицирована, она направлена на производство широкого круга продукции, сочетая в себе, например, производство автомобилей и авиационных двигателей. К крупнейшим из таких компаний, кроме вышеназванных, относятся германская многоотраслевая группа Siemens, нидерландская компания Philips, гонконгская компания Hutchison Wampoa и многие другие.

20.2. Общее машиностроение

Ведущей отраслью общего машиностроения является *станкостроение*. Станкостроение определяет научно-технический прогресс в современном мире, требует использования высококвалифицированных трудовых ресурсов, поэтому размещается оно в основном в **промышленно** развитых странах. Не случайно на шесть из них — США, Японию, ФРГ, Италию, Швейцарию и Францию — приходится 75% мирового производства станков.

Лидирующие позиции по обороту (млрд дол. США) в мировом станкостроении в 2005 г. занимали Япония (**13,3**), Германия (9,5), КНР (5,0), Италия (4,9), Тайвань (3,3) и США (3,2). Ведущими экспортерами продукции станкостроения являются Германия, Япония, Италия и Швейцария. Более половины станков, производимых в этих странах, идет на экспорт.

Станкостроение играет ключевую роль в обеспечении средствами производства промышленных предприятий, и европейское станкостроение заняло лидирующее положение в мировом производстве станков. Для сохранения этого положения оно должно непрерывно обеспечивать новые технологические решения для поддержания конкурентоспособности и улучшения качества с целью достижения наибольшей эффективности производства и производительности оборудования.

Станкостроительная промышленность отличается классическим циклическим развитием с резкими подъемами и спадами: как только начинается экономический спад, заказы на станки резко сокращаются. Только в 2002 г. спад мирового производства станков и кузнечно-прессового оборудования (**КПО**) составил 14% (с 36,1 до **31,0** млрд дол.), при этом в США — на 33%, в Японии — на 30%, в Германии — на 12%. В целом производство металлообрабатывающего оборудования (МОО) в мире с **1990** г. сократилось на треть и составило 46,3 млрд дол.

В наибольшей степени экономический спад в 90-е годы истекшего столетия затронул одного из бывших лидеров мирового станкостроения — Россию, в которой выпуск металлорежущих станков уменьшился в 10 раз, а КПО — более чем в 20 раз.

Именно в станкостроении особо сильно развита международная кооперация и специализация, составляющие основу международного бизнеса в машиностроении. Отрасль отличается широчайшей номенклатурой выпускаемой продукции. В мире выпускаются многие тысячи моделей станков и КПО различных размеров на сотнях предприятий в каждой из 35 основных станкостроительных стран. В то же время большинство крупных стран, в том числе и Россия, потребности в металлообрабатывающем оборудовании удовлетворяют за счет импорта.

Мировой рынок *сельскохозяйственного машиностроения* занимает незначительную долю в структуре мирового машиностроительного комплекса. Об этом свидетельствует, в частности, то, что годовой оборот крупнейшего производителя — американской компании John Deere — составляет 6,4 млрд евро (в десятки раз меньше, чем, например, у автомобильных гигантов).

Поскольку размещение сельскохозяйственного машиностроения тяготеет к местам потребления, то оно сосредоточено преимущественно в главных сельскохозяйственных регионах мира. В конце XX — начале XXI в, **промышленно** развитые страны сокращают производство **сельскохозяйственной техники**, уделяя все большее внимание повышению ее **качества**. Тем не менее пока лидирующие позиции в производстве машин для нужд сельского хозяйства несомненно принадлежат США, а также Италии и Франции. В шестерке лидеров — американские компании John Deere, Agco, американо-итальянская CNH, германо-французская **Claas** + Renault Agriculture, а также итальянские компании **Argo** и **Same-Deutz-Fahr**. Роль России и Белоруссии (главных продуцентов сельскохозяйственной техники в СНГ) на мировом рынке весьма незначительна.

Круг производителей продукции мирового *тяжелого машиностроения* весьма ограничен. К странам, производящим всю номенклатуру тяжелого машиностроения, относятся США, Япония, Германия, Великобритания. Некоторые страны (Китай и Россия) производят относительно ограниченный круг названной выше продукции. Наконец, к третьей группе стран относятся те, которые производят отдельные изделия. Так, Швеция и Финляндия, например, производят оборудование для бумажной промышленности, Австрия — оборудование для металлургических заводов.

20.3. Электротехника и электроника

Электронная и электротехническая промышленности в последние десятилетия занимают особое место. Значение этих отраслей определяется прежде всего их огромным вкладом в развитие материальной основы научно-технического прогресса (**НТП**). Оказывая непосредственное влияние на совершенствование орудий и средств производства, электроника и электротехника активно способствуют интенсивному росту производительности труда в самых разнообразных отраслях экономики, заметно ускоряют темпы научно-технического прогресса в целом.

Электронное и электротехническое машиностроение относится к тем отраслям машиностроения, которые размещаются в районах высокой технической культуры и имеют высококвалифицированные кадры, хорошо технически оснащенные экспериментальные базы, научно-исследовательские центры, институты и лаборатории. Отрасль электронного машиностроения выпускает изделия более 100 тыс. наименований. Для производства электронной и электротехнической продукции требуется широкий набор технических средств, а также материалов, производимых разными отраслями промышленности.

Доля электротехнического и электронного машиностроения в современном машиностроении составляет **30—32%**, т.е. занимает третье место после общего (**35—37%**) и транспортного (**33—35%**) машиностроения. Быстро расширяется использование программного управления и вычислительной техники, повсеместно создаются линии, участки и цехи, которые управляются с помощью компьютеров. Эта отрасль по темпам развития, начиная с 80-х годов, вышла на первое место среди других отраслей машиностроения.

Значительное воздействие на ускоренное развитие электронной промышленности продолжает оказывать милитаризация экономики ряда стран. Потребности различных военных ведомств обуславливают разработку и быстрый рост производства многих новейших видов разнообразного электронного оборудования военного назначения. Конкурентная борьба между корпорациями электронной промышленности различных стран обостряется на мировых рынках. Наибольший размах для нее характерен на рынках средств электронной вычислительной техники и приборов бытовой электроники.

Мировой компьютерный рынок принадлежит к числу наиболее крупных и быстро развивающихся. На электронную вычислительную технику в последние годы приходится приблизительно $\frac{1}{4}$ производства электронного оборудования в мире.

Электронная промышленность — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей промышленности. Так, по сравнению с другими промышленно развитыми странами, позиции Германии относительно более сильны в производстве традиционной промышленной электротехники, автомобильного электрооборудования, средств связи. Для малых же промышленно развитых стран в электротехнической промышленности, как и вообще в машиностроении, характерна узкая специализация. Например, в Дании она частично выражается в производстве портативной радиотелефонной аппаратуры, электронных систем управления судовыми двигателями, слуховых аппаратов, а в Финляндии — средств сотовой связи.

Одним из важнейших в мире регионов с большой концентрацией предприятий традиционной электротехнической и электронной промышленности стал в последние десятилетия регион Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока, где, кроме Японии, особенно выделяются Республика Корея, регион Кир (Сянган), Малайзия, Сингапур и Тайвань. Интенсивное разви-

тие здесь получило производство бытовой электроники, которое ориентируется на дешевую местную рабочую силу.

В большинстве новых индустриальных стран: в Малайзии, Южной Корее, на Тайване — электротехническая и электронная промышленность развивается на базе прямых инвестиций ТНК и выпускает продукцию в соответствии с их многопрофильными производственными программами. До **80—90%** электронной продукции, производимой в странах Юго-Восточной Азии, экспортируется, причем экспорт осуществляется преимущественно на основе внутрикорпоративного оборота.

В мировом производстве компьютерной техники, безусловно, лидируют США. Если рассматривать, например, мировые продажи серверов, то здесь доля только американской корпорации Hewlett-Packard в 2004 г. составила 32%. Далее следуют американские корпорации Dell (19,3%) и IBM (14%). Доля стран остального мира в производстве серверов составила всего 29%. В целом определяющая роль в производстве электротехники и электроники принадлежит следующим ведущим мировым компаниям (табл. 20.3).

Таблица 20.3

**Крупнейшие производители
электронной и электротехнической продукции в мире**

Компьютеры и компьютер- ная техника	Электротехни- ческое и элек- тронное обо- рудование	Бытовая техника	Полупровод- ники и обо- рудование для связи	
Hewlett-Packard, Dell, IBM (США) NEC, Ricoh, Fujitsu (Япония)	Sumitomo Electric, Alstom (Франция), ABB Group (Швейцария)	Toshiba, Mitsubishi Electric, Sharp, Fuji (Япония),	Sony, Matsushita Electric, Sanyo Electric (Япония), LG (Южная Корея), Electrolux (Швеция), Thomson Франция)	Nokia (Финляндия), Alcatel (Франция), LM Ericsson (Швеция),

Источник: <http://www.forbes.com/2003/07/07/internationaland.html>

20.4. Транспортное машиностроение

Автомобилестроению принадлежит ведущая роль в развитии как машиностроения вообще, так и транспортного машиностроения в частности. Автомобильная промышленность мира является весьма емким и в значительной мере ключевым сектором современного международного бизнеса, синтезирующего широкий круг товаров, материалов, а также

продукцию и технологические разработки многих смежных отраслей промышленности. Автомобиль обеспечивает высокую мобильность человека, эффективность общественного труда, во многом определяет современный образ жизни населения. Автомобилестроение стало своеобразным двигателем экономики индустриальных стран и в известной мере — вершителем хозяйственной конъюнктуры, ее чутким барометром. Автомобиль является технологическим и социальным символом современной цивилизации.

Основными причинами главенствующей роли автомобилестроения в экономике развитых стран является следующее:

— во-первых, с увеличением деловой активности увеличиваются транспортные потоки, поскольку транспорт используется для решения различных хозяйственных задач;

— во-вторых, автомобилестроительная промышленность является одной из самых наукоемких и высокотехнологичных. Она «тянет» за собой многие другие отрасли, предприятия которых выполняют ее многочисленные заказы. Инновации, внедряемые в автомобильной промышленности, неминуемо заставляют эти отрасли совершенствоваться и свои производства. В силу того что таких отраслей достаточно много, в итоге наблюдается подъем всей промышленности, а следовательно, и экономики в целом;

— в третьих, автомобильная промышленность во всех развитых странах относится к числу наиболее прибыльных отраслей национального хозяйства, так как она способствует повышению товарооборота и приносит в казну государства немалые доходы за счет продаж как на внутреннем, так и на мировом рынке;

— в-четвертых, автомобильная промышленность является стратегически важной отраслью. Ее развитие делает страну экономически сильной и потому более независимой. Широкое использование лучших образцов автомобильной техники в армии бесспорно повышает оборонную мощь страны.

Масштабы отрасли характеризуются тем, что совокупная стоимость конечной продукции мирового автомобилестроения составляет примерно **1,5 трлн дол.**, в том числе (млрд дол.): в США — 363 (2004 г.) и более **170** — запчастей и принадлежности, в Японии — 365 (2004 г., включая комплектующие, что составило 13,4% промышленного производства страны), в ФРГ — 204 (2004 г.). О социально-экономической значимости автомобилестроения в жизни современного общества говорит то, что в нем непосредственно занято: в США — свыше 900 тыс. чел., в ФРГ — 763 тыс. чел. Число же людей, косвенно связанных с этой отраслью (и зависящих от нее), во много раз превышает указанные цифры. В России в автомобильной промышленности, несмотря на спад, занято примерно **1,7** млн чел.

Автомобильная промышленность мира — наиболее монополизированная отрасль мировой промышленности. Всего 10 ведущих авто-

мобильных компаний пяти стран обеспечивают свыше 80% мирового производства, что обусловило исключительно острую конкуренцию на мировом рынке. Кроме того, характерной тенденцией 90-х годов прошлого столетия стало то, что деятельность автомобильных компаний все больше происходит вне государственных границ.

Затраты на приобретение и последующую эксплуатацию автомобилей — важная статья потребительских расходов населения развитых стран. В США на эти цели тратится около 15% потребительского бюджета, т.е. примерно столько же, сколько на питание. Показатели мирового автопарка в расчете на 1000 жителей за 90-е годы XX в. выросли почти в 1,5 раза. В начале нового столетия во многих **промышленно** развитых странах эти показатели достигли уровня **400—500** легковых автомобилей, т.е. примерно 1 автомобиль на два человека. И хотя в густонаселенных развивающихся странах с низкой платежеспособностью автообеспеченность оставалась на душевом уровне в **50—100** раз ниже, в мире стало все более явственно ощущаться насыщение рынка автомобилей. В ряде стран (США, Канада и др.) даже наметилась тенденция к снижению автообеспеченности.

Европа занимает одну из лидирующих позиций в мировом автомобилестроении. В целом Западноевропейский регион произвел в 2004 г. 20,8 млн автомобилей и занял первое место в мире, а Северная Америка (США, Канада и Мексика) оказалась на втором месте (**16,3** млн автомобилей). На третьем месте — Азиатский регион. Совокупное производство автомобилей в Японии и Южной Корее составило около 14 млн. Вне трех указанных регионов выделяется автопромышленность Южной Америки (Бразилия и Аргентина произвели около 2,5 млн автомобилей), Россия (1,4 млн) и Китай (5,1 млн). Вне этих стран есть относительно крупные автопроизводители в Турции (824 тыс. автомобилей), ЮАР (455 тыс.), Таиланде (928 тыс.), а также автосборочные заводы во многих других странах мира.

Необходимо отметить, что автомобильная промышленность в Европе все более тяготеет к столичным ареалам и морским портам, поскольку проявляется ориентация на экспорт. Специфика, в частности, географии германского автомобилестроения заключается в том, что в нем внутренние районы традиционно обеспечивают большую часть производства. В связи с этим там существует старая классическая ориентация на машиностроительные центры Штутгарта, Мюнхена, Брауншвейга. Однако расстояния в ФРГ сравнительно невелики, и практически вся территория страны связана с портами не только ФРГ, но и Бельгии и Нидерландов. Кроме того, есть специальные производства, работающие прямо на **экспорт**, — завод Volkswagen Werk в Эмдене. В плане международного бизнеса следует отметить, что автомобильная промышленность Германии является исключительно экспортоориентированной отраслью в силу растущей перенасыщенности внутреннего рынка автомобилей.

В Японии ориентация на порты выражена еще четче. Большая часть японских автомобильных заводов расположена между Нагоей и Токио, через эти порты идет основной поток экспортных автомобилей. Японские производители автомобилей, равно как и германские, в последние десятилетия целенаправленно ориентируются на экспорт.

Отличительной особенностью автомобилестроения США является то, что оно, напротив, четко ориентировано на внутренний рынок. Для страны характерно более равномерное размещение автосборочных предприятий в центрах основных экономических районов, хотя главными центрами автомобильного производства по-прежнему остаются Детройт и Лос-Анджелес.

В начале XXI в. мировая автомобильная промышленность характеризуется двумя тенденциями: усилением конкуренции и распространением влияния глобализации. Возросшая конкуренция побуждает производителей автомобилей улучшать качество выпускаемой продукции и совершенствовать технологию, снижать производственные издержки и активнее выходить на мировой рынок. Таким образом, конкуренция все более переносится на международный уровень. Основными движущими силами и мотивами размещения филиалов автомобильных корпораций за рубежом в настоящее время служат: завоевание перспективных рынков сбыта, развитие международной специализации и кооперирования производства, использование относительно дешевой рабочей силы в зарубежных странах, все более расширяющийся процесс межфирменных слияний и поглощений, идущих поверх национальных границ.

Развитие **глобализационных** процессов в мировой экономике тесно связано с ужесточением на мировом рынке конкурентной борьбы за контроль над природными ресурсами и информационным пространством путем использования новейших технологий, в том числе в автомобилестроении. Генеральной линией поведения автомобилестроительных фирм в мире стало объединение в концерны, конгломераты и заключение стратегических альянсов.

Новейшая тенденция в развитии мирового автомобилестроения характеризуется тем, что товарная экспансия сменилась трансграничным перемещением производства и капитала, формированием отраслевых комплексов глобального масштаба. При этом преследовались, в частности, следующие задачи по удешевлению продукции и ее совершенствованию: перемещение выпуска продукции в страны и регионы с меньшими издержками; выстраивание трансграничной технологической цепочки с рациональным использованием местных преимуществ во всех звеньях; приближение производства к зонам потребления продукции; объединение научно-технологического потенциала корпораций разных стран для соответствия запросам рынка; ужесточающимся экологическим требованиям.

Экспорт автомобилей занимает важное место во внешнеэкономической деятельности крупнейших автомобилестроительных компаний мира. В основе развития изучаемыми компаниями зарубежного производства лежит стремление закрепиться на малодоступных внешних рынках, извлечь экономию, сократив издержки производства. Экспорт автомобилей в готовом и разобранном виде осуществляется через подконтрольные сбытовые компании, а также через разветвленную сеть агентских и дилерских фирм. В соответствии со спецификой организационной структуры концерна каждый сектор деятельности осуществляет самостоятельный контроль за сбытом продукции на внешних рынках. С этой целью образованы отделы по экспорту, а в подчинении головных предприятий находятся сбытовые центры и центры технического обслуживания автомобилей.

Важную роль в развитии мирового автомобилестроения занимают процессы межфирменного кооперирования, главным образом в странах Европы. Межфирменное кооперирование в автомобилестроении Европы испытывает на себе стимулирующее влияние ряда факторов.

1. В условиях НТП убедительным доводом в пользу кооперирования выступает сокращение затрат на новые капиталовложения в результате сотрудничества в проектировании, разработке, производстве и сбыте продукции.

2. Деятельность ЕС в области стандартизации автомобилестроения направлена на унификацию конструкции автомобилей, что стимулирует развитие производственного кооперирования между фирмами разных стран.

3. Соглашения о международном кооперировании используются как средство стабилизации финансового положения компаний-производителей.

Наибольшее распространение получили такие виды международного кооперирования, как научно-техническое сотрудничество, производственное кооперирование, соглашения в области сбыта продукции.

Производственное кооперирование приобретает все более интернациональный характер, что определяется прежде всего интересами предпринимательской деятельности ТНК, в частности, стремлением к повышению конкурентоспособности продукции автомобилестроения на мировом рынке.

В последние годы наблюдается оживленное расширение производственных мощностей мирового судостроения. При форсированной модернизации технологических цепочек, а также в результате строительства новых доков и верфей производственные мощности во всем мире растут быстрее, чем реально ожидаемые заказы судовладельцев. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) ожидает увеличения производственных мощностей к 2005 г. на 40%.

За последние 30 лет мировое судостроение кардинально изменило свою географию. Эти изменения не столько связаны с централизацией производства, сколько с общим перемещением коммерческого судостроения из Европы и США на Дальний Восток. Так, на долю Южной Кореи приходится 35,6% размещенных в 2000 г. заказов (общий объем строительства — 29 млн брутто-регистражных т). На втором месте стоит Япония — 25,9%.

К основным судостроительным странам сегодня относятся Япония, Южная Корея, ряд стран Европейского Союза (Франция, Германия, Италия, Дания, Финляндия, Испания, Нидерланды, Польша), а также Китай. Лидируют на судостроительном рынке Япония и Южная Корея, на их долю приходится около 60% всего мирового рынка судов.

Япония занимает первое место среди мировых производителей судостроительной продукции. Судостроение Японии всегда было одним из крупнейших в мире и сохраняет свои позиции уже в течение более 30 лет. Этому во многом способствовала постоянная модернизация производства. В Японии на пять ведущих судостроительных групп приходится 44% судостроительных мощностей. Они входят в многопрофильные структуры, где существует тесная вертикальная и горизонтальная кооперация верфей с другими предприятиями морской индустрии, поставщиками и заказчиками. Производительность в японском судостроении превосходит европейский уровень на 20—30%. В Японии предпринимаются и дальше активные усилия по модернизации отрасли.

Десять судостроительных верфей, входящих в Ассоциацию судостроителей Южной Кореи, выпускают 95% всей судостроительной продукции страны. Они объединены в эффективные многопрофильные структуры, где существует тесная вертикальная и горизонтальная кооперация с другими предприятиями, поставщиками и заказчиками. В середине 90-х годов XX в. корейские судостроители приложили усилия для расширения возможностей в сфере строительства судов с высокой добавленной стоимостью — газозовозов для стран СНГ и быстроходных пассажирских судов.

Китай занимает третье место после Японии и Южной Кореи среди мировых производителей судостроительной продукции. Судостроение контролируется государством и организовано в виде Китайской государственной судостроительной корпорации, имеющей в своем составе судостроительные верфи, заводы, изготавливающие механизмы и оборудование, НИИ, систему подготовки кадров. В производственной программе китайского судостроения значатся танкеры, навалочные суда, контейнеровозы и рефрижераторы. Экспортные заказы составляют не менее 84% всех заказов на китайских верфях.

На долю стран Европейского союза приходится около 20% (по тоннажу) мирового рынка судостроения. Европа — лидер в постройке особо сложных судов. Здесь доля рынка западноевропейских верфей составляет 65%.

После Японии, Южной Кореи и Китая Германия занимает четвертое место среди мировых производителей судостроительной продукции и первое место в Европе. Судостроительные фирмы Германии объединены в Союз судостроения и морской техники, охвативший более 90 фирм, занятых проектированием и строительством боевых кораблей и коммерческих судов различных классов.

В условиях снижения цен на суда развитые судостроительные страны с высокими затратами на рабочую силу вынуждены идти на сотрудничество с партнерами из менее **промышленно** развитых и развивающихся стран для снижения своих производственных затрат. Формы такого бизнеса разнообразны: от регулярной поставки компонентов до создания совместных предприятий или приобретения акций компаний. Передача технической информации приводит к усилению конкуренции на судостроительном рынке. Повышение производительности труда в менее промышленно развитых и развивающихся странах позволит судостроительным компаниям ведущих стран увеличить объемы производства и расширить сферу своей внешнеэкономической деятельности.

Судостроение — весьма специфическая подотрасль машиностроения. Аккумулируя в своей продукции достижения большого числа смежных отраслей промышленности, судостроение одновременно стимулирует развитие этих отраслей, достижение ими высокого научно-технического уровня. Создание одного рабочего места в судостроении влечет за собой появление **4—5** рабочих мест в смежных отраслях. Но характерными особенностями отрасли являются также высокая наукоемкость кораблей и судов, длительность циклов разработки и постройки, высокая капиталоемкость продукции отрасли, необходимость закупки значительной доли комплектующего оборудования за рубежом.

Понимание этого лежит в основе отношения к национальному судостроению в ведущих морских странах мира. Строительство судов во всем мире ведется с использованием банковских кредитов с последующей выплатой кредита за счет дохода, получаемого от эксплуатации судна. Такая система позволяет привлечь в судостроение значительные иностранные инвестиции.

Международными соглашениями в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), борющейся за равные условия в конкурентной борьбе на рынке судостроительной продукции, приняты единые для всех судостроительных стран нормы кредитования (размер кредита — 80% от цены судна при 8% годовых, срок — 10 лет), а также разрешена государственная поддержка судостроения — частичное субсидирование стоимости постройки судна в размере 9%. Однако в конкурентной борьбе за заказы на постройку судов большинство стран нарушает эти соглашения. Например, в Японии национальным судовладельцам

выдается кредит под 5% годовых, Испания предоставляет кредиты в размере 85% цены судна. Во многих странах существенно уменьшены таможенные пошлины на импортируемое судовое оборудование.

В начале XXI в. ведущие страны — производители судов широко используют меры, стимулирующие развитие судостроения. Так, правительство Дании предоставляет заказчику льготный кредит под 2% годовых объемом до 80% от суммы контракта. Южная Корея предоставляет заказчику кредит с отсрочкой начала выплаты на 2 года. В США созданы специальные фонды содействия лизингу судов (участие государства — $\frac{1}{3}$), которые предоставляют гарантии при кредитовании заказов коммерческими банками на срок до 20 лет.

Высокая капиталоемкость производства в судостроении обуславливает целесообразность концентрации предприятий отрасли. В этой связи во второй половине прошлого века шла активная интеграция европейского судостроения на национальном уровне. В 90-е годы процесс значительно ускорился, завершившись созданием крупных национальных объединений, причем судостроение в таких объединениях — лишь одна из сфер международного бизнеса. Характерными чертами стали жесткое разграничение предприятий военного и гражданского секторов, а также перемешивание частного и государственного капиталов (в привычной для нас терминологии — частно-государственное партнерство).

У российской судостроительной промышленности имеется огромный опыт создания кораблей и судов всех типов и назначений. В частности, по данным Министерства транспорта Российской Федерации, для возрождения отечественного торгового флота необходимо до **2010** г. построить 266 судов суммарным дедвейтом 7,7 млн т и стоимостью около 6,8 млрд дол. США. Место России в мировом судостроении в перспективе связано в первую очередь с высокотехнологичными и наукоемкими изделиями. Это могут быть, например, боевые корабли, подводные лодки, навигационные комплексы, системы автоматики, различные исследовательские комплексы, предназначенные для изучения Мирового океана.

Авиационная и ракетно-космическая промышленность, ориентируясь на научную базу и высококвалифицированные кадры, получила развитие исключительно в промышленно развитых странах. Крупнейшими производителями авиационной и ракетно-космической техники являются: США (центры производства находятся в Хьюстоне, Сिएтле, Атланте, Нью-Йорке), Россия (Москва, Московская область, Воронеж, Ульяновск, Новосибирск и др.), Франция (Париж и Тулуза), Германия (Штутгарт и Мюнхен), Великобритания (Лондон), Италия (Турин).

В 90-е годы XX в. в мировом авиастроении ускорились интеграционные процессы. Это связано прежде всего с тем, что по мере усложнения авиационной техники потребность в концентрации интеллектуальных

и финансовых ресурсов нарастает. Логическим завершением этого процесса стало создание двух основных производителей авиационной техники в мире: европейского аэрокосмического концерна EADS и американской корпорации Boeing.

Мировой спрос на самолеты для деловых поездок будет, видимо, возрастать и в предстоящие 10 лет (2010—2015 гг.) емкость этого рынка составит 7 тыс. машин. В стоимостном выражении рынок деловой авиации в период с 2002-го по 2011 г. оценивается в 95,2 млрд дол. (для сравнения: в 1996 г. мировой рынок деловой авиации оценивался в те же 10 лет в 39,3 млрд дол.).

К крупнейшим производителям авиакосмической продукции в мире относятся также канадская корпорация Bombardier Aerospace, британские компании BAE Systems и Rolls-Royce, французская Thales и др. На рынке деловой авиации лидерами являются компании: Airbus Industry, Boeing, CargoLifter, Eurocopter, Israel Aircraft Industries, Lufthansa Technik, EADS. В 2003 г. по количеству проданных пассажирских авиалайнеров лидировали европейская корпорация Airbus (308 машин) и американская корпорация Boeing (281 машина). Более того, корпорация Boeing контролирует 79% рынка пассажирских самолетов в России и странах СНГ. Так, из 110 поставленных в 2003 г. иностранных самолетов 87 были марки Boeing и лишь 23 самолета производства основного конкурента Boeing — корпорации Airbus.

В целом для современного мирового рынка авиационной техники характерны следующие тенденции:

1. Расширяется трансграничная интеграция и монополизация в зарубежном авиастроении в Северной Америке, Западной Европе (в которых отчасти участвует и Россия).

2. Происходит совершенствование схем финансирования разработки и производства зарубежной гражданской авиатехники (в случае Европы — это прямое субсидирование производства, для Северной Америки характерно активное использование при разработке и организации серийного производства гражданской авиатехники отчислений от оборонного заказа).

3. В мировой гражданской авиации быстро нарастает количество невостребованной летно-пригодной техники предыдущих поколений, не пользующейся спросом из-за своего морального старения.

4. Поступательное развитие рынков авиационной техники создает благоприятную обстановку на рынках сопутствующих товаров и услуг, связанных с обеспечением продолжительной, безопасной и экономически выгодной эксплуатации поставленной техники.

Что касается машиностроительного комплекса России, то в его состав входит около 70 отраслей и подотраслей машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности. Положение России в мировой про-

мышленности в течение 90-х годов заметно ухудшилось и в настоящее время она занимает 13-е место в мире по промышленному производству (для сравнения: СССР занимал второе место). В структуре российской промышленности доля машиностроения значительно уменьшилась, уступив место топливно-энергетическому комплексу. Тем не менее Россия по-прежнему обладает значительным промышленным потенциалом (на тысячах машиностроительных предприятий работает более 20% занятых в экономике), который может послужить базой для устойчивого развития ее экономики в XXI в.

Основные термины и определения

Дедвейт (англ. deadweight) — общий вес грузов, которые принимает судно. Численно дедвейт равен разности между водоизмещением и собственным весом судна с готовыми к действию механизмами.

Мировое машиностроение — комплекс отраслей обрабатывающей промышленности мира, включающий производство металлоизделий и металлообработку, общее и транспортное машиностроение, радиоэлектронное и электротехническое машиностроение, приборостроение. В мировом машиностроении выделяется четыре региональных центра: Северная Америка, Западная Европа, Восточная и Юго-Восточная Азия, СНГ.

Cgt (compensated gross tonnage) — общий тоннаж судна (по водоизмещению), брутто-регистражных тонн.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте новейшие тенденции в развитии мирового машиностроительного комплекса.
2. Какие подотрасли входят в общее и транспортное машиностроение?
3. Перечислите транснациональные корпорации, которые играют ведущую роль в развитии мирового машиностроения.
4. Какие основные факторы оказывают воздействие на развитие мирового производства электротехники и электроники?
5. Как глобализация мировой экономики влияет на развитие мирового машиностроения?

Литература

1. Братухин А.Г. Авиастроение: летательные аппараты, двигатели, системы, технологии. М.: Машиностроение, 2000.
2. Иванов А.С. Мировой рынок автомобилей — в авангарде процессов глобализации // Внешнеэкономический бюллетень. 2003. № 2.
3. Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 года) / Под ред. В.А. Мартынова и А.А. Дынкина. М.: Новый век, 2001.

4. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Экономиста, 2003.
5. **Погребняк Е.В., Кузнецов Б.В.** Автомобильная промышленность России: состояние и перспективы. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2002.
6. **Родионова И.А.** Промышленность мира: территориальные сдвиги во второй половине XX в. М.: Московский лицей, 2002.
7. **Смирнов Ю.В., Блинов А.В., Григорьев М.Н.** Экономические проблемы зарубежного судостроения. http://ship.internord.ru/inform/sud_prom2.html.
8. <http://www.shipbuilding.ru> — Российский судостроительный портал.

Развитие мировой экономики в значительной степени зависит от состояния международных торговых и иных связей, а это предопределяет центральную роль транспорта, который обеспечивает передвижение грузов, пассажиров, багажа и почты. Темпы развития на транспорте в прошедшем XX в. были настолько высоки, что достигнутые перемены сравнимы по своим масштабам с прогрессом за всю предыдущую историю транспорта. В XX в. возникли, начали практически функционировать и стали важнейшими компонентами всей мировой экономики новые транспортные отрасли. Речь идет об автомобильном, авиационном и трубопроводном транспорте.

В начале XX столетия был открыт Панамский канал, который соединил Атлантику с Тихим океаном и стимулировал рост трансокеанских грузопотоков, сократив протяженность многих судоходных маршрутов. В конце XX в. (в 1994 г.) было завершено сооружение тоннеля под Ла-Маншем, и за первое же десятилетие пассажиропоток между континентальной Европой и Великобританией достиг 6 млн чел. в год.

Колоссальную трансформацию претерпел основной традиционный вид транспорта — морской, на который приходится наибольшая часть грузооборота, особенно в международных перевозках. Радикальный прогресс меняет все технические характеристики: типы судов, их размеры, грузоподъемность, скорость, безопасность эксплуатации и т.д.

Благодаря качественным и количественным переменам морская торговля (по тоннажу достигавшая $\frac{4}{5}$ всей международной торговли) увеличилась с начала XX в. к 1950-м годам в 5 раз, а во второй половине столетия к 2000 г. еще в 10 раз. Иными словами, общий объем грузов, перевозимых в международной морской торговле, за столетие возрос в 50 раз. С учетом других видов транспорта, включая «молодые», возникшие в XX в., темпы роста были еще выше.

Вместе с тем в прошедшем столетии трассы морских судов превратились в сеть постоянных морских коммуникаций, постепенно формируя совместно с другими видами транспорта (железнодорожным, автомобильным, речным, трубопроводным) общемировую транспортную систему.

¹ Данная глава написана при финансовой поддержке в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Пути оптимизации интеграции России в систему МРТ», проект № 06-02-02045А.

На суше железнодорожный транспорт вытеснил гужевой, который исчез (после тысячелетий существования) в развитых странах, хотя и сохраняется в наиболее отсталых и отдаленных регионах.

Однако сами железные дороги уже вскоре после своих первых успехов начали испытывать сильнейшую конкуренцию со стороны автомобильного транспорта. Правда, за это время территории европейских стран и США покрылись густой сетью железных дорог, и целый ряд «великих железнодорожных магистралей», в том числе в России, пролегли на расстояния в тысячи километров, но развитие этого вида транспорта к началу XXI столетия все-таки явно замедляется. Очевидно, что железнодорожный транспорт сосредоточивается на грузоперевозках на дальние расстояния, тогда как грузопотоки на короткие и частично на средние расстояния составляют сферу работы автомобильного транспорта.

Динамично меняется и ситуация с перевозкой пассажиров. При общем быстром росте происходит перераспределение пассажиропотоков между видами транспорта. Межконтинентальные перевозки на дальние расстояния все больше осуществляются воздушным транспортом, тогда как пассажирские суда снижают долю своего участия, переключаясь на **круизное** обслуживание. На суше автомобили теснят в этой сфере железнодорожный транспорт, особенно на коротких и средних расстояниях. Внутренний водный транспорт в основном переходит на обслуживание туристов, сохраняя свою роль в перевозке пассажиров лишь в наименее обжитых, малоразвитых регионах. Удельный вес в перевозке пассажиров (по их количеству) принадлежит: легковым автомобилям — более 60%; автобусам — **15%**; авиации — **7%**; остальным видам транспорта — несколько более 15%.

В том, что касается перевозки грузов, весьма специфично положение с наливом, к которому относят главным образом сырую нефть, нефтепродукты, некоторые жидкие химикаты и сжиженный газ. Первоначально эти грузы перевозили в цистернах по железным дорогам и на специальных морских или речных судах (танкерах). Однако затем в связи со стремительным ростом потребностей мировой экономики, прежде всего в нефти и газе, возник новый вид транспорта — трубопроводный. Наибольший подъем строительства трубопроводов приходится на вторую половину прошлого века и особенно на последние десятилетия. Существующие проекты, включая те, которые находятся уже в стадии реализации, свидетельствуют, что развитие этого транспорта будет быстро продолжаться и в нынешнем XXI столетии.

21.1. Совершенствование технологии

Определяющее значение для развития современного транспорта имел быстрый технологический прогресс в **60—70-х** годах прошлого столетия, вошедший в историю под именем «транспортная революция».

В составе последней была признана в качестве особого явления «контейнерная революция», которая явилась некоей точкой отсчета для дальнейшего ускоренного прогресса всех видов транспорта. Сущность перемен заключалась в том, что многолетние усилия по рационализации и удешевлению технологий транспортных операций наконец увенчались успехом.

Если в перевозках массовых, сырьевых (навалочных, насыпных, наливных) грузов это привело к укрупнению партий товаров («отправок» по транспортной терминологии), то в перевозке генеральных грузов (промышленной продукции, полуфабрикатов и т.д.) это вызвало гораздо более значительные преобразования.

По мере роста промышленного производства в мире удельный вес генеральных, или **тарно-штучных** грузов, в общем объеме перевозимых товаров увеличивался. С середины XX в. генеральные грузы составляли уже не менее 25% от общего тоннажа всех перевозимых в международной торговле товаров.

Затраты на перевозку, грузовые операции и складирование этих грузов были очень значительны. Методы транспортировки генеральных грузов, упакованных в различные виды тары (ящики, картонки, корзины, мешки и т.д.), с различными по своим размерам конкретными грузовыми местами стали серьезно тормозить развитие торговли, а в конечном итоге и производство, следовательно, и международный бизнес в целом.

Выход был найден в «юнитизации» отправок, в унификации грузовых мест, в сведении их к нескольким стандартным единообразным типам, к тому же максимально удобным для транспортировки, **погрузочно-разгрузочных** операций и складирования. Все это стало возможным благодаря появлению в промышленности более современного оборудования и использованию новых материалов. Основным новшеством явилось создание контейнера, т.е. стандартной емкости для бестарной перевозки грузов различными видами транспорта. Стали применяться также трейлеры, пакеты, поддоны и прочие устройства.

Укрупнение и стандартизация грузовых мест позволили использовать специализированные транспортные средства (например, суда-контейнеровозы на морском транспорте), механизировать **погрузочно-разгрузочные** и складские операции.

В результате были облегчены и удешевлены все звенья процесса доставки генеральных грузов от производителя до потребителя. Сократились сроки доставки и улучшилась сохранность грузов, что также благотворно сказалось на конечной цене промышленной продукции. Побочным, но немаловажным следствием явилось то, что во многих случаях стала экономически целесообразной перевозка промышленных грузов на исключительно большие расстояния. Контейнерные перевозки ныне играют существенную роль на магистральных направлениях международной тор-

говли между Европой и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, между Северной Америкой и Юго-Восточной Азией.

Контейнеризация и в целом «**юнитизация**» создали предпосылки для ускорения прогресса на транспорте: автоматизации многих работ, внедрения системы слежения за продвижением грузовых партий. Поэтому к моменту появления электронной техники стала возможна широкая компьютеризация многих транспортных процессов, а в последнее время и резкое сокращение сопроводительной документации. Это также упростило и удешевило перевозку товаров.

В силу более благоприятного сочетания различных факторов к началу XXI столетия в сфере транспорта лидируют США, ЕС и Япония (к последней по ряду показателей приблизились Китай и Южная **Корея**).

США являются страной с весьма высоким уровнем развития **транспортно-коммуникационной** инфраструктуры. Для США характерны весьма значительные масштабы товарных и пассажирских перевозок как внутри страны, так и за рубеж.

В целом во внутреннем сообщении США перевозится ежегодно свыше **11** млрд т, что больше, чем в любой другой стране мира. К этому надо добавить еще 1,5 млрд т экспортно-импортных грузов, транспортируемых на порты или отгружаемых из портов США на морских судах. Пассажирские перевозки всеми видами транспорта также весьма внушительны, и лидерство США в этой области бесспорно. Успешное развитие транспорта США обеспечивает беспрецедентное расширение внешнеэкономических связей этой страны и развитие собственного гигантского внутреннего рынка. Благодаря этому стал возможным быстрый социально-экономический прогресс страны в целом.

Стабильное развитие транспорта частично объясняется географическим положением, которое постепенно становилось все более благоприятным для этой страны по мере роста мировой морской торговли, в особенности после открытия Панамского канала и интенсификации трансатлантических, а затем и транстихоокеанских грузопотоков. Во второй половине XX в. быстрый рост авиаперевозок пассажиров и срочных грузов между Европой и Северной Америкой также стимулировал экономические связи США. В последние десятилетия все большую роль стали играть воздушные перевозки со странами Азии, в том числе Южной Азии, по транспортным трансполярным трассам транзитом через российское пространство.

Несомненно и благоприятное влияние адекватной общегосударственной политики в сфере транспорта. Последняя сочеталась с энергичной деятельностью крупнейших транснациональных корпораций (ТНК), что позволило реализовать объективные преимущества более общего экономического и геополитического порядка.

Страны Европы (в первую очередь, государства ЕС) в совокупности являются основным участником международной товарной торговли. Примерно $\frac{1}{4}$ объема мировых морских перевозок грузов приходится на государства Западной и Центральной Европы. Весьма значителен также объем **внутриевропейских** перевозок.

Объединительные процессы в Европе сопровождаются поисками новых, наиболее выгодных схем работы на транспорте с максимальной приватизацией собственности. Реформы эти происходят с переменным успехом, однако в целом они продолжают и свидетельствуют о динамичной транспортной политике в рамках ЕС.

Третья быстро развивающаяся **грузообразующая** зона мировой торговли включает *Японию* и еще несколько стран, расположенных на востоке азиатского континента (КНР, Республика Корея и др.). Одна Япония по объему своих морских экспортно-импортных перевозок представляет 10% объема мировой морской торговли. Морской флот, принадлежащий японским судовладельцам, по тоннажу занимает 2-е место в мире. Внутренние перевозки в этой стране по грузообороту соответствуют ведущим странам Западной Европы, а по **пассажирообороту** намного их превосходят, уступая лишь США.

21.2. Морской транспорт

Этот вид транспорта претерпел коренные изменения за истекшее столетие, его роль в мировой экономике и внешней торговле по-прежнему очень велика. Именно морской транспорт во многом обеспечивал и продолжает обеспечивать не только развитие мирохозяйственных связей, но и пространственную экспансию экономической деятельности.

Перемены в географии морской торговли и ее товарной структуре сочетались с увеличением расстояний перевозок. Появились или резко возросли магистральные грузопотоки между континентами: нефти из Персидского залива на Северную Америку, Западную Европу и Японию, зерна из Мексиканского залива на Европу, угля из Южной Америки и Западной Африки на Европу, а также из Австралии и Южной Азии на Японию и т.д. При всем этом для промышленных товаров Северная Атлантика, маршруты между Европой и странами Индийского океана, между США и Японией были (и остаются) направлениями весьма интенсивных перевозок. В конечном итоге увеличение расстояний перевозки означает, что транспортировка грузов, особенно сырьевых товаров крупными партиями, стала сравнительно более выгодной. Именно поэтому крупнотоннажный флот серьезно потеснил суда среднего размера. Использование же мелкотоннажного флота стало ограничиваться в основном обслуживанием каботажных перевозок, прибрежной торговли.

Высокими темпами растет мировой тоннаж, который увеличился с 28,6 млн **рег.** т в начале XX столетия до 81,6 млн **рег.** т в 1950 г., затем

Продолжение

до 514,5 млн рег. т к 2000 г. и до 594,6 млн рег. т к 2004 г. Особенно быстро флот рос в период «транспортной революции»: всего за 20 лет (в 1960—1980 гг.) тоннаж увеличился в 3,3 раза. Вместе с тем усилилась специализация тоннажа. Уже в первой половине XX в. появились первые специализированные суда — танкеры, а затем и рефрижераторы. В 60-х годах возник флот для перевозки массовых сухогрузов, и в 1980 г. Он составил уже около 1/4 всего мирового тоннажа. Сейчас он достигает 36%. Удельный вес танкеров в начале нынешнего столетия сохраняется на уровне 37%.

Показательно увеличение размеров судов по основным профилирующим группам тоннажа. В последние десятилетия как балкеры (суда для перевозки массовых сухогрузов), так и танкеры грузоподъемностью в несколько сотен тысяч тонн стали обычными. Этот процесс быстрого увеличения размеров судов, возникновения крупнотоннажного флота, сухогрузного и наливного, связан с бурным развитием морской торговли массовыми сырьевыми товарами: нефтью, рудой, углями, фосфатами, зерном и т.д.

В целом **массовогрузный** тоннаж в совокупности составляет около 75% мирового торгового флота. Остальные 25% представляет тоннаж, занятый перевозками генеральных (по существу, промышленных) грузов. Динамика флота контейнеровозов также весьма показательна: к 1980 г. их суммарная грузоподъемность достигла 10 млн т двт, к 2000 — 64 млн т двт, к 2004 г. — 90 млн т двт.

Результатом колоссального прогресса морского транспорта явился рост его возможностей по перевозке товаров в мировой торговле. В середине прошлого столетия (1950 г.) объем мировых морских перевозок достиг 525 млн т, в 1960 г. — 1 млрд т. Далее он уже исчислялся в миллиардах тонн: в 1970 г. — 2,6 млрд т; в 1980-м — 3,7 млрд т; в 1990-м — 4,0 млрд т, в 2000 г. — более 5,8 млрд т; к 2004 г. — 6,2 млрд т.

Совокупный тоннаж судов основных морских стран, включая Россию, отражен в табл. 21.1. Данные по объемам международных морских перевозок приведены в табл. 21.2.

Таблица 21.1

Флот основных морских стран и территорий, включая Россию (на начало 2004 г.)

Страна	Кол-во судов	Грузоподъемность, млн т двт
Греция	3 112	157339
Япония	2 948	110 090
Норвегия	1 653	51 755
Германия	2 468	48 987
КНР	2 415	47 402
США	1 540	45 828
Гонконг (КНР)	492	30 884

Страна	Кол-во судов	Грузоподъемность, млн т двт
Южная Корея	865	25 236
Сингапур	740	23 278
Тайвань	537	22 878
Великобритания	783	19 623
Россия	2 533	16 825

Таблица 21.2

Международные морские перевозки

(млн т)

Период	Всего	в том числе	
		наливные грузы	сухогрузы
1970	2 566	1 442	1 124
1980	3 704	1 871	1 833
1990	4 008	1 755	2 253
2000	5 872	2 163	3 709
2003	6 168	2 203	3 965

Общая грузоподъемность российского морского торгового флота, плавающего под отечественным флагом, составляет 8,3 млн т двт. Кроме того, российскими судовладельцами контролируются морские суда общим дедвейтом — 8,5 млн т, зарегистрированные в иностранных реестрах.

В ближайшие годы ожидается оживление российского судоходства на Севере, в западной части Северного морского пути, в связи с началом активной добычи нефти и газа на российском арктическом шельфе. Экспортные поставки из этого региона будут доставляться частично на танкерах ледового класса до Мурманска и там перегружаться на другие танкеры, включая крупнотоннажные, для доставки в порты назначения Западной Европы и Северной Америки.

21.3. Внутренний водный транспорт

Развитие этого вида транспорта, зародившегося еще в древности, определялось прежде всего природными условиями, а именно наличием пригодной для этой цели речной сети. Постепенно усилилась роль искусственных сооружений — каналов и т.д. Вместе с тем возросло и значение дноуглубительных и иных работ по улучшению условий судоходства на внутренних водных трассах.

Общая протяженность водных транспортных путей в мире составляет 475 тыс. км. По грузообороту вплоть до начала 90-х годов второе место среди стран мира занимал СССР, тогда как первое сохраняли (и сохраняют) США.

В течение первой половины XX в. грузооборот внутреннего водного транспорта возрастал, затем этот транспорт стал постепенно терять свои позиции. Общая протяженность внутренних водных транспортных путей сейчас сокращается. Объем перевозок в настоящее время составляет 1750 млн т. В сфере перевозок пассажиров речной транспорт постепенно ориентируется на круизно-туристические цели.

Внутриконтинентальные речные перевозки стали все больше переключаться на автомобильный и железнодорожный транспорт, которые могут обеспечить и более быструю доставку, и более точное соблюдение сроков перевозки. Речной транспорт старается выжить за счет эксплуатации судов типа «река—море», позволяющих поддерживать прямую бесперегрузочную связь, например, между речными пристанями в Европейской части России и внутренними пунктами в бассейнах рек Рейн и Дунай. Другим новым направлением работы явилось включение внутренних водных перевозок в общие схемы совместно с железнодорожным и автомобильным транспортом. В этом отношении наиболее успешно речной транспорт функционировал в странах ЕС.

Показательно, что в США рост перевозок на внутреннем водном транспорте в целом наблюдался до середины 80-х годов, затем он практически прекратился. К началу нынешнего столетия объем грузов, перевозимых по внутренним водным путям, включая судоходство по Великим озерам, составляет примерно 670 млн т ежегодно.

Общие тенденции, характерные для этого транспорта, проявили себя и в России, в особенности в 90-х годах.

В России протяженность судоходных путей сократилась со 120 тыс. км в 80-х годах до примерно 80 тыс. км в настоящее время из-за их обмеления, а также резкого уменьшения тоннажа речного флота. Объем ежегодных перевозок по внутренним водным путям упал с более чем 560 млн т до менее чем 100 млн т. Вместе с тем спецификой Российской Федерации является то, что сохраняется острая потребность в восстановлении судоходства по речным путям, в том числе по меридианным трассам северных рек (связанных природной системой с Северным морским путем), а также по «большому транспортному кольцу» (Волга — Дунай — Рейн). В связи с этим есть некоторые основания предполагать, что в России в ближайшее десятилетие при участии государства будет происходить постепенное возрождение этого вида транспорта.

21.4. Железнодорожный транспорт

Этот вид транспорта возник более чем за столетия до начала XX в., тем не менее наиболее бурный его рост, технические преобразования и перемены в его роли относятся именно к прошлому веку.

В XX в. железнодорожный транспорт превратился в главный вид наземного транспорта и доминировал на суше, по крайней мере, до сере-

дины века, когда положение начало меняться. В дальнейшем темпы роста постепенно снижались, а к началу нынешнего столетия сошли на нет.

Протяженность железных дорог мира к настоящему времени, как показывают данные по 67 странам Европы, Азии и Америки, остановилась на уровне 900 тыс. км, что, безусловно, отражает общие тенденции развития. Однако все это время происходило техническое совершенствование железных дорог, путевого хозяйства, подвижного состава и т.д. Качественные показатели работы железнодорожного транспорта улучшались: возрастала пропускная способность, скорости движения, обеспечивалась лучшая сохранность грузов, быстрота их доставки, возможность слежения за продвижением партий товаров, в особенности перевозимых в контейнерах и других наиболее современных «контигизированных» транспортных емкостях. На железнодорожном транспорте широко стали использоваться автоматические системы управления, новейшая компьютерная техника. Появились скоростные линии, «транспортные коридоры».

Общий ежегодный грузооборот железнодорожного транспорта в 1970-х годах достиг по миру в целом 5,8 трлн т/км. В 2000 г. и в последующие годы он составил около 6—7 трлн т/км (табл. 21.3).

Таблица 21.3

Данные о грузообороте железных дорог 10 стран за 2002 г.

Страна	Грузооборот, млрд т/км
США	2 188
Россия	1 510
КНР	1 457
Индия	333
Украина	177
Бразилия	154
Австралия	134
ЮАР	106
Германия	72
Франция	50

Потеря железными дорогами своих позиций в пользу автомобильного транспорта, который во второй половине XX в. принял на себя основные перевозки грузов и пассажиров на короткие и средние расстояния, в то время как авиация стала обслуживать большую часть транспортировок пассажиров, ценных грузов и срочной почты на дальние расстояния, объясняется в основном экономическими причинами. Однако есть и другая причина, по которой «гегемония» железнодорожного транспорта, возникнув в прошлом столетии, была затем им утеряна. В условиях чрезвычайно быстрого хозяйственного развития, которое сопровождалось

переменами в географии, объемах и структуре **грузо-** и пассажиропотоков, автомобили смогли предложить более адекватные услуги. Сама сеть железных дорог с их обширным обеспечением жестко и постоянно зафиксирована на определенных (в основном магистральных) направлениях и весьма ограничена в возможностях их изменения. Лишь к началу XXI в. железные дороги стали обретать свое «второе дыхание» в совместных транспортных структурах, кооперируя свою работу с автомобильным и другими видами транспорта (так называемое интермодальное сообщение).

В России, великой железнодорожной державе, этот вид транспорта изначально приобрел особое значение (и сохраняет его) в связи с огромными размерами территории. Общая длина железных дорог в СССР в период их наибольшего развития (**70—80-е** годы) достигала 225 тыс. км. Грузооборот составлял 3900 млрд т/км.

В настоящее время общая протяженность железных дорог России составляет **160** тыс. км, в том числе около 90 тыс. км путей общего пользования и 70 тыс. км подъездных и иных путей необщего пользования. Грузооборот оценивается в 1500 млрд т/км. Несмотря на снижение объема перевозок, железнодорожный транспорт играет главную роль в экономике Российской Федерации, обеспечивая 85% всего грузооборота и 38% всего пассажирооборота страны.

Объективные условия — большие размеры территории, явились причиной того, что многие российские пространства, в особенности к востоку от Урала и на Севере, оказались или слабо связанными железнодорожным сообщением с остальными регионами, или вообще лишены такого сообщения. Густота железнодорожной сети и сейчас остается явно недостаточной.

Большим минусом развития российского железнодорожного транспорта является также то, что железнодорожная сеть России недостаточно ориентировалась на использование транзитного потенциала нашей территории. Только в самые последние годы стали предусматриваться меры по координации железнодорожного строительства с транзитными потребностями европейских и азиатских стран, в частности включение российских железных дорог в проекты создания международных «транспортных коридоров», лучшая «стыковка» железных дорог Российской Федерации с зарубежными и т.д. Крупнейшей задачей является восстановление так называемого транссибирского контейнерного сервиса.

По имеющимся оценкам, ежегодные доходы России от транзита составляют в настоящее время менее 1 млрд **дол.**, тогда как в 80-е годы только один иранский транзит приносил более 5 млрд дол.

Другим минусом железнодорожного транспорта СССР а затем Российской Федерации была недостаточная его кооперация с иными видами транспорта, прежде всего — автомобильным. Этот недостаток постепенно преодолевается.

21.5. Автомобильный транспорт

Хотя первые автомобили были сконструированы еще в конце XIX в., развитие этого вида транспорта началось в XX столетии. При этом в течение многих десятилетий темпы роста были очень высоки, а сам приход автомобиля в повседневную жизнь привел ко многим качественным переменам в экономике, социальной сфере, экологии и т.д.

В **1900 г.** во всем мире насчитывалось всего 6 тысяч автомобилей. В 1950 г. их было уже 62,3 млн, а к началу 60-х годов их число возросло до 103 млн. В **1970 г.** эксплуатировалось 246,4 млн машин. В начале 90-х годов их количество возросло еще вдвое. Наконец, в начале XXI столетия число грузовых автомашин превысило 140 млн, а **легковых — 460** млн единиц (табл. **21.4**). По прогнозам, к **2015 г.** их число достигнет 1,5 млрд единиц.

Таблица 21.4

Данные об автопарке 10 стран мира в 2002 г.

Страна	Автопарк, млн авт.
США	230,4
Япония	72,2
Германия	47,8
Франция	35,3
Великобритания	29,3
Россия	26,6
Испания	22,3
Канада	21,1
Бразилия	19,4
Мексика	18,8

Важной особенностью автомобилей являются их адаптационные возможности в том, что касается, в частности, интеграции в едином процессе перевозки с другими видами транспорта: водным (паромы, суда для горизонтальной погрузки и разгрузки грузов и т.д.), железнодорожным (платформы, трейлеры), авиационным (большегрузные самолеты). При этом используется перевозка не только колесной техники, но и контейнеров, а также других видов **«юнитизированных»** грузовых мест. В результате вклад автомобильного транспорта в формирование единой мировой транспортной системы весьма велик.

В целом большая часть автотранспортных средств принадлежит развитым странам Европы и Северной Америки, равно как и основная часть дорожной сети с твердым покрытием. К началу XXI в. общая протяженность автомобильных дорог с улучшенным покрытием в мире превысила 12,7 млн км. Ежегодно по ним перевозится более 20 млрд т грузов. Общий

грузооборот по 29 странам (по которым имеется статистика) составляет около 3300 млрд т/км. Пассажирские перевозки по автодорогам достигают **10 600 млрд пасс./км.**

В России (СССР) автотранспорт, в особенности легковой, развивался медленнее, чем в западных странах, и менее успешно, чем такие виды транспорта, как железнодорожный и водный, что объясняется общей социально-экономической политикой государства, очень жестко ограничивавшей в прошлом спрос населения. Начало производства автомобилей в России относится к **1910 г.** Дальнейшая политика преследовала цель первоочередного увеличения парка грузовых автомашин и пассажирских автобусов (в **1941 г.** СССР обладал парком в 1,2 млн единиц). Более быстрое развитие автомобильного транспорта относится ко второй половине XX в.

Эксплуатационная длина автодорог с твердым покрытием в **1928 г.** составляла в Российской Федерации всего 20 тыс. км, в 1950 г. — 83 тыс. км, в **1970 г.** — 264 тыс. км. Общая протяженность автомобильных дорог в СССР в конце 90-х годов, перед распадом Советского Союза превысила 900 тыс. км (в том числе в РСФСР — 656 тыс. км).

Во второй половине XX в. возрастал и объем грузов, перевозившихся автомобильным транспортом.

В последнее десятилетие (до распада) в Советском Союзе грузооборот автомобильного транспорта составлял 280 млрд т/км, а пассажирооборот — **254 млрд пасс./км.** Обращает на себя внимание низкий уровень обеспеченности населения легковыми автомобилями (число последних составляло **16 млн** единиц).

В современной России развитие автотранспорта получило новый импульс и стало адаптироваться к рыночным требованиям. Общий парк автомашин в частном владении стал быстро возрастать, недавно он превысил 30 млн единиц. Трудности связаны с недостаточно развитой инфраструктурой, ее отсталостью и нехваткой и низким качеством автотранспортных средств, которые, как правило, не соответствуют экологическим и другим нормативам, действующим в передовых странах. Серьезной проблемой остается борьба за безопасность движения на автодорогах страны, где ежегодно погибают более 30 тыс. человек и еще большее число становится инвалидами.

21.6. Воздушный транспорт

Быстрое развитие авиационной техники и потребности в высокоскоростных перевозках особо ценных грузов, почты и пассажиров привели к тому, что после Первой мировой войны стал быстро формироваться воздушный транспорт. Вначале техническая мысль была направлена не только на создание летательных аппаратов тяжелее воздуха, но и на использование дирижаблей. Однако затем от строительства последних на длительное время отказались.

Развитие авиации происходило стремительными темпами. В 1939 г. мировой воздушный транспорт уже обеспечил **пассажирооборот** порядка 2 млрд пасс./км. В 50-х годах авиатранспорт обогнал морской на основных океанских направлениях по числу перевезенных пассажиров. В начале 70-х годов общая протяженность воздушных трасс достигла 6250 тыс. км, грузооборот составил 30 млрд т/км, а число перевезенных пассажиров — 560 млн чел. Дальнейшее развитие авиационного транспорта осуществлялось также быстрыми темпами: сейчас грузооборот достиг 300 млрд т/км, в том числе в международном сообщении **190 млрд т/км.** Число пассажиров увеличилось до 2300 млн, включая 1200 млн на международных линиях.

Развитие авиационной техники в XX в. прежде всего воплощалось в совершенствовании двигателей и улучшении конструкции летательных аппаратов. Легкие и сравнительно простые поршневые самолеты во второй половине столетия стали заменяться реактивными. С 60-х годов особенно быстро стали расти воздушные грузовые перевозки и в эксплуатацию начали активно вводиться тяжелые грузовые летательные аппараты. Примерно в это же время увеличение пассажиропотоков стимулировало создание самолетов с большой вместимостью, появились аэробусы.

В течение всего XX в., особенно в его второй половине, возрастали скорости машин и дальность их полета. В последние годы на первый план выдвинулась проблема топливной экономичности летательных аппаратов. Важное значение приобрели вопросы защиты окружающей среды. Экологические требования включают к тому же снижение уровня шума.

Экономические и экологические нормативы в полной мере касаются и наземной инфраструктуры воздушного транспорта — аэропортов. Сложные и дорогостоящие комплексы современных аэропортов занимают большие площади — до **70 км²** и более. Их размещение становится все более острой проблемой. Одно из направлений поиска ее решения заключается в создании самолетов укороченного и вертикального взлета. Тем самым добиваются уменьшения длины взлетно-посадочных полос и сокращения размеров аэродромов. Гораздо больше, чем раньше, стали применяться вертолеты для перевозок грузов и пассажиров на короткие расстояния, в том числе и во внутригородских рейсах.

К началу XXI столетия мировой авиационный транспорт подошел с несомненными успехами: быстрыми темпами развития, более надежными техническими средствами, улучшением качества обслуживания, повышением скоростей и грузоподъемности.

По уровню спроса на авиаперевозки и интенсивности движения выделяются США, Европа и Дальний Восток, на которые в совокупности приходится $\frac{2}{3}$ мирового **грузо-** и пассажирооборота (табл. 21.5).

Положение на авиационном транспорте США характеризовалось очень быстрым ростом в продолжение длительного периода. В целом коли-

чество перевозимых по воздушным путям грузов в последние годы колеблется в пределах 3—4,5 млн т ежегодно.

Воздушное пространство Европы сегодня весьма густо насыщено пролегающими здесь авиатрассами, которые обеспечивают как интенсивные **внутриевропейские** перевозки, так и сообщение с другими континентами. На Европу приходится более $\frac{1}{4}$ мирового грузооборота по этому виду транспорта и примерно $\frac{1}{5}$ пассажирооборота.

Другой крупный регион по масштабам авиaperевозок расположен в Восточной Азии и включает Японию, КНР, Сингапур, Таиланд и Индонезию. В совокупности на них приходится до $\frac{1}{5}$ мирового грузооборота и пассажирооборота. Значительная часть этих **грузо-** и пассажиропотоков является потенциальным резервом для воздушного транзита через территорию России в меридианном направлении между Азией и Северной Америкой или в широтном направлении между Дальним Востоком и Европой.

Таблица 21.5

Показатели грузооборота на воздушном транспорте
по лидирующим странам

Страна	Грузооборот, млрд т/км
США	36,3
Южная Корея	8,1
Германия	8,0
Сингапур	7,2
Гонконг (КНР)	6,9
КНР	6,6
Япония	6,1
Великобритания	5,7
Франция	5,3
Голландия	4,6

В Советском Союзе развитие гражданской авиации, которая пользовалась большой государственной финансовой и другой поддержкой, осуществлялось довольно быстрыми темпами. Плановое развитие авиатранспорта позволяло учитывать общегосударственные интересы, нужды населения, в том числе в отдаленных регионах страны, поддерживать неплохой уровень безопасности, следить за развитием техники и т.д. Вместе с тем вся эта отрасль отечественного транспорта могла успешно развиваться в рамках плановой централизованной системы, но не была приспособлена к существованию в условиях рынка.

В современной России грузооборот воздушного транспорта упал с 2,6 млрд т/км в 1990 г. до 1,6 млрд т/км в 1995 г., затем стал быстро восстанавливаться и в 2000 г. достиг 2,7 млрд т/км.

Пассажирские перевозки в России достигли также своего пика в 1990 г., затем стали падать. В настоящее время они стабилизировались на уровне 25 млн чел. В 2001—2005 гг. российский авиатранспорт с трудом сохраняет этот уровень, столкнувшись к тому же на перспективу с новыми трудностями, связанными с проблемами платежеспособности клиентуры.

В сфере наземной инфраструктуры российского авиатранспорта по примеру западных стран курс взят на превращение аэропортов в международные транспортные узлы (**«хабы»**). При этом узловое аэропорты России, включенные в мировую авиасеть, будут связаны воздушными трассами с аэродромами регионального и местного значения.

Общие перспективы российских международных авиасвязей все же во многом будут зависеть от способности отечественных компаний адаптироваться к новым, все более строгим экологическим требованиям стран Запада. Так, в 2006 г. вступили в действие новые международные нормы по авиашумам. В целом российский авиапарк нуждается в обновлении и соответствующие меры принимаются.

21.7. Трубопроводный транспорт

Хотя первые небольшие трубопроводы были сооружены еще XIX в., в целом развитие этого вида транспорта относится к прошедшему веку и в особенности к его второй половине.

В начале 70-х годов общая протяженность магистральных нефтепроводов в мире достигла 258 тыс. км, газопроводов — 609 тыс. км. Уже в то время примерно половина общей длины нефтепроводов и $\frac{2}{3}$ длины газопроводов приходилось на США. В Советском Союзе сооружение трубопроводной сети в те годы также набирало темпы. Спустя еще 30 лет, к началу XXI столетия, общая протяженность магистральных нефтепроводов в мире достигла 500 тыс. км, т.е. возросла примерно вдвое.

Наибольшей трубопроводной сетью обладают США, Россия и следующая за ними с большим отрывом Европа. В США общая протяженность нефте- и нефтепродуктопроводов к началу XXI столетия составила около 290 тыс. км. В Европе (без Российской Федерации, Белоруссии и Украины) общая протяженность магистральных нефтепроводов составляет несколько более 45 тыс. км, газопроводов — 10,5 тыс. км. По европейским нефтепроводам ежегодно прокачивается 800 млн т нефти.

Из восточноевропейских стран значительными трубопроводными системами обладают Украина — 6,9 тыс. км и Белоруссия — 2,9 тыс. км. В настоящее время по ним прокачивается в основном транзитная российская нефть, поставляемая на Запад.

Из западноевропейских стран наиболее протяженными магистральными нефтепроводами обладают Франция, Италия, Великобритания, Испания. В целом территория Европы покрыта густой сетью трубопроводов. На востоке Европы западные нефтепроводы соединены с магистральными

трубопроводами из России (система «Дружба»). При этом если одно из направлений (северное) системы проходит через Польшу в Германию, то южный участок трассы («Дружба — Адрия») соединяет эти два трубопровода и продлен подводным нефтепроводом длиной 70 км до итальянского порта Триест. В результате «Дружба — Адрия» соединен с трансальпийским трубопроводом, по которому доставляется нефть в Южную Германию и Австрию. Таким образом, еще одно из экспортных направлений российской нефти может обходить Черное море (а с ним и проливы Босфор и Дарданеллы, с их ограничениями на проход нефтетанкеров). Более того, предполагается, что выход российской нефти на Адриатическое море позволит направлять ее еще дальше большегрузными танкерами за пределы Средиземноморья.

США по-прежнему сохраняет первое место по протяженности трубопроводной сети. На втором месте находился СССР (в настоящее время это место занимает Россия).

В СССР нефтепроводная система стала развиваться во второй половине XX в. В конечном итоге протяженность всей этой системы была доведена до 70 тыс. км к 1980 г. В настоящее время Россия обладает трубопроводной сетью, которая включает 62 тыс. км магистральных нефтепроводов и 150 тыс. км газопроводов. По нефтепроводной системе РФ перекачивается сегодня более 300 млн т нефти. Газотранспортная система России рассчитана на 600 млрд м³ газа.

В целом направление основных магистральных трубопроводов России и планы их развития отражают географию экспортных поставок. В том, что касается транспортировки нефти на Северо-Балтийском направлении с выходом нефтепровода в порту Приморск (на Финском заливе), завершается первая очередь БТС (Балтийской трубопроводной системы), которая обладает пропускной мощностью 12 млн т в год. Строительство второй очереди позволит увеличить мощность нефтепровода до 18 млн т. В ходе работ второй очереди будут проложены дополнительные нефтепроводы, построены новые насосно-перекачивающие станции и резервуарные емкости.

На черноморском направлении, в Новороссийске «Транснефть» приступила к строительству новых резервуаров для хранения нефти. В настоящее время резервуарные мощности в Новороссийске составляют 500 тыс. т нефти. После строительства новых четырех емкостей, объемом по 200 тыс. т каждая, здесь будет создан национальный резервуар нефти.

На Дальнем Востоке России и в Восточной Сибири предполагается строительство новых нефтепроводов для обеспечения поставок нефти на экспорт в Китай и Японию.

Сеть газопроводов Российской Федерации постоянно увеличивается за счет внутренних линий для обеспечения собственных потребностей и для поставок российского газа на экспорт. Продолжаются работы по строительству трубопровода «Ямал — Европа» протяженностью 4200 км. Пуск

его в эксплуатацию намечен на 2010 г., пропускная мощность составит 70 млрд м³ в год. Сооружен также масштабный газопровод на Турцию в рамках проекта «Голубой поток». Планируется строительство газопроводов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Заметную роль в транспортировке российского газа на экспорт в Германию и другие страны Европы должен сыграть трубопровод, который будет проложен по дну Балтийского моря. Договоренность о его строительстве достигнута на высшем уровне между Россией и Германией в начале 2005 г.

Если прогнозы для мирового трубопроводного транспорта в целом до 2015 г. считаются хорошими, то для этого вида российского транспорта они представляются чрезвычайно перспективными.

Итоги развития транспорта в прошлом раскрывают конкретную взаимозависимость между появлением новых технологий на транспорте или их совершенствованием и развитием мирохозяйственных связей. Так, строительство массово-грузных судов сделало реальным для потребителя более свободный и гибкий выбор сырьевых ресурсов. Активизировался рынок сырья. Одновременно ускорилось приобщение развивающихся стран к международной торговле. «Контейнерная революция» привела к быстрой, сохранной и экономичной доставке промышленной продукции в самые отдаленные районы мира. В социальном плане улучшалось положение населения многих стран.

Исторический опыт удачной транспортной политики развитых стран показывает, что она может благоприятно влиять на национальное хозяйство, на рынок товаров и услуг, на развитие регионов и международного бизнеса. В целом развитие транспортно-коммуникационной системы — это важнейшее условие долговременного экономического успеха любой страны. Особенно этот вывод важен для страны с такой обширной территорией и такими потенциальными экономическими возможностями, как Россия.

Основные термины и определения

Массовые грузы — по преимуществу сырьевые грузы, перевозимые крупными партиями (навалочные, насыпные, наливные). Различают массовые сухогрузы и массовые наливные грузы.

Балкеры — специализированные суда для перевозки массовых сухогрузов (угля, руды, зерна и т.п.).

Танкеры — специализированные суда для перевозки массовых наливных грузов — нефти, нефтепродуктов и т.п.

Генеральные грузы, по преимуществу промышленная продукция (оборудование, товары широкого потребления и т.п.), упакованная производителем в различную тару — ящики, мешки, картонки, клетки

и т.д.

Контейнеры — стандартная емкость, предназначенная для транспортировки обычно нескольких (или даже многих) грузовых мест.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие основные изменения произошли на транспорте в XX в.?
2. Назовите наиболее крупные **грузообразующие** зоны.
3. Каким образом (в основном) осуществляется перевозка: а) наливных грузов (нефти и пр.); б) массовых сухогрузов; в) генеральных грузов?
4. Какие важнейшие мировые морские грузопотоки вам известны?
5. Назовите главные тенденции развития современных транспортных отраслей: морского транспорта, железнодорожного, автомобильного и др.?

Литература

1. Мировая экономика: глобальные тенденции за **100** лет / Под ред. **И.С. Королева**. М.: **Экономика**, 2003.
2. **Милославская С.В., Плужников К.И.** Мультимодальные и интермодальные перевозки. **М.**, 2001.
3. **Могилевкин И.М.** Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее, будущее. **М.**: Наука, 2005.
4. **Могилевкин И. М.** Морское судоходство в мировой экономике и международных отношениях. **М.**, 1992.
5. Экономика и организация внешнеторговых перевозок / Под ред. К.В. Холопова. **М.**, 2000.
6. **Ханин М.С.** Международное морское судоходство. Экономика. **Политика**. **М.**, 2001.

РАЗДЕЛ IV

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС: СУЩНОСТЬ, УЧАСТНИКИ И РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

Глава 22

Глава посвящена выявлению сущности международного финансового бизнеса, анализу причин его появления, развития и современного состояния. В качестве экономической среды, в рамках которой осуществляется международный финансовый бизнес, рассматриваются международные финансовые рынки, их структура и этапы развития.

22.1. Международный финансовый бизнес: понятие, эволюция и участники

История развития товарно-денежных отношений начинается у истоков человеческого общества. Наличная оплата была самой древней формой расчета — наглядной, но не очень удобной (например, по одной кобылице или по два жеребца за каждый ствол ливанского кедра платил царь Соломон в XI в. до н.э. при строительстве Первого храма в Иерусалиме). Наличный расчет был характерен для локальной торговли, но международная торговля была немыслима без безналичной формы расчетов.

Спрос на безналичные расчеты в межнациональных сделках породил еще в XVI—XVII вв. вексельные формы международных расчетов. Непременным участником безналичных расчетов между партнерами начиная с XVIII в. стали банки. Преимущества безналичного расчета вполне очевидны: удобство оперирования крупными суммами, стандартность операции перечисления, простота учета и отчетности, существенная безопасность, гарантия сохранности средств и их контроля, привлечение кредитования и различных форм финансирования торговых сделок.

В течение длительного исторического периода в роли инструмента международных расчетов выступало *золото*. Однако на практике международные расчеты все-таки всегда осуществлялись в общепризнанно сильной и устойчивой (твердой) валюте мира, которая получила название резервной валюты. В XIX в. и до Первой мировой войны международные расчеты вели, как правило, в английских фунтах стерлингов.

После Второй мировой войны главной резервной валютой западного мира стал доллар США, который в настоящее время обслуживает около 45% внешнеторгового оборота. Это объяснялось не только тем, что рассчитываться золотом неудобно, поскольку каждый раз приходилось производить аффинажную обработку золота: отливать определенного размера

слиток золота соответствующего веса и процентного содержания золота (стандартный слиток золота имеет массу 12 500 г, в лигатуре пробу 0,9995), но также нести расходы по его пересылке из одной страны в другую и страхованию перевозок драгоценного металла, что составляет, как правило, 1% стоимости поставки золота. Главная же причина состоит в том, что развитие внешнеторгового оборота во все времена значительно обгоняло мировую добычу драгоценных металлов (в частности, золота). С развитием кредитных отношений кредитные деньги (векселя, банкноты, чеки) постепенно вытеснили золото сначала из внутреннего денежного обращения, а затем и из международных валютных отношений. В 70-е годы XX столетия произошла официальная *демонетизация золота*, т.е. золото постепенно утратило прямую функцию мировых денег.

В современных условиях золото выполняет функции мировых денег лишь частично и опосредованно — через операции на рынках золота, где на золото как высоколиквидный товар можно быстро реализовать и приобрести необходимые валюты и соответственно товары или использовать золото в качестве залога при получении иностранных кредитов. Вместе с тем золото выступает и в настоящее время как необходимый *страховой фонд государства в виде золотых резервов центрального банка, а также в качестве средства тесаврации (накопления) для частных лиц.*

Помимо доллара США и других свободно конвертируемых валют в качестве мировых денег в настоящее время используются СДР (специальные права заимствования) и евро — денежная единица, применяемая странами Европейского **валютно-экономического** союза.

Чтобы обеспечить функционирование системы международных расчетов, необходимо в рамках мировой, региональной и национальной валютных систем проводить следующие **финансовые операции**:

- конверсия валют — обмен национальной валюты на иностранную;
- операции по купле-продаже валют, осуществляемые в коммерческих банках или на биржах, их принято называть валютным **диллингом**;
- операции коммерческих банков по привлечению и размещению валютных средств, которые называются **депозитно-кредитными**. Это межбанковские операции по взаимному кредитованию, по размещению привлеченных или собственных средств, предоставление, оформление и мониторинг кредитов;
- банковское обслуживание внешнеторговых расчетов в формах, принятых в международной практике;
- операции, связанные с обслуживанием владельцев кредитных (дебетовых) карточек.

По существу, все эти операции осуществляются на основе окупаемости и прибыльности, а следовательно, могут выполнять роль инструментов международного финансового бизнеса. Развитие международного разде-

ления труда породило межнациональное движение капитала, что вызвало к жизни новые формы международного финансового бизнеса:

— операции на финансовых рынках с целью покупки и продажи фондовых инструментов (титолов собственности, облигаций, деривативов (производных финансовых инструментов и т.д.), золота. Все эти операции проводятся в инвестиционных целях, а также с целью спекуляции или хеджирования (страхования). Банки могут осуществлять операции как от своего имени, так и по поручению клиентов;

— проведение банковских международных трансфертов (переводы дивидендов, процентов, выплаты пенсий, алиментов, даров, обслуживание туристов и т.д.).

Таким образом, под *международным финансовым бизнесом* понимается деятельность хозяйствующих субъектов (резидентов и нерезидентов) по покупке и продаже финансовых активов с целью извлечения прибыли и наращивания богатства на мировых региональных и национальных финансовых рынках. Это богатство удается приращивать тем, кто располагает необходимыми финансовыми активами и способен умело рисковать своими деньгами, кто предлагает валютные ценности и финансовые инструменты, способные увеличивать свою ценность, участвуя в процессе материального воспроизводства или движении ссудного капитала.

Финансовый бизнес — особая форма предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги (валюта) и ценные бумаги. Спрос на денежные ресурсы и капитал возникает вследствие ограниченности и недостаточности финансовых ресурсов. Деньги (валюта) продаются банками предпринимателям или предоставляются им в кредит. Прибыль банка возникает в результате разницы между ценой покупки и продажи валюты или в результате взимания процентов за предоставление денежных (валютных) ресурсов. Ценные бумаги обслуживают долгосрочное инвестирование бизнеса и приносят прибыль в виде дивидендов по акциям или процентов по облигациям. Кроме того, ценные бумаги продаются или покупаются с целью получения спекулятивного дохода на курсовой разнице, которая может возникнуть в результате изменения цен покупки и продажи ценных бумаг.

Как любой вид предпринимательства, финансовый бизнес связан с определенным риском, который возникает вследствие неопределенности решений из-за неполноты и недостаточности информации о состоянии (конъюнктуре) финансовых рынков (о наличии и величине спроса и предложения на капитал и денежные ресурсы, о финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов, о тарифах и дивидендах, о позиции и действиях возможных конкурентов и т.д.), в результате несбалансированности основных компонентов в мировых финансово-кредитных отношениях.

Для минимизации финансовых рисков возникает страховой бизнес, одним из сегментов которого является *хеджирование*. Под хеджированием понимаются компенсационные действия, предпринимаемые покупателем или продавцом на валютном или фондовом рынке, чтобы предохранить свой доход в будущем от изменения валютного курса или цен на фондовые инструменты. Наличие хеджирования, в свою очередь, порождает специальные рынки вторичных финансовых инструментов — **деривативов**. Таким образом, технология международного финансового бизнеса заключается в выборе той или иной стратегии инвестирования денежных средств в различные финансовые инструменты (основные мировые валюты и ценные бумаги) с целью извлечения прибыли.

Предполагается, что процесс управления инвестируемым капиталом разворачивается во времени в виде динамической последовательности инвестиционных решений. Если целью инвестиционной деятельности является максимизация прибыли на вложенные средства, при условии ограничения риска инвестиций, то искомая инвестиционная (спекулятивная) стратегия, обеспечивающая экстремальное значение выбранному критерию, одновременно будет являться оптимальной стратегией.

Участниками международного финансового бизнеса выступают:

- государства и центральные банки;
- национальные и транснациональные банки, крупные коммерческие банки, через которые производится основная масса всех международных расчетов и торговли ценными бумагами;
- национальные компании, в первую очередь ТНК;
- пенсионные, инвестиционные взаимные и хедж-фонды;
- страховые компании;
- население и частные инвесторы;
- электронные сетевые рынки и валютные биржи.

Когда же реально возник международный финансовый бизнес? Время его возникновения можно связать с развитием международных валютных, кредитных и фондовых рынков. Действительно, валютные векселя появились на первых вексельных ярмарках еще в Средние века, видимо, в городах-государствах Италии. Однако о развитых финансовых рынках в современном понимании можно говорить тогда, когда возникают **акционерные** общества, валютные и фондовые биржи. Это произошло в начале XVII в. Голландская фондовая биржа является, по существу, первым **фондовым** рынком. Дальнейшему усилению международного финансового бизнеса способствовало:

- развитие международных экономических связей;
- интернационализация хозяйственных связей;
- укрепление мировой валютной системы;
- усиление концентрации и централизации банковского капитала.

Международный финансовый бизнес особенно быстро развивается во второй половине XX в. и в начале XXI в. по ряду причин. Во-первых, мировая финансовая среда вследствие глобализации мировой экономики стремительно менялась в течение последних десятилетий. Эти изменения выразились в распаде коммунистической системы в России и странах Восточной Европы и переходе их к рыночной экономике, что способствовало росту рынка евровалют, развитию общего европейского рынка, усилению роли ТНК, усилению движения международных капиталов. Развитию международного финансового бизнеса способствовал процесс *опережающего развития финансового сектора в экономике*, что представляет собой:

- увеличение удельного веса финансового сектора экономики в **ВВП промышленно** развитых стран;
- рост удельного веса финансовых услуг в общем объеме услуг (в развитых странах финансовые услуги составляют более 50% всех услуг);
- опережающее развитие финансовых рынков по отношению к товарным рынкам. На каждый доллар, задействованный на рынках товаров, приходится более 60 дол. на финансовых рынках;
- рост доли финансовых активов в балансах предприятий;
- увеличение доли финансовых инструментов в имущественных сбережениях населения при уменьшении доли банковских депозитов в реальных активах. Например, 45% американцев являются держателями акций, и колебание цен на фондовых рынках во многом определяет их личное богатство.

Поле деятельности международного финансового бизнеса выступают финансовые рынки. Развитие компьютерных сетей способствовало глобализации финансовых рынков и ведущих международных валютных центров. Более тесные взаимосвязи между международными центрами произвели финансовую революцию, суть которой состоит в увеличении числа и роли финансовых институтов, в финансовой интеграции и быстром темпе разработки новых финансовых методов и банковских технологий.

Наряду с позитивными изменениями мировой финансовой среды следует отметить и ряд негативных моментов: более частыми стали международные финансовые кризисы, углубляется кризис международный задолженности.

22.2. Структура и развитие международных финансовых рынков как экономической среды для бизнеса

В современной экономической литературе даются различные определения понятия «международный финансовый рынок» вплоть до упрощенных, когда он определяется только как рынок срочных финансовых инструментов или фондовый рынок. Попробуем уточнить понятие «между-

народный финансовый рынок» исходя из следующих общеметодологических соображений. Во-первых, финансовый рынок есть взаимодействие продавцов и покупателей, т.е. различных институциональных единиц (субъектов хозяйственной деятельности) или групп экономических агентов, различающихся между собой характером деятельности. Во-вторых, на международном финансовом рынке осуществляется обмен между резидентами и нерезидентами финансовыми активами или валютными ценностями, что представляет взаимный интерес для контрагентов, так как приносит доход или прибыль. В-третьих, на международном финансовом рынке обмен финансовыми активами или валютными ценностями происходит по определенным правилам, экономические операции проводятся в соответствии с определенными законодательными актами, международными договоренностями или традициями. Финансовый бизнес осуществляется на специализированных торговых площадках или в сетевых системах, функционирование которых регламентировано. В-четвертых, обмен финансовыми активами или валютными ценностями предусматривает предварительный обмен информацией об условиях проведения торговых сделок.

Финансовый рынок можно представить как место встречи спроса и предложения. Рынок может иметь осязаемый, зримый образ (например, продуктовый рынок); и, напротив, под рынком может пониматься некая виртуальная реальность (например, рынок евродолларов). Идет ли речь о реальном или виртуальном рынке, он представляет собой важнейший институт любой товарной экономики. Следует, однако, отметить, что в зависимости от экономической системы или от экономического режима функции финансового рынка могут меняться. В условиях свободной конкуренции рынок — это место, где происходит обмен и формируется *цена на финансовые активы*, а в экономике с плановым ценообразованием функции финансового рынка сужаются — это лишь место осуществления обменных операций.

Многие экономисты считают, что по-настоящему о рынке можно говорить лишь тогда, когда место встречи спроса и предложения одновременно выступает местом ценообразования. Однако это отнюдь не означает, что даже в капиталистических странах с наиболее свободными условиями торговли финансовый рынок выполняет функцию ценообразования самостоятельно. Всегда имеет место регулирование финансового рынка, хотя осуществляется оно различными способами. В некоторых случаях подобное регулирование ограничивается изданием регламентирующих правил, имеющих целью стимулировать конкуренцию и запретить ее ограничение (межбанковский финансовый рынок). В других случаях регулирование рынков состоит в детальной организации его функционирования (валютные биржи). Наконец, существуют случаи, когда регулирование финансового рынка предусматривает такое вмешательство государства, в результате

которого функционирование рынка ограничивается строго определенными рамками или происходит под жестким государственным контролем.

Таким образом, на основе названных характеристик международный финансовый рынок можно определить как систему взаимодействия продавцов и покупателей в процессе купли-продажи соответствующих финансовых инструментов на основе специализированных форм контрактов на финансовые активы по определенным правилам. Под *финансовыми активами* понимаются национальные деньги, иностранная валюта, внутренние и внешние ценные бумаги, валютные и фондовые **деривативы**.

С учетом объема операций, совершаемых на основе спроса и предложения, количества финансовых активов и характера валютных сделок, финансовые рынки разделяются:

- на национальные;
- на региональные (европейский, североамериканский, дальневосточный). На этих рынках производятся операции с определенными конвертируемыми валютами;
- мировой валютный рынок, где используются валюты, широко применяемые в международном платежном обороте;
- мировой и региональные рынки ценных бумаг;
- евторынки и офшорные банковские рынки.

По формам организации финансовые рынки подразделяются на организованные и неорганизованные. Неорганизованные рынки — это рынки, на которых осуществляется подпольная и незаконная торговля финансовыми активами в условиях государственного нормирования финансовой деятельности и регулирования цен. В зависимости от степени нарушения законодательства различают «черные рынки» и «серые рынки». К операциям на черном рынке относится, например, несанкционированная государством продажа валюты, которая подпадает под действие Уголовного кодекса.

Национальные финансовые рынки представляют собой рынки, деятельность которых регламентируется национальным законодательством и на которых, как правило, осуществляется продажа денег, валюты, капитала и их производных преимущественно для резидентов данной страны. Примером может служить организация валютного рынка в Российской Федерации. Валютное законодательство России (Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле»), а также подзаконные акты устанавливают, что операции на валютном рынке могут осуществляться только через уполномоченные коммерческие банки, имеющие лицензию Банка России, и по рыночному валютному курсу.

Важной функцией финансового рынка является обеспечение международного движения капитала. Ежедневный оборот мирового финансового рынка в последние годы составляет от 500 млн до 4 трлн дол. США, 20% оборота приходится на азиатский рынок, 40% — на европейский и 40% —

на американский. Особенно интенсивно развивается рынок США. За 90-е годы прошлого века его оборот вырос более чем на 20%, в то время как у Лондонского рынка — на 7%.

Ядро мирового финансового рынка образуют те государства, в которых отсутствуют валютные ограничения или они незначительны. Если ежедневный мировой объем торговли валютой взять за 100%, то при этом 30,3% приходится на Великобританию, 19,2% — на США, 12,8% — на Японию, 6,8% — на Швейцарию, 6,0% — на Германию, 3,5% — на Францию, 21,4% — на прочие страны¹. Схематически современный финансовый рынок можно разделить на два сегмента, внутри которых осуществляются следующие операции с иностранными валютами (табл. 22.1).

Таблица 22.1

**Сегментация мирового финансового рынка
и основных инструментов
для проведения валютных операций**

Мировой финансовый рынок — основные сегменты		
международный валютный рынок	международный рынок долговых обязательств и титулов собственности	
	рынок долговых обязательств	рынок титулов собственности
Валюта	Кредиты и займы Облигации (бонды) Ноты и коммерческие бумаги	Акции Депозитарные расписки
Валютные дериваты		
Векселя		
Чеки		
Депозитарные сертификаты		
Рынок валютных деривативов	Рынок финансовых деривативов	
Еврорынок		

Международные валютные рынки. Специализированным сегментом финансового рынка являются международные валютные рынки, которые обслуживают торговлю валютными ценностями. Обороты мирового валютного рынка превышают 680 трлн дол. США в год, или 1,9 трлн дол. в день.

Экономическая сущность валютного рынка проявляется в его функциях. Валютный рынок исполняет функции, общие для всех рынков:

коммерческую — обеспечение участников экономической деятельности иностранной или национальной валютой;

ценностную — установление такого уровня валютного курса, при котором валютный рынок и экономическая система в целом будут находиться в равновесии;

информационную — обеспечение участников валютного рынка информацией о функционировании валютного рынка;

регулирующую — обеспечение порядка и организации на валютном рынке.

Ведущий мотив операций на современном валютном рынке спекулятивный. Спекулянт, например, покупает утром определенную сумму евро, а вечером продает ее на доллары. В случае благоприятного изменения валютного курса валютный спекулянт получает ту или иную прибыль от сделки (маржу).

Развитие мировой экономики сопровождается быстрым увеличением «горячих денег», т.е. краткосрочного, высоколиквидного спекулятивного капитала. Размеры этого капитала сегодня составляют сотни миллиардов долларов. Этот капитал постоянно перемещается, концентрируется или, наоборот, дробится для извлечения спекулятивной прибыли на разнице валютных курсов. Выполняя эту функцию, валютный рынок вместе с тем способствует приливу международного капитала в высокоприбыльные сферы мировой экономики, обеспечивая ее динамичное развитие.

Современный валютный рынок — чрезвычайно сложная и динамичная система, которая испытывает влияние множества экономических, политических, психологических факторов и незамедлительно реагирует на их изменение. По сравнению с материальной сферой валютный рынок более стохастичен, уровень его неопределенности и непредсказуемости развития значительно выше. Проведение валютных операций объективно всегда связано с риском. Вероятность понести убытки вследствие неблагоприятного изменения курса валют обозначается термином «*валютный риск*».

Валютный рынок не только генератор валютных рисков, но и система их предупреждения. Он играет роль страховщика, а операция по страхованию называется хеджированием. *Хеджирование* (от **англ.** hedge — забор, защита) достигается с помощью разветвленной системы специальных валютных операций и приемов, использование которых, однако, требует специальной подготовки. Спекулятивная и страховая функции тесно связаны между собой и представляют две стороны валютного рынка.

По месту проведения торговли валютой различают *биржевой* и *внебиржевой сегменты валютного рынка*. Биржевой валютный рынок действует на специальных официально организованных биржевых площадках. В отличие от него на внебиржевом рынке торговля валютой ведется коммерческими банками на основе компьютерных глобальных систем.

В зависимости от срока исполнения валютных требований и обязательств различают *текущий* и *срочный сегменты валютного рынка*. На текущем валютном рынке операции совершаются в течение короткого времени — не более двух банковских дней (операции спот). Срочный валютный рынок объединяет сделки, исполнение которых осуществляется в течение более длительного времени — обычно 1, 2, 3, 6, 9 и даже 12 месяцев.

¹ См.: Доронин И.Г. Положение на мировом финансовом рынке // БИКИ. 2001. № 98, 99.

Формирование национального валютного рынка в России началось в 1991 г. с создания биржевого рынка, в состав которого входят восемь валютных бирж. В качестве продавцов и покупателей иностранной валюты на биржевых площадках выступают коммерческие банки и Центральный банк Российской Федерации (Банк России). В России был введен режим плавающего валютного курса, который зависит от соотношения спроса и предложения на валютных биржах страны, прежде всего на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). Применяется прямая котировка рубля к иностранной валюте, т.е. единица иностранной валюты выражается в определенном количестве рублей.

Официальный курс доллара США к рублю устанавливается Банком России с учетом результатов торгов на ММВБ. С целью поддержания стабильного курса Банк России ежедневно проводит фиксинг валютного курса и с целью поддержания официального курса рубля ввел режим «грязного плавания» валютного курса, т.е. периодически вмешивается в формирование спроса и предложения на валюту на ММВБ, прежде всего на доллар США, с помощью специальных валютных интервенций. Курс других валют определяется на основе кросс-курса. При этом в качестве промежуточной (третьей) валюты используются курсы этих валют к американскому доллару.

С сентября 2003 г. введен новый порядок фиксинга: официальный курс рубля по отношению к доллару определяется исходя из результатов торгов на ММВБ со сроком расчетов «завтра». Раньше в рамках единой торговой сессии (ЕТС) существовало всего два инструмента — это расчеты «доллар — рубль» и «евро — рубль» со сроком «сегодня». Причем временные рамки этих торгов были очень ограничены — с 10.00 до 11.00 на долларовых торгах и с 10.00 до 11.30 на торгах «евро — рубль». Теперь появился третий инструмент — «доллар — рубль» со сроком расчетов «завтра», торговать которым будут с 10.00 до 16.45 по московскому времени. Это значительно расширяет возможности региональных участников валютного рынка. Ведь на обычной дневной сессии ММВБ торги долларами на «завтра» велись уже давно, но возможность участвовать в них была в основном у московских дилеров, а Единая торговая сессия проходит одновременно по одним и тем же правилам на всех восьми биржах страны от Владивостока до Санкт-Петербурга.

Изменение системы определения курса рубля означает также, что Центробанк перенес свою активность с рынка расчетов «сегодня» на «завтра». Участники рынка считают, что это качественно повлияло на курс национальной валюты, он теперь определяется исключительно исходя из спроса и предложения и станет более рыночным, а это в свою очередь приведет к новому витку укрепления рубля. Валютным дилерам эта новая система определения официального курса даст возможность с большей определенностью судить о целях и ожиданиях Центробанка, основываясь не на слухах и домыслах, а на его поведении в ходе «завт-

ращих» торгов. Как показало прошедшее время, торги «доллар — рубль» со сроком расчетов «сегодня», проходившие без участия Центробанка, действительно привели к снижению текущего курса доллара.

В настоящее время ключевой валютой для фиксинга остается доллар США, и именно по этой валюте происходит котировка рубля, т.е. фиксирование цены рубля по отношению к доллару. Но вместе с тем Банк России использует и новый режим регулирования валютного курса на основе валютной корзины «доллар — евро», что способствует укреплению стабильности курса рубля.

Механизм биржевой торговли иностранной валютой постоянно совершенствуется. Так, в России с июня 1997 г. действует система электронных лотовых торгов (СЭЛТ), которая сняла существовавшие ранее временные ограничения на торговлю иностранной валютой, резко повысила ее оперативность и гибкость на российском биржевом рынке.

Вторым сегментом национального валютного рынка является межбанковский валютный рынок. Он организуется коммерческими банками, которые торгуют иностранной валютой между собой и обеспечивают ею своих клиентов. Межбанковский валютный рынок либеральнее биржевого, в меньшей степени зависит от действий Банка России. Он быстрее, оперативнее реагирует на изменение предложения и спроса на иностранную валюту участниками валютного рынка. Гибкость межбанковского валютного рынка определяет общую мировую тенденцию к доминированию этого сегмента по числу проводимых валютных операций. Так, в последние годы доля прямых сделок между банками в общем валютном обороте Российской Федерации возросла с 85 до 94%.

Мировой рынок долговых обязательств. Современный рынок долговых обязательств составляет около 34 трлн дол. в год. Большинство долговых обязательств номинируются в иностранной валюте и называются еврооблигациями. Мировой рынок акций имеет годовой оборот в 26 трлн дол., однако большая часть сделок носит спекулятивный характер.

Большая часть долговых обязательств оформляется с помощью облигационных займов, и этот процесс получил название секьюритизация. **Секьюритизация** — это вовлечение все большего объема капиталов, независимо от формы их существования, на рынок ценных бумаг путем кратковременного или длительного их представления в виде тех или иных ценных бумаг. Особенно это относится к капиталу, который по разным причинам находится в данный момент в малоактивной форме, например, в виде недвижимого имущества: жилья, основных производственных фондов, долговременных запасов сырья и т.п. Выпуск разнообразных облигаций и других долговых ценных бумаг на базе такого имущества позволяет ускорять оборот этого капитала, получать дополнительный доход, расширять рынок и его возможности.

Хотя кредиты, оформляемые соответствующим кредитным договором или с помощью ценных бумаг, используются для удовлетворения одинаковых потребностей, между ними с организационной и финансовой точки зрения имеется много различий. Последние заключаются в разной стоимости, сроках займа, его размерах и скорости получения заемных средств (рис. 22.1). На основе этой классификации легко представить себе и общую структуру рынка ценных бумаг (фондовый рынок).

Операции	Финансовые операции банков		
	от своего имени		по поручению клиентов
	с банками	с не банками	
Кредиты Краткосрочные (до 1 года) Среднесрочные (от 1 до 4—5 лет) Долгосрочные (свыше 4—5 лет)	Рынок валют	Кредитный рынок	
Ценные бумаги Дисконтные Приносящие проценты Титулы собственности	Рынок валют		
	Фондовый рынок		

Рис. 22.1. Различия между сегментами мирового рынка, на котором осуществляются операции с кредитами и ценными бумагами

В кредитном договоре отражаются следующие параметры.

Стоимость. Облигации выпускаются с фиксированной и плавающей процентной ставкой, тогда как кредиты выдаются под плавающую процентную ставку, размер которой регулярно пересматривается. Таким образом, расходы по эмиссии облигаций гораздо выше стоимости кредитов.

Для оценки состояния торговли межбанковскими депозитами используют показатель, который называется *ставка ЛИБОР* — средняя ставка процента, по которой банки в Лондоне предоставляют ссуды в евровалютах банкам путем размещения у них депозита. Это часто меняющаяся ставка по отношению к краткосрочным заимствованиям, доминирующая на лондонском межбанковском рынке. Она является важнейшим ориентиром для банков и других кредитных организаций в установлении текущих цен финансовых операций.

Сроки. Кредиты представляют собой среднесрочные ссуды, хотя средние сроки имеют тенденцию к увеличению. Облигации являются долгосрочными ценными бумагами.

Размеры кредитов (особенно синдицированных) обычно выше сумм, на которые проводится эмиссия облигаций.

Быстрота получения средств. Предоставление ссуд на рынке кредитов осуществляется гораздо быстрее, чем при эмиссии облигаций.

Организованная широкомасштабная купля-продажа ценных бумаг проводится, как правило, на *фондовой бирже*. Начиная с XVI в. биржевая торговля ценными бумагами за короткое время позволяла участникам наживать гигантские состояния и нередко столь же быстро лишаться их. В последние десятилетия XIX в. массовое создание акционерных обществ в разных отраслях наводнило фондовую биржу акциями и облигациями различных компаний, что резко увеличило каждодневные обороты и стимулировало биржевое перераспределение собственности.

Фондовая биржа позволяет:

- избирательно осуществлять длительное инвестирование капиталов;
- с помощью механизма биржевого оборота проводить мобилизацию денежных средств, предназначенных для долгосрочных вложений;
- осуществлять более равномерное развитие всех отраслей **страны**, доверяя рынку самостоятельный контроль и управление эффективностью вложений;
- оперативно вкладывать денежный капитал и при необходимости его высвобождать;
- помогать краткосрочному размещению ссудных капиталов;
- объективно и оперативно оценивать текущее состояние экономики страны и тенденцию ее развития или спада;
- проводить целенаправленную спекуляцию ценными бумагами за счет интервенции капитала при условии верной оценки состояния экономики в краткосрочном и долгосрочном прогнозе;
- структурировать и развивать нужные направления производства за счет выпуска и оперативной эмиссии ценных бумаг.

С развитием банковской системы отдельные крупные банки, выполняя поручения своих клиентов, проводят эмиссию акций этих клиентов, фактически реализуя функции фондовой биржи и как бы конкурируя с ней. Концентрация банков и создание международных банковских консорциумов приводит к тому, что все большая часть ценных бумаг обращается через систему кредитных организаций, минуя фондовую биржу. Крупные банки становятся все более заметными игроками в биржевой спекуляции. В этих банках формируются достаточно квалифицированные аналитические службы, которые не только отслеживают возникающие тренды в курсовых колебаниях ценных бумаг, но также разрабатывают стратегию и тактику своего воздействия на рынок. Банки нередко создают специальные объединения (явные и скрытые) — *корнеры* — для проведения мероприятий, направленных на организацию массовой скупки ценных бумаг, создание ажиотажного спроса, искусственное вздутие курса и последующую перепродажу с наибольшей прибылью.

Когда в последнее десятилетие масштабы таких операций банков стали приводить к массовым банкротствам пострадавших компаний, правительства ряда стран законодательно ввели государственный контроль над эмиссией ценных бумаг и операциями на фондовых биржах. Созданный нормативно-правовой фильтр существенно снизил возможности и опасность ажиотажного беспредела на рынке ценных бумаг.

Структура международного рынка ценных бумаг представлена в табл. 22.2.

Таблица 22.2

Структура международного рынка ценных бумаг в середине 90-х г.

Наименование ценных бумаг	Удельный вес, %
Простые облигации	38
Среднесрочные евроноты	32
Облигации с плавающим купоном	12
Конвертируемые облигации	3
Облигации с варрантом	1
Прочие облигации	1
Коммерческие евробумаги	4
Евроакции	1
Американские депозитарные расписки	1

Акции — это ценные бумаги без установленного срока обращения, удостоверяющие право на определенную долю собственности в акционерном обществе. Они дают их держателям право на участие в прибылях, т.е. право на получение ежегодных или ежеквартальных дивидендов — части прибыли, распределяемой между акционерами после уплаты налогов, а также процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям, если таковые имеются. Обычно дивиденды выплачиваются в денежной форме, но могут быть выплачены и в виде имущества, в форме акций или сочетать различные типы выплат. Дивиденды чаще всего устанавливаются в долларах на акцию.

К дивидендам в виде имущества относятся акции дочерних компаний и собственная продукция корпорации. Дивиденды в форме акций указываются в процентах; обычно они выплачиваются новыми, быстро растущими компаниями, не заинтересованными в крупных денежных выплатах. С другой стороны, подобная форма выплаты дивидендов дает определенные выгоды и держателям акций, которые надеются в большей степени не на дивиденды, а на рост рыночной стоимости самих акций. Кроме того, ставка налога на дивиденды в форме акций ниже ставки налога на денежные дивиденды. Достаточно широко применяется и сочетание последних с выдачей новых акций.

Держатели акций имеют право на проверку основных учредительных документов и отчетности. Акционеры должны также быть проинформированы обо всех важных изменениях в деятельности корпорации. Они имеют право на посещение собраний акционеров, которые проводятся обычно один раз в год, а также право на голосование по всем вопросам, затрагивающим деятельность корпорации (в частности, по вопросам изменения в уставе, слияний и поглощений, реорганизации и по выборам совета директоров и т.п.).

Американские депозитарные расписки (АДР) — ценные бумаги, удостоверяющие права их владельцев на определенную долю в пуле ценных бумаг, хранящихся в депозитарии. Депозитарные расписки в последние годы получили широкое распространение на всех развитых фондовых рынках в связи с удобством выведения на рынок с их помощью ценных бумаг иностранных эмитентов. Схема выведения при этом такова: некая структура — резидент страны, где выпускаются депозитарные расписки (часто это авторитетный банк, например Банк Нью-Йорка), или его дочерняя организация, зарегистрированная в стране эмитента ценных бумаг, на которые выпускаются расписки, депонирует пакет ценных бумаг иностранного эмитента в депозитарии. После проверки финансового состояния эмитента базовых ценных бумаг регистрируется выпуск депозитарных свидетельств по установленным правилам.

Депозитарные расписки выступают «внутренними» ценными бумагами для страны, где они эмитированы. Наибольшее количество депозитарных расписок выпускается на наиболее емком фондовом рынке — американском. Все эмитируемые в США депозитарные расписки делятся на американские — АДР (American Depository Receipt, ADR), обращающиеся только внутри страны, и глобальные — ГДР (Global Depository Receipt, GDR), которыми можно торговать в других странах (обычно это страны Европы). Процедура выпуска ГДР в целом аналогична процедуре выпуска АДР, однако связана с выполнением некоторых дополнительных требований, поэтому обходится несколько дороже и не дает очевидных преимуществ перед АДР (доступ иностранных инвесторов на рынки США все равно практически ничем не ограничен), вследствие чего АДР распространены гораздо шире, чем ГДР. Синоним — *депозитарные свидетельства*.

Другой важный вид ценных бумаг, позволяющий корпорациям привлекать капиталы на фондовых **рынках**, — облигации. Они используются главным образом правительственными органами и муниципалитетами.

Классическая облигация — это долговое свидетельство, содержащее два главных неперенных реквизита:

- 1) обязательство эмитента (лица, выпустившего данную ценную бумагу) вернуть держателю облигации по истечении оговоренного срока сумму, которую эмитент получил при выпуске финансового инструмента;

2) обязательство эмитента выплачивать держателю облигации регулярный фиксированный доход в виде процента от номинальной стоимости, указанной на облигации.

Облигации корпораций — это особый инструмент мобилизации долгосрочного капитала — обязательство корпорации перед кредиторами о выплате в установленные сроки суммы долга и соответствующих процентов по полученным займам. Облигации — заемный капитал корпорации, поэтому являются для них «долговыми» ценными бумагами (акции, наоборот, выражают собственный капитал корпорации, в связи с чем акционеры являются собственниками предприятия, тогда как держатели облигации — кредиторами). Держатели облигаций не имеют права голоса и не могут участвовать в управлении компанией-эмитентом, но в то же время обладают некоторыми правами, которых не имеют акционеры. В частности, компания-эмитент обязана выплачивать проценты по облигациям, а в отношении акций, даже привилегированных, таких обязательств не существует. Проценты по облигациям должны выплачиваться до рассмотрения вопроса о выплате дивидендов по акциям. При ликвидации корпорации держатели облигаций имеют преимущественные права по сравнению с акционерами.

Конкретные условия выпуска облигаций указываются в специальном облигационном соглашении — своего рода договоре между компанией-эмитентом и инвесторами. Это прежде всего срок или дата погашения облигации, номинал, ставка процента, вид облигации, ее обеспечение и другие особенности. Документ, подтверждающий факт владения облигациями, называется *облигационным сертификатом*. В нем указывается наименование компании-эмитента, номинал облигации, ставка процента, имя или название платежного агента по процентам или по основной сумме долга (в качестве платежного агента может выступать банк или сама корпорация). Особенности облигаций также зафиксированы в облигационном соглашении, включая право востребования, право возврата, обязательства по созданию выкупного фонда.

В облигационном соглашении может быть также предусмотрено право востребования (или отзыва) корпорацией своих облигаций до наступления срока погашения. В этом случае устанавливаются условия отзыва по номиналу или с премией (надбавкой к номиналу). Премия обычно уменьшается на установленный процент каждый год после выпуска. Когда корпорация объявляет о востребовании своих облигаций, держатели обязаны вернуть их.

По характеру обращения облигации подразделяются так:

- обычные;
- конвертируемые (предусматривают право держателя обменять их на обыкновенные или привилегированные акции в течение всего срока

действия облигации), которые также часто называют **kicker** (букв. — **завлекалочка**), потому что они предлагают дополнительные условия, направленные на повышение привлекательности облигационного займа, обычно через предложение участвовать в перспективе в капитале компании. Среди них выделяются:

- переводные облигации, которые могут быть конвертированы в определенное количество простых акций этого же эмитента;
- облигации с опционом, которые предоставляют инвестору возможность при росте процентных ставок вернуть облигации эмитенту через определенный срок и получить их номинальную стоимость.

По способам выплаты купонного дохода облигации бывают:

- с фиксированной купонной ставкой;
- плавающей купонной ставкой (размер процента по облигации зависит от уровня ссудного процента);
- равномерно возрастающей купонной ставкой (процент изменения ставки дифференцирован по годам займа);
- бескупонные (с нулевым купоном), с мини-купоном (при выпуске которых курс устанавливается ниже номинального на величину скидки, а проценты не выплачиваются, но это не значит, что они не приносят доход: эти облигации продаются со скидкой, погашаются по номиналу по окончании срока выпуска, а доход представляет собой маржу — разницу между ценой покупки и ценой погашения);
- с оплатой по выбору (с одной стороны, владелец облигации может вместо купонного дохода получить новый выпуск облигации, что дает возможность эмитенту не выплачивать заемщику проценты, с другой стороны, выпуск новых облигаций удобен для оплаты ими причитающихся сумм купонного дохода при дефиците наличности).

Вексель — долговое обязательство, дающее его владельцу право требовать с лица, выдавшего вексель или акцептовавшего (подтвердившего) его, уплаты денег по истечении установленного срока. Вексель порождается коммерческим кредитом. Различают простой и переводный (тратта) векселя. Простой вексель выписывает должник, а переводный, применяемый при кредитовании внешней **торговли**, — кредитор. Векселя, номинированные в евровалютах, называют евровекселями.

Варрант (от **англ.** **warrant** — полномочие, правомочие) — ценная бумага, предоставляющая ее владельцу право на покупку других ценных бумаг при их первичном размещении по определенной льготной цене и продаваемая эмитентом этих ценных бумаг; разновидность опциона.

Кроме перечисленных видов ценных бумаг, которые можно назвать основными, или первичными, ценными бумагами, в мировой практике существуют ценные бумаги, которые основываются на первичных, а потому считаются производными по отношению к ним. К производным, или

вторичным, ценным бумагам относятся ценные бумаги, основанные на облигациях — фондовые варранты на облигации, **стрипы** и др.; на акциях — депозитарные расписки и фондовые варранты.

Вторичная, или производная, ценная бумага — это ценная бумага, которая предоставляет ее владельцу имущественные права на какие-либо основные ценные бумаги и уже через них — на представляемые ими соответствующие имущественные права.

Депозитарная расписка — это ценная бумага, свидетельствующая о владении определенным количеством акций иностранного эмитента, но выпускаемая в обращение в стране инвестора; представляет собой форму не прямой покупки акций иностранного эмитента.

Фондовый варрант — это ценная бумага, которая дает право ее владельцу купить у данного эмитента определенное количество его акций (облигаций) по установленной им цене в течение определенного им периода времени.

Стрип — это долговая ценная бумага, выпускаемая под ежегодные процентные выплаты по портфелю высоконадежных облигаций, которыми располагает ее эмитент.

Рынок валютных и фондовых деривативов. Рынок деривативов по состоянию на начало текущего столетия имеет общий годовой объем около 60 трлн дол. Он распадается на сегмент валютного рынка — срочный валютный рынок и на сегмент фондового рынка — срочный фондовый рынок. Рынок деривативов объединяет валютные и фондовые операции с длительными сроками исполнения, обращенные на перспективу.

Деривативы принадлежат к классу ценных бумаг, называемых производными, потому что их стоимость является вторичной от стоимости базисных активов (валюты, акций и облигаций). Деривативы используются для организации срочной торговли финансовыми активами. Если, например, участнику валютного рынка потребуется купить иностранную валюту через определенный период времени, он может заключить так называемый срочный контракт на покупку этой валюты. К срочным валютным контрактам относятся прямые форвардные контракты, свопы, фьючерсные контракты, валютные опционы. В тех случаях, когда срочный контракт не заканчивается реальной поставкой актива, эти производные финансовые инструменты называют *дериватами*. Другими словами, срочный контракт используется для целей страхования валютных и курсовых рисков.

Как *прямой форвардный*, так и **фьючерсный** контракты представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в перспективе по заранее оговоренному (срочному) валютному курсу. Оба контракта обязательны к исполнению. Различие между ними состоит в том, что форвардный контракт заключается вне биржи, а фьючерсный контракт приобретается и продается только на валютной бирже с соблюдением определенных правил,

посредством открытого предложения цены валюты голосом. Несмотря на фонетическую близость названий, по экономическому и правовому содержанию, технологии функционирования фьючерсный и форвардный валютные рынки существенно отличаются друг от друга. Основные различия этих рынков приведены в табл. 22.3.

Таблица 22.3

Особенности фьючерсных и форвардных контрактов

Фьючерсные контракты	Форвардные контракты
Стандартизованные контракты по размеру и дате поставки Заключаются между клиентом и биржей Легко торгуются на рынке Все контракты ежедневно пересчитываются по новой рыночной цене с немедленной реализацией прибылей и убытков	Контракты с договорными размером и датой поставки Заключаются между двумя сторонами Невозможно продать до конца срока Прибыль или убыток реализуется по истечении срока контракта

Валютный опцион — это контракт, который предоставляет право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен его обязательств реализовать вышеуказанное право.

Своп (от **англ.** *swap* — обмен) — это в общем виде обмен валютными активами с различными финансовыми характеристиками между денежными учреждениями на короткий срок. Проводимый чаще всего между центральными банками своп позволяет на короткое время увеличить обменные резервы страны, не перенося риск этого обмена на того, кто приходит на помощь. Центральный банк, выступающий с просьбой об обмене, получает в свое распоряжение на ограниченный срок и под относительно небольшой процент определенную сумму валюты, за которую переводит своему партнеру ту же сумму, но в своей национальной валюте. Завершение операции производится путем аннулирования сделки, т.е. возвращения полученных вкладов. Центральные банки западных стран сегодня связаны между собой сетью постоянных соглашений о сделках своп, которые позволяют им быстро оказывать друг другу необходимую поддержку, не теряя времени на предварительные переговоры.

Производные валютные инструменты (дериваты) используются, с одной стороны, для осуществления спекулятивных операций, с другой — для хеджирования валютных сделок, т.е. для страхования валютных рисков. При хеджировании экономические агенты, желая уменьшить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которые могут оказать негативное действие на их капитал, стремятся избавиться от чистых обяза-

тельств в иностранной валюте, т.е. достичь баланса между активами и пассивами в данной валюте. Функция перераспределения рисков — это использование инструментов рынка ценных бумаг (прежде всего так называемых производных инструментов, основывающихся на ценных бумагах) для защиты владельцев каких-либо активов (товарных, валютных, финансовых) от неблагоприятного для них изменения цен, стоимости или доходности этих активов. Эту функцию можно еще называть функцией защиты («страхования») от риска, т.е. функцией хеджирования.

Хеджирование, однако, невозможно в одностороннем порядке: если есть тот, кто желает застраховаться от риска, то должна быть и другая сторона, которая считает возможным для себя принять этот риск. С помощью рынка ценных бумаг можно попытаться переложить риск со своего актива на спекулянта, желающего рискнуть. Следовательно, сутью хеджирования на рынке ценных бумаг будет перераспределение рисков. Данная функция — это сравнительно новая функция рынка ценных бумаг, которая появилась в своем современном виде лишь в начале 70-х годов XX в. Благодаря ей рынок ценных бумаг существенно увеличил свою устойчивость, с одной стороны, и свою значимость — с другой, поскольку функция перераспределения рисков, основываясь все на той же функции перераспределения денежных средств, резко ускоряет и даже упрощает переливы свободных (или высвобождаемых) финансовых капиталов.

Если, например, экспортер из Германии получает валютную выручку в размере 100 тыс. дол. и хочет избавиться от неопределенности в оценке их будущей стоимости, он может немедленно обменять полученные доллары на евро по текущему курсу и инвестировать их под соответствующий процент в Германии, независимо от срока, к которому потребуется данная сумма. Но, с другой стороны, экспортер может купить дериваты в иностранной валюте и **захеджировать** сделку, приобретая срочный контракт.

Наконец, валютный рынок позволяет осуществлять валютные спекуляции, т.е. играть на будущей цене валюты. Поведение участников валютного рынка, желающих получить максимальный выигрыш от валютной сделки, зависит от разницы между процентными ставками, а также от ожидаемой выручки. Так, если тот же экспортер из Германии, получивший валютную выручку в размере 100 тыс. дол., которые потребуются ему через шесть месяцев, не ожидает никаких изменений в уровне валютного курса, то он будет инвестировать полученную сумму в американский банк, если ставка процента в США выше, чем в Германии, и обменяет доллары на евро через шестимесячный срок. Если ставка процента окажется выше в Германии, то экспортер, напротив, немедленно обменяет полученную сумму на евро и инвестирует их в немецкие банки.

Если же предположить, что уровень процентных ставок в США и Германии одинаков (например, 4% на шестимесячный депозит), но ожидается

обесценение евро с 0,9 евро за доллар до 1,0 евро за 1 дол., то экспортеру будет выгоднее положить деньги в американский банк и обменять их на евро через шесть месяцев, что в итоге позволит получить ему большую **сумму — 104 тыс. евро** ($1,0 \times 1,04 \times 100 \text{ тыс. евро} = 104,0 \text{ тыс. евро}$) вместо 93,6 тыс. евро ($0,9 \times 1,04 \times 100 \text{ тыс. евро} = 93,6 \text{ тыс. евро}$) сегодня.

Таким образом, общее правило для спекулятивных операций в иностранной валюте состоит в следующем: их прибыльность зависит от того, насколько валюта упадет в цене сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной и иностранной валюте. Однако спекулятивные операции прибыльны лишь в том случае, если участникам рынка удастся правильно спрогнозировать ожидаемые изменения валютного курса.

Данные об объеме мирового валютного рынка представлены в табл. 22.4.

Таблица 22.4

Объем мирового валютного рынка

(млрд дол. в день)

Сделка	Год							
	1989		1992		1995		2000	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Сделки спот	350	56	400	45	520	41	798	42
Прямые форварды и свопы	240	39	420	48	670	53	1 007	53
Фьючерсы и опционы	30	5	60	7	70	6	95	5
Итого	620	100	880	100	1 260	100	1 900	100

Источник: Доронин И.Г. Положение на мировом финансовом рынке//БИКИ. 2001. № 98, 99.

Широкое развитие торговли срочными контрактами способствовало специализации бирж, когда наряду с традиционными валютными биржами стали функционировать биржи, специализирующиеся на срочной торговле валютой и финансовыми активами. Примерами таких бирж в уже давно признанных мировых центрах торговли валютой могут служить Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов (London International Financial Futures Exchange, **LIFFE**), Европейская опционная биржа в Амстердаме (European Options Exchange, EOE), Немецкая срочная биржа во Франкфурте (Deutsche **Terminboerse**, DTB). На относительно новых мировых валютных рынках начали работу Сингапурская биржа (Singapore International Monetary Exchange, **SIMEX**), биржа срочной торговли в Сиднее (Sydney Futures Exchange, SFE), Австрийская срочная опционная биржа в Вене (**Oesterreichische** Tern-tin Optionsboerse, OCTOB).

Увеличение торговли срочными контрактами привело, с одной стороны, к **повышенной** восприимчивости валютного рынка к тем или иным конъюнктурным изменениям и к значительному увеличению валютных колебаний, а с другой стороны, к росту потенциальных возможностей для высокоэффективного инвестирования.

На фондовых биржах используются, в основном, такие специальные виды сделок, как фьючерсные контракты и опционы.

Оформленный **фьючерсный контракт** оговаривает право и обязательство участвующих сторон купить или продать поименованный актив в указанный в будущем срок на условиях, взаимно согласованных при подписании контракта. Такие контракты могут свободно продаваться и покупаться на финансовом рынке. Необходимая ликвидность рынка обеспечивается за счет оборота на нем большого числа разных контрактов и стандартизации указанных в них условий. Фьючерсы являются стандартными как по условиям поставки, так и по объему поставляемого базисного актива. Техника проведения такой торговли и отдельные правила для разных бирж имеют определенные отличия, которые регламентируются уставами той или иной биржи в соответствии со спецификой местных условий.

Фондовые опционы выпускают инвесторы, а не компании. Инвесторы, покупающие опционы колл, делают ставку на то, что акции будут стоить больше цены, установленной опционом (цена исполнения), плюс цена, которую они заплатили за сам опцион (премия). Покупатели опционов пут рассчитывают на то, что цена акций на рынке упадет ниже цены исполнения опциона.

Евровалютный рынок. Характерной особенностью международных финансовых рынков в настоящее время является то, что на них зачастую операции производятся в *евровалютах*. В чем состоит различие между европейским **валютно-финансовым** рынком и финансовым рынком, оперирующим в еврах?

Европейский валютно-финансовый рынок является результатом координации валютной политики европейских государств, функционирования наднационального механизма валютного регулирования в лице Европейского центрального банка. На европейском валютном рынке происходит покупка и продажа иностранных валют на национальные валюты стран ЕС, а также на евро. Эту функцию выполняют частные дилеры по иностранной валюте, а также национальные финансовые органы, действующие через свои центральные банки. С переходом стран ЕС на общую валюту евро европейский валютный рынок модифицируется из многонационального валютного рынка в моновалютный рынок.

Специфическим образованием европейского валютного рынка является евровалютный рынок, оперирующий с еврами. К еврам причисляются *денежные авуары в виде депозитов иностранных валют, которые используются банками-нерезидентами для продажи на регио-*

нальных и мировых валютных рынках. Евровалюта — это срочный депозит, находящийся в банке, расположенном за пределами страны, в которой выпускается данная валюта. Американские доллары, находящиеся на депозитах в лондонских банках, считаются еврадолларами независимо от того, являются эти банки филиалами американских банков или британскими банками.

К термину «евровалюта» больше подошел бы термин **«ксеновалюта» («чужевалюта»)**. Но этот термин не получил широкого распространения в силу того, что исторически родиной **ксеновалют** стали европейские индустриальные страны. Евровалюты — это кредитные инструменты какого-либо банка определенной страны, выраженные в валюте другой страны. Например, вклад капитала в американских долларах, японских иенах, швейцарских франках и т.д. в иностранном банке (Франции, Великобритании, Бельгии и т.д.) порождает кредит этого банка в еврадолларах, евроиенах, еврошвейцарских франках и т.п.

Причина появления, например, рынка еврадолларов состояла в том, что для вкладов и кредитов в долларах банки США, подчиняющиеся американскому законодательству, часто предлагали своим клиентам менее благоприятные условия, чем те, которые предлагали зарубежные банки. Доллары, которые оказались на депозитах в европейских банках, стали стоить дешевле на европейском валютном рынке, чем в США, в силу меньшего резервирования в американской резервной системе, а также более либерального законодательства по их использованию в качестве кредитных средств. Так возникли еврадоллары, которые фактически как бы оторвались из-под юрисдикции страны эмитента. Название «евровалюта» применимо к любым валютам, которые используются для инвестирования нерезидентов иностранными банками.

Еврадоллары, евростерлинги, швейцарские еврофранки быстро распространились на мировом валютном рынке, потому что банки, находящиеся соответственно вне Великобритании, ФРГ, Швейцарии, предоставляли нерезидентам страны, выпускающей деньги, более привлекательные услуги, чем национальные банки, оказавшиеся в менее выгодных условиях из-за более жесткого валютного контроля, которому они подвергаются.

Евторынки включают рынок евравалюты, рынок еврооблигаций, еврадолларовые фьючерсы и опционы, валютные и процентные свопы.

Появление евравалют способствовало широкому развитию офшорных банковских центров. Офшорные банковские центры помогают, с одной стороны, перемещать средства из крупных международных финансовых центров, таких, как Лондон и Нью-Йорк, конечным заемщикам. А с другой стороны, банки используют эти центры (например, Багамские и **Каймановы** острова) для того, чтобы минимизировать налоги и избежать регулирования своей деятельности.

Рынок евровалюты и офшорные банковские центры обладают рядом специфических особенностей, в их числе:

- минимальное валютное и экономическое регулирование со стороны государства;
- упрощенные формы регистрации нерезидентов;
- развитая банковская система и современные банковские технологии, способствующие международным сделкам. Наличие квалифицированной рабочей силы и коммуникаций для достижения эффективной работы с международным банковским сообществом;
- внутренняя политическая стабильность стран для обеспечения оптимального риска;
- более дешевые цены на финансовые активы;
- конфиденциальность при проведении валютных операций.

Последнее обстоятельство в последние годы встречает серьезную критику со стороны мирового сообщества, поскольку некоторые офшорные центры были замешаны в финансировании международных террористов. Поэтому сейчас вырабатываются определенные правила по увеличению прозрачности валютных операций, которые проводятся в этих центрах.

Существует два вида евровалютных депозитных инструментов: срочные депозиты и **евродепозитные** сертификаты. Основным инструментом евровалютного рынка является непередаваемый срочный депозит. При использовании срочного депозита депонент вкладывает средства на определенный период времени под определенный процент. Депонент не может получить средства с вклада до оговоренного срока. По истечении этого срока депонент получает основную сумму вложенных средств и процентные начисления. Другие инструменты включают передаваемые депозитные сертификаты (**NCDs** или **CDs**).

Евровалютный рынок является оптовым рынком, поэтому бессрочные вклады на нем не используются. По статистике Банка Англии (Bank of England), непокрытые «чистые» срочные депозиты составляют примерно 90% рынка, а депозитные сертификаты — 10%. Срок по большинству евровалютных срочных депозитов составляет меньше одного года.

В принципе, существуют два сегмента международного долгового рынка — рынок евродолгов (Euro debt market) и рынок драконовых долгов (dragon debt market). Евродолги представляют собой займы, полученные от международных банковских синдикатов, или размещенные с их помощью облигации или расписки на мировом финансовом рынке. Рынок драконовых долгов, по сути, близок рынку евродолгов с той разницей, что долговые обязательства котируются на рынках стран Юго-Восточной Азии, однако размер его на несколько порядков меньше.

*По существу, международные рынки капиталов в настоящее время стали еврорынками, так как **большая** часть кредитов, эмиссии ценных бумаг осуществляется в евровалютах.*

Целый ряд причин объясняет интенсивное развитие еврорынка: исторические причины; отсутствие жесткой регламентации и свобода выбора операций; проценты, выплачиваемые инвесторам, не облагаются налогом; ценные бумаги выпускаются на предъявителя; относительная простота операций; быстрота получения средств.

Между поручением, данным заемщиком управляющему банку, и моментом, когда он может распоряжаться средствами, проходит приблизительно шесть недель. Привлекательны также меньшие затраты на проведение займа по сравнению с национальным рынком, что объясняется исключением финансовых посредников, так как продажу облигаций осуществляет непосредственно размещающий синдикат. Большое значение имеет и конфиденциальность операций: публикация отчета о финансовом состоянии не требуется. Единственное, о чем сообщается в прессе, так это об окончании операции. В этой информации указываются только эмитент, сумма и вид эмиссии. Форма ее одинакова как для еврооблигаций, так и для еврокредитов.

В экономической литературе приводятся и другие классификации международных финансовых рынков на основе иных признаков, в частности:

- по срокам исполнения финансовой сделки — **спотовый** и срочный рынки;
- сегментации — кредитный, валютный, денежный и фондовый рынки. Между этими сегментами финансового рынка существует постоянное взаимодействие, создающее возможность одновременного оперирования различными финансовыми инструментами. При этом возникает необходимость и возможность формирования оптимального инвестиционного портфеля, эффективность управления которым зависит от глубины анализа и надежного учета всех рисков при принятии инвестиционного решения.

Основные термины и определения

Акции — ценные бумаги без установленного срока обращения, удостоверяющие право на определенную долю собственности в акционерном обществе.

Валютный опцион — контракт, который предоставляет право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени.

Валютный риск — вероятность понести убытки вследствие неблагоприятного изменения курса валют.

Варрант — ценная бумага, предоставляющая ее владельцу право на покупку других ценных бумаг при их первичном размещении по определенной льготной цене и продаваемая эмитентом этих ценных бумаг (**разновидность** опциона).

Вексель — долговое обязательство, дающее его владельцу право требовать с лица, выдавшего вексель или акцептовавшего (подтвердившего) его, уплаты денег по истечении срока векселя.

Дивиденд — часть прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами после уплаты налогов, а также процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям.

Классическая облигация — долговое свидетельство, содержащее два реквизита:

- 1) обязательство эмитента вернуть держателю облигации по истечении оговоренного срока сумму, которую эмитент получил при выпуске финансового инструмента;
- 2) обязательство эмитента выплачивать держателю облигации регулярный фиксированный доход в виде процента от номинальной стоимости, указанной на облигации.

Конверсия валют — обмен национальной валюты на иностранную.

Международный финансовый бизнес — деятельность хозяйствующих субъектов (резидентов и нерезидентов) по покупке и продаже финансовых активов с целью извлечения прибыли и наращивания богатства на мировых региональных и национальных финансовых рынках.

Своп — в общем виде обмен валютными активами с различными финансовыми характеристиками между денежными учреждениями на короткий срок.

Секьюритизация — вовлечение все большего объема капиталов, независимо от формы их существования, на рынок ценных бумаг путем кратковременного или длительного их представления в виде тех или иных ценных бумаг.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое финансовый рынок?
2. В чем состоят основные различия рынка ценных бумаг и рынка товаров?
3. Чем отличается биржевой рынок ценных бумаг от внебиржевого?
4. Назовите основных участников международного финансового рынка.
5. По каким признакам различаются виды ценных бумаг?
6. Что такое производный инструмент рынка?
7. Назовите отличительные черты валютного рынка и его основные функции.
8. Каково место валютного рынка в современной экономике?
9. Укажите этапы развития валютного рынка в России.
10. Какие основные сегменты входят в финансовый рынок?
11. Какие инструменты сделок используются на валютных рынках?
12. Что такое евровалюта?
13. Охарактеризуйте эволюцию международных финансовых рынков за последние десятилетия.

Литература

1. Антонов В.А. Мировая валютная система и международные расчеты. М.: ТЕИС, 2000.
2. Международные валютные и кредитные отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2003.
4. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / Под ред. В.В. Круглова. М.: ИНФРА-М, 1998.
5. Щегорцов В.А., Таран В.А. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: Учебник для студентов вузов / Под ред. В.А. Щегорцова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 23

В современных условиях важную роль в мировой экономике играют *международные финансовые организации (МФО)*. Их деятельность во многом способствует укреплению мирохозяйственных связей и активизации участия стран в международных **валютно-кредитных** отношениях. МФО являются ключевым элементом институциональной основы международной финансовой системы. Обладая значительным объемом финансовых ресурсов, они оказывают заметное влияние на экономическое развитие и изменяют условия организации международного бизнеса в странах и регионах мира.

МФО создаются путем объединения капитала стран-членов **для** решения различных задач. К числу основных из них можно отнести: операции на международных валютных и фондовых рынках с целью стабилизации и регулирования мировой экономики, поддержания и стимулирования международной торговли, а также сокращения дефицита платежных балансов; кредитование государственных программ отраслевого и регионального развития и содействия малому и среднему бизнесу; инвестирование международных проектов в области инфраструктуры, информационных технологий, транспорта и связи; финансирование международной помощи, фундаментальных научных исследований, мероприятий по охране окружающей среды.

Деятельность МФО носит наднациональный характер. Они являются субъектами международного права и могут заключать соглашения с государствами и другими международными организациями. Для достижения своих целей МФО используют широкий спектр современных методов финансового анализа и управления рисками, привлекают к работе ведущие консалтинговые, аудиторские и страховые компании, научно-исследовательские центры и инвестиционные банки. Эффективность их функционирования в значительной степени зависит от интенсивности взаимодействия с государственными органами стран-членов.

В зависимости от характера и масштабов деятельности МФО можно разделить на два типа: глобальные и региональные.

Глобальные МФО (метарегуляторы финансовой системы) осуществляют координацию валютно-кредитных отношений в рамках всей мировой экономики и вносят существенный вклад в глобализацию хозяйствен-

ных связей. Среди ведущих МФО этого типа следует отметить Международный валютный фонд, Всемирный банк и Банк международных расчетов.

Региональные МФО (банки развития) занимаются финансированием проектов, связанных с реформированием экономики стран или групп стран в рамках отдельных регионов мира, и стимулируют усиление процессов экономической интеграции. К наиболее известным МФО этого типа относятся Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Межамериканский банк развития, Азиатский банк развития, Африканский банк развития.

23.1. Международный валютный фонд: влияние на международный бизнес

Международный валютный фонд (МВФ) является специализированным учреждением ООН. Он создан в 1944 г. на **Бреттон-Вудской** международной **валютно-финансовой** конференции. Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне (США). Членами МВФ являются **184** страны. Членство страны в МВФ — это предпосылка для ее вступления во Всемирный банк. Россия стала членом МВФ в **1992** г.

Основными целями МВФ являются:

- укрепление международного валютного сотрудничества;
- создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста и развития международной торговли;
- содействие стабильности валютных курсов и недопущение девальвации валют, вызываемой конкуренцией;
- оказание помощи в совершенствовании **международной** платежной системы и устранении ограничений на обмен валюты;
- предоставление финансовых средств странам-членам для корректировки платежных балансов;
- сокращение продолжительности и размеров дефицита платежных балансов.

Главными направлениями деятельности МВФ являются:

- поддержание международной системы расчетов;
- надзор за состоянием международной финансовой системы;
- обеспечение финансовой помощи странам-членам и пополнение их валютных резервов;
- консультационное и техническое содействие странам-членам по вопросам проведения финансовых операций и совершенствования национальных финансовых систем;
- противодействие отмыванию денег и финансированию терроризма;
- регулирование деятельности офшорных финансовых центров.

Акционерный капитал МВФ складывается из взносов стран-членов. Каждая страна имеет квоту, выраженную в специальных правах заимствования (СДР), которая определяет возможности использования ресурсов

МВФ, сумму получаемых СДР при их распределении и количество голосов в МВФ. Размеры квоты устанавливаются на основе удельного веса страны в мировой экономике и международной торговле с учетом ВВП, состояния платежного баланса и объема золотовалютных резервов. При этом 25% квоты оплачивается СДР и основными мировыми валютами, 75% — национальной валютой. Пересмотр квот осуществляется не реже одного раза в 5 лет.

В 2004 г. акционерный капитал МВФ составил **212,0** млрд СДР (около 300,0 млрд **дол.**). Крупнейшими акционерами являлись США (17,1%), Япония (6,2%), Германия (6,0%), Франция и Великобритания (по 5,0%). Россия владела 2,8% акционерного капитала МВФ.

Руководящим органом МВФ является Совет управляющих, в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем, назначаемыми правительствами соответствующих стран. Это, как правило, министры финансов и руководители центральных банков. Совет управляющих собирается один раз в год на ежегодном заседании МВФ и решает вопросы приема новых стран-членов, пересмотра квот и выборов исполнительных директоров.

Аналитические материалы для Совета управляющих готовят Международный **валютно-финансовый** комитет и Комитет по развитию. Международный **валютно-финансовый** комитет состоит из 24 управляющих МВФ, проводит заседания 2 раза в **год** и отчитывается перед Советом управляющих о работе по регулированию международной финансовой системы. Комитет по развитию состоит из 24 управляющих МВФ и Всемирного банка, проводит заседания 2 раза в **год** и информирует Совет управляющих по вопросам, связанным с передачей реальных ресурсов развивающимся странам для содействия экономическому росту.

Рабочим органом является Исполнительный совет. Он состоит из 24 исполнительных директоров, пять из которых назначаются странами, имеющими наибольшее количество акций, три представляют Китай, Россию и Саудовскую Аравию, 16 избираются от остальных стран. Исполнительный совет выбирает директора-распорядителя МВФ, по традиции представителя европейской страны, который осуществляет общее руководство его деятельностью. Заседания Исполнительного совета проходят 3 раза в неделю. Этот орган отвечает за решение стратегических, административных и оперативных вопросов, включая надзор за политикой обменных курсов, предоставление финансовой помощи странам-членам, проведение комплексных исследований и консультаций по проблемам мировой экономики и международного бизнеса.

Для регулирования платежных балансов и внешней задолженности МВФ предоставляет странам-членам кредиты при условии проведения ими определенных изменений в экономической политике. МВФ осуществляет два вида кредитной деятельности: сделки (выделение финансовых средств

из собственных ресурсов) и операции (оказание посреднических финансовых услуг за счет заемных ресурсов). МВФ занимается кредитованием только государственных органов (министерств финансов и экономики, центральных банков). Как правило, кредиты предоставляются на покрытие дефицита платежных балансов или поддержание структурной перестройки экономики. В 2004 г. МВФ предоставил кредитов на сумму 15,5 млрд СДР, а совокупный объем кредитования составил 352,3 млрд СДР.

23.2. Всемирный банк: партнерство с международным бизнесом

Всемирный банк является специализированным учреждением ООН и состоит из пяти тесно связанных между собой организаций, общей целью которых является улучшение экономической и социальной ситуации в развивающихся странах за счет финансовой помощи развитых стран. К этим организациям относятся Международный банк реконструкции и развития, Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров. Штаб-квартира Всемирного банка находится в Вашингтоне (США).

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) создан в 1944 г. на **Бреттон-Вудской** международной **валютно-финансовой** конференции. Членами МБРР являются **184** страны, в том числе Россия с **1992** г.

Основными целями МБРР являются:

- содействие структурной перестройке экономики стран-членов путем стимулирования инвестиций в производственную сферу;
- предоставление кредитов для инвестиционных проектов;
- содействие устойчивому росту международной торговли и поддержанию равновесия платежных балансов.

Главными направлениями деятельности МБРР являются:

- кредитование развивающихся стран под правительственные гарантии в интересах развития производства, сельского хозяйства, энергетики, инфраструктуры, транспорта, связи и охраны окружающей среды;
- предоставление развивающимся странам кредитов для выплаты процентных ставок на международных финансовых рынках;
- проведение консультаций и исследований по экономическим и социальным вопросам;
- оказание технической помощи развивающимся странам.

В 2004 г. акционерный капитал МБРР составил 191,0 млрд дол. Крупнейшими акционерами являлись США (16,4%), Япония (7,9%), Германия (4,5%), Франция и Великобритания (по 4,3%). Россия владела 2,8% акционерного капитала МБРР.

Руководящим органом МБРР является Совет управляющих, в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем,

назначаемыми правительствами соответствующих стран. Это, как правило, министры финансов и председатели центральных банков. Совет управляющих собирается один раз в год на ежегодном заседании МБРР и решает вопросы приема новых стран-членов, изменения акционерного капитала, распределения прибыли и выборов исполнительных директоров.

Координацией деятельности Всемирного банка и МВФ занимается Комитет по развитию. Он готовит аналитические материалы для Совета управляющих на основе рассмотрения таких вопросов, как воздействие экономической политики развитых стран на ситуацию в развивающихся странах, сокращение задолженности развивающихся стран и передача им реальных ресурсов, развитие частного сектора и борьба с нищетой.

Рабочим органом МБРР является Совет директоров. Он состоит из 24 исполнительных директоров, пять из которых назначаются странами-членами, имеющими наибольшее количество акций, трое представляют Китай, Россию и Саудовскую Аравию, 16 избираются от остальных стран. Совет директоров выбирает президента МБРР, по традиции представителя США, который осуществляет общее руководство его деятельностью. Заседания Совета директоров проходят 3 раза в неделю. Этот орган отвечает за решение стратегических, административных и оперативных вопросов, утверждает предоставление кредитов, разрабатывает рекомендации по оказанию помощи развивающимся странам, в том числе с участием международного бизнеса.

Большинство ресурсов МБРР привлекает за счет операций на международных финансовых рынках. В 2004 г. МБРР предоставил кредитов на сумму 13,6 млрд дол., а совокупный объем кредитования составил 407,4 млрд дол.

Международная ассоциация развития (МАР) создана в 1960 г. Членами МАР являются 165 стран, в том числе Россия.

Основные цели МАР:

- предоставление кредитов наиболее бедным развивающимся странам;
- оказание помощи экономическому развитию, повышению уровня жизни в наименее развитых странах-членах путем выделения финансовых ресурсов;
- содействие повышению производительности труда в странах с наиболее низкими годовыми доходами на душу населения.

Главными направлениями деятельности МАР являются:

- кредитование проектов в беднейших и наименее кредитоспособных странах в целях их экономического развития;
- экспертиза проектов для определения эффективности использования финансовой помощи;
- оказание содействия странам-членам в проведении экономических реформ, охране окружающей среды и борьбе с нищетой.

Президент, члены Совета управляющих и Совета директоров МБРР по совместительству выполняют аналогичные обязанности в МАР.

Если МБРР получает ресурсы в основном на международных финансовых рынках и предоставляет развивающимся странам кредиты под более низкий процент и с более длительными сроками погашения, чем коммерческие банки, то МАР предоставляет развивающимся странам беспроцентные кредиты на льготных условиях. В 2004 г. МАР предоставила кредитов на сумму 8,7 млрд дол., а совокупный объем кредитования составил 161,0 млрд дол.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. Ее членами являются 178 стран, в том числе Россия.

Основные цели МФК:

- содействие в финансировании частного сектора в развивающихся странах;
- оказание помощи в управлении компаниями, созданными с участием иностранного капитала;
- стимулирование привлечения инвестиций в производственную сферу;
- реализация инвестиционных проектов;
- создание и регулирование деятельности инвестиционных фондов.

Главными направлениями деятельности МФК являются:

- финансирование частного сектора в развивающихся странах путем предоставления кредитов компаниям;
- осуществление инвестиций за счет собственных финансовых средств в добывающую и обрабатывающую промышленность, сельское и коммунальное хозяйство;
- привлечение частных финансовых средств для инвестиций в проекты развития инфраструктуры и охраны окружающей среды;
- содействие предпринимательству в малом и среднем бизнесе путем финансирования создания совместных предприятий с иностранным капиталом;
- оказание технической и консультационной помощи компаниям по вопросам размещения инвестиций;
- подготовка и оценка эффективности инвестиционных проектов в производственной сфере;
- поиск частных инвесторов и содействие в управлении рисками;
- объединение финансовых средств, привлекаемых для инвестиций из разных источников, и предоставление гарантий частным инвесторам.

Президент, члены Совета управляющих и Совета директоров МБРР по совместительству выполняют аналогичные обязанности в МФК.

Как и МБРР, МФК привлекает основной объем ресурсов за счет операций на международных финансовых рынках. МФК, располагая более широким набором инструментов, чем МБРР, не только предоставляет кре-

даты на рыночных условиях, но и приобретает акции компаний. В отличие от МБРР МФК не требует правительственных гарантий. В 2004 г. МФК предоставила кредитов на сумму 5,4 млрд **дол.**, а совокупный объем кредитования составил 59,0 млрд дол.

Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ) создано в 1988 г. Членами МАГИ состоят 165 стран, в том числе Россия.

Основными целями МАГИ являются:

- предоставление гарантий для инвестиций, направляемых в производственную сферу в развивающихся странах;
- страхование и перестрахование от некоммерческих рисков;
- содействие разработке инвестиционных проектов и обеспечение их соответствия потребностям стран;
- оказание технической помощи в целях привлечения иностранных инвестиций в развивающиеся страны.

Главными направлениями деятельности МАГИ являются:

- предоставление гарантий для защиты инвестиционных проектов от потерь, вызванных неконвертируемостью национальной валюты, экспроприацией собственности, военными действиями, гражданскими волнениями и нарушением компаниями условий контрактов;
- осуществление операций по совместному страхованию или перестрахованию;
- содействие развивающимся странам в подготовке заявок на получение гарантий;
- предоставление развивающимся странам консультационных услуг по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Должностные лица и штатные сотрудники МБРР работают в МАГИ по совместительству.

В 2004 г. МАГИ предоставило гарантий на сумму 1,2 млрд **дол.**, а совокупный объем страхования инвестиций составил 14,7 млрд дол.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) создан в 1966 г. Членами МЦУИС состоят 142 страны. Россия в работе МЦУИС участия не принимает.

Основными целями МЦУИС являются:

- содействие привлечению иностранных инвестиций в развивающиеся страны;
- предоставление посреднических услуг по арбитражному разрешению противоречий между правительствами стран и иностранными инвесторами.

Главными направлениями деятельности МЦУИС являются:

- обеспечение международных механизмов урегулирования инвестиционных споров в арбитражном порядке;

— оказание консультационной помощи развивающимся странам при подготовке инвестиционных соглашений;

— проведение исследований по вопросам арбитражного права и законодательства, регулирующего иностранные инвестиции.

Должностные лица и штатные сотрудники МБРР работают в МЦУИС по совместительству.

В 2004 г. МЦУИС рассмотрел 25 инвестиционных споров, а всего им было зарегистрировано в арбитражном порядке **184** разбирательства.

23.3. Банк международных расчетов: взаимодействие с центральными банками

Банк международных расчетов (БМР) был создан в 1930 г. центральными банками Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, США, Франции и Японии. По статусу БМР представляет собой международную финансовую организацию. Штаб-квартира БМР находится в Базеле (Швейцария). Членами БМР являются 55 центральных банков, в числе которых Банк России, ставший членом БМР в 1996 г.

Основные цели БМР:

- развитие сотрудничества между центральными банками;
- улучшение условий для проведения операций на международных финансовых рынках;
- оказание содействия центральным банкам в качестве доверенного лица по международным расчетам;
- урегулирование деликатных и кризисных ситуаций в международных **валютно-кредитных** отношениях.

Главными направлениями деятельности БМР является **осуществление:**

- осуществление депозитных операций (БМР принимает вклады центральных банков на текущие и срочные счета; в связи с высокой степенью надежности и незначительным уровнем риска выплачиваемые БМР проценты по вкладам несколько ниже рыночных);
- осуществление валютных операций (по поручению центральных банков БМР проводит наличные и безналичные сделки с иностранной валютой);
- выполнение операций с золотом (БМР принимает от центральных банков золото в виде вкладов, не начисляя по ним процентов; по поручению центральных банков БМР занимается покупкой и продажей золота, которое ввиду отсутствия собственного хранилища находится в **помещениях** соответствующих центральных банков);
- осуществление операций с ценными бумагами (БМР осуществляет торговлю векселями и другими обязательствами высоконадежных заемщиков);
- осуществление кредитных операций (БМР предоставляет кредиты центральным банкам, в том числе под залог золота);

— выполнение агентских операций (БМР оказывает центральным банкам услуги доверенного лица при выпуске международных займов; центральные банки используют посреднические функции БМР для осуществления сделок, которые они не хотят проводить от своего имени).

В 2004 г. акционерный капитал БМР составил 3 млрд СДР. Крупнейшими акционерами являлись Италия (8,8%), Бельгия, Германия и Франция (по 8,4%), Великобритания (8,0%). Банк России владел 0,5% акционерного капитала БМР.

Руководящим органом БМР является Общее собрание управляющих центральных банков-членов, которое проходит ежегодно, утверждает доклад Совета директоров, баланс, определяет размер выплачиваемых дивидендов и отчислений в различные фонды.

Рабочими органами БМР являются Совет директоров, в состав которого входят 16 членов, в том числе управляющие центральных банков Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Канады, Нидерландов, США, Франции, Швейцарии, Швеции и Японии; и Исполнительный комитет, в состав которого входят генеральный управляющий, его заместитель и руководители структурных подразделений.

Ключевым инструментом, при помощи которого БМР стремится развивать международное финансовое сотрудничество, являются заседания управляющих центральных банков-членов, которые проводятся один раз в два месяца. В ходе мероприятий участники получают возможность оценить состояние мировой экономики и финансовых рынков, рассмотреть вопросы глобализации международной финансовой системы, укрепления валютной стабильности и усиления международной экономической взаимозависимости.

В рамках БМР функционируют Базельский комитет по банковскому надзору, Комитет по международной финансовой системе, Комитет по платежным и расчетным системам, Комитет по рынкам, Форум финансовой стабильности, Международная ассоциация органов страхового надзора и Международная ассоциация органов по страхованию вкладов.

23.4. Банки развития: финансирование регионального бизнеса

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) создан в 1990 г. в соответствии с межгосударственным соглашением. Штаб-квартира ЕБРР находится в Лондоне (Великобритания). В 2004 г. членами ЕБРР были 60 стран. В состав ЕБРР в качестве институциональных членов входили ЕС и Европейский инвестиционный банк. Россия стала членом ЕБРР в 1992 г.

Основными целями ЕБРР являются:

— поддержание перехода стран Центральной и Восточной Европы к рыночной экономике;

- содействие развитию частного сектора;
- привлечение иностранных инвестиций в экономику.

Главными направлениями деятельности ЕБРР являются:

- оказание помощи странам-членам в проведении структурных и отраслевых реформ, включая демополизацию, децентрализацию и приватизацию;
- содействие инвестициям в производственную сферу с целью создания конкурентной среды и повышения производительности труда и уровня жизни;
- финансирование малых и средних предприятий и проектов по охране окружающей среды;
- модернизация инфраструктуры, необходимой для поддержания частного сектора;
- оказание технической и консультационной помощи в подготовке и реализации проектов;
- стимулирование развития финансовых рынков;
- внедрение системы корпоративного управления.

В 2004 г. акционерный капитал ЕБРР составил 20 млрд евро. Крупнейшими акционерами являлись США (10,0%), Великобритания, Германия, Италия, Франция и Япония (по 8,5%). Россия владела 4,0% акционерного капитала ЕБРР.

Руководящим органом ЕБРР является Совет управляющих. В него входят управляющий и его заместитель от каждой страны-члена. Это, как правило, министры финансов и экономики, руководители центральных банков. Совет управляющих собирается один раз в год на ежегодном заседании ЕБРР и решает вопросы приема новых стран-членов, изменения акционерного капитала, распределения прибыли и выборов исполнительных директоров.

Рабочим органом ЕБРР является Совет директоров, который состоит из 23 исполнительных директоров. Этот орган отвечает за решение текущих вопросов, утверждает предоставление кредитов и оказание технической помощи. По договоренности дирекция России в ЕБРР представляет интересы Беларуси и Таджикистана.

В 2004 г. ЕБРР предоставил кредитов на сумму 4,1 млрд евро, а совокупный объем кредитования составил 25,3 млрд евро.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) создан в 1958 г. в соответствии с Римским договором об учреждении ЕС. Штаб-квартира ЕИБ находится в Люксембурге (Люксембург). Членами ЕИБ являются все страны ЕС. В 2004 г. членами ЕИБ были 25 стран.

Основными целями ЕИБ являются:

- финансирование развития экономики ЕС;
- содействие региональной экономической интеграции;

— обеспечение выравнивания социально-экономических условий в странах — членах ЕС.

Главными направлениями деятельности ЕИБ являются:

— предоставление кредитов для инвестиционных проектов в производстве, сельском хозяйстве, энергетике, транспорте, связи и инфраструктуре;

— финансирование инвестиционных программ по созданию новых технологий и охране окружающей среды;

— оказание содействия в разработке и оценке эффективности инвестиционных проектов;

— развитие частного сектора и модернизация предприятий в **отста-
лых** регионах ЕС;

— проведение трансграничных финансовых операций;

— поддержание малых и средних предприятий.

В 2004 г. акционерный капитал ЕИБ составил **163,7** млрд евро. Крупнейшими акционерами являлись Великобритания, Германия, Италия и Франция (по 16,3%), Испания (9,8%).

Руководящим органом ЕИБ является Совет управляющих. В него входят министры финансов стран-членов. Совет управляющих решает вопросы изменения акционерного капитала и определяет кредитную политику.

Рабочим органом ЕИБ является Совет директоров. В него входят по одному представителю от каждой страны-члена и Европейской комиссии. Совет директоров отвечает за решение текущих вопросов, **принимает** решения о предоставлении кредитов и устанавливает процентные ставки.

В 2004 г. ЕИБ предоставил кредитов на сумму 43,2 млрд евро, а совокупный объем кредитования составил 265,8 млрд евро.

Межамериканский банк развития (МаБР) создан в **1959 г.** по инициативе Организации американских государств. Штаб-квартира МаБР находится в Вашингтоне (США). В 2004 г. членами МаБР были 46 стран, в том числе **28** стран Латинской Америки и Карибского бассейна и **18** стран других регионов мира.

Основными целями МаБР являются:

— оказание финансовой помощи в ускорении экономического и социального развития стран Латинской Америки и Карибского бассейна;

— содействие иностранным инвестициям в экономику;

— сотрудничество со странами-членами, нацеленное на ориентацию их политики на более эффективное использование ресурсов на основе реформирования экономики и развития внешней торговли.

Главными направлениями деятельности МаБР являются:

— кредитование экономических и социальных проектов в регионе, связанных с энергетикой, сельским хозяйством, транспортом, связью, малыми и средними предприятиями, инфраструктурой;

— оказание технической помощи для подготовки и реализации национальных и региональных программ развития;

— содействие в определении приоритетности инвестиционных проектов и оценка их эффективности.

В 2004 г. акционерный капитал МаБР составил 101,0 млрд дол. Крупнейшими акционерами являлись США (30,0%), Аргентина и Бразилия (по 10,8%).

Финансовые ресурсы МаБР состояли из собственного капитала, средств, полученных в результате операций на международных финансовых рынках, и специальных фондов, созданных странами-членами для финансирования программ развития. В 2004 г. МаБР предоставил кредитов на сумму 6,0 млрд **дол.**, а совокупный объем кредитования составил 135,9 млрд дол.

Азиатский банк развития (АзБР) создан в 1966 г. по инициативе Экономической и социальной комиссии ООН для стран Азии и Тихого океана. Штаб-квартира АзБР находится в Маниле (**Филиппины**). Членами АзБР являются 63 страны, в том числе 45 стран Азиатско-Тихоокеанского региона и **18** стран других регионов мира.

Основные цели АзБР:

— финансирование экономического и социального развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона;

— стимулирование привлечения иностранных инвестиций;

— содействие координации экономической политики стран-членов.

Главными направлениями деятельности АзБР являются:

— финансирование национальных и региональных программ, способствующих экономическому росту стран региона;

— содействие развитию сельского хозяйства, энергетики, транспорта, связи и инфраструктуры;

— предоставление кредитов малым и средним предприятиям;

— согласование экономической политики стран региона для более рационального использования ресурсов и расширения внешней торговли;

— оказание технической помощи при подготовке и реализации инвестиционных проектов.

В 2004 г. акционерный капитал АзБР составил 54,2 млрд дол. Крупнейшими акционерами являлись США и Япония (по 12,9%).

Финансовые ресурсы АзБР состояли из собственного капитала, средств, полученных в результате операций на международных финансовых рынках, и специальных фондов, созданных странами-членами для финансирования программ развития. В 2004 г. АзБР предоставил кредитов на сумму 5,3 млрд **дол.**, а совокупный объем кредитования составил **110,3** млрд дол.

Африканский банк развития (АфБР) создан в **1964 г.** по инициативе Экономической комиссии ООН для государств Африки. Штаб-квартира

АфБР находится в Абиджане (Кот-д'Ивуар). В 2004 г. членами АфБР были 77 стран, в том числе 53 страны Африки и 24 страны других регионов мира.

Основными целями АфБР являются:

- стимулирование экономического и социального развития стран Африки;
- финансирование инвестиционных проектов;
- содействие привлечению иностранных инвестиций;
- оказание технической помощи странам региона в подготовке и реализации программ развития.

Главными направлениями деятельности АфБР являются:

- кредитование национальных и региональных проектов в области сельского хозяйства, транспорта, связи, энергетики и водоснабжения;
- разработка стратегии развития экономики стран региона;
- оказание консультационной помощи при отборе проектов для финансирования;
- осуществление операций по снижению долговых обязательств стран региона;
- инвестирование малоприбыльных проектов в социальной сфере.

В 2004 г. акционерный капитал АфБР составил 34,0 млрд дол. Крупнейшими акционерами являлись Нигерия (8,7%), США (6,6%) и Япония (5,4%).

Финансовые ресурсы АфБР состояли из собственного капитала, средств, полученных в результате операций на международных финансовых рынках, и специальных фондов, созданных странами-членами для финансирования программ развития. В 2004 г. АфБР предоставил кредитов на сумму 2,4 млрд дол., а совокупный объем кредитования составил 30,3 млрд дол.

25.5. Россия и международные финансовые организации: тенденции сотрудничества

В современных условиях ситуация в **валютно-кредитной** сфере в России в существенной степени обусловлена спецификой участия страны в МФО. Членство в МВФ, Всемирном банке, БМР и ЕБРР во многом способствовало усилению позиций России в международной финансовой системе и позволило привлечь ресурсы и использовать зарубежный опыт для реформирования экономики. Взаимодействие страны с этими МФО, а также возможное вступление в другие глобальные и региональные финансовые организации окажет заметное влияние на специфику ведения международного бизнеса и перспективы экономического развития России.

Россия и МВФ. До недавнего времени сотрудничество России с МВФ осуществлялось на основе регулярно **согласуемых** программ, определяющих параметры оказания финансового содействия по линии МВФ и обязательства российской стороны по проведению определенных макроэко-

номических мероприятий. С 1992 г. Россия использовала ресурсы МВФ 8 раз на общую сумму 22,0 млрд дол.

В июле 1992 г. Россия получила первый кредит «стенд-бай» в размере 1,0 млрд дол. В июне 1993 г. и апреле 1994 г. в рамках механизма финансирования структурных реформ Россией получены два транша по 1,5 млрд дол., а в апреле 1995 г. — кредит «стенд-бай» в размере 6,8 млрд дол. В марте 1996 г. МВФ предоставил России кредит по программе расширенного финансирования 10,1 млрд дол. сроком на 10 лет с 4-летним льготным периодом (крупнейший на тот момент кредит в истории МВФ), из которого поступило 5,8 млрд дол. В июле 1999 г. после согласования параметров экономического развития МВФ принял решение предоставить России кредит «стенд-бай» в размере 4,5 млрд дол. Единственный транш составил 640 млн дол.

Кредитное сотрудничество было прервано по инициативе МВФ в конце 1999 г. под предлогом нецелевого использования Россией предоставляемых ей средств. С 2000 г. Россия взяла курс на досрочное погашение кредитов МВФ и в январе 2005 г. полностью выплатила всю свою задолженность, произведя заключительный платеж в размере 3,3 млрд дол.

В настоящее время Россия вышла на новый этап взаимодействия с МВФ, особенностью которого является самостоятельная разработка экономической политики и ее реализация без привлечения кредитов МВФ. Ежегодно проводятся консультации МВФ с российскими государственными органами с целью комплексного анализа экономической политики страны и подготовки соответствующего обзора. Россия принимает участие в планировании финансовых операций МВФ для развивающихся стран.

Россия и Всемирный банк. За время сотрудничества со Всемирным банком Россия получила 56 кредитов для структурной перестройки экономики на общую сумму 10,1 млрд дол. Из них завершено проектов на сумму 8,2 млрд дол. Основная часть кредитов приходилась на энергетику и инфраструктуру. До 1997 г. включительно объем средств, привлеченных Россией из Всемирного банка, постоянно возрастал. В 1998—2000 гг. отмечалось снижение кредитной деятельности Всемирного банка в России.

В 2001—2004 гг. Всемирный банк предоставил России кредиты на развитие общественного транспорта в Москве, реконструкцию теплоснабжения, совершенствование водоочистных сооружений, решение проблемы устойчивого лесопользования, переселение россиян с Крайнего Севера, реформу образования, оптимизацию федерального казначейства, модернизацию налоговой службы и реконструкцию центра Санкт-Петербурга.

Перспективной формой сотрудничества между Россией и Всемирным банком являлись гарантийные операции, которые не входили в лимит привлеченных средств и не увеличивали объем внешнего долга России. К их числу можно отнести проект «Морской старт» (создание ракетно-косми-

ческого комплекса морского базирования с участием России, США, Норвегии и Украины) и проект по открытию гарантийных линий для лесной и угольной промышленности страны.

В июне 2002 г. Всемирный банк утвердил стратегию деятельности в России до 2005 г. Ее особенность заключалась в том, что объем кредитов, предоставляемых России в этот период, не был ограничен, а основными направлениями работы стали улучшение делового климата, стимулирование конкуренции, развитие социальной сферы и корпоративного управления, борьба с распространением инфекционных заболеваний и охрана окружающей среды. В июле 2000 г. Всемирный банк включен в состав Консультативного совета по иностранным инвестициям в России.

Россия и БМР. Вступление Банка России в БМР свидетельствовало о признании международным банковским сообществом заметного прогресса в интеграции России в мировую экономику и отражало необходимость развития ее сотрудничества с центральными банками ведущих стран. Банк России участвовал в работе комитетов и организаций под эгидой БМР, в рамках которых проводились консультации по вопросам формирования денежно-кредитной и валютной политики, вырабатывались рекомендации по совершенствованию банковского надзора, развитию платежных и расчетных систем, современным методам бухгалтерского учета, методологии оценки рисков и создания резервов при работе с новыми финансовыми инструментами.

Членство в БМР позволило Банку России использовать его возможности для осуществления депозитных, валютных, кредитных, агентских и других операций, сделок с золотом и ценными бумагами, а также обмениваться информацией с центральными банками зарубежных стран по актуальным вопросам функционирования международной финансовой системы.

Россия и ЕБРР. ЕБРР являлся крупнейшим кредитором российской экономики. В 2004 г. ЕБРР инвестировал в Россию 1,2 млрд евро, а совокупный объем инвестиций составил 5,9 млрд евро. Среди отраслей наибольшее количество средств направлялось в финансовую систему, инфраструктуру, обрабатывающую промышленность и агропромышленный комплекс. Операции ЕБРР осуществлялись в 50 регионах России. В конце 2002 г. ЕБРР предоставил России рекордный за свою историю кредит на сумму 234 млн евро на проект защиты Санкт-Петербурга от наводнений. В рамках стратегии ЕБРР в России до 2005 г. основными направлениями являлись корпоративное управление, транспорт, связь, инфраструктура, содействие малому и среднему бизнесу, модернизация финансовой системы.

ЕБРР реализовывал специальные программы, ориентированные на расширение операций в регионах России. Продолжалась работа по открытию Проектных бюро и представительств Службы деловых

консультаций ЕБРР. Ожидается, что с учетом дальнейших потребностей в финансовых ресурсах масштабы деятельности ЕБРР в России будут возрастать. При отборе новых проектов ЕБРР руководствуется такими факторами, как создание благоприятных условий для привлечения частного сектора, улучшение природоохранных показателей и энергосбережение.

Россия и ЕИБ. Поскольку в соответствии с уставом ЕИБ к финансированию с его участием может быть допущен проект страны, не являющейся членом ЕС, российское руководство неоднократно обращалось в Европейскую комиссию с предложением включить Россию в программы финансирования ЕИБ. В июле 1999 г. принято принципиальное решение о возможном распространении на Россию бюджетных гарантий ЕС для обеспечения возврата кредитов ЕИБ. В марте 2001 г. ЕИБ получил мандат на участие в финансировании проектов, связанных с охраной окружающей среды в рамках экологического партнерства по «Северному измерению».

В октябре 2003 г. было ратифицировано соглашение, регулирующее деятельность ЕИБ в России. Это позволило привлекать кредиты ЕИБ не только на экологические проекты, но и на финансирование программ поддержания малого и среднего бизнеса. ЕИБ рассматривает целесообразность инвестиционных проектов на территории России прежде всего в инфраструктуре и энергетике. С учетом заинтересованности стран — членов ЕС в диверсификации источников энергоснабжения проводилась работа по созданию взаимоприемлемого механизма с участием ЕИБ по финансированию проектов в рамках энергетического партнерства Россия — ЕС.

Россия и МаБР. В качестве наблюдателя Россия участвует в ежегодных заседаниях Совета управляющих **МаБР**. Членство России в МаБР могло бы способствовать укреплению торгово-экономических отношений со странами Латинской Америки и Карибского бассейна и продвижению интересов российских компаний на латиноамериканском рынке. К числу возможных преимуществ относится получение доступа к участию в тендерах по линии МаБР в странах региона в области инфраструктуры и развития социальной сферы.

В то же время участие России в реализации проектов, финансируемых за счет средств МаБР, возможно лишь в случае полноправного членства в этой организации. Получение такого статуса невозможно без приобретения части акционерного капитала МаБР, который в настоящее время полностью перераспределен между странами-членами. Вступление в МаБР льготных кредитов России не принесет, поскольку нерегистрационные страны-члены не наделены таким правом. Российской стороной прорабатывается вопрос о возможности привлечения МаБР для оказания технической и консультационной помощи в реформировании российского банковского сектора.

Россия и АзБР. В качестве наблюдателя Россия участвует в ежегодных заседаниях Совета управляющих АзБР. Россия имеет право на вступление в АзБР в качестве нерегионального члена. Это позволило бы российским компаниям участвовать в реализации проектов, финансируемых АзБР, и способствовало бы их более активному вовлечению во внешнеэкономическую деятельность в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Россия может претендовать на участие в тендерах по проектам, особенно в Средней Азии, где уже используются российские технологии.

В случае вступления в АзБР получение Россией статуса реципиента представляется маловероятным. Статус донора не приведет к увеличению вступительного взноса России в АзБР. В настоящее время изучается эффективность работы российских компаний в рамках проектов, реализуемых на азиатском рынке. После этого будут определены дальнейшие шаги по развитию сотрудничества России с АзБР.

Россия и АфБР. В качестве наблюдателя Россия участвует в ежегодных заседаниях Совета управляющих АфБР. Привлечение российских компаний к тендерам, проводимым АфБР, практически невозможно в связи с тем, что Россия не является его членом. В результате отечественные производители оказываются в невыгодном положении по сравнению с основными конкурентами на африканском рынке.

Вступление в АфБР могло бы способствовать решению проблемы задолженности африканских стран перед Россией. Членство в АфБР позволило бы России более надежно обеспечивать погашение кредитов, а АфБР мог бы выступить в качестве гаранта по соблюдению обязательств, взятых на себя африканскими странами. Кроме того, появились бы новые возможности для расширения доступа российской продукции в регион.

Основные термины и определения

Глобальные МФО — организации, осуществляющие координацию валютно-кредитных отношений в рамках мировой экономики.

Кредит «стенд-бай» — резервный кредит, предоставляемый МВФ странам-членам с 1952 г. на основе соглашения с кредитором, в соответствии с которым в случае необходимости определенная сумма средств выделяется в течение оговоренного периода времени.

Международные финансовые организации (МФО) — организации, способствующие укреплению мирохозяйственных связей и активизации участия стран в международных валютно-кредитных отношениях.

Региональные МФО — организации, занимающиеся финансированием проектов, связанных с реформированием экономики стран или групп стран в рамках отдельных регионов мира.

Специальные права заимствования (СДР) — международные резервные и платежные средства, введенные МВФ в 1969 г. и предназначен-

ные для регулирования платежных балансов, пополнения валютных резервов и осуществления безналичных расчетов стран-членов с МВФ.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие принципы используются при создании международных финансовых организаций?
2. В чем состоят основные цели МВФ и БМР?
3. **Каковы** главные направления деятельности МБРР, МАР, МФК, МАГИ и МЦУИС?
4. В чем состоят общие черты и различия ЕБРР, ЕИБ, МаБР, АзБР и АфБР?
5. Каковы особенности сотрудничества России с международными финансовыми организациями?

Литература

1. **Герчикова И.Н.** Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. М.: **Консалтбанк**, 2000.
2. **Кузнецов В.С.** Международный валютный фонд и мирохозяйственные связи. М.: РОССПЭН, 2001.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. 3-е изд. М.: Финансы и статистика, 2006.
4. **Самодурова Н.В.** Всемирный банк: кредитование экономики. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. **Смыслов Д.В.** Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. М.: Финансы и статистика, 1993.
6. Bank for International Settlements. Annual Report. Basel, 2005.
7. European Bank for Reconstruction and Development. Annual Report. London, 2005.
8. International Monetary Fund. Annual Report. Washington, 2005.
9. **Toniolo G.** Central Bank Cooperation at the Bank for International Settlements. Cambridge University Press, 2005.
10. World Bank. Annual Report. Washington, 2005.

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО БИЗНЕСА

Глава 24

Рассмотрим особенности организации международного финансового бизнеса на международном валютном рынке FOREX и на международных рынках ценных бумаг, включая:

- действия валютных операторов на **спот-рынке**;
- особенности проведения валютных операций на срочном валютном рынке;
- специфику действий участников валютного рынка и рынка ценных бумаг на межбанковском и биржевом сегменте валютного рынка.

Основной задачей любой валютной операции является намерение купить дешевле, а продать — дороже, чтобы заработать на разнице цен. Применительно к финансовому рынку техника такого рода операций называется валютный дилинг.

Валютный дилинг — действия физического или юридического лица, которое занимается куплей-продажей тех или иных финансовых инструментов (иностранных валют, ценных бумаг, производных финансовых инструментов — дериватов) с целью извлечения прибыли. Применительно к реальному дилингу покупка и продажа валюты происходит на рынке **ФОРЕКС** (Forex Exchange Operations — FOREX).

Используемое в данной главе понятие «**ФОРЕКС**» означает сетевой компьютерный рынок международной торговли валютами разных стран. К ведущим валютам на рынке **ФОРЕКС** относятся: доллар США, евро, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена, канадский и австралийский доллар, шведская и норвежская крона. Особенностью этого рынка является то, что он не локализован в каком-либо определенном месте, как это имеет место при традиционной биржевой торговле. **ФОРЕКС** сформирован на основе компьютерных систем и терминалов, по которым идет непрерывный обмен информацией, поступают заявки по спросу-предложению и регистрируются транзакции (сделки), проводимые участниками рынка. Операции ведутся круглосуточно в течение всей рабочей недели. Естественно, участники **рынка — трейдеры** из разных регионов активизируются в соответствии с часовыми поясами и режимами работы региональных банков.

Для успешной работы трейдеры на рынке **ФОРЕКС** пытаются предвидеть наиболее вероятное движение валютных курсов или курсов фондовых инструментов, для чего собирают специализированную информацию.

Чаще всего такого рода прогноз строится на основе традиционного фундаментального и так называемого технического анализов. Последний в силу своей общедоступности и внешней простоты (чего, однако, не скажешь о его надежности) получил чрезвычайно широкое распространение.

Фундаментальный анализ включает систематическое рассмотрение динамики изменения основных факторов, которые влияют на курсы основных валют: динамика валового национального продукта, дефицит торгового баланса, индексы инфляции, данные по динамике безработицы или занятости, изменение денежной массы, официальные данные величины учетной ставки, заявления наиболее авторитетных и влиятельных государственных деятелей и представителей международного бизнеса. Рассматриваются и сопутствующие конъюнктурные показатели: фьючерсные курсы валют, депозитные ставки, индексы акций, динамика цен государственных облигаций.

Технический анализ непосредственно связан с изучением валютного тренда в прошлом и выработкой на основе преимущественно графического анализа неких закономерностей развития рынка. При этом считается, что те изменения, которые имели место в прошлом, будут влиять на конъюнктуру рынка в настоящем и будущем.

Принимаются во внимание три **ярко выраженных** типа трендов и вытекающие из этого стратегии возможного рыночного поведения:

- бычий, или восходящий, тренд, когда курсы растут и следует заблаговременно приобрести финансовый инструмент;
- медвежий, или нисходящий, тренд, когда курсы на финансовом рынке падают и следует как можно быстрее сбывать финансовые активы;
- флэт, или боковой, тренд, когда цены на рынке не имеют четко выраженного направления движения. Здесь применяется выжидательная стратегия.

В финансовых операциях трейдеры используют ряд отработанных приемов и методов для определения наибольшей вероятности предстоящего движения курсов как по направлению, так и по продолжительности. В настоящее время известно уже более 200 технических индикаторов, позволяющих трейдеру в определенной мере минимизировать вероятность ошибки в принимаемом решении.

Разберем подробнее технику проведения валютных торгов. При проведении конверсионных операций следует обратить внимание на вопросы котировки валюты. Определение курса валют называется их котировкой. Прямая котировка валюты — это выражение цены иностранной валюты в единицах национальной валюты. Обратная (косвенная) котировка — это выражение цены национальной валюты в единицах иностранной валюты. Косвенная котировка применялась и применяется в основном в тех странах, валюты которых являются резервными валютами, что облегчает банкам проведение необходимых международных расчетов.

Кросс-курс — соотношение двух валют, являющееся производным от их курсов по отношению к третьей валюте.

Полная котировка валюты включает определение *курса покупки* (bid) и *курса продажи* (ask, offer), в соответствии с которыми банки покупают и продают котируемую валюту.

Пример: 1 дол. США = 27,20 руб. - 27,40 руб.

В данном случае доллар США является *котируемой валютой*, а рубли — *котирующей валютой*.

Первая цифра обозначает курс bid — 27,20 руб., по этой цене банк покупает у своих клиентов доллары. Вторая цифра — курс ask, по которой банк продает доллары. Разница между курсом покупки и курсом продажи называется **спредом**, на основе которого банк в зависимости от объема сделки получает выручку, которая в свою очередь называется *банковская маржа от проведения конверсионных операций*. В таблице 24.1 приведена форма данных по котировке основных валют, которая публикуется в печати или отражается на экранах мониторов.

На основе приведенных на мониторе **Reuter** данных валютный дилер осуществляет сравнение конъюнктуры мирового рынка с конкретными данными заключаемых контрактов. Вспомним, что номинальный валютный (обменный) курс — относительная цена валют двух стран, валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах растет, говорят об обесценении (удешевлении) национальной валюты. И наоборот, когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах падает, говорят об удорожании национальной валюты.

24.1. Операции спот и форвард

Торговля валютой осуществляется в виде кассовой сделки, или сделки с немедленной поставкой, и срочной валютной сделки. Кассовая сделка (сделка с немедленной поставкой) осуществляется на условиях спот (spot). Курс спот отражает, насколько высоко оценивается национальная валюта за пределами данной страны в момент проведения операции. При валютной сделке спот на рынке, как правило, используется курс телеграфного перевода.

Кассовые сделки на условиях спот используются не только для немедленного получения валюты, но и для страхования валютного риска, успешного проведения спекулятивных операций.

Сущность валютной операции спот заключается в купле-продаже валюты на условиях ее поставки банками-контрагентами на второй рабочий день со дня подписания валютного контракта по курсу, зафиксированному в момент его заключения. Срок поставки валюты называется «дата валютирования» (value date), т.е. это та дата, когда соответствующие валютные средства фактически поступают в распоряжение сторон по сделке.

Таблица 24.1

Printed	By Reuters				Latest Spots				Wednesday, 11 August 2001	
	Bid/Ask	Contributor	Loc	Src Deal	Time		High	Low		
EUR=	1,0702/07	CITIBANK	PRG	CICZ CSFR	08	03	1,0724	1,0689		
JPY=	114,65/4,75	BARCLAYS	GFX	BGFX	08	02	114,90	114,50		
GBP=	1,6124/34	BARCLAYS	GFX	BGFX	08	03	1,6162	1,6125		
CHF=	1,4964/74	BARCLAYS	GFX	BGFX	08	02	1,4988	1,4944		
XAU=	256,85/7,35	UBS AG WDR	LON	BUBS BUBS	08	01	257,80	257,00		
XAG=	5,32/5,35	S MONTAGU	LON	SMBU SMBL	08	01	5,33	5,33		
IEP=	1,3590/96	REUTERS	RTR	RTRS	08	02	1,3617	1,3572		
AUD=	0,6465/75	BARCLAYS	GFX	BGFX	08	03	0,6533	0,6468		
CAD=	1,4960/70	BARCLAYS	GFX	BGFX	08	02	1,4973	1,4954		

При фиксации даты валютирования считаются только рабочие дни по каждой из валют, участвующих в сделке, т.е. если следующий день за датой сделки является нерабочим для одной валюты, то срок поставки валют увеличивается на один день. В случае если следующий день является нерабочим для другой валюты, срок поставки автоматически увеличивается еще на один день.

При определении результата сделки сумма котирующей валюты, затраченной на обмен котируемой валюты, равна

$$P_B = P_A R, \quad (24.1)$$

И наоборот, сумма валюты при обмене котирующей валюты равна

$$P_A = P_B : R, \quad (24.2)$$

где P_A — котируемая валюта;
 P_B — котирующая валюта;
 R — курс валюты A в валюте B .

В зависимости от вида сделки выбирается курс покупки или курс **продажи**. Например, 1 евро = 1,0702 — 0,7 дол. США.

При покупке клиентом у банка 10 000 евро следует заплатить:
 $10\,000 \times 1,0707 = 10\,707$ (дол. США).

При продаже клиентом банку 10 000 евро клиент получит:
 $10\,000 \times 1,0702 = 10\,702$ (дол. США).

Разница $10\,707 - 10\,702 = 5$ (дол. США) составляет маржу банка.

Таким образом, банк придерживается принципа покупки котируемой валюты по меньшему курсу, а продажи котируемой валюты по большему курсу.

С точки зрения реализации валютной сделки различают кассовые и срочные (форвардные контракты).

Форвардный контракт — твердая сделка, т.е. обязательная для исполнения, но с поставкой валюты не сегодня, а в будущем. Форвардный контракт заключается, как правило, в целях осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива, в том числе в целях страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цен. Предметом форвардного контракта могут выступать не только валюта, но и другие активы, например акции, облигации и т.п.

Форвардная сделка по продаже (покупке) валюты включает следующие условия:

- форвардный курс сделки фиксируется в момент ее заключения;
- передача валюты осуществляется через определенный период, наиболее распространенными сроками для такого рода сделок являются 1, 2, 3, 6 месяцев, а иногда 1 год;
- в момент заключения сделки никакие задатки или другие суммы обычно не переводятся.

Особенность форвардного рынка состоит в том, что не существует стандартизации форвардных контрактов.

Приведем пример. Импортёр из США, закупая товары в кредит в Германии, должен обменять доллары на марки, но он может это сделать по окончании срока договора, через три месяца при погашении кредита. Однако, стремясь застраховать себя от повышения курса немецкой марки, он покупает эту валюту по фиксированному курсу в момент заключения сделки. Отсюда видно, что действия участника валютного рынка во многом зависят от прогноза изменения валютного курса.

Форвардные курсы валют не определяются в результате торгов на валютном рынке, а устанавливаются банками, с которыми клиенты заключают форвардные контракты на продажу или покупку иностранной валюты. Форвардный курс складывается из курса спот на момент заключения сделки и премии (репорта) или дисконта (депорта), т.е. надбавки или скидки в зависимости от разницы процентных ставок на данный период для валют, которые фигурируют в контракте. Если курс по срочной сделке ниже, чем курс по кассовой, то из курса спот вычитается дисконт. Если же курс по срочной сделке выше, чем по наличной операции, то к курсу **спот** по данной сделке прибавляется премия. Следовательно, форвардный курс отличается от курса спот на величину *форвардной маржи*. Если маржа выступает в виде премии, то форвардный курс выше курса спот, а если в виде дисконта, то форвардный курс ниже курса спот.

Попробуем сформулировать общее правило для определения, что мы имеем — дисконт или премию.

Срочный валютный курс складывается из курса спот на момент заключения сделки и премии или дисконта, т.е. надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок в данный момент. *Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой. И наоборот, валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой.*

При установлении форвардного курса учитывается, что за период до исполнения сделки владелец валюты может получить больше в виде процента по депозиту. Поэтому для выравнивания позиции участников сделки следует скорректировать условия конверсии: в нашем примере «марка — доллар» следует отнять сумму, равную разнице в процентах по депозиту.

Таким образом, курс срочных сделок отличается от курса **спот** на величину дисконта (скидок) и премии (надбавок) с курса спот, размер которых определяется разницей в уровнях процентных ставок по депозитам в соответствующих валютах и сроком контракта.

Допустим, курс спот следующий: 1 дол. США = 0,9260 — 70 евро, процентные ставки такие: $i_{USD} = 1,5\%$; $i_{EUR} = 3,5\%$.

Размер дисконта (премии) на валютном рынке определяют по специальной котировочной таблице форвардных курсов «аутрайт» (табл. 24.2).

Таблица 24.2

Котировочная таблица форвардных курсов «аутрайт»

Срок	USD/RUB	EUR/USD
Спот	27,24—27,35	1,1510—1,1520
1 месяц	4—16	5—3
2 месяца	9—18	10—8
3 месяца	14—20	16—13

Для курса доллара США к рублю форвардная маржа для курса покупки меньше, чем для курса продажи, и, следовательно, ее значения должны прибавляться к курсу спот, что дает следующие значения форвардного курса:

- 1 месяц — 27,28—27,51;
- 2 месяца — 27,33—27,53;
- 3 месяца — 27,38—27,55.

Для курса доллара США к немецкой марке форвардная маржа для курса покупки больше, чем для курса продажи, и, таким образом, ее значения должны вычитаться из курса спот, что дает следующие значения форвардного курса:

- 1 месяц — 1,1505—1,1517;
- 2 месяца — 1,1500—1,1512;
- 3 месяца — 1,1494—1,1507.

Поскольку форвардные валютные сделки обычно заключаются на некоторое количество месяцев, в финансовой печати одновременно с форвардными курсами покупки и продажи часто приводятся значения отношения форвардной маржи (премии или дисконта) к курсу спот в пересчете на годовую ставку процентов:

$$I_{Fm} = \frac{i_F - i_s}{i_s} \times \frac{12}{m} \times 100, \quad (24.3)$$

где i_F — форвардный курс;
 i_s — курс спот;
 m — количество месяцев.

Тогда таблица «аутрайт» приобретет следующий вид. Котировка форвардных курсов «аутрайт» приведена в табл. 24.3.

Таблица 24.3

Котировка форвардных курсов «аутрайт»*

	DOLLAR	SPOT-FORWARD		AGAINST	DOLLAR
	Close	Chg	Bid/offer spread	One month Rate	Three months
				Rate % PA	Rate % PA
GRD	256,705	+1,235—0,0051	256,630—256,780	258,26—7,2	260,83—6,4
GBP	1,6235		230—240	1,6225—0,7	1,6206—0,7

* Примеры котировок форвардных и далее фьючерсных и опционных контрактов взяты из: Черкасов В.Е. Международные инвестиции. М.: Дело, 1999. С. 29, 95, 113.

Из данных видно, что при закрытии торгов (close) курс спот доллара США к греческой драхме — 256,705, курс фунта стерлингов к доллару США — 1,6235. Изменение курса (change — chg) доллара к драхме по сравнению с курсом закрытия предыдущего дня составило +1,235 драхмы за 1 дол. Разница между курсами покупки и продажи (bid/offer spread) доллара к драхме составила 256,630—256,780 марки за 1 дол. Форвардный курс доллара к драхме на 1 месяц (one month Rate) составил 258,26. Таким образом, доллар к марке котировался с премией или драхма к доллару с дисконтом:

$$I_{Fm} = \frac{258,260 - 256,705}{258/260} \times \frac{12}{1} \times 100 = 7,2 (\% \text{ годовых}) (\% \text{ PA в табл. 24.3}).$$

Поскольку греческая драхма котировалась к доллару США с дисконтом, относительное значение форвардной маржи для нее дано со знаком «минус»¹.

Если форвардный контракт по сроку не соответствует стандартным срокам, то разница между форвардным валютным курсом и курсом спот исчисляется по формуле

$$p/a = \frac{C_s (iB - iA)t}{100 \times 360}, \quad (24.4)$$

где C_s — курс спот (количество национальной валюты на единицу иностранной);
 iA, iB — процентные ставки по депозитам в иностранной и национальной валюте;
 t — срок форварда, дней.

¹ Этот пример приведен без учета введения евро, чтобы можно было увидеть механизм котировки разных валют.

В нашем примере 1 дол. = 0,9260 — 70 евро, а процентные ставки таковы: $i_{USD} = 1,5\%$; $i_{DEM} = 3,5\%$.

Форвардная маржа равна

$$p/d = \frac{0,9265(3,5 - 1,5)30}{100 \times 360} = 0,0015.$$

На рынке спот банк покупает 1 дол. за 0,9260, а одномесячный форвард для покупки долларов будет меньше на величину форвардной маржи: $0,9260 + 0,0015 = 0,9275$ больше.

В международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам на межбанковском лондонском рынке, т.е. ставка ЛИБОР. В этом случае форвардный курс вычисляется по формуле

$$F = \frac{C_s(1+A)}{(1+L)}, \quad (24.5)$$

где F — форвардный курс валюты;

C_s — курс спот;

A — процентная ставка на межбанковском внутреннем рынке;

L — ставка ЛИБОР.

Допустим, текущий курс 1 дол. = 29,85 руб. Размещение долларов США на российском межбанковском валютном рынке на один месяц под 12%, процентная ставка ЛИБОР на международном межбанковском рынке составляет 5,6. Тогда форвардный курс через 24 дня составит:

$$F = \frac{29,85 \left(1 + \frac{0,12 \times 24}{360}\right)}{1 + \frac{0,056 \times 24}{360}} = 29,98.$$

Следует обратить внимание на то, что курс «аутрайт» применяется только для форвардных контрактов и отличается от форвардного курса, который используется при сделках своп.

Валютная своп-сделка — операция, при которой осуществляется наличная (на условиях спот) покупка (продажа) валюты A в обмен на валюту B с одновременной продажей (покупкой) такой же суммы валюты A в обмен на валюту B на срок (на условиях форвард).

Схема данной сделки приведена на рис. 24.1 и 24.2.

Для клиента вторая операция представляет собой простую *форвардную сделку (сделку аутрайт)*. Банк же одновременно осуществляет две обменные операции: по курсу спот покупает иностранную валюту и одновременно продает ее по курсу форвард. Такая операция называется *краткосрочным валютным свопом*.



Рис. 24.1. Сделка своп — продажа валюты A :

1 — заключение форварда на продажу валюты A ; 2 — получение кредита в валюте A , ее конвертация в валюту B и хранение на депозите до срока исполнения форвардного контракта; 3 — поставка валюты A под расчет в валюте B ; 4 — расчет по кредиту в валюте A



Рис. 24.2. Сделка своп — покупка валюты A :

1 — заключение форварда на покупку валюты A ; 2 — получение кредита в валюте B , ее конвертация в валюту A и хранение на депозите до срока исполнения форвардного контракта; 3 — поставка валюты A по форвардному контракту под расчет в валюте B ; 4 — расчет по кредиту в валюте B

В этом случае для будущей покупки у клиента суммы P в иностранной валюте банк занимает эту сумму и обменивает ее на сумму в национальной валюте:

$$P_B = P_A R_s, \quad (24.6)$$

где R_s — спот-курс покупки иностранной валюты на межбанковском рынке.

При размещении этой суммы на депозит на срок t дней будет получена сумма

$$S_B = P_B (1 + i_B t : T), \quad (24.7)$$

где i_B — годовая ставка процентов по валюте B в относительных единицах;
 T — расчетное количество дней в году.

Сумма в иностранной валюте, которую надо будет вернуть по кредиту с процентами по годовой ставке i_A , составит

$$S_A = P_A (1 + i_A t : T). \quad (24.8)$$

Если форвардный курс покупки валюты у клиента будет равен

$$R_{Ft} = \frac{S_B}{S_A} = \frac{P_B (1 + i_B t : T)}{P_A (1 + i_A t : T)} = R_s \frac{1 + i_B t : T}{1 + i_A t : T}, \quad (24.9)$$

то при обмене по этому же курсу процентов по депозиту в национальной валюте на дополнительную сумму в иностранной валюте, используемую вместе с полученной от клиента суммой P_A для погашения кредита, банк погасит его полностью с процентами, не получив при этом никакого дохода.

Таким образом, данный форвардный курс покупки валюты у клиента является для банка бездоходным (безубыточным) курсом, называемым также теоретическим форвардным курсом. Для получения дохода от операции банк должен купить у клиента иностранную валюту несколько дешевле. Снижение курса покупки должно также компенсировать возможную разницу между теоретическим форвардным курсом и реальным текущим курсом, по которому банк обменивает проценты по депозиту в национальной валюте B .

В мировой финансовой практике расчетное количество дней в каждом месяце и в году при начислении дохода может определяться следующими способами:

- каждый месяц равен 30 дням при 360 днях в году (30/360) — немецкая практика;
- длительность каждого месяца берется по календарю при 360 днях в году (фактические данные/360) — французская практика;
- длительность каждого месяца берется по календарю при 365 днях в году (фактические данные/365) — английская практика.

Приведем пример. Российский инвестор хочет продать банку полученные от иностранных инвестиций доллары США через три месяца в обмен на рубли. Курс доллара к рублю на валютном рынке составляет 25,65 — 26,02; ставки на денежном рынке на три месяца равны (процент годовых): по рублю 45—55; по доллару США 10—18. Форвардный курс покупки долларов США должен обеспечить банку прибыль в размере 1% суммы сделки в долларах.

Для исключения своего валютного риска банк проведет операцию своп с рублем путем займа долларов США, конвертации их в рубли и размещения полученных рублей на депозит с одновременным заключением форвардной сделки по покупке долларов.

Теоретический форвардный курс покупки для метода расчета «30/360» будет равен

$$R_{Ft} = 25,65 \frac{1 + 0,45 \times 90 : 360}{1 + 0,18 \times 90 : 360} = 31,51 \text{ (руб.)}.$$

Норма прибыли в 1% за три месяца в пересчете на годовую ставку процентов составит: $i_A = 1 \times 360/90 = 4\%$ годовых, что будет эквивалентно дополнительной форвардной марже:

$$FM_A = 0,04 \times 31,51 \times 90 : 360 = 0,31 \text{ (руб. за 1 дол.)}.$$

Поскольку банк для получения прибыли должен купить доллары дешевле теоретического безубыточного курса, установленный им форвардный курс покупки долларов будет равен

$$R_F = R_s - FM_A = 31,51 - 0,31 = 31,20 \text{ (руб. за 1 дол.)}.$$

Аналогичным образом может быть рассчитан форвардный курс продажи валюты банком клиенту. При этом теоретический форвардный курс должен быть несколько увеличен для обеспечения дохода банка.

Международный межбанковский валютный рынок считается самым большим рынком по форвардным сделкам, хотя официальной статистики по его обороту не существует. Форвардные валютные контракты обычно заключаются на сроки 1, 2, 3, 6 и 12 месяцев, хотя могут иметь и другие сроки. Поскольку при этом фиксируется длительность контракта, а не дата поставки, каждый день на рынке заключаются новые контракты. Например, покупатель, купивший одномесечный контракт 2 июня с поставкой 1 июля, не может продать его 6 июня, поскольку одномесечные контракты, заключаемые в этот день, имеют дату поставки 5 июля.

24.2. Фьючерсные контракты

Фьючерсы в основном обращаются на бирже. Именно поэтому они являются строго стандартизированными контрактами, в чем и заключается их основное отличие от форвардов и свопов.

Фьючерсные операции (от **англ.** futures transaction — срочные сделки на бирже) представляют собой куплю-продажу активов по фиксируемой в момент заключения сделки цене с исполнением операции через определенный период времени.

Валютный фьючерс — контракт на куплю-продажу валюты в будущем, по которому продавец принимает обязательство продать, а покупатель — купить определенное количество валюты по установленному курсу в указанный срок.

Фьючерсные контракты заключаются между покупателем (или продавцом) и биржей. Иначе говоря, по каждой сделке, по существу, выписываются два контракта: один — между покупателем и биржей, второй — между биржей и продавцом. Для обеспечения гарантии выполнения обязательств владельцами контрактов они должны внести в клиринговую палату биржи соответствующий взнос — **начальную гарантийную маржу**. Обычно размер начальной маржи составляет от 1 до 10% цены контракта

в зависимости от вида соответствующего актива и от местонахождения биржи. Кроме того, биржи устанавливают *поддерживающую маржу* — минимальный уровень, ниже которого сумма на маржевом счете владельца контракта с учетом возможных его убытков не должна опускаться. Размер поддерживающей маржи обычно составляет **70—80%** от начальной, хотя может и равняться ей.

Срочная купля-продажа валюты осуществляется на основе подписания фьючерсного контракта, или фьючерса. Валютный фьючерсный контракт по форме мало отличается от форвардного контракта, но, по существу, между ними имеются серьезные различия. Форвардные контракты являются частными соглашениями между двумя сторонами, и их невозможно продать до истечения срока, поскольку вторичного рынка для них нет. Следовательно, держатель форвардного контракта может реализовать выгоду или убыток по своей позиции только по истечении срока. Форвардные же контракты различаются по размеру, срокам поставки. Фьючерсные контракты в последние десятилетия получили чрезвычайно широкое распространение вследствие своей стандартизации, что создает для них высоколиквидный биржевой рынок. Основные различия между фьючерсными и форвардными контрактами показаны в табл. 24.4.

Таблица 24.4

Различия между фьючерсными и форвардными валютными контрактами

Фьючерсный контракт	Форвардный контракт
Стандартизованные контракты по размеру и дате поставки Заключаются между клиентом и биржей Легко торгуются на рынке Все контракты ежедневно пересчитываются по новой рыночной цене с немедленной реализацией прибылей и убытков	Контракты с договорными размером и датой поставки Заключаются между двумя сторонами Невозможно продать до конца срока Прибыль или убыток реализуется по истечении срока контракта

Как показывает практика, фьючерсные контракты редко используются для физической поставки соответствующего актива (валюты). Большинство их держателей закрывают свои позиции до срока окончания с целью хеджирования или извлечения спекулятивной выгоды из движения валютных курсов.

Фьючерсная цена котируется за единицу актива, т.е. на единицу иностранной валюты. Например, 30 января 1998 г. на ММВБ можно было заключить фьючерсные контракты на 1000 дол. США на май **1998** г. по цене 6,29 руб. за 1 дол. США. Это означает, что покупатель контракта обязуется купить, а продавец контракта — продать **1000** дол. США по цене 6,29 руб. за 1 дол. в мае 1998 г.

Валютные фьючерсы в отличие от валютных форвардных контрактов являются, напротив, стандартизованными биржевыми контрактами. На самой крупной фьючерсной площадке — Чикагской товарной бирже (Chicago Merchantile Exchange, CME) торгуются фьючерсные контракты на французские франки, канадские доллары, голландские гульден, мексиканские песо, фунты стерлингов, японские иены, немецкие марки и швейцарские франки. Особенно активная торговля осуществляется по фьючерсам на последние четыре валюты. Котировки валютных фьючерсов на CME обычно публикуются в следующем виде (табл. 24.5).

Таблица 24.5

Котировка фьючерсных контрактов

CURRENCY FUTURES								
	Open BRITISH	High POUND	Low (CME)	Settle —62,500	Change pds	Lifetime		Open interest
						High \$ per	Low pound	
Sept.	1,6635	1,6720	1,6575	1,6665	–0,0125	1,6835	1,6340	38,223
Dec.	1,6530	1,6595	1,6460	1,6550	–0,0125	1,6660	1,6250	925
	SWISS	FRANK	(CME)	–125,000	franc;	\$ per	frank	
Sept.	0,6901	0,6963	0,6893	0,6957	+0,0084	0,7017	0,6090	39,502
Dec.	0,6931	0,6988	0,6912	0,6980	+0,0083	0,7043	0,6178	3,124

Из этих данных видно, что на CME можно было приобрести стандартный контракт на покупку или продажу 62,500 ф. ст. (кратное примерно 100 000 дол.) в сентябре. Цена при открытии торгов составила 1,6635, а при закрытии — 1,6665 дол. за GBP. Самая высокая и самая низкая цены дня составили соответственно 1,6720 и 1,6575 дол. за 1 ф. ст. Изменение цены закрытия по сравнению с предыдущим днем торгов составило 0,0125 дол. за 1 ф. ст. Количество открытых контрактов на конец дня было равно 38 223 фьючерсов.

Фьючерсные цены неоднократно изменяются в течение дня торгов и от одного дня к другому. Вследствие этого все позиции по открытым фьючерсным контрактам в конце каждого дня торгов пересчитываются с учетом новой рыночной цены. Если цена на актив увеличилась, покупатель контракта немедленно получает на свой счет наличные в размере выигрыша. В случае убытка его размер списывается со счета владельца контракта. Покажем расчеты по фьючерсному валютному контракту на 62,500 ф. ст. (табл. 24.6).

Таблица 24.6
Маржевой счет фьючерсного контракта
 (дол. США)

Показатель	Открытие позиции	День торгов				
		1	2	3	4	5
Фьючерсная цена за 1 ф. ст.	1,6600	1,6670	1,6680	1,6650	1,6690	1,6700
Нижний уровень маржи	7,000					
Позиция покупателя: маржевой счет	10 000	10 437	10 499	10 312	10 562	10 624
переменная маржа		+437	+62	-187	+250	+62
накопленный выигрыш (проигрыш)		437	499	312	562	624
Позиция продавца: маржевой счет	10 000	9 563	9 501	9 688	9 438	9 376
переменная маржа		-437	-62	+187	-250	-62
накопленный выигрыш (проигрыш)		-437	-499	-312	-562	-624

Если бы позиции были закрыты по итогам пятого дня торгов при остатке на счете продавца 9376 дол., доход покупателя контракта до вычета налогов и соответственно убыток продавца составили бы 624 дол. (10 000 – 9376) за контракт. Норма дохода покупателя контракта за пять дней в расчете на средний вложенный капитал составила

$$r = \frac{624}{10000/5} \times 100 = 31,2(\%).$$

Если сумма на счете держателя фьючерсного контракта упала ниже поддерживающей маржи, он должен до начала следующего дня торгов внести дополнительный взнос. Если это не сделано, брокер закрывает позицию держателя контракта. Это возможно в силу того, что рынок валютных фьючерсов — высоколиквидный и существующая позиция может быть закрыта в любой момент обратной сделкой. При этом, как и при фьючерсах на товары, очень мало контрактов реализуются с фактической поставкой валюты на срок их окончания.

Существующая международная компьютерная торговая система **GLOBEX** обеспечивает круглосуточную торговлю и позволяет открыть позицию на одной бирже и закрыть ее на другой бирже.

24.3. Валютные опционы

Валютный опцион представляет собой договор между двумя брокерами (дилерами). По этому договору один брокер (дилер) выписывает и передает опцион, а другой покупает его и получает право в течение оговоренного

в условиях опциона срока либо купить по установленному курсу (**страйк-цене**) определенное количество валюты у лица, выписавшего опцион (опцион на покупку), либо продать эту валюту ему (опцион на продажу). Таким образом, продавец опциона обязан продать (или купить) валюту, а покупатель опциона не обязан этого делать, т.е. он может купить или не купить (продать или не продать) валюту.

Опцион является особой формой страхования валютных рисков, защищающей покупателя от риска неблагоприятного изменения обменного курса сверх оговоренной **страйк-цены**, и дает ему возможность получить доход в случае, если обменный курс меняется в благоприятном для него направлении сверх страйк-цены.

Рост обменного (т.е. текущего) курса по сравнению со **страйк-ценой** называется **апсайд** (от **англ.** *upside* — верхняя сторона). Снижение обменного курса по сравнению со страйк-ценой называется **даунсайд** (от **англ.** *downside* — нижняя сторона).

Существуют три типа опциона:

- 1) *опцион на покупку, или опцион ком* (от **англ.** *call*). Этот опцион означает право покупателя опциона (но не обязанность) купить валюту для защиты от (или в расчете на) потенциального повышения ее курса;
- 2) *опцион на продажу, или опцион пут* (от **англ.** *put*). Этот тип опциона означает право покупателя опциона (но не обязанность) продать валюту для защиты от (в расчете на) их потенциального обесценения;
- 3) *опцион двойной* (от **англ.** *put-call option*), или опцион стеллаж (нем. *stallage*). Этот тип опциона означает право покупателя опциона либо купить, либо продать валюту (но не купить и продать одновременно) по базисной цене.

На опционе указывается срок — это дата (или период времени), по истечении которой (которого) опцион не может быть использован.

Существуют два стиля опциона: европейский и американский.

Европейский стиль означает, что опцион может быть использован только в фиксированную дату.

Американский стиль означает, что опцион может быть использован в любой момент в пределах срока опциона.

Опцион имеет свой курс — это страйк-цена (от **англ.** *strike price*). Опционный курс — цена, по которой можно купить или продать валюту, т.е. актив опциона.

Покупатель опциона выплачивает продавцу опциона или лицу, выписавшему опцион, комиссионные, которые называются премией.

Премия — цена опциона. Риск покупателя опциона ограничен этой премией, а риск продавца опциона снижается на величину полученной премии.

Обладание опционом дает возможность его владельцу гибко реагировать в случае неопределенности будущих обязательств. Опционная сделка

не является обязательной для владельца опциона, поэтому, если опцион не реализуется, владелец может его либо перепродать, либо оставить неиспользованным. Валютные опционы торгуются на валютных рынках по всему миру, включая рынки в США, Лондоне, Амстердаме, Гонконге, Сингапуре, Сиднее, Ванкувере и Монреале. **На** всех этих рынках торгуются три типа валютных опционов.

1) *внебиржевые опционы европейского типа*. Такие опционы выпускаются банками для их клиентов — экспортеров и импортеров в соответствии с их потребностями по размеру контракта и дате его исполнения. Банк, выпустивший опцион, для хеджирования своего риска обычно заключает форвардный контракт с другим банком или опционный контракт с биржей;

2) *биржевые валютные опционы*, которые впервые стали торговаться в начале 80-х годов на Филадельфийской бирже;

3) *опционы на валютные фьючерсы*, торгуемые, например, на Чикагской торговой бирже.

В таблице 24.7 приведены формы данных по котировкам валютных опционов, публикуемых в печати.

Таблица 24.7

Котировка курсов опционных контрактов

Philadelphia Exchange Options							
Option & Underlying		CALLS — LAST			PUTS — LAST		
		STRIKE PRICE 31,250 GBP per unit					
		Mar	Apr	Jun	Mar	Apr	Jun
B Pound	158	R	R	R	R	1,44	R
160,44	159	R	R	R	1,07	R	R
160,44	160	2,00	R	3,55	1,53	R	R
160,44	162	0,87	R	2,50	R	R	R
160,44	163	0,75	R	S	R	R	S
160,44	164	0,50	R	R	R	R	R

Символ *R* означает, что торги по данному опциону в этот день не проводились, символ *S* — данный опцион не существует. Из приведенных данных видно, что при текущем курсе фунта стерлингов, равном **160,44** цента за 1 ф. ст., можно было купить опционы на покупку или продажу **31 250** ф. ст. с ценой исполнения от 158 до 164 центов за 1 ф. ст. При этом в данный день не все существующие опционы торговались, а июньских опционов с ценой исполнения **163** цента за 1 ф. ст. на бирже не было.

Пример. На валютной бирже предлагается опцион на покупку долларов США со следующими параметрами:

объем сделки — **10** тыс. дол. США;

срок — 3 месяца;

опционный курс (**страйк-цена**) — 27 руб./дол. США;

премия — 0,5 руб./дол. США

стиль — европейский.

Приобретение такого опциона позволяет его владельцу купить **10** тыс. дол. США через 3 месяца по курсу 27 руб. за 1 **дол.**, т.е. затраты на покупку валюты составят 270 000 руб. (10 000 дол. x 27 руб.).

При заключении опционного контракта покупатель опциона уплачивает продавцу опциона премию в размере **5000** руб. (10 000 дол. x 0,5 руб.). Общие затраты на покупку опциона и валюты по нему составляют 275 000 руб. (270 000 руб. + 5000 руб.).

Покупая опцион, покупатель обеспечивает себе полную защиту от повышения валютного курса. В нашем примере покупатель имеет гарантированный курс покупки валюты 27 руб. за 1 дол. США. Если на день исполнения опциона курс спот будет выше курса опциона, то покупатель все равно купит валюту по курсу **27 руб./дол.** США и получит выигрыш от повышения курса валюты на рынке. Если на день исполнения опциона курс спот будет ниже курса опциона, то покупатель может отказаться от опциона и купить доллары на наличном рынке по более низкому курсу, чем курс опциона. Тем самым он выигрывает от снижения валютного **курса**¹.

Для опциона на покупку валюты при его реализации эффективный курс обмена

$$R_{oe} = R_o + P', \quad (24.10)$$

где R_o — курс, по которому будет куплена валюта (цена исполнения);

P' — **уплаченная** премия.

При отказе от реализации опциона эффективный курс обмена

$$R_{me} = R_m + P', \quad (24.11)$$

где R_m — сложившийся рыночный курс продажи валюты.

Следовательно, условие, при котором реализация опциона на покупку валюты является более выгодной (позволяет купить валюту дешевле), имеет вид:

$$R_{oe} < R_{me}, \quad (24.12)$$

что эквивалентно условию $R_o < R_m$.

¹ Стратегии по торговле фьючерсами и опционами изложены подробнее в: **Вейсвейлер Р.** Арбитраж. Возможности и техника операций на финансовых и товарных **рынках/Пер.** с англ. М.: Церих-ПЭЛ, 1993. С. **139—144**; **Фондовый портфель** (Книга эмитента, инвестора, акционера. Книга биржевика. Книга финансового брокера)/Отв. ред. Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. М.: Соминтэк, 1992. С. **69—721**; **Эдлер А.** Как играть и выигрывать на **бирже/Пер.** с англ. М.: КРОН-ПРЕСС, 1996.

24.4. Оптимальные стратегии поведения на рынке ценных бумаг

Желающие проводить операции с ценными бумагами обращаются к *биржевым маклерам* за услугами в посредничестве с биржей. Все биржевые маклеры делятся на *брокеров*, ведущих торговлю по поручению и за счет своих клиентов, и *дилеров*, выполняющих операции за собственный счет. Торговая площадка, на которой торгуются ценные бумаги (акции, опционы и фьючерсы на акции, облигации), называется *фондовой биржей*.

Фондовые биржи США — официальные организации, работающие на вторичном рынке ценных бумаг, создаваемые по разрешению Комиссии по ценным бумагам и биржам США и регулируемые этой Комиссией. Основные биржи США включают в себя Нью-Йоркскую фондовую биржу (**NYSE**), Американскую фондовую биржу (AMEX) и автоматизированную систему котировок Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам (NASDAQ). Нью-Йоркскую фондовую биржу в среде участников торговли часто именуют «Большое Табло», или «Биржа». Там ежедневно в часы работы проводится торговля обыкновенными и привилегированными акциями более 2000 компаний. Это старейшая и крупнейшая биржа в США, основанная в 1792 г. и расположенная на **Уолл-Стрит**.

Кроме того, в США существуют пять региональных фондовых бирж: Midwest, Pacific, **Philadelphia**, Boston и Cincinnati. Фондовая биржа Аризоны является электронной биржей, которая оперирует после закрытия официальных биржевых сессий и позволяет анонимным участникам рынка осуществлять сделки с ценными бумагами через свои персональные компьютеры. Цены на торгуемые на бирже финансовые инструменты фиксируются и носят название биржевая котировка.

Биржевая котировка ценных бумаг публикуется ежедневно в открытой печати (минимальный и максимальный курс), но для профессиональной работы используются специальные системы (например, Reuters), в которых необходимая информация поступает на монитор непрерывно в онлайн-режиме со всех крупных фондовых бирж мира.

Если в качестве инструмента извлечения прибыли на рынке ценных бумаг используются только обыкновенные акции (срочные контракты на них не привлекаются), то существует две оптимальные стратегии ведения бизнеса:

1) стратегия «бык», как и в случае с валютными курсами. Если инвестор (спекулянт) считает, что курс какой-то конкретной акции со временем будет расти, то он должен заранее купить эти акции, дожидаясь роста их курса, а уже потом продать их. Если прогнозы спекулянта сбываются, то он получает прибыль, равную разности курсов продажи и покупки соответствующих акций;

2) стратегию «медведь» используют тогда, когда инвестор считает, что курсы конкретной акции должны в дальнейшем падать.

Для извлечения прибыли в указанной ситуации инвестору необходимо заранее одолжить на стороне акции (например, под залог), для которых им прогнозируется падение курса. Взяв акции, нужно сразу же их продать по высокому курсу. Когда прогнозы инвестора сбудутся и цена взятых займы акций действительно упадет, нужно купить соответствующие акции, вернуть их заимодавцу и забрать свой залог. Доход инвестора при использовании указанного выше алгоритма извлечения прибыли будет равен разнице курса продажи (по высокой цене) и курса обратной покупки (по низкой цене).

Вопрос о том, какие именно акции из их возможной совокупности торгуемых на бирже необходимо использовать при реализации той или иной стратегии извлечения прибыли, является предметом отдельного рассмотрения. Например, по теории оптимального портфеля Г. Марковица указанный вопрос решается на основе однократной оптимизации, исходя из выбранного инвестором соотношения между риском и доходностью портфеля ценных бумаг. В рамках современной теории оптимизации финансовых спекуляций указанный вопрос решается на основе методологии портфельного анализа.

В целях получения общей картины состояния фондового рынка, прежде всего рынка акций и облигаций, широко используются *фондовые индексы*, которые агрегируют рыночные цены этих ценных бумаг и рассчитываются теми или иными статистическими методами усреднения совокупности цен для выявления их общей динамики. Обычно каждая **промышленно** развитая страна имеет свой общенациональный индекс фондового рынка. Так, в США — это промышленный индекс Доу-Джонса, в Англии — индекс Футси 100, в Японии — Никкей 225, в Германии — Дакс 100, во Франции — Сас 40 и т.д. В России тоже рассчитываются индексы отечественного фондового рынка, например индекс акций, котируемых в российской торговой системе (РТС).

Индекс Dow-Jones — наиболее известный и широко используемый индекс Нью-Йоркской фондовой биржи. Вычисляется как среднее значение цен акций 30 ведущих компаний США, котируемых на этой бирже. Он сегодня является своего рода чутким барометром состояния деловой конъюнктуры не только в США, но и в значительной мере для всего мира.

Индекс NASDAQ — индекс внебиржевого рынка, который исчисляется и публикуется Национальной ассоциацией дилеров по ценным бумагам США. Сводный индекс NASDAQ строится на основе взвешенной рыночной стоимости акций эмитентов, которые специализируются в области высоких технологий. В течение торговой сессии калькулируется рыночная стоимость более 5000 соответствующих компаний.

Индекс FTSE 100 — взвешенный по капитализации фондовый индекс курсов акций 100 британских компаний, имеющих наибольшую рыночную стоимость.

Индекс CAC 40 — основной французский фондовый индекс. Рассчитывается как средний курс 40 французских акций — «голубых фишек», котируемых на Парижской фондовой бирже.

Индекс DAX 100 — основной немецкий фондовый индекс. Рассчитывается как средний курс 100 немецких акций — «голубых фишек», котируемых на Берлинской фондовой бирже.

Индекс Hang Seng 33 рассчитывается на основе котировок 33 гонконгских акций — «голубых фишек», котируемых на Гонконгской фондовой бирже.

Индекс Nikkei 225 — основной фондовый индекс Японии. Рассчитывается как средний курс 225 японских акций — «голубых фишек», котируемых на Токийской фондовой бирже. Индекс разработан и рассчитывается японской Финансовой газетой. Опционы и фьючерсные контракты на этот индекс продаются и покупаются в Японии и США.

Индекс РТС — показатель российского фондового рынка, который рассчитывается по капитализации акций 70 российских компаний, индекс рассчитывается в долларах США. Для удобства инвесторов также переводится в рублевый эквивалент.

Фондовые индексы используются в основном в двух целях. Во-первых, для фундаментального и технического анализа состояния и прогнозирования динамики фондового рынка. Во-вторых, в качестве основы для эффективной торговли производными инструментами, базирующимися на этих индексах. Например, на фондовых индексах основываются фьючерсные контракты на фондовые индексы (индексные фьючерсы), опционные контракты на фондовые индексы (биржевые опционы на индексы), опционные контракты на индексные фьючерсы. Указанные производные инструменты фондового рынка широко используются в спекулятивных целях, для хеджирования риска, а также для проведения арбитражной торговли между рынками индексных производных инструментов и рынками ценных бумаг, входящих в состав соответствующего фондового индекса.

Изменение капитализации фондового рынка в целом отражает перемены денежного капитала между различными рынками капиталов в относительной независимости от действительно функционирующего капитала (т.е. капитала, производящего новую стоимость). Прилив денежного капитала на фондовый рынок выражается в общем повышении цен прежде всего на акции, продолжающемся обычно в течение ряда лет. Относительная нехватка денежного капитала на рынках функционирующего капитала, т.е. снижение спроса на ценные бумаги, постепенно сказывается на их эффективности через падение доходности, что в свою очередь приводит к незамедлительному падению рыночных цен на акции и другие фондовые ценности. Стоимостные размеры фондового рынка уменьшаются с тем, чтобы через определенное время весь цикл повторился снова и снова. Если произошло сильное падение цен, то говорят о фондовом кризисе, если

не очень — то просто об их снижении. Однако в целом, если отслеживать динамику цен по фондовым индексам, исторически имеет место рост цен и соответственно объемов капитализации фондового рынка. Причины этого явления, по-видимому, коренятся не в самом фондовом рынке или в цене ценной бумаги как таковой, а в сути рынка или в цене товара вообще.

Основные термины и определения

Валютный дилинг — действия физического или юридического лица, которое занимается куплей-продажей тех или иных финансовых инструментов (иностранной валюты, ценных бумаг, производных финансовых инструментов — деривативов) с целью извлечения прибыли.

Кросс-курс — соотношение двух валют, являющееся производным от их курсов по отношению к третьей валюте.

Операция своп — наличная (на условиях спот) покупка (продажа) валюты *A* в обмен на валюту *B* с одновременной продажей (покупкой) такой же суммы валюты *A* в обмен на валюту *B* на срок (на условиях форвард).

Операция спот — купля-продажа валюты на условиях ее поставки банками-контрагентами на второй рабочий день со дня подписания валютного контракта по курсу, зафиксированному в момент его заключения.

Полная котировка валюты — определение курса покупки (bid) и курса продажи (ask, offer), в соответствии с которыми банки покупают и продают котируемую валюту.

Спред — разница между курсом покупки и курсом продажи валюты, на основе которой банк в зависимости от объема сделки получает выручку.

Форвардный контракт — твердая сделка, т.е. обязательная для исполнения, но с поставкой валюты не сегодня, а в будущем.

Фьючерсные операции — купля-продажа активов по фиксируемой в момент заключения сделки цене с исполнением операции через определенный период времени.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем различие прямой и косвенной котировок валют?
2. Что такое кросс-курс?
3. В чем разница между курсом продавца и покупателя? Кто их устанавливает?
4. Каковы основные виды валютных операций?
5. В чем различие валютных операций «спот» и «форвард»?
6. Чем отличаются валютные фьючерсы от форвардных операций?
7. Что такое валютный и фондовый опцион?
8. Какие фондовые индексы вам известны? В чем их сущность и назначение?

Литература

1. Антонов В.А. Мировая валютная система и международные расчеты. М.: ТЕИС, 2000.
2. Жижалев В.И. Оптимальные стратегии извлечения прибыли на рынке FOREX и рынке ценных бумаг. М.: Финансовый консультант, 2002.
3. Международные валютные и кредитные отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Мовсисян А.Г., Огнивцев С.Б. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2003.
5. Роберт В. Колб, Рикардо Дж. Родригес. Финансовые институты и рынки: Учебник / Пер. 2-го амер. издания. М.: Дело и Сервис, 2003.
6. Симонов Ю. Ф., Носко Б.П. Валютные отношения: Учебное пособие для вузов. Ростов-н/Д: Феникс, 2001.
7. Черкасов В.Е. Международные инвестиции: Учебно-практическое пособие. М.: Дело, 2003.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС

Глава 25

Процесс интернационализации затронул большинство сфер хозяйственной жизни в странах мира. Одной из таких областей является банковское дело: национальные банки все активнее осуществляют операции за рубежом, иностранные наращивают объемы **банковских** операций в национальных хозяйствах.

25.1. Сущность интернационализации банковского дела и банковских систем

Наивысшей ступенью интернационализации банковской деятельности являются растущие прямые иностранные инвестиции банков, позволяющие оказывать весь спектр услуг через банковские офисы в принимающих странах. Крупнейшие международно оперирующие банки превращаются в транснациональные (ТНБ, финансовые ТНК), если объем зарубежных активов и количество стран, в которых банк имеет свои зарубежные подразделения, позволяет ему получить существенную нишу на мировых рынках конкретных банковских услуг.

Степень открытости национальных банковских систем и участия национальных банков в обслуживании внешнеэкономических связей и международном предпринимательстве в разных странах весьма различна. Это объясняется целым рядом факторов:

- ситуацией в реальном и финансовом секторах национальной экономики, определяющими спрос и предложение банковских услуг в стране, в том числе потребность в импорте и экспорте этих услуг;
- общим состоянием внешнеэкономических связей, ролью страны в общей системе мирохозяйственных связей;
- характером действующего регулирования банковской деятельности центральным банком страны и другими специализированными органами;
- уровнем развития национального банковского дела, в частности, численностью банковских институтов и **разветвленностью** их филиальных сетей, плотностью размещения банковских институтов по территории страны, объемом и качеством операций, квалификацией банковских специалистов и использованием передовых финансовых технологий.

Хотя процесс интернационализации банковских систем и международных стратегий банков разных стран различны, международный бизнес в общем и целом осуществляется банковскими учреждениями по единым общепризнанным правилам, направлениям, в определенных формах.

Можно назвать общие, характерные для международного банковского бизнеса тенденции развития. К ним относятся следующие.

Универсализация банковской деятельности. Отвечая растущим потребностям клиента, банки постепенно расширяют число предоставляемых услуг и даже активно осваивают нетрадиционные для них виды деятельности (консалтинг, операции с недвижимостью, страхование и пр.). Инвестиционные банки занимаются коммерческим банковским бизнесом, коммерческие банки — инвестиционным. Превращение банков в финансовые «супермаркеты» выгодно клиентам, поскольку в своем банке они получают весь набор требующихся им финансовых услуг.

Кроме того, сами банки в условиях ужесточения конкуренции, снижения рентабельности традиционных видов банковских операций, а также под «давлением» быстро расширяющегося фондового рынка ищут новые источники дохода. Давление фондового рынка выражается прежде всего в повышении привлекательности для клиентов операций с долговыми ценными бумагами по сравнению с обычными банковскими кредитами. На рынках ценных бумаг финансовые ресурсы привлечь относительно легче. Иногда даже не требуется обеспечения таких займов, сами займы по срокам длиннее, плата за кредит, как правило, ниже, чем аналогичные условия в банковском кредитовании.

Рост конкуренции. Следует помнить, что на зарубежных рынках международные банки конкурируют с большим числом других участников финансовых сделок, в частности, с местными депозитными учреждениями, а также с другими международными банками, которых привлечен данный рынок. Отмеченное выше расширение спектра банковских услуг и операций не сокращает, а увеличивает число конкурентов на смежных рынках.

Либерализация банковских операций. Она выражается в снижении и даже отмене ряда государственных ограничений. Волна либерализации прокатилась по национальным законодательствам ведущих развитых стран в 80-х годах XX в. и до сих пор этот процесс не закончен. Его развитие связано с поиском новых элементов конкурентоспособности национальных банковских учреждений. Эта потребность стала особенно остро ощущаться с дальнейшим развитием интернационализации хозяйственной деятельности и возникновением мирохозяйственной глобализации, следствием чего в ведущих развитых странах были кардинально пересмотрены национальные банковские законодательства. К примеру, в 1999 г. в США был пересмотрен Закон Гласса — Стиголла 1933 г., содержащий множество запретов американским банкам в отношении совмещения направлений их деятельности.

Возрастание инновационной активности банков. Появляются новые банковские продукты и технологии, банковский бизнес внедряется в глобальную сеть (интернет-банкинг). Регулярно обновляются технологии карточного бизнеса банков: чиповые карты сменяют устаревшие банковские

карты с магнитной полосой, а банкоматы по выдаче наличности дополняются банкоматами по приему и зачислению денег на счет. Банки ищут новые, более эффективные варианты функционирования филиальных сетей, открывают специализированные офисы в супермаркетах, создают совместные офисы, действующие в интересах нескольких банков-учредителей. Даже вариант франчайзинга постепенно осваивается международными банками¹. Скажем, американский ТНБ «Ситибанк» в одном из своих последних годовых отчетов указал на рост клиентской базы в Брюсселе на 26% благодаря именно франчайзинговой схеме своего прихода на бельгийский рынок.

Эти и другие названные выше тенденции имеют некоторые контртенденции. Так, до сих пор существует немало банков, которые рассматривают диверсификацию направлений своего бизнеса как неоправданное «распыление» ресурсов. Рост конкуренции на мировых рынках финансовых услуг сопровождается таким масштабным процессом международных слияний и поглощений банков, что в ряде случаев ведет к снижению конкуренции и даже монополизации рынков банковских услуг. Либерализация национальных банковских законодательств нередко происходит односторонне — в отношении международной деятельности национальных банков, но при этом ужесточаются требования и контроль за деятельностью иностранных на своей территории.

По целям и содержанию процесс интернационализации банковского дела необходимо рассматривать, имея в виду двойственную природу банковской деятельности: *банк как посредник* в деятельности своих клиентов и *банк как самостоятельный субъект предпринимательства*, размещающий капитал за рубежом в своих собственных интересах. Изначально выход национальных банков за рубеж был вызван интернационализацией промышленного и торгового капитала, или, иными словами, банки следовали в зарубежные страны за своими клиентами. К примеру, географическое размещение филиальной сети голландского банка ABN AMRO не случайно совпадало с географией зарубежных производственных, сбытовых, сборочных предприятий его главного клиента у себя на родине — концерна Philips. Интересы своих клиентов, их потребности в расчетно-кредитной поддержке в зарубежных странах явились основными факторами широкомасштабного процесса интернационализации банковского бизнеса развитых стран в 60—70-х годах XX столетия.

Вместе с тем следует иметь в виду и собственные интересы банков в ходе их географической экспансии. Часто более дешевые источники финансирования самих банков в принимающих странах, высокая доход-

¹ Франчайзинг — деятельность под «чужим», хорошо известным потребителю брендом, в банковский бизнес пришел в 1994 г., когда австралийский банк Colonial впервые выдал разрешение использовать стороннему банку свой имидж и свои технологии.

ность по отдельным операциям, вывод в зарубежную страну успешно опробованных в своей стране банковских **продуктов**¹, динамичность экономического развития отдельных стран и регионов, привлекательность мировых финансовых **центров**, — все это следует считать дополнительными факторами, способствующими интернационализации банковского капитала и банковских операций.

Эти факторы привели к глобальной активности крупнейших банков мира, представленных в табл. 2.2, приведенной в главе 2. Основными показателями, которые используются в составлении рейтингов и свидетельствуют о величине таких банков, являются размер собственного капитала, объем активов, размер прибыли до или после уплаты налогов.

Наиболее авторитетными в международных банковских кругах являются рейтинги, регулярно составляемые периодическими изданиями The Banker, **Euromoney**, Banker's Almanac и др. В последние годы первую строчку в таких рейтингах неуклонно занимает американский Citigroup, лидируя практически по всем показателям. В офисах этой группы по всему миру занято около 300 тыс. человек, на каждого из которых приходится более 77 тыс. дол. годовой прибыли. Помимо непосредственно банковского подразделения Citibank с активами более 700 млрд дол. в группу входят брокерская фирма Salomon Smith Barney, страховая компания Travelers Group, взаимный фонд Primerica Financial и другие компании, что позволяет этой финансовой ТНК профессионально и высокоэффективно заниматься практически любым видом финансового бизнеса.

Основная конкурентная борьба на мировом рынке банковских услуг разворачивается между американскими, западноевропейскими и японскими банками. Соотношение сил в последние **полтора-два** десятилетия складывается явно не в пользу японцев, хотя до этого их лидерство было бесспорно: шесть-семь банков из первой десятки крупнейших ТНБ регулярно представляли Страну восходящего солнца.

Глубокий финансовый кризис, начавшийся в этой стране в конце 80-х годов, привел к росту проблемных долгов до размера 500 млрд дол. (только по официальной статистике), появлению убытков в их финансовой отчетности и вытеснению их из мирового «табеля о рангах» американскими банками. Даже образование в 2000 г. крупнейшей в мире по активам финансовой группы **Mizuho** (1,25 трлн дол.) на основе слияния трех крупнейших японских банков **Dai-Ichi Kangyo Bank**, **Industrial Bank of Japan** и **Fuji Bank** кардинально ситуацию на мировом рынке банковских услуг не изменило, поскольку не размер активов, а их качество лежит в основе рентабельности банковских учреждений. По этому показателю равных аме-

¹ Так, к примеру, в России в 2005 г. благодаря иностранным банкам, а также внесенным поправкам в действующее законодательство появились банковские карты с льготным периодом кредитования (grace period).

риканским банкам нет: рентабельность их активов и собственного капитала, а также размер прибыли на 1 акцию в среднем в **1,5—2** раза превышает аналогичные показатели западноевропейских и японских банков.

Этот же факт подтверждают более высокие рейтинги американских и британских банков в международных рейтинговых агентствах Moody's, S&P, Fitch и пр.

На рисунке **25.1** обращают на себя внимание не только в целом более высокие оценки эффективности банков США и Великобритании в рейтинговом анализе Moody's, но и невысокий разброс относительно среднего значения по стране. Скажем, в сравнении с голландскими банками, у которых различия в стратегиях международного бизнеса приводят к большим различиям в показателях эффективности и доверия к ним со стороны потребителей.

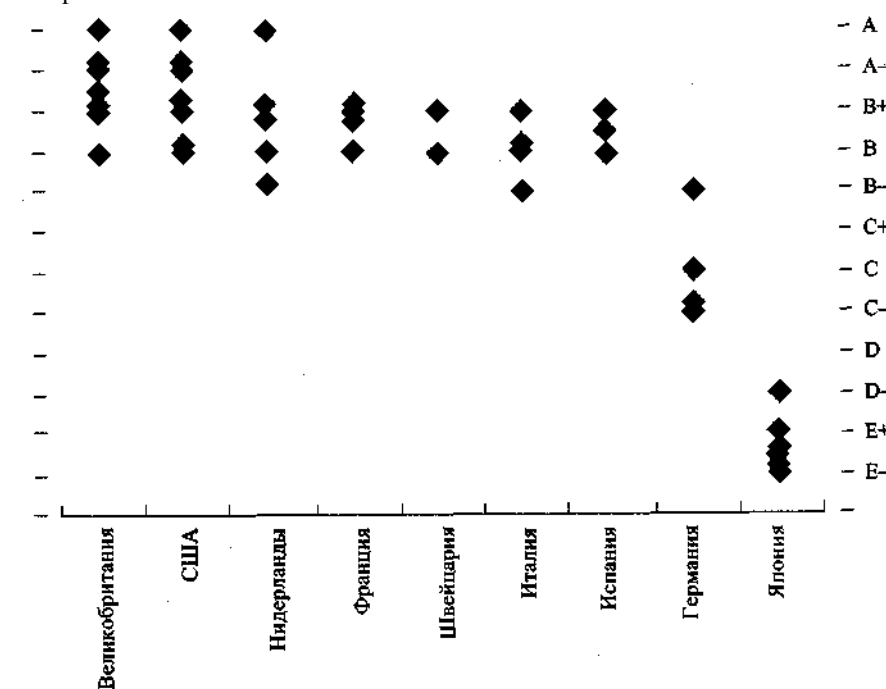


Рис. 25.1. Рейтинги крупнейших международных банков, присвоенные агентством **Moody's**

Источник: Bank of England. Financial Stability Review. December 2003. P. 30.

25.2. Современные организационно-правовые формы международной банковской деятельности

Международная банковская деятельность (**МБД**) разворачивается в двух основных направлениях: через банковские офисы, открываемые

в зарубежных странах, и без непосредственного присутствия банка в зарубежной стране (рис. 25.2).

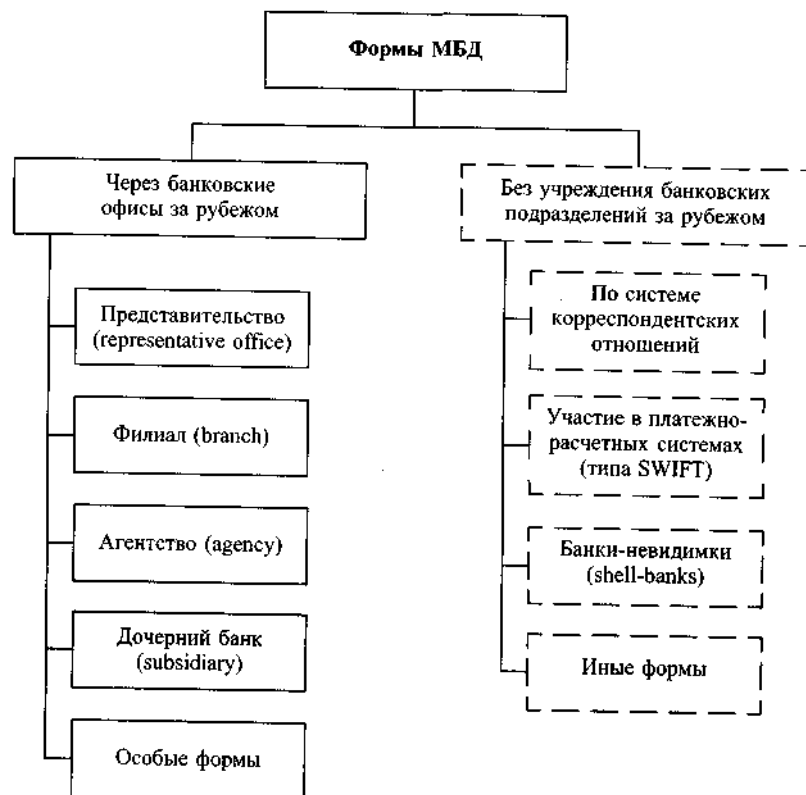


Рис. 25.2. Организационно-правовые формы осуществления международных банковских операций

Каждая форма, используемая банком, служит достижению конкретных целей, решению стратегических задач, стоящих перед банком, имеет свои преимущества и недостатки. Первая группа форм предполагает прямые инвестиции в зарубежную банковскую систему. Они выражаются в создании нового банковского офиса или поглощении (слиянии) местного банка и его филиальной сети в зарубежной стране.

Создание нового для местного рынка банковского офиса обычно начинается с наиболее простой формы — *банковского представительства*, которое не требует сколько-нибудь больших капиталовложений и процедура открытия которого относительно проста. Не требуется банковской лицензии, поскольку представительство банка не имеет право оказывать банковские услуги. Отдельные виды хозяйственных договоров (например, договор аренды помещения) руководитель имеет право заключать с **рези-**

дентами принимающей страны. Главная функция представительства иностранного банка — информационная деятельность, налаживание деловых связей с местной потенциальной клиентурой в принимающей стране. Чаще всего в дальнейшем на базе представительства создается полноценный банковский офис.

Филиал иностранного банка и дочерний банк — два вида таких полноценных банковских учреждений, оказывающих весь спектр банковских услуг. Однако очень часто в национальном законодательстве принимающих стран имеются ограничения на открытие какой-то одной из этих двух банковских структур. Причина запрета на открытие филиала иностранного банка объясняется достаточно просто — он не является юридическим лицом по законодательству принимающей страны, а значит, возникающие требования и обязательства переносятся на материнский банк, отсутствует свой баланс, возникающие хозяйственные споры с резидентами принимающей страны разрешаются на основе международного права.

Совсем другое дело — дочерний банк, являющийся юридическим лицом, а значит, резидентом в принимающей стране. В этом случае он формально оперирует в пределах того капитала, которым изначально наделяет его иностранный материнский банк, а также средств, привлекаемых на местном рынке. За ним не стоит, как за филиалом, капитал всей международной сети ТНБ и его воздействие на конкурентную среду гораздо слабее. При этом материнский банк может при необходимости перевести из-за рубежа дополнительный капитал в дочерние структуры, оформив соответствующее кредитное соглашение. В России центральный банк решает учреждать иностранным банкам только дочерние банки.

По юридическому статусу *иностранное банковское агентство* близко к филиалу иностранного банка. Далеко не все национальные законодательства предусматривают возможность открытия такого банковского института. Среди тех стран, в которых можно найти эту форму банковского офиса, США, точнее отдельные штаты. Иностранное банковское агентство всегда в той или иной степени ограничено в видах своей деятельности. Например, они могут заниматься кредитованием местных юридических и физических лиц, но не имеют права принимать депозиты и вклады (наиболее чувствительный вид банковской деятельности для резидентов принимающих стран).

Формы МБД без учреждения за рубежом банковских подразделений, как уже отмечалось, следует рассматривать через призму интернационализации банковских услуг, а не капитала. Так, необычайно распространенной формой международных банковских операций является деятельность банков по *системе корреспондентских соглашений*. Корреспондентские отношения банков из разных стран могут предусматривать взаимное открытие корсчетов, открытие корреспондентского счета только в одном банке, отношения без открытия корсчетов. Основная цель создания за рубежом дружественных банков-корреспондентов — быстрое

и надежное осуществление международных платежей своих клиентов. Корреспондентский банк за рубежом по просьбе его банка-партнера может выдать кредит для указанного лица на местном рынке, осуществить инвестиции и другие операции, предусмотренные корреспондентскими отношениями.

Такую же цель — эффективное осуществление расчетов преследуют банки, вступая в *международные платежно-расчетные системы* типа SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Эта организация начала свою деятельность в 1977 г. и к настоящему времени объединяет более 7500 банков, брокеров, инвестиционных менеджеров в 200 странах мира. В день банки — участники этой системы обмениваются 10 млн сообщений (2 млрд в год), уведомляющих друг друга о переводах денежных средств их клиентов или своих собственных.

Банки-невидимки (shell-banks) получили свое название по причине виртуальности своего существования. Они не имеют физических офисов, соответственно служащих, здания, банковского оборудования и т.д. Они «работают» только на бумаге. Вместе с тем регулярно составляется баланс, уплачиваются налоги, осуществляются расчеты и ведется прочая обычная для любого банка деятельность. Такие банки размещаются чаще всего в офшорах и нужны их учредителям для сокращения издержек. Для органов надзора любой страны такой тип зарубежного банковского учреждения представляет наибольшую трудность в контроле.

25.3. Виды услуг и операций в международном банковском бизнесе

Международная деятельность банка в интересах его клиентов укладывается в универсальную систему видов международной торговли услугами Всемирной торговой организации (ВТО) с точки зрения способов оказания таких услуг. Эти способы перечислены в основном документе ВТО, регламентирующем сотрудничество стран в сфере услуг — Генеральном соглашении по торговле услугами (**ГАТС**), включая:

- трансграничную торговлю услугами;
- потребление услуг за рубежом;
- коммерческое присутствие;
- выезд специалиста.

В международном банковском бизнесе трансграничная торговля услугами имеет место в случае международного кредитования без открытия в зарубежной стране банковских офисов. Международные банковские расчеты в большинстве случаев также являются примером трансграничной торговли. Вариант потребления услуг за рубежом тоже не предусматривает организации специальных территориально обособленных банковских учреждений за пределами страны базирования банка. Яркие примеры потребления банковских услуг за рубежом — обслуживание иностранных

компаний местными банками, обналичивание иностранными туристами средств по пластиковым картам в местных банках, прием последними к оплате дорожных чеков. Наиболее широкие возможности открываются перед банками в случае открытия банковских офисов в зарубежной стране, именно это означает вариант коммерческого присутствия на зарубежных рынках банковских услуг. Гораздо реже в международном банковском бизнесе имеет место выезд специалиста из банка одной страны в банк другой страны с целью оказания консалтинговых услуг или какой-то другой помощи.

Основные виды услуг и операций международных банков: *международные расчеты, кредитование и аккумулирование депозитов, валютные операции, операции на мировых фондовых рынках, трастовые операции, услуги по торговому финансированию и другие услуги.*

По данным Банка международных расчетов (БМР), на сентябрь 2005 г. международные банки имели в активах 23 558,8 млрд дол. и 22 902,2 млрд дол. в виде международных заемных (привлеченных) средств. Активы (размещенные средства) и пассивы (привлеченные средства) банка отражаются в статистике деятельности банков разных стран как международные в силу того, что они получены резидентом другой страны или по причине их номинации в иностранной валюте. Понятно, что и первый (резидентский), и второй (валютный) принципы могут не совсем точно отразить международный характер деятельности банков, поскольку часть таких пассивов и активов, например в иностранной валюте, остается в пределах национальных границ страны базирования банка.

Еще одна проблема статистического учета международных банковских операций связана с деятельностью транснациональных банковских сетей: кредит за рубежом может быть получен не независимым заемщиком, а дочерним банком банка страны базирования, являющимся резидентом другой страны. Поэтому БМР ведет статистику международной банковской деятельности на консолидированной основе — по национальной принадлежности банковских учреждений и без учета транснационального характера банковских сетей — по принципу страны регистрации (резиденции) банка. В таблице 25.1 представлены данные об объемах международных банковских активов и пассивов по регистрационному принципу, включая сделки между подразделениями транснациональных банков, находящихся в разных странах.

На основе данных представленной таблицы можно сделать вывод, что, несмотря на рост доли ценных бумаг в банковских активах и пассивах (связанных, например, с развитием процесса секьюритизации) и рост других видов привлеченных и размещенных средств, кредитная и депозитная деятельность остается важнейшей для международных банковских институтов. Хотя с каждым годом ее место становится все более скромным (в активах на декабрь 2000 г. — 80%, декабрь 2002 г. — **78,1**, сентябрь 2005 г. —

Активы и пассивы международных банков в странах регистрации банковских институтов
(сделки между обособленными подразделениями одного банка включены)

(млрд дол.)

	Суммы к погашению на			Изменение за год				
	декабрь 2000	декабрь 2002	сентябрь 2005	2000	2001	2002	2003	2004
А. СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	12 285,6	15 112,8	23 558,8	1 428,6	941,7	784,6	1 490,1	2 504,8
а) требования к банкам	8 045,4	9 678,0	14 766,7	995,2	436,8	460,7	837,0	1 495,7
б) требования к небанковским учреждениям	4 240,3	5 434,7	8 792,1	433,4	505,0	324,0	653,1	1 009,2
Б. ЗАРУБЕЖНЫЕ АКТИВЫ	10 778,6	13 370,3	20 701,1	1 221,5	852,9	740,1	1 075,1	2 285,5
а) требования к банкам	7 246,7	8 779,8	13 140,7	932,7	410,8	425,0	530,1	1 368,4
б) требования к небанковским учреждениям	3 532,0	4 590,4	7 560,4	288,8	442,1	315,2	545,0	917,1
1. Кредиты и депозиты	8 322,1	10 053,3	15 074,6	738,0	606,4	498,9	728,6	1 624,4
а) требования к банкам	6 245,0	7 531,2	11 184,5	679,7	357,1	395,1	452,0	1 075,5
б) требования к небанковским учреждениям	2 077,1	2 522,1	3 890,1	58,3	249,2	103,8	276,6	548,9
2. Ценные бумаги и другие активы	2 456,6	3 317,0	5 626,6	483,5	246,5	241,2	346,5	661,1
а) требования к банкам	1 001,7	1 248,7	1 956,3	253,0	53,6	29,8	78,1	293,0
б) требования к небанковским учреждениям	1 454,9	2 068,3	3 670,3	230,4	192,9	211,3	268,4	368,1
В. МЕСТНЫЕ АКТИВЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ (требования к резидентам)	1 507,0	1 742,5	2 857,6	207,1	88,9	44,5	415,0	219,4
а) требования к банкам	798,7	898,2	1 625,9	62,5	26,0	35,7	306,8	127,2
б) требования к небанковским учреждениям	708,3	844,3	1 231,7	144,6	62,9	8,8	108,1	92,1

Продолжение

	Суммы к погашению на			Изменение за год				
	декабрь 2000	декабрь 2002	сентябрь 2005	2000	2001	2002	2003	2004
Г. СОВОКУПНЫЕ ПАССИВЫ	12 019,2	12 923,5	22 902,2	1 220,0	858,2	794,6	1 531,7	2 285,6
а) обязательства перед банками	8 898,2	9 338,3	16 364,3	948,8	531,5	548,5	903,9	1 594,3
б) обязательства перед небанковскими учреждениями	3 121,0	3 585,2	6 537,9	271,2	326,7	246,1	627,8	691,3
Д. ЗАРУБЕЖНЫЕ ПАССИВЫ	10 421,8	11 172,7	19 606,2	1 100,0	725,1	783,0	1 017,3	2 032,9
а) обязательства перед банкам	7 909,2	8 288,5	14 334,4	857,2	480,3	539,2	523,3	1 446,0
б) обязательства перед небанковскими учреждениями	2 512,7	2 884,2	5 271,9	242,9	244,8	243,9	494,0	586,9
1. Кредиты и депозиты	9 454,9	10 099,9	17 037,4	912,1	607,7	656,0	760,9	1 748,2
а) обязательства перед банками	7 063,3	7 367,7	12 275,8	712,4	389,2	445,6	304,9	1 225,3
б) обязательства перед небанковскими учреждениями	2 391,6	2 732,3	4 761,5	199,8	218,5	210,4	456,1	522,9
2. Собственные ценные бумаги и другие пассивы	966,9	1 072,8	2 568,9	187,9	117,4	127,0	256,4	284,7
а) обязательства перед банками	845,9	920,9	2 058,5	144,8	91,1	93,5	218,5	220,7
б) обязательства перед небанковскими учреждениями	121,1	151,9	510,3	43,1	26,4	33,4	37,9	64,0
Е. МЕСТНЫЕ ПАССИВЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ (обязательства перед резидентами)	1 597,4	1 750,8	3 296,0	120,0	133,0	11,6	514,3	252,7
а) обязательства перед банками	989,1	1 049,8	2 030,0	91,7	51,2	9,3	380,5	148,3
б) обязательства перед небанковским учреждениями	608,4	701,0	1 266,0	28,3	81,9	2,3	133,8	104,4

Источник: BIS Quarterly Review, March 2002—2006. P. A7.

76,1%). Причина тому — указанная в начале главы растущая активность на фондовом рынке и прочая комиссионная деятельность.

Еще одна любопытная деталь, позволяющая сопоставить разные формы международного перемещения капитала. Изменения ежегодных объемов международных банковских кредитов корреспондируют с изменениями объемов прямых и портфельных международных инвестиций, поскольку разные формы транснационального бизнеса, промышленного и финансового, в мировом хозяйстве дополняют друг друга и испытывают на себе воздействие одних и тех же конъюнктурных факторов (рецессия или динамичный рост в мировом хозяйстве, мировое удорожание энергоносителей и изменение в связи с этим капитализации и финансовой привлекательности различных секторов, глобализационные и интеграционные явления).

Взаимосвязанное сокращение или увеличение суммарных трансграничных потоков капитала в разных формах, наблюдаемое ежегодно, не может скрыть долгосрочной тенденции: доля банковских кредитов в структуре международного капитала снижается (рис. 25.3).

Приблизительно половина суммарного объема международных банковских кредитов является краткосрочными (до 1 года), по объемам они обычно значительно превышают национальные банковские кредиты и выдаются в основном банковским учреждениям. Последний факт требует некоторых пояснений. В общем объеме международного банковского кредитования действительно доминируют кредиты банковскому сектору. Часть из них в дальнейшем попадает корпоративным резидентам принимающих стран, поскольку в этом заключается одна из целей функционирования межбанковского рынка (внутри страны или международного) — обеспечение ликвидности банковских учреждений и их способности обслуживать интересы клиентов. Вместе с тем межбанковское кредитование имеет еще одной своей целью получение дохода от краткосрочных, спекулятивных кредитных сделок в игре с другими банками на повышение или понижение процентных ставок. В последние годы международные банки чрезвычайно активны в продаже друг другу финансовых деривативов, в частности процентных свопов, форвардных кредитных соглашений, опционов.

Главная часть международных банковских кредитов предоставляется в *евровалютах*. Так называются национальные денежные единицы, лежащие на депозитах в банках за рубежом или выдаваемые в виде кредитов и обращающиеся на рынках других стран. Несмотря на приставку «евро», такой валютой может стать любая СКВ и в любом регионе мира. Скажем, доллары за пределами Соединенных Штатов становятся евродолларами, а японские иены в США или Европе — евроиенами. Для новой валюты объединенной Европы, евро, пока что аналогичного назва-

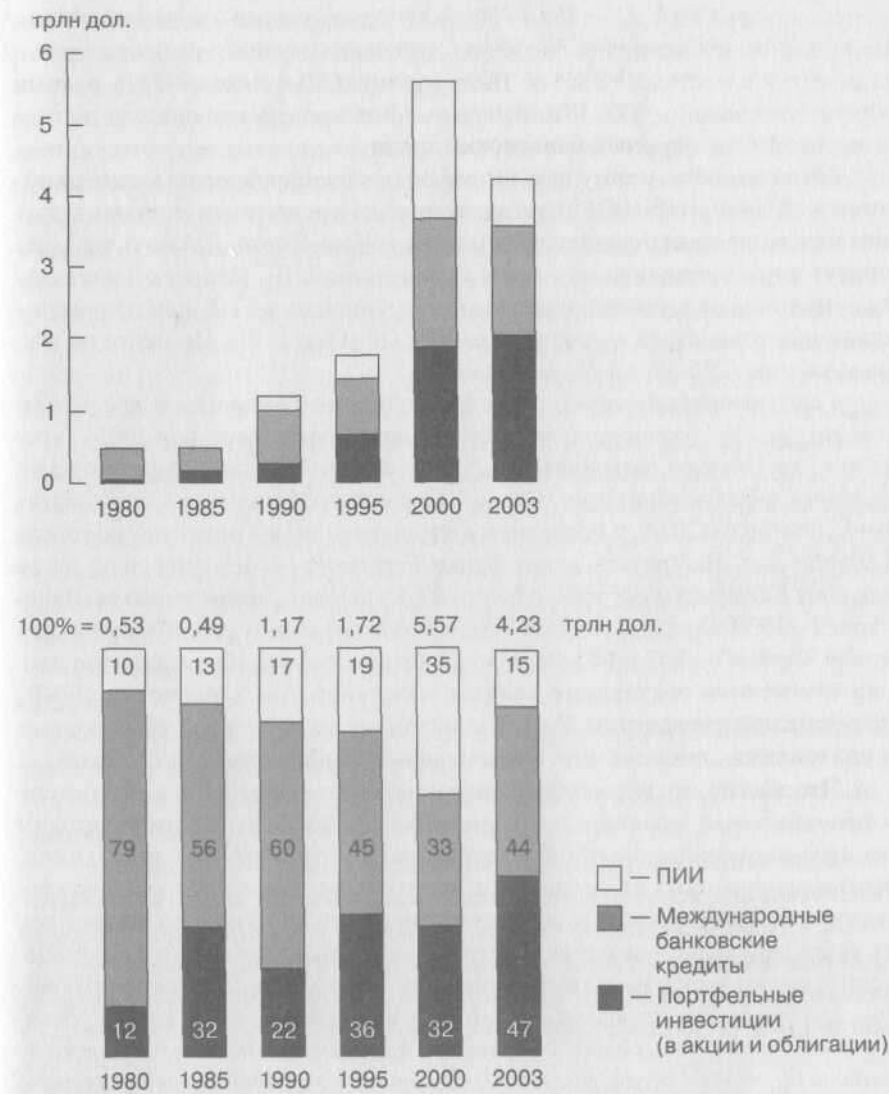


Рис. 25.3. Приток иностранного капитала в страны мира (inflow)

Источник: McKinsey Global Institute, 2005.

Примечание. Сумма долей не равна 100% из-за округления.

ния нет, не говорить же, в самом деле, «евроевро». Иногда для евро, «путешествующего» за пределами *еврозоны*, используют термин «ксено-евро».

В международных банковских кредитах, выдаваемых в *евровалютах*, т.е. иностранных валютах для стран совершения кредитных сделок, доми-

нирует доллар США, его доля — **59%¹**. Международные кредиты для стран базирования (размещения филиалов и дочерних структур) банки предоставляют и в местных валютах. Доля доллара США здесь — 22%, а доминирует уже евро — 63%. Кстати, доля общеевропейской валюты из года в год растет и в первом, и во втором случае.

По стоимости международные банковские еврокредиты привязываются к ЛИБОР, ЮРИБОР² или аналогичным процентным ставкам в других международных финансовых центрах (Нью-Йорке, Токио и т.д.), где присутствуют и заключают сделки крупнейшие ТНК. Плата по таким ссудам наиболее надежным заемщикам — крупнейшим ТНК или правительствам развитых стран — составляет ЛИБОР плюс 0,1%. По менее надежным займам ЛИБОР + 1,5% и выше.

Географическая структура международного банковского кредитования такова. Из 15 трлн **дол.**, выданных, например, на сентябрь 2005 г. кредитов зарубежным заемщикам, 3,2 трлн выдано банками, зарегистрированными в Великобритании. Они в 1,6 раза превосходили своих ближайших конкурентов из США, у последних в международном кредитном портфеле 1,9 трлн дол. На третьем месте банки Германии — 1,5 трлн **дол.**, далее следуют **Каймановы** острова (офшор) с **1,1** трлн **дол.**, пятое место за Швейцарией — 939 млрд **дол.**, шестое и седьмое делят между собой банки Франции и Японии — 842 и 603 млрд дол. соответственно. Напомним, что данная статистика составлена Банком международных расчетов (БМР) по локальной (резидентской) методологии, т.е. по месту регистрации банка и его местонахождения, а не национальной принадлежности капитала.

Это значит, что абсолютное лидерство британских банков обеспечено в том числе американским и западноевропейским банковским капиталом по его национальной принадлежности в уставных фондах банков, зарегистрированных в Соединенном королевстве. Консолидированная статистика БМР подтверждает этот тезис: американские банки по статистике, не акцентирующей внимание на страну месторасположения их подразделений, имеют международных активов на **1,71** трлн дол. больше, чем британские банки. Эту же мысль можно сформулировать иначе: *в мире основная доля иностранных активов принадлежит американскому банковскому капиталу, однако даже американские банки считают Великобританию наилучшим местом для проведения международных операций.*

В локальной статистике БМР не случайно фигурируют офшоры как место регистрации международных банков. Любой крупный ТНБ, как это

¹ BIS QR. March 2004. Table 1. Currency Breakdown of Reporting Banks' Cross Border Position. P. A16.

² Так же как ЛИБОР (London Interbank Offered Rate, **LIBOR**), ЮРИБОР (Euro Interbank Offered Rate, **EURIBOR**) рассчитывается как средняя процентная ставка по краткосрочным кредитам, предоставленным ведущими международными банками, базирующимися в зоне евро, а не Великобритании. ЮРИБОР — новый финансовый ориентир ЕС.

ни странно, сегодня обязательно имеет в своей структуре офшорное подразделение для снижения налоговых расходов. Подробнее офшорная банковская деятельность рассмотрена ниже.

Часть международных банковских кредитов синдицирована, т.е. предоставляется синдикатами банков. Объем международных синдицированных кредитов в 2005 г. уже достиг 2,3 трлн дол. Наиболее крупными заемщиками таких кредитов за ряд предыдущих лет являлись компании энергетического **сектора**, а также телекоммуникационного и автогиганты. **В** том числе в последнее время рекордные суммы синдицированных кредитов на международном банковском рынке привлекают российские газовые и нефтяные компании. Например, Газпром для покупки Сибнефти и Роснефтегаз для приобретения **10,7%** акций Газпрома заняли у синдикатов международных банков 20,6 млрд дол. под достаточно низкий процент, но на короткий срок (2,3 года).

Основной причиной развития синдицированного кредитования международных банков в первую очередь является снижение рисков, а не недостаток кредитных ресурсов отдельно взятого транснационального банка, как это может показаться на первый взгляд. Нередко в синдикаты международных банков по указанной причине включают межправительственные финансовые организации или их структуры, например Международную финансовую корпорацию — подразделение Всемирного банка.

Основные риски, с которыми сталкиваются банки, осуществляя **МБД**, включают:

- кредитный — риск невозврата в обусловленный срок основной части долга или процентов по ссуде;
- процентный — риск неблагоприятного изменения процентных ставок;
- валютный — риск изменения курса валюты срочной банковской операции, а также риск введения валютного контроля и ужесточения валютного регулирования в стране — кредиторе или заемщике;
- рыночный, связанный с изменением других макроэкономических условий банковских операций, например, опережающий рост инфляции в стране-экспортере банковских кредитов, снижение нормы сбережений и инвестиций.

25.4. Регулирование международной банковской деятельности

Можно выделить три уровня регулирования международной банковской деятельности: *международный, национальный и микроуровень (саморегулирование)*. Национальный уровень является, несомненно, определяющим, поскольку, как и в регулировании любого другого международного бизнеса, межгосударственные соглашения — многосторонние, двусторонние, в рамках международных организаций и интеграционных группировок по линии министерств финансов, центральных банков и т.д. — направлены лишь на унификацию или гармонизацию, т.е. сближение норм и правил национального регулирования, либерализацию деятельности

таких банков и регламентацию требований к ним в разных странах. Само-регулирование базируется на внутренних правилах и процедурах конкретного банка, нацелено на реализацию международной стратегии банка.

Из наиболее **важных международных соглашений**, относящихся к рассматриваемой проблематике, следует назвать Приложение по финансовым услугам к ГАТС в рамках Всемирной торговой организации; соглашения, подготовленные Базельским комитетом по банковскому надзору (Швейцария); а также ряд директив и инструкций, направленных на объединение банковских систем в рамках Европейского союза.

В 1995 г. странами — членами ВТО было разработано первое и основное *Приложение к ГАТС по финансовым услугам*¹. Как и другие соглашения ВТО, в основе договоренностей в этой сфере лежат несколько основополагающих принципов: дальнейшая либерализация торговли финансовыми услугами, обеспечение режима наибольшего благоприятствования, урегулирование споров путем переговоров, возможность отступления от договоренностей, если они угрожают целостности и стабильности финансовой системы страны и нарушают права инвесторов, вкладчиков и других лиц. Поставленная цель либерализации международной финансовой деятельности и, в частности, деятельности банков достигается путем последовательных сокращений и отмены правительствами стран — членов ВТО ограничений по доступу на национальные рынки услуг. Наиболее же распространенными видами ограничений (они же основные административные инструменты регулирования) в данной области являются:

- по типам юридических лиц, например, уже упомянутый выше запрет на деятельность филиалов иностранных банков;
- на участие иностранного капитала, когда устанавливается в процентном отношении максимально возможная доля иностранного капитала в совокупном банковском капитале страны. Подобное ограничение, в частности, в 1993 г. было установлено Банком России для российской банковской системы в размере 12%. Позднее эта квота была отменена самим же Банком России и, строго говоря, она была бесполезна, поскольку иностранные банки до сих пор не выбирали и 9% от совокупного банковского капитала России;
- по количеству иностранных поставщиков услуг;
- особые требования в лицензировании, например, по составу учредителей;
- квоты на общую стоимость операций или активов иностранных банков и др.

Кроме того, страны — члены ВТО стремятся, как это и записано в Соглашении, к устранению монополизации рынков финансовых услуг.

¹ Второе приложение лишь уточняет право стран на изъятия из режима наибольшего благоприятствования (**РНБ**) в секторе финансовых услуг.

В области регулирования международной торговли услуг в целом прослеживается та же тенденция, что и в регулировании международной торговли товарами: страны постепенно переносят центр тяжести такого регулирования с открытых и прямых форм, законодательных мер к косвенным, техническим барьерам, административным процедурам и т.п. Точно так же, как и в международной торговле товарами, развитые страны гораздо больше заинтересованы в либерализации рынков финансовых услуг других стран, чем своих.

Политика такого рода двойных стандартов четко прослеживается в их поведении на переговорах. Формально внутренние рынки развитых стран более открыты для деятельности иностранных банков, чем в развивающихся странах и странах переходной экономики. Однако при детальном рассмотрении национальных законодательств и подзаконных актов этих стран, особенно на региональном и местном уровнях, открытость национальных банковских систем не так убедительна. Скажем, в США банковское законодательство далеко от идеала и в отдельных штатах предусматривает запрет на деятельность филиалов иностранных банков, иногда иностранным банковским учреждениям запрещается принимать сбережения американцев.

Законодательство многих развитых стран, прежде всего ЕС, уже в 1995 г. соответствовало требованиям ГАТС и его Приложения по финансовым услугам. Однако вплоть до середины 1997 г. продолжались переговоры и уточнялись обязательства стран. Отдельные развивающиеся страны согласились на более либеральный вариант национального регулирования. Так, в Протоколе к ГАТС по финансовым услугам 1997 г., вступившем в силу в 1999 г., Индонезия, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Филиппины согласились увеличить лимиты иностранных инвестиций в банковском секторе, Индия — увеличить лимиты на выдачу лицензий иностранным банкам, Республика Корея отменила проверки на так называемую экономическую целесообразность присутствия иностранных банков на национальном рынке и т.д.

Базельские соглашения. В 1975 г. в Швейцарии, в г. Базель на основании пресс-коммюнике руководителей центральных банков группы 10 ведущих развитых стран — учредителей Банка международных расчетов был создан Базельский комитет по банковскому надзору. Его создание явилось ответной мерой международного сообщества на банкротство крупного международного банка того времени — западногерманского банка «**Банкхаус Хершфатт**» (крах в 1974 г.) и отсутствие у органов национального регулирования и надзора действенных инструментов и механизмов контроля за деятельностью транснациональных банковских сетей.

Проблема такого контроля заключается в том, что пришедший в национальную экономику филиал транснационального банка может развернуть масштабную банковскую деятельность и долгое время выглядеть вполне финансово здоровым, вовлекая в сферу своей активности все большее

количество резидентов принимающей страны. Однако филиал ТНБ — это «верхушка айсберга», его жизнеспособность зависит не от эффективности банковской деятельности в принимающей стране, а от жизнеспособности материнского банка и всей транснациональной банковской структуры, большая часть которой находится за пределами страны.

Полномочия же национальных органов банковского регулирования и контроля ограничены национальными границами. По этой причине возникла необходимость сформулировать, во-первых, единообразные требования к международной банковской деятельности в разных странах и, во-вторых, договориться о принципах действенного надзора за деятельностью всей сети ТНБ и устранить фрагментарность странового контроля за международными финансовыми операциями.

В 1975 г. Базельский комитет (БК) подготовил Доклад по надзору за иностранными банковскими учреждениями, получивший впоследствии название Конкордат 1975 г. Несмотря на рекомендательный характер этого и последующих документов БК, их положения уже перенесены в национальные банковские законодательства.

Конкордат 1975 г. содержал следующие положения:

- 1) надзор за деятельностью иностранного банковского учреждения находится в совместной компетенции органов государства происхождения и государства пребывания;
- 2) ни одно банковское учреждение не должно избежать надзора;
- 3) надзор за ликвидностью находится в компетенции органов государства пребывания;
- 4) надзор за платежеспособностью находится в компетенции органов государства происхождения, когда в стране функционирует филиал иностранного банка, и в компетенции органов государства пребывания, если создан дочерний банк;
- 5) ведется постоянный обмен соответствующей информацией между органами государства происхождения и государства пребывания и инспекции.

Конкордат 1975 г. был расширен в 1983 г. еще на один пункт — консолидированный надзор за деятельностью банковских холдингов. В 1992 г. в БК появились новые Минимальные стандарты по надзору за международными банковскими группами и их трансграничными учреждениями, в которых предусмотрено обоюдное согласие органов государства пребывания и происхождения на создание трансграничного банковского учреждения и ряд других их прав и обязанностей.

В международном регулировании деятельности ТНБ немаловажную роль играют универсальные нормативы деятельности, разработанные БК, но инкорпорированные в национальное банковское право. Основным таким нормативом является норматив достаточности капитала банка. Он рассчитывается как отношение собственного капитала банка первого уровня к активам, взвешенным по уровню риска. БК рекомендован **8%-ный** норматив достаточности капитала. Во многих странах этот норматив выше,

в частности, в России он составляет 10 и 11% в зависимости от размера собственного капитала.

Единообразное определение капитала банка, система оценки рисков по различным видам активов, унифицированное описание статей баланса, формула расчета и величина достаточности капитала были включены в Базельское соглашение по капиталу 1988 г. (Базель I). В 2004 г. было принято новое соглашение о достаточности капитала и методике **его** оценки (Базель II).

Помимо административных норм регулирования международной банковской деятельности *на национальном уровне* можно назвать и экономические инструменты. Таковыми являются: ставка рефинансирования центрального банка, налогообложение, валютный курс. Как известно, ставка рефинансирования используется центральным банком любой страны в регулировании прежде всего денежной массы и ценовой ситуации в стране. Однако уровень процентной ставки напрямую влияет на приток или отток международного ссудного капитала в страну (из страны). Не случайно международные финансовые компании — банки и инвесторы — внимательно следят за «гонкой» процентных ставок в ведущих развитых странах. Их различие и динамика — например, повышение процентной ставки ФЕД до 4,75%, «замораживание» учетной ставки Банка Англии на уровне 4%, осторожность Европейского центрального банка (2,5%) и т.д. — один из факторов принятия решения в международном банковском кредитовании.

Такое же воздействие оказывают динамика валютных курсов и национальные различия в налогообложении банковской деятельности: налоги на прибыль, процентный доход и пр.

25.5. *Офшорный банковский бизнес*

Офшорный банковский бизнес следует рассматривать как разновидность офшорного предпринимательства вообще. Наряду с *офшорной страховой, инвестиционной, трастовой, общеторговой видами деятельности, офшорным судоходством развивается банковский бизнес*. Последний получил необычайно широкое распространение, поэтому его нередко полностью отождествляют с офшорным предпринимательством, хотя это не так, по видам оно гораздо шире.

Офшорный банковский бизнес для участвующих в нем компаний имеет очевидные преимущества:

- низкое налогообложение;
- облегченная и ускоренная регистрация компании;
- отсутствие валютного регулирования и прямого контроля со стороны офшорного государства;
- конфиденциальность всех проводимых операций.

Основным принципом офшорного предпринимательства (не путать с вышеназванными условиями) в банковском, как и в других видах дея-

тельности, является *нерезидентский характер бизнеса*, или, по-другому, отсутствие права заключения хозяйственных сделок с резидентами офшорной страны (зоны). Офшорным банкам, как правило, запрещены кредитные и депозитные операции с резидентами офшора, другие сделки в местных валютах.

География основных офшорных зон такова. В *Карибском бассейне* находятся Багамские, Виргинские, **Каймановы** острова, Барбадос, Гренада. В *Средиземноморье*: Андорра, Гибралтар, Монако, Сан-Марино и др. В *Африканском регионе*: **Сейшелы**, Либерия, в *Азиатско-Тихоокеанском регионе*: Аомынь, Сянган, Сингапур, Малайзия и др.

Офшорный банковский бизнес появился в 1965 г., когда Банк Англии разработал специальное законодательство для Багамских островов, находящихся под юрисдикцией Британской короны. Зарегистрированные здесь офшорные банки получили право обслуживать нерезидентов в иностранных валютах. Этот опыт позднее переняли другие страны Западной Европы, США для своих островных территорий или отдельных регионов страны (например, в США штат Делавер).

Сегодня в мире функционирует около 80 офшорных территорий и более 6000 офшорных банков. Через них проходит не меньше половины международного потока капитала. Из года в год растут офшорные активы международных банков.

Несмотря на небольшую долю в суммарных активах международных банков (около **12%**), по абсолютной величине офшорный банковский капитал достигает 2,5 трлн дол.

Позиция отдельных офшорных стран меняется: в одних зонах сокращается численность зарегистрированных компаний, в других наблюдается бурный рост. Изменяется и специализация офшоров по показателям наиболее распространенных видов деятельности. Основные факторы, воздействующие сегодня на развитие офшорного бизнеса: проблема отмывания «грязных» денег и повышение открытости офшоров под «давлением» развитых стран; интеграционные процессы, сокращающие число **офшоров**¹; ситуация в мировом хозяйстве в целом и пр.

Жесткую политику развитых стран в отношении офшоров можно понять: ежегодно в виде недополученных налогов в бюджет эти страны теряют не менее 80 млрд **дол.**, а если учесть криминальный капитал, выводимый из-под надзора государственных органов, то негативные экономические последствия еще более ощутимы. Вместе с тем не следует считать офшоры «абсолютным злом» в мировом хозяйстве. Как уже было

показано, своим появлением они обязаны развитым странам, и до сих пор целый ряд офшорных островных государств находится в юрисдикции, а значит, полностью зависит от развитых стран. Так, Нормандские острова Гернси, Джерси, Сарк и остров Мэн являются административными единицами Соединенного Королевства. Остров Кергелен и Французская Полинезия подчиняются Французской Республике, Макао (Аомынь) и остров Мадейра — территории Португалии.

Существование офшоров стимулирует международную экономическую активность национальных компаний развитых стран. Снижая налогооблагаемую базу, такие компании увеличивают объемы производства в этих странах, занятость и другие показатели. Не будем забывать, что огромные по своей величине международные активы офшорных компаний только зарегистрированы здесь и зафиксированы по счетам международных банков. Их реальное местонахождение — экономика развитых стран и отчасти развивающихся.

Крупнейшим офшорным банковским центром по числу зарегистрированных банков и объему их международных активов и пассивов являются Каймановы острова. Здесь зарегистрировано свыше 500 офшорных банков, располагающих 1,2 трлн дол. в активах. Свыше 300 банков зарегистрировано на островах Гернси, Джерси и Мэн с активами 125 млрд **дол.**, 353 млрд дол. и 57 млрд дол. соответственно. На Багамах размер офшорного банковского капитала достигает 286 млрд дол.

В офшорных зонах наибольшее распространение получили три вида банковских лицензий: «А», «В» и «С». Лицензия типа «А» выдается на срок от 1 **года** до 5 лет, и ее действие автоматически пролонгируется, если банк не нарушает условия деятельности. Лицензия дает право осуществлять операции с резидентами и нерезидентами страны в любых иностранных валютах. Такая лицензия доступна небольшому числу наиболее авторитетных и крупных международных банков.

По лицензии типа «В» работает большинство офшорных банков, она офшорная в классическом понимании этого термина, т.е. запрещает **внутриэкономические** операции, но разрешает нерезидентскую деятельность почти в любых иностранных валютах и с любыми нерезидентами.

Лицензия типа «С» устанавливает ряд ограничений по видам иностранных валют и типам нерезидентов, с которыми можно проводить операции. Вместе с тем получить такую лицензию офшорному банку проще всего. Нередко по такой лицензии работают офшорные банки, создаваемые богатыми частными лицами для управления своими финансами.

Основные термины и определения

Евровалюты — национальные денежные единицы, лежащие на депозитах в банках за рубежом или выдаваемые в виде кредитов и обращающиеся на рынках других стран.

¹ Дело в том, что офшорная экономика несовместима с равнозначностью экономических территорий, входящих в интеграционное объединение. Создание единого экономического пространства в условиях интеграции стран предполагает унификацию национальных законодательств, в том числе в сфере налогообложения. По этой причине достаточно туманным выглядит будущее кипрского офшора.

Офшор — центры нерезидентского бизнеса (режима), связанные с уменьшением или полным исключением налогообложения доходов иностранных компаний и банков, зарегистрированных в стране расположения центров, характеризующихся ограниченными ресурсами для собственного развития.

Филиал иностранного банка и дочерний банк — полноценные банковские учреждения, оказывающие весь спектр банковских услуг и различающиеся по юридическому статусу, наличию или отсутствию собственного баланса и степени подконтрольности материнскому банку.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы причины универсализации банковской деятельности в мире?
2. Какие услуги оказывают международные банки?
3. Назовите институты и принципы регулирования международной банковской деятельности.
4. Какие интересы преследуют иностранные банки в России и российские за рубежом?
5. Расскажите об особенностях современного офшорного бизнеса и его роли в международном бизнесе.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики Банка России, **2005—2006**.
2. *Логинов Б.Б.* Зарубежная сеть российских банков в странах СНГ и дальнего зарубежья: внешнеэкономические аспекты развития // Мировая экономика: проблемы и тенденции. Научная книга, 2000.
3. *Логинов Б.Б.* Новая технология мирового банковского бизнеса — бизнес в Интернете // Мировая экономика: проблемы и тенденции. Научная книга, 1999.
4. *Павлов В.В.* Банковское обслуживание ВЭД: Учебное пособие для вузов. М.: Экзамен, 2002.
5. *Папирян Г.А.* Экономика и управление банковской сферой: международный аспект. М.: Экономика, 2004.
6. BIS Quarterly Review, **2005—2006**.

РАЗДЕЛ V

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ — ВАЖНЕЙШАЯ СФЕРА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

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

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

Механизм возникновения материальных выгод международного разделения труда впервые был раскрыт еще в последней четверти XVIII — начале XIX вв. классиками политической экономии А. Смитом и Д. Рикардо и получил название *теории сравнительных издержек производства*. К трудовым издержкам последующие исследователи добавили такие факторы производства, как земля, капитал, технология, информация, предпринимательские способности и т.д.

Согласно более поздней *неоклассической концепции* шведских ученых Э. Хекшера и Б. Олина экспорт товаров (как результат избытка тех или иных факторов в стране) может быть заменен трансграничным перемещением факторов производства (кроме земли), а вознаграждение, полученное владельцем фактора за его использование, является ценой фактора. Сторонники этой теории негативно относились к ограничениям, затрудняющим **межстрановое** перемещение как товаров, так и факторов производства, выступали за свободу внешней торговли.

Классическая теория международной торговли позднее была развита и дополнена. Так, *теория технологического разрыва* (С. Линдер и др.) предполагает, что развитие торговли между странами одинаковой обеспеченности факторами производства вызвано в первую очередь техническими и технологическими новшествами, позволяющими производить товар с меньшими издержками.

По теории жизненного цикла продукта (Р. Вернон и др.), страны могут специализироваться на производстве товаров, но на разных стадиях их «зрелости». Эта теория позже была дополнена понятием «инновации», внедрение которых в производство не только повышало конкурентоспособность товара, но и вело к экономии использования ресурсов.

Теория международной конкурентоспособности наций, или конкурентных преимуществ, М. Портера, появившаяся на рубеже XX и XXI вв., легла в основу современной внешнеторговой политики практически во всех странах. Она соединила элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности предприятия. Конкурентоспособность страны, по Портеру, создают конкурентные преимущества предприятия, успех которого на мировом рынке зависит от правильно выбранной стратегии.

Следует отметить, что все эти теории, начиная с теории А. Смита, обслуживали интересы экономически развитых стран, предполагая максимальное развитие свободы торговли и ее либерализацию.

Современный неолиберализм, с основополагающим принципом «равных возможностей» и опорой на свободу рыночных сил при минимальном участии государства, до последнего времени является основой теории глобализации и международной торговли. Вместе с тем ведущие страны, особенно США, декларируя святость и универсальность этого принципа и приверженность правилам ВТО, не раз нарушали их, прибегая к протекционизму, если прямо или косвенно затрагивались интересы тех или иных отраслей национальной экономики. Развитие конкурентоспособности приоритетных отраслей промышленности и продвижение их продукции на мировой рынок в этих странах всегда происходило при самой активной поддержке государства, использующего для этого весь арсенал средств экономической и торговой политики.

События последних лет, особенно в связи с глобальным финансовым кризисом 1997—1999 гг., заставили многие страны, в первую очередь развивающиеся, серьезно пересмотреть свое отношение к указанным принципам. По мнению Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), концепция «равных возможностей», применимая к экономически развитым странам, не подходит для создания справедливых условий участия в международной торговле развивающихся стран. На конференции ВТО в Канкуне (2003 г.) развивающиеся страны впервые консолидированно выступили в рамках группы G-22, т.е. самых крупных и успешных развивающихся стран, как противовес неолиберальной политике ведущих развитых держав.

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

26.1. Место и роль международной торговли товарами и услугами в современной системе мирохозяйственных связей

Международная торговля товарами и услугами является одним из важнейших и наиболее динамичных факторов глобализации мирового хозяйства и участия в нем национальных экономик. Более того, сегодня ни одна страна не может рассчитывать на успех в своем экономическом развитии без активного участия в международной торговле.

Странам выгодно экспортировать. Так, в 1950—1990 гг. производство ВВП в мире возросло в 5 раз (в постоянных ценах), а товарный экспорт — в 11 раз. При расширении обрабатывающей промышленности за этот период в 8 раз ее экспорт увеличили в 20 раз. За последнее десятилетие истекшего века при росте ВВП на $\frac{1}{4}$ мировой экспорт товаров возрос более чем в 2 раза. В результате внешнеторговая квота, т.е. зависимость экономики всех стран от внешней торговли, рассчитанная как отношение стоимости внешнеторгового оборота к стоимости ВВП в мире, за 1990—2000 гг. увеличилась с 32 до 40% (табл. 26.1).

Таблица 26.1

Мировой экспорт товаров и услуг

Показатель	Стоимость, млрд дол.			Среднегодовые темпы роста, %		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	1990—2000 гг.	2003 г.	2004 г.
Товары	7 274	8 907	9 600	6	16	21
Услуги (коммерческие)	1 763	2 125	2 500	7	12	18

Источник: Monthly bulletin of statistics. 2006. № 1.

WTO: World Trade Developments in 2004 and Prospects for 2005.

По физическому объему мировая торговля в 2005 г. увеличилась на 6,5%, и, согласно прогнозам ВТО, в 2006 г. этот рост составит порядка 7%.

Сегодня главное и неуклонно растущее место в международной торговле занимают наукоемкие высокотехнологичные товары. Расширение международной торговли этими товарами стимулирует обмен услугами, на ускоренный рост которого влияют также социально-экономические изменения в странах («постиндустриальное развитие») и научно-технический прогресс в мире. В 2005 г. мировой экспорт услуг составил порядка 2,5 трлн дол. (против 155 млрд дол. в 1975 г.), или более 20% мировой совокупной торговли товарами и услугами. При этом уровень протекционистских ограничений в международной торговле услугами повсеместно выше, чем в торговле товарами. Основными участниками этого обмена выступают практически те же страны, что и в торговле товарами, т.е. экономически развитые страны.

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

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

Наиболее динамичным сектором международной торговли в последние годы является обмен товарами «высоких технологий» или наукоемких отраслей промышленности и отраслей нематериального производства. Именно рынок высокотехнологичной продукции сегодня в решающей степени формирует офисное и телекоммуникационное оборудование, электроника, электрооборудование, точные измерительные приборы, аэрокосмическая техника, сложное медицинское оборудование и фармацевтика.

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

Данные о географии международной торговли товарами представлены в табл. 26.2.

Таблица 26.2

География международной торговли товарами в 2004 г.

(млрд дол.)

Зоны и страны	Экспорт	Импорт
ЕС (25 стран)	3 589	3 622
в том числе Германия	912	718
Франция	424	442
Великобритания	342	452
Италия	354	355
Голландия	318	284

Продолжение

Зоны и страны	Экспорт	Импорт
НАФТА 1 204	1 888	
в том числе США	818	1 526
Канада	304	273
Мексика	189	197
Китай	593	561
Япония	566	455
Республика Корея	254	224
СНГ	262	150
в том числе Россия	182	76
Развитые страны	5 282	5 771
Развивающиеся страны	2 779	2 570

Источник: Monthly bulletin of statistics. 2006. № 1.

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

Следует отметить различие в характере международной торговли ведущих стран. США имеют многолетний пассив торгового баланса, т.е. превышение импорта товаров над экспортом, достигающий 0,5 млрд дол. и более. Однако платежный баланс этой страны сводится с активом за счет поступлений от экспорта капитала и услуг. В то же время для Германии и Японии характерны активное сальдо торгового баланса.

В последнее десятилетие отмечается усиление позиций в международной торговле новых индустриальных стран (НИС) из числа развивающихся главным образом за счет увеличения в их экспорте обработанной продукции, в том числе высоких технологий. Только за последнее десятилетие в экспорте стран Восточной и Юго-Восточной Азии (ВЮВА) доля изделий обрабатывающей промышленности увеличилась с половины до двух третей, при этом высокотехнологичные товары составили более 30% всего экспорта. Это стало результатом целенаправленной политики развития экспортно ориентированной экономики и широкого участия в международной производственной кооперации.

Вот почему в вывозе таких стран, как Филиппины, Малайзия, Сингапур, доля продукции высоких технологий сегодня уже достигла 60% в общей стоимости экспорта обработанных товаров. Для Таиланда, Южной Кореи, стран ВЮВА этот показатель превышает 30%, тогда как в среднем по развивающимся странам — 20%.

Многие развивающиеся страны продолжают по-прежнему серьезно зависеть от экспорта продукции добывающей промышленности

(75% вывоза стран Ближнего Востока) и сельского хозяйства (страны Латинской Америки и Африки).

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

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

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

Крупнейшими *товарными рынками* (производство плюс обмен), определяющими характер мировой торговли, являются рынок машин и транспортного оборудования (с объемом экспортных поставок свыше 3 трлн дол.), рынок минерального топлива, нефти, природного газа и углей (около 1 трлн дол.), а также рынок черных и цветных металлов (около 450 млрд дол.). Значительный рост стоимости поставок топлива за последние годы объясняется главным образом исключительно высокими ценами на нефть.

Специфика современного мирового рынка машин и оборудования состоит в том, что он сегодня во многом определяет материальное содержание процесса глобализации, называемого в современной литературе глобальным производством (global production). В основе этого явления лежат устойчивые связи производственного кооперирования на базе средне- и долгосрочных контрактов в рамках внутриотраслевой специализации и аутсорсинга. Здесь в полной мере проявляются преимущества международного разделения труда и **межстрановых** перемещений факторов производства, включая движение огромных финансовых средств и инвестиций, использование передовых инноваций, информационных технологий, оригинальных предпринимательских решений. Именно в этой сфере, составляющей важный элемент развития всей мировой цивилизации, удерживают свои позиции развитые страны золотого миллиарда благодаря перекрестным внутриотраслевым связям, прибыльность которых является постоянной заботой транснациональных корпораций и транснациональных банков.

Эти процессы отразились, в частности, в бурном росте торговли офисным и телекоммуникационным оборудованием (в 1990—2000 гг. ежегодно в среднем на 12%), составляющим треть зарубежных поставок машинотехнической продукции, или 1,1 млрд долл. (в 1994 г.). Крупнейшими поставщиками этого оборудования выступают США и Япония, хотя в то же время США является еще более крупным импортером этой продукции.

Главными поставщиками автомобилей на мировом рынке выступают Германия (16% стоимости мирового экспорта в 2000 г.), Япония (15%), США (12%), Канада (11%), Франция (7%), а среди развивающихся стран — Мексика (3,7% — включая реэкспорт) и Южная Корея (около 4%). Главным импортером (почти 30%) являются США. Ежегодно в мире производится до 60 млн автомобилей, 40% которых экспортируется. Помимо готовых автомобилей, значительная часть продукции этой отрасли экспортируется и импортируется в виде узлов и компонентов для последующей сборки. Несравненно большую номенклатуру кооперационных поставок насчитывает авиакосмическая промышленность.

Постоянное расширение международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности объясняется не только неуклонно растущими потребностями научно-технического прогресса, но и высокой эффективностью этой торговли в плане как быстрой коммерциализации, так положительного влияния на экономику стран-экспортеров.

Другим крупнейшим товарным рынком в мире является рынок минерального топлива, ресурсы которого сосредоточены в основном на Ближнем Востоке (более 65% мировых разведанных запасов нефти). Страны региона обеспечивают свыше 50% поставок сырой нефти на мировой рынок, регулируя добычу и экспорт нефти с помощью ОПЕК. Нефть и нефтепродукты занимают 80% (по стоимости) мирового экспорта энергоресурсов; в то же время за последние два десятилетия усилились позиции природного газа, в основном из-за его большей экологичности. Крупнейшим экспортером природного газа является Россия — 200 млрд м³ в 2005 г. Главными мировыми импортерами нефти и нефтепродуктов выступают США (26%), Западная Европа (24%), страны Юго-Восточной Азии (19%), Япония (более 12%). США, Германия и Япония — основные покупатели природного газа — соответственно 20, 15 и 14%.

Топливно-сырьевой экспорт, как показывает мировой опыт, подвержен резким изменениям спроса и цен, трудно предсказуем и зависит от колебаний рыночной конъюнктуры. Примером нестабильности **топливно-сырьевой** торговли может служить динамика мировых цен на нефть, которые только за период 80—90-х годов трижды пережили резкое падение: в 1986 г. к уровню 1985 г. более чем на 50%; 1988—1987 гг. — на 22% и 1998—1997 гг. — на 34%, а в 2005—2006 гг., напротив, — беспрецедентный рост цен.

Глобальную понижающую тенденцию цен на сырье хорошо иллюстрирует движение так называемого *индекса условий торговли*, показывающего отношение средних цен экспорта к средним ценам импорта, т.е. покупательную способность 100 единиц экспорта, выраженных в единицах импорта. Если этот показатель для страны или группы стран больше 100, то соотношение цен в их торговле по сравнению с базисным периодом благоприятное; если меньше, то, напротив, неблагоприятное. Для развитых стран этот индекс на протяжении всех 90-х годов, да и раньше (база — 1990 г.), был постоянно положительным в пределах **105—106** пунктов, а для развивающихся — в основном поставщиков сырья — колебался в пределах **95—100** пунктов.

В *международной торговле услугами*, как и товарами, ведущее место опять-таки принадлежит промышленно развитым странам, в первую очередь странам ЕС. Однако в последнее время доля этих стран в торговле услугами несколько снизилась из-за расширения поставок услуг филиалами ТНК в развивающихся странах. На страны Западной Европы сегодня приходится более 40% экспорта и импорта услуг, на Северную Америку — более 20% и примерно столько же на азиатские страны.

Главными поставщиками услуг остаются США и Великобритания (соответственно 16 и 7% мирового экспорта в 2003 г.), а также Франция, Германия (по 6%). Крупнейшими импортерами выступают США (13%), Германия (10%), Япония (6%). На долю России в 2003 г. пришлось около 0,9% экспорта и **1,5%** импорта услуг в мире.

Хотя в классификаторе услуг ООН содержится свыше 500 позиций и субпозиций, а по классификации ВТО — более **160** видов услуг, в международной статистике чаще всего выделяется три укрупненных позиции: транспортные услуги, туристические и другие виды услуг, главным образом так называемые деловые.

Данные о структуре мирового экспорта услуг приведены в табл. 26.3.

Таблица 26.3

Структура мирового экспорта услуг

Вид услуг	Год				
	1970	1980	1990	2000	2004
Все виды услуг, млрд дол., в том числе доля, %:	63	363	783	1 455	2 125
транспортные услуги	41	37	28	23	23
туристические услуги	28	32	34	32	30
прочие виды услуг	31	31	38	45	47

Источник: WTO. **International** Trade Statistics за соответствующие годы.

Как следует из табл. 26.3, за последние 30 лет произошли коренные изменения в мировой торговле услугами. Доля транспортных услуг значительно сократилась в результате расширения сферы туристических и осо-

бенно прочих (деловых) услуг, отражающих более высокий уровень жизни и роста значения нематериальных видов деятельности.

Сравнительно новые, быстро развивающиеся виды деловых услуг связаны с обслуживанием бизнеса — предприятий, банков, страховых обществ, торговли, а также СМИ. К этим услугам относятся, в частности, профессиональные и управленческие (консультации, бухгалтерия, аудит); информационные и компьютерные, в том числе программное обеспечение, база данных; передача технологий и ноу-хау; кадровые услуги; операционные — управление предприятием, контроль качества, ликвидация отходов производства; банковские и страховые; лабораторные, рыночные и прогнозные исследования; реклама, продажа, торговое посредничество; услуги в области телекоммуникаций и аренды; ремонт и техобслуживание оборудования; проектирование и строительство объектов; услуги в освоении космоса в гражданских целях.

Глобализация этой важнейшей сферы человеческой деятельности и бизнеса привела к расширению привлечения квалифицированных специалистов с целью дальнейшего увеличения производительности труда, сокращения издержек, повышения качества, более эффективного использования ресурсов, сокращения времени работ. Все это позволяет предприятию повысить конкурентоспособность своей продукции или услуг. Последние становятся все больше связанными с прямыми иностранными инвестициями, и эта связь осуществляется через передачу технологий, информации, трансграничное перемещение персонала и путем коммерческого присутствия (например, создание отделений банков).

Информация о способах предоставления услуг приведена в табл. 26.4.

Таблица 26.4

Способы предоставления услуг

	(%)
Трансграничные поставки	35%
Потребление услуг за границей	10—15%
Коммерческое присутствие	50%
Личное присутствие	1—2%

Источник: WTO; World Trade Development 2004 and Prospects for 2005.

Активно растущим сектором деловых услуг в последнее десятилетие стала электронная торговля через Интернет. Объем мировой электронной торговли составил в середине 90-х годов **5—10** млрд дол., в начале века — **100—150** млрд дол. и порядка **1,5—2** трлн дол. в 2003 г. Каждые **12—18** месяцев в мире происходит удвоение коммерческих сделок через Интернет, а их потенциал оценивается в 30% ВВП развитых стран. Исключительно большие возможности для роста электронной коммерции представляют сектора торговли и финансов. Преимущества этого вида услуг состоят прежде всего в экономии издержек и времени совершения сделок.

Подобно тому как безгранично развитие внутриотраслевой специализации и кооперирования в материальной сфере, так безграничен по своей природе и рынок услуг. Значение международной торговли услугами выходит за рамки этого сектора и представляет собой динамичную составляющую глобализации мирового хозяйства.

26.2. Основные тенденции и особенности развития международной торговли

Анализ современного состояния международной торговли товарами и услугами дает возможность выделить основные тенденции и особенности ее развития как в количественном, так и в качественном отношении. Наиболее важные из них изложены ниже.

1. Сохранится преимущественное международной торговли по сравнению с отраслями материального производства и ВВП отдельных стран и всего мирового хозяйства. При этом наиболее динамично и устойчиво будет развиваться торговля продукцией обрабатывающей промышленности, и в первую очередь наукоемкой, высокотехнологичной. В 2000 г. общий индекс роста физического объема экспорта товаров по сравнению с 1990 г. составил 176 пунктов, в том числе готовых изделий — 184, тогда как для товаров добывающих отраслей он равнялся 149, а для сельскохозяйственных товаров — 145 пунктам. За это же время общий индекс производства в мире составил лишь 122 пункта, в том числе готовых изделий — 125, сельхозпродуктов — 120 и добывающих отраслей — 117 пунктов. Общий индекс ВВП за период 1990—2000 гг. достиг 122 пунктов. За период 1995—2004 гг. среднегодовой темп роста ВВП составил 2,5%, а товарного экспорта — более 5%.

Аналогичная картина наблюдается и в мировой торговле услугами, представляющими наиболее динамичный сектор мирового хозяйства. Доля услуг в мировом ВВП в 2002 г. достигла 64%, а в ВВП промышленно развитых стран — 70%. Ожидается дальнейшее повышение доли услуг в мировой торговле, формирование глобального рынка услуг под влиянием ускорения научно-технического процесса и либерализации международных экономических отношений.

2. Под воздействием процесса глобализации и его основных субъектов — ТНК и ТНБ — произойдут дальнейшие изменения в географических направлениях потоков товаров и услуг. Ожидается повышение доли развивающихся стран за счет НИС и повышение удельного веса в объеме товаров и услуг стран Азии за счет Китая и новых индустриальных стран («азиатских драконов»).

Некоторое снижение удельного веса развитых стран в мировой торговле, перенос транснациональными корпорациями «нижних этажей» современного производства по линии субпоставок и аутсорсинга в развивающиеся страны вовсе не означает потери лидирующего положения экономически сильных стран. Об этом свидетельствует их ведущая роль в про-

изводстве и обмене продукцией высоких технологий и дальнейшее развитие взаимной торговли, особенно в рамках внутриотраслевой производственной специализации и кооперации. В настоящее время $\frac{3}{4}$ мирового товарного экспорта приходится на взаимную торговлю трех наиболее мощных центров: Западная Европа, Северная Америка и Юго-Восточная Азия, что лишь подтверждает сказанное выше.

3. Все большее влияние на развитие мировой торговли оказывают региональные интеграционные объединения, соединяющие не только потоки товаров, но и услуг, капиталов, рабочей силы в единое экономическое пространство. Сегодня около $\frac{2}{3}$ международной торговли осуществляется на преференциальной основе в рамках региональных торговых соглашений, которых, по данным Секретариата ВТО, насчитывается более 110. Основная часть этих соглашений действует в форме зон свободной торговли, что означает либерализацию **внутризоновой** торговли и свободу ее участников в отношении «третьих стран».

Наиболее продвинутыми региональными группировками, как известно, являются Европейский союз в составе 25 стран, единственное интеграционное объединение, прошедшее за полвека существования все ключевые стадии интеграции; Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (США, Канада и Мексика), Южноамериканский рынок — МЕРКОСУР (4 страны) и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии — АСЕАН (10 стран).

В 2004 г. на внутрирегиональную торговлю приходилось около 66% всего экспорта ЕС; 56% — НАФТА; АСЕАН — 24%; МЕРКОСУР — 21%.

Снятие барьеров во внутрирегиональной торговле, сближение инвестиционного, налогового и другого законодательства дают их участникам все преимущества крупномасштабного производства, прямого доступа к сырьевым и трудовым ресурсам. В результате объединения финансовых и научно-технических возможностей участников производственные издержки снижаются, а продукция, в том числе на экспорт, становится более конкурентоспособной.

Известно, что одной из задач стран — участниц ЕС было создание объединения, способного на равных конкурировать с США и Японией, увеличивать свое участие в международной торговле.

4. Содержанием международной торговли все больше становится «обслуживание» нужд «глобального производства» в рамках ТНК, и этот процесс будет продолжаться далее. Уже сейчас больше половины мировой торговли готовой продукцией и треть всей торговли осуществляется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации. Быстрое расширение поставок деталей, узлов и комплектующих для участвующих в производственном сотрудничестве заграничных предприятий стало характерной чертой последних десятилетий.

Использование ТНК предприятий развивающихся стран в производственной кооперации выгодно не только самим корпорациям, но дает возможность развивающимся странам повышать конкурентоспособность и устойчивость своих экономик. К этому процессу все более активно подключаются и страны переходных экономик.

Работая в целом на глобализацию, кооперирование предприятий в рамках ТНК означает одновременно, что определенные сегменты мировых рынков фактически становятся более закрытыми, в том числе для конкуренции со стороны других участников, поскольку условия кооперационных соглашений и цены (трансфертные) устанавливаются в первую очередь исходя из интересов соответствующих ТНК. Естественно, что эти сегменты рынков трудно поддаются международному регулированию и либерализации, в том числе со стороны ВТО, что является одной из сложных проблем в работе этой организации. Вот почему дальнейшее совершенствование многостороннего регулирования мировой торговли, в первую очередь в интересах ТНК и лидирующих мировых держав, через систему ВТО и, с другой стороны, нарастание противодействия со стороны развивающихся стран торговой политике «равных возможностей», не учитывающей их интересов, станет одной из главных специфических черт международной торговли в обозримой перспективе, в том числе в ходе Доха-раунда.

5. Международная торговля товарами и услугами все больше переплетается с международным движением капиталов. Дальнейшая либерализация торговли, интенсификация движения капитала и растущая мобильность факторов производства усиливают тенденцию к переплетению экспорта товаров и услуг с экспортом капитала. Инвестиции стран-экспортеров все больше используются для продвижения на иностранные рынки товаров и услуг, в частности для создания производств, сбытовых и торговых сетей или коммерческого присутствия сервисных компаний. Такая практика применяется и для **того**, чтобы обойти таможенную или иную защиту национальных рынков.

За **1981—2000** гг. мировой объем вывоза капитала вырос в 7,7 раза, т.е. в 3 раза быстрее, чем экспорт товаров. Решающее значение при этом имеют прямые иностранные инвестиции (ПИИ), на которые в настоящее время приходится почти треть трансграничных перемещений капитала. Эти инвестиции концентрируются в развитых странах — США, Канаде, странах ЕС. Распределение ПИИ по отраслям отражает тенденцию структурного развития мирового производства и международного обмена. За 90-е годы доля обрабатывающей промышленности по накопленным ПИИ практически не изменилась (42%), тогда как в сфере услуг они возросли с 44 до 50%. К 2002 г. ПИИ в сфере услуг достигли 60%, или около 4 трлн дол.

Прямые иностранные инвестиции осуществляются в двух основных формах: путем создания новых мощностей и производств и путем слияний и поглощений. Первый путь означает реальные инвестиции, создание производств и рабочих мест, как правило, приток новых технологий. **Слия-**

ния и поглощения компаний используются для доступа к зарубежным активам, внедрения на рынок, диверсификации производственно-торговой деятельности. В структуре мировых ПИИ доля слияний и поглощений достигла своего пика в 2000 г., составив 90%, что равняется 3,5% мирового ВВП против в среднем 0,5% в конце 80-х годов.

6. Движущей силой расширения мировых потоков товаров, услуг и инвестиций все больше выступают ТНК, которых сегодня насчитывается более 65 тыс. и 850 тыс. их зарубежных филиалов. На зарубежную сеть ТНК приходится примерно $\frac{1}{10}$ мирового ВВП (в начале 80-х годов — $\frac{1}{20}$). Объем продаж иностранных филиалов в 2001 г. достиг 16 трлн дол. (2,5 трлн дол. — в начале 80-х годов), что в два с лишним раза превышает мировой экспорт товаров и услуг.

Экспорт иностранных филиалов превышает 3,5 трлн дол., а общее число занятых — свыше 50 млн человек. Географически 80% материнских ТНК сконцентрировались в развитых странах, из них 60% — в Западной Европе.

Среди крупнейших **ТНК мира** по размеру активов лидируют «Дженерал электрик» (США — электроника и электрооборудование), «Дженерал моторе» (США — автомобилестроение), «Форд мотор компани» (США — автомобилестроение), совокупные активы которых превышают 1 трлн дол. Их уверенно догоняет российский Газпром, капитализация которого в 2005 г. превысила 300 млрд дол.

7. За последние десятилетия на мировых рынках резко обострилась конкуренция, следствием чего явилось ужесточение требований к качеству поставляемой на экспорт продукции. Традиционная ценовая конкуренция производителей все больше уступает место ориентации на более полное удовлетворение потребностей и ожиданий потребителя. Меняется само понятие «качество». Оно охватывает теперь не только потребительские свойства товара и требования к их безопасности и экологичности, но и методы организации всей системы производства, сервисного обслуживания и сбыта. Международные стандарты качества (серии ИСО 9000) все больше дополняются стандартами экологического менеджмента (ИСО 14000), внедрение которых рассматривается международным бизнесом и их организациями, например Международной торговой палатой, как важнейший элемент не только конкурентоспособности, но и большей социальной ответственности бизнеса перед обществом.

26.3. Внешнеторговая политика в эпоху глобализации

Производство товаров, особенно технически сложных, теперь все чаще распределяется между странами, обладающими сравнительными преимуществами. Все большее число товаров и услуг становится не просто предметом международной торговли, но и универсальной торговой системы, важнейшей задачей которой является согласование мер по снижению таможенных,

административных и технических барьеров, согласование и унификация правовых норм регулирования внешней торговли в странах-участниках.

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

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

Среди большого числа международных организаций системы ООН и вне ее наиболее универсальной и влиятельной по воздействию на международную торговлю является Всемирная торговая организация (ВТО) — правопреемница Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), созданного еще в 1947 г. и осуществившего ряд раундов глобальных переговоров по либерализации международной торговли. В результате к настоящему времени уровень импортных пошлин на промышленную продукцию снизился в 10 раз, или до 3—4%.

ВТО, членами которой являются более 150 государств, регулирует более $\frac{9}{10}$ мировой торговли товарами и услугами. Заслугой ГАТТ — ВТО стало обобщение правовых норм и инструментов государственного регулирования внешней торговли подавляющего большинства стран мира, которое было достигнуто путем многосторонних межгосударственных соглашений. Положения этих соглашений обязательны для всех стран — членов ВТО. В этом принципиальное отличие ГАТТ 1994 г. от ГАТТ 1947 г. Страны-участницы обязаны привести свое законодательство в полное соответствие с нормами ГАТТ 1994 г.

Выделяются три составляющие современных национальных торгово-политических систем:

- 1) опора на законоположения, определяющие конкретные полномочия исполнительной власти, права и обязанности хозяйственных субъектов в сфере внешнеэкономической деятельности;
- 2) унификация и гармонизация инструментов национального регулирования с принципами, нормами и практикой ВТО;
- 3) комплексный характер применения мер государственного регулирования и управления внешней торговлей, в том числе:
 - экономических средств — таможенных пошлин, налогов, субсидий и т.п.,

- административных мер — запретов и ограничений, лицензирования и квотирования, «добровольных ограничений» экспорта и др.,

- технических средств (барьеров) — технических норм, стандартов, методов соответствия, сертификации, санитарно-ветеринарных, экологических норм и норм здравоохранения,

- средств валютно-финансового регулирования — валютных курсов, учетной банковской ставки, кредитования и гарантирования экспортных операций и др.,

- защита национальных производителей от несправедливой (нечестной) иностранной конкуренции и содействие национальным производителям и экспортерам в повышении их конкурентоспособности на мировом рынке.

Традиционно главным принципом международной торговли является режим наиболее благоприятствуемой нации. Однако усиливающаяся регионализация торговых потоков и умножение замкнутых экономических группировок может свести к минимуму действие режима наибольшего благоприятствования в отношении этих группировок.

В таких условиях и с учетом продолжающейся либерализации, растущей сферы услуг и иностранных инвестиций первостепенное значение приобретает национальный режим, т.е. обеспечение равной конкурентной среды на рынке страны-импортера для иностранных поставщиков.

Механизм многостороннего регулирования мировой торговли со стороны ВТО состоит из комплекса мер, зафиксированных в целом ряде многосторонних соглашений: Соглашение о таможенной стоимости товаров, Антидемпинговый кодекс, Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, Конвенция Киото об упрощении и гармонизации таможенных процедур, Кодекс по техническим барьерам в торговле, Кодекс по импортному лицензированию и др. Эти соглашения уже создали достаточно жесткую систему мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, заменившую более 2000 двусторонних прежних соглашений стран в этой области.

Организационно-правовой механизм ВТО состоит из трех частей: ГАТТ в редакции 1994 г., на который приходится $\frac{4}{5}$ всех документов ВТО; Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Центральное место ВТО в системе регулирования международной торговли стало возможным во многом благодаря эффективному воздействию на всю торговую систему, в том числе за счет усиления функций контроля за выполнением членами ВТО взятых обязательств. ВТО сохранила сложившийся в ГАТТ механизм принятия решений: формально путем голосования, но, по существу, через консенсус, дающий право «главным торговым нациям» сохранять контроль над принятием решений, несмотря на то что $\frac{2}{3}$ голосов в этой международной организации принадлежит развивающимся странам.

В правовой конструкции ВТО положение этих стран, пользовавшихся в «старом» ГАТТ определенными льготами, ухудшилось, так как эти льготы либо исчезли, либо серьезно ослабли. Вот почему направления и приоритеты в деятельности ВТО на ближайшие **годы** вызывают серьезные разногласия ее участников. Развивающиеся страны считают, что решения последнего, Уругвайского раунда еще не выполнены. В частности, США, ЕС, Япония продолжают поддерживать высокие барьеры в импорте текстиля и чрезвычайно высокую протекционистскую защиту своего сельского хозяйства. Страны Запада в свою очередь настаивают на дальнейшем расширении сферы деятельности ВТО.

26.4. Россия в международной торговле

Современное положение России в международной торговле явно диссонирует сложившимся направлениям и тенденциям в международном разделении труда подавляющего большинства стран. Обладая уникальными природными ресурсами, крупным производственным, научным и кадровым потенциалом, Россия до сих пор довольствуется положением страны **топливно-сырьевой** специализации. До 90% ее экспорта составляют энергоносители, сырье и полуфабрикаты, а доля в мировой торговле не превышает 1,5%.

Высокие показатели российской экспортной квоты — 45% в 2000 г. в расчете по официальному обменному курсу Банка России по сравнению с **7—8%** в советское время — прямой результат утраты почти половины потенциала экономики страны в 90-е годы, роста цен и обесценения рубля после августа 1998 г. В то же время эта квота не является показателем диверсифицированной экономики, а скорее всего, свидетельствует об излишней зависимости от спроса внешнего рынка, конъюнктура которого на эти товары в долгосрочном плане может резко меняться. Наибольшая экспортная зависимость имеется у добывающей промышленности и отраслей первичного передела: в производстве энергоресурсов — 46% по нефти, 33% по газу, а в металлургии, деревопереработке, базовой химии и производстве минеральных удобрений экспортная квота достигает **70—80%**.

В последние годы именно сырьевой экспорт благодаря высоким ценам на мировом рынке, особенно на нефть, стал локомотивом развития всего народного хозяйства и его дальнейшей топливно-сырьевой направленности. В **1996—2000** гг. экспорт увеличился более чем на 22%, обеспечив 6,5% прироста **ВВП** и решающий вклад в преодоление последствий кризиса **1998** г.

В кризисных условиях переходного периода России поступления от экспорта, в первую очередь сырьевого, сыграли роль одного из немногих действенных инструментов стабилизации внутреннего финансового рынка, пополнения бюджета, поддержания курса рубля и накопления достаточно больших валютных резервов, столь необходимых для погашения высокого внешнего долга.

Данные о внешней торговле Российской Федерации приведены в табл. 26.5.

Таблица 26.5

Динамика внешней торговли Российской Федерации

Показатель	1996—2000 г.		2005 г. млрд дол.
	млрд дол.	%	
Оборот — всего,	625	100	370
в том числе:			
дальнее зарубежье	494	79	315
страны СНГ	131	21	55
Экспорт — всего,	418	100	245
в том числе:			
дальнее зарубежье	347	83	212
страны СНГ	71	17	34
Импорт — всего,	207	100	125
в том числе:			
дальнее зарубежье	147	71	103
страны СНГ	60	29	22

Источник: Таможенная статистика Российской Федерации.

Для внешнеторгового оборота России последних лет характерно постоянное, почти двукратное превышение экспорта над импортом: актив торгового баланса в 2005 г. достиг 120 млрд дол. В то же время в товарной структуре этого оборота за последнее десятилетие каких-либо серьезных позитивных изменений не произошло. Главное место в экспорте с тенденцией к дальнейшему увеличению по-прежнему занимает продукция добывающих отраслей, в первую очередь нефти и природного газа, — 55% в 2002 г. против 45% в 1990 г., металлы (соответственно около 19 и 16%), продукция химической и лесоперерабатывающей промышленности (около 12 и 9%), машины, оборудование и средства транспорта (9,5 и 18%), продовольствие и **сельхозсырье** (2,6 и 2,1%). В 2005 г. внешнеторговый оборот России по сравнению с предыдущим годом увеличился на $\frac{1}{3}$, в том числе экспорт на 34% и импорт на 28,5%.

Российские поставки наукоемкой продукции на мировой рынок составляют порядка **8—8,5 млрд дол.**, или **7—8%** общего российского экспорта товаров и услуг. В 2005 г. экспорт машин, оборудования и транспортных средств составил лишь около 5% всего экспорта. Главная часть этих поставок (**6—7 млрд дол.**) приходится на так называемую режимную продукцию — вооружение, товары и услуги атомной и ракетно-космической промышленности.

В импорте за эти же годы основной статьей продолжают оставаться машины, оборудование и средства транспорта (соответственно 36 и 44%), продовольствие и сельхозсырье (22,5 и 22,7%), продукция химической

промышленности (17 и 9%), текстиль и обувь (5 и 9%), а также некоторые металлы (6 и 5%).

Сохраняющаяся в последние годы относительно высокая прибыльность сырьевого экспорта и сложившаяся с учетом этого экономическая политика и интересы ведущих **промышленно-финансовых** групп дают мало надежд на масштабный перелив доходов в сектора обрабатывающей промышленности Российской Федерации. Более того, крупные активы все еще продолжают уводиться за границу.

Как известно, **топливно-сырьевая** специализация в плане стратегическом бесперспективна, поскольку фактически означает проедание национального богатства, серьезно подрывает производственный и научно-технический потенциал развития нации и в конечном итоге ее международную конкурентоспособность. Изменение же экспортной ориентации возможно лишь при активном государственном вмешательстве, что представляется крайне непростым делом.

Улучшение международной специализации России было бы возможно по следующим основным направлениям. Во-первых, это серьезная диверсификация существующего экспорта за счет повышения степени обработки выпускаемой продукции, расширения номенклатуры основных товарных групп экспорта, более активного вовлечения во внешнеэкономическую деятельность новых регионов страны. Это, пожалуй, наименее затратный путь.

Другим путем является всемерное расширение отечественного высокотехнологичного экспорта, в том числе продукции электротехники, электроники, научного приборостроения, спецтехники и вооружения, товаров и услуг атомной и авиаракетной отраслей. Потенциальные возможности выхода на внешний рынок для этих отраслей предоставляет бурно развивающаяся в мире технологическая и производственная кооперация. Трудностями на этом пути сегодня выступают сравнительно низкое качество отечественной продукции, отсутствие выхода на потребительский рынок многих видов специальной техники и услуг, нарушение ранее сложившихся связей между наукой и производством, его в основном устаревшая технологическая база.

Серьезные возможности для финансового обеспечения этих направлений имеются у России в виде уже накопленного рекордно высокого золотовалютного резерва (порядка 150 млрд дол. в середине 2005 г.) и достаточно крупных средств, накопленных в «стабилизационном фонде», главным образом благодаря крайне благоприятной конъюнктуре на мировом нефтяном рынке. Показательным прецедентом в этом отношении стало слияние в середине 2000 г. «Северстали» с европейским концерном **«Арселор»**. Оно позволяет говорить о реальной возможности участия России в европейской интеграции по новому сценарию, т.е. на базе использования сторонами преимуществ международного разделения труда и специа-

лизации, не дожидаясь межгосударственных договоренностей о зоне свободной торговли или общего экономического пространства.

Кроме того, реальный путь успешного выхода наших предприятий на остро конкурентные мировые рынки в сфере наиболее динамичного сектора мировой экономики и международной торговли — обрабатывающей промышленности лежит через широкую кооперацию с передовыми компаниями **промышленно** развитых стран.

Главной **торгово-политической** проблемой для России сегодня является нахождение приемлемых условий присоединения к ВТО, которое открывает пути к равноправному участию нашей страны в международной торговле. В ходе переговоров со стороны наиболее влиятельных **членов** этой организации, так называемых **квадро**, т.е. США, ЕС, Японии и Канады, к России предъявляются требования, которые не обязательны для вступающих стран. В их числе полная отмена импортных **пошлин** на широкую гамму товаров, отказ от регулирования внутренних цен (тарифов) на энергоносители и их повышение до уровня мировых, масштабная либерализация сектора услуг, ограничение государственной поддержки сельского хозяйства и субсидий для экспортеров аграрной продукции. Эти требования говорят о стремлении принять Россию на условиях, отличных от «стандартных», т.е. на условиях, которые ВТО обычно применяет к странам, имеющим слабые конкурентные позиции.

Следует учитывать, что степень либерализации российского импорта и так уже является довольно высокой. Так, среднеарифметический уровень пошлин в России в 2001 г. составил **11,8%** против 7,8% в 1993 г. Для ЕС этот показатель равен 3,9 и 3,7% соответственно, США — 4,0 и 5,6%. Вместе с тем известно, что более высокий уровень таможенной защиты по сравнению с российским уже имеют Индия, Китай, Вьетнам, Румыния, Болгария, Мексика, Бразилия и ряд других стран, относительно недавно ставших членами ВТО.

Суть дискуссии в нашей стране по вопросу участия в ВТО сводится к тому, что оно не должно быть самоцелью и не может быть достигнуто любой ценой. Главная выгода для страны, если она присоединится к ВТО, состоит в «добровольно-принудительном» формировании действительно рыночной, конкурентной среды, где все участники внешнеэкономической деятельности должны будут соблюдать установленные в мире правила игры. В результате постепенно, в течение заранее оговоренного переходного периода будет создана предсказуемая и надежная организационно-правовая основа для устойчивого и уверенного дальнейшего экономического роста России.

Основные термины и определения

Индекс условий торговли — отношение средних цен экспорта к средним ценам импорта, т.е. покупательная способность 100 единиц экспорта, выраженных в единицах импорта.

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

Аутсорсинг — вынесение непрофильных операций предприятия или страны за пределы национальной экономики.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте сущность понятий «международное разделение труда» и «международная специализация и кооперация», покажите их роль в развитии мировой торговли и глобального производства.
2. В чем проявляются «сравнительные преимущества» участия страны в мировой торговле?
3. Назовите основные показатели, характеризующие степень участия страны в международной торговле.
4. Как проявляется взаимосвязь торговли товарами и услугами?
5. Какие товары и услуги определяют развитие современной международной торговли?
6. Каковы главные направления и особенности современной торговой политики (двусторонней и многосторонней)?
7. В чем особенности применения режима наибольшего **благоприятствия** и национального режима?
8. В чем заключается специфика участия России в международной торговле, особенности ее товарной структуры экспорта и импорта?
9. В чем отличие ВТО от других международных экономических организаций?
10. На каких условиях возможно присоединение России к ВТО?

Литература

1. Бюллетени иностранной коммерческой информации (БИКИ) за соответствующие годы. М.: ВНИКИ.
2. Внешнеэкономический бюллетень: Вестник. Ежемесячный деловой журнал за соответствующие годы. М.: ВАВТ.
3. **Дюмулен ИМ.** Всемирная торговая организация от «А» до «Я»: Терминологический справочник. М.: ВАВТ, 2006.
4. **Дюмулен ИМ.** Международная торговля услугами. М.: ВАВТ, 2001.
5. **Орешкин В.А.** Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М.: ИМЭМО, 2002.
6. **Пискулов Ю.В., Чурин Н.Ф.** Научно-техническая **политика** ведущих стран мира и ее влияние на международную торговлю. М.: ВАВТ, 2004.
7. Monthly bulletin of statistics. U.N. 2006.
8. WTO: World Trade Developments in 2005 and Prospects for 2006.
9. World Investment Report 2005. U.N. 2005.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Глава 27

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

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

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

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

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

Международный обмен товарами экономически целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортных товаров меньше общественного труда, чем должна затратить на производство товаров взамен импортируемых (на средства, вырученные от экспорта). Следовательно, товарообмен может быть выгоден всем странам при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта, поэтому необходимо

увеличивать масштабы внешнеторгового обмена. При этом экспорт первичен, так как страна должна, получив за экспортный товар валюту, обеспечить себе возможность импорта товаров.

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

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

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

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

Товары *личного использования* делятся на три группы:

- 1) изделия длительного пользования, приобретаемые сравнительно редко;
- 2) изделия краткосрочного пользования, которые потребляются либо сразу, либо значительное число раз, после чего приобретаются снова и часто;
- 3) услуги — действия, результатом которых является либо какое-нибудь изделие, либо тот или иной полезный эффект.

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

27.7. *Встречная торговля товарами*

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

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

По экономической сущности встречная торговля включает две стадии обмена: на первой стадии — экспортная операция, на второй — встречная импортная. Затем может быть стадия реализации товаров на внутреннем рынке или дополнительная экспортная операция. Многооперационность встречной торговли ведет к снижению эффективности экспорта вследствие необходимости дополнительного финансирования процесса обращения товаров — через посредников. Кроме того, из-за удлинения цикла экспортной операции во времени увеличиваются сроки оборота денежных средств, что ведет к росту расходов на обращение. Тем не менее встречная торговля в последние годы интенсивно развивается. Она занимает 40% мирового товарооборота и в ней участвуют более 100 стран.

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

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

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

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

Встречные закупки. В большинстве случаев экспортеры принимают на себя встречные обязательства по закупкам под давлением импортеров, но встречный товар покупают не на полную сумму экспорта. Величина встречных закупок зависит от остроты конкуренции между экспортерами и колеблется от 5 до 100% сумм экспортных контрактов. Стремясь компенсировать потери, экспортеры повышают цены на экспортируемые товары. По данным ООН, они не превышают следующих размеров: 3% — при объеме встречных обязательств до 10% суммы основного экспортного контракта; 6% — при обязательствах до 20%; 10% — до 30%; 20% — до 50%.

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

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

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

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

Компенсационные операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

- 1) в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной — список товаров на список товаров;
- 2) бартерная операция строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

Техника осуществления компенсационной сделки такова:

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

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

27.2. Торговля готовой продукцией

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

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

Особенности торговли машинами и оборудованием заключаются в следующем:

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

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

Экспортно-импортные операции с сырьевыми товарами имеют следующие особенности:

- контракты на поставку сырья носят долгосрочный характер, так как импортер стремится обеспечить себе непрерывный процесс производства на импортируемом сырье;

— длительность сделок приводит к необходимости ежегодно индексировать цены;

— для обеспечения непрерывности производственных процессов должен строго соблюдаться график равномерной поставки сырья.

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

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

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

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

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

— изделие должно быть разобрано в такой степени, чтобы его сборка не потребовала слишком высокой квалификации иностранных рабочих при сохранении, однако, высокого качества собранного изделия;

— точность изготовления отдельных частей и агрегатов должна полностью исключать необходимость в подгоночных работах при сборке;

— разделение изделия на узлы должно дать максимальную экономию на транспортных расходах;

— график поставок узлов и деталей должен обеспечивать непрерывность и ритмичность сборки изделия на территории импортера;

— склады запасов узлов и деталей за границей должны быть оптимальными по объему, так как значительные запасы замедляют оборот капитала, а малые повышают опасность срыва сборочного производства.

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

27.3. *Аукционная торговля товарами*

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену. На аукционах производится продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства: качество, внешний вид, вкус и т.д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем. Предварительный осмотр — обязательное условие аукционной торговли, так как ни устроители аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий к качеству товара (кроме скрытых дефектов).

Основными предметами торга на международных аукционах являются **пушно-меховые** товары (сырье и переработанные), немытая шерсть, щетина, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади). Для первых из пяти перечисленных групп товаров аукцион является важнейшей формой реализации на международном рынке.

Для каждого аукционного товара исторически сложились свои центры аукционной торговли. По пушнине и меховому сырью во всем мире ежегодно проводится более **150** международных аукционов. Главные центры аукционной торговли норкой — Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург. Для последних лет характерно значительное увеличение объемов продаж норки на аукционах в Скандинавских странах при одновременном уменьшении значения аукционов в Нью-Йорке и Лондоне. Пушные аукционы организуются также в ФРГ, Италии, Франции, Гонконге, Южной Корее, КНР, Японии, но их роль незначительна.

Для аукционной торговли чаем характерно перемещение в места производства этого товара. Индия через аукционы в Калькутте и Кочине продает около 70% всего экспортируемого чая и через аукционы в Лондоне — 30%. Шри-Ланка около 70% вывозимого чая продает через аукционы Коломбо и 30% — через Лондонский аукцион. Индонезия реализует чай через аукционы в Лондоне, Гамбурге и Антверпене. Африканские страны подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби (Кения) и в Малави. Например, через аукционы в Найроби продается **85—90%** кенийского чая. На этих аукционах продается также чай из Танзании, Уганды, а иногда из Конго, Родезии, Мозамбика и с Маврикия.

Аукционы торговли табаком регулярно проводятся в Нью-Йорке, Амстердаме, Бремене, Лусаке (Замбия), Лимбе (Малави); цветами —

в Амстердаме; овощами и фруктами — в Антверпене и Амстердаме; рыбой — в США и портах западноевропейских стран (кроме Исландии и Норвегии); лошадьми — в Довиле (Франция), Лондоне, Москве.

Техника проведения аукционов по различным товарам имеет свои специфические особенности, определяемые в первую очередь характером товара. Однако сам порядок проведения аукционов повсеместно примерно одинаков. В нем различают четыре стадии: подготовку аукциона, осмотр товара, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки.

Подготовка, например, пушного аукциона начинается за **2—3** месяца. Владелец, желающий реализовать свой товар на аукционе, доставляет его на склад аукционной компании. Специалисты аукционной компании производят необходимую сортировку и подборку товара по возможно однородным качественным признакам. Рассортированный товар разбивается на партии, которые называются лотами. В лот подбирается товар, однородный по качеству: чем ценнее шкурки, тем их меньше в лоте. Например, лот белки, как правило, состоит из 3 тыс. шкурок, норки — **150—350** шкурок, каракуля — **300—700** шкурок, соболя — **5—50** шкурок. Каждому лоту присваивается номер, под которым он заносится в **каталог** данного аукциона с указанием сорта и количества единиц в данном лоте.

Одновременно с подготовкой аукционных лотов и образцов подготавливается специальный каталог. Он содержит перечень всех лотов, предлагаемых к продаже, с указанием номера каждого из них, сорта и количества единиц товара в каждом лоте. В каталог помещаются условия аукционной продажи, где указан порядок осмотра товаров, порядок продажи, фиксация цен, порядок заключения контрактов, право продажи товара третьим лицам, порядок снятия товара с торгов, порядок оплаты аукционных товаров с указанием банков, через которые должно производиться открытие аккредитивов и оплата. В условиях указывается, какой процент взимается со стоимости купленных товаров в пользу администрации аукциона, и устанавливается порядок разрешения возможных споров между сторонами. В каталоге также сообщаются дата открытия аукциона, время, установленное для осмотра товаров и проведения торгов, а также последний день платежа за приобретенные товары.

В подготовку аукциона входит оповещение возможных покупателей о месте и времени его проведения. Осмотр товаров покупателями, предлагающими принять участие в аукционном **торге**, — это вторая стадия в проведении аукциона. Осмотр товаров обычно начинается за неделю или 10 дней до открытия торгов.

Техника проведения торгов на аукционе сводится к следующему. Аукционатор объявляет номер очередной партии лота, предлагаемого к продаже, и одновременно с этим на специальном табло загорается названный номер. Аукционатор называет исходную продажную цену, которая обычно является примерной рыночной ценой, существовавшей в **доаукционный** период. Если никто из покупателей не подаст ему знак

поднятием руки или карандаша, кивком головы или выкриком «да» о своем согласии купить товар, аукционатор снижает цену до тех пор, пока один из покупателей не выразит свое желание купить его. Если один или несколько покупателей подадут знак о своем желании купить данный лот, аукционатор повышает цену. Начинается торг. Покупатели подают знак — аукционатор набавляет цену. Надбавка к цене стандартна и составляет, например, при цене до 10 дол. — 10 центов, при цене свыше 10 дол. — 25 центов.

Если после троекратного вопроса **аукционатора** «кто больше?» не следует нового предложения о повышении цены со стороны покупателей, аукционатор ударяет молотком в знак того, что торг по данной партии закончен и она считается купленной тем покупателем, который предложил наивысшую цену. Покупателю, купившему первый лот в **стринге** и желающему приобрести по той же цене другие лоты из данной партии (**стринга**), дается предпочтение перед другими покупателями.

В случае возникновения разногласий за администрацией аукциона сохраняется право перепродажи любого лота. Все претензии должны быть заявлены администрации до начала продажи следующего лота.

Администрация аукциона вправе снять с аукциона любой лот, пока он не продан, без объяснения причин. После продажи всех лотов непроданные лоты могут снова быть выставлены для продажи. Темп аукционных торгов очень высок, и для продажи одной партии (лота) в среднем требуется менее 30 секунд. Таким образом за час иногда продают более 300 лотов. На пушных аукционах в Санкт-Петербурге, например, в течение 9 часов продается до 1 млн шкурок норки. Порядок проведения аукционов по другим товарам, в принципе, не отличается от порядка проведения пушных аукционов.

В некоторых странах на аукционах используются понижительные способы назначения цены. Они носят название «**голландские**». Такая система проведения аукционного торга широко применяется, в частности, при продаже овощей и фруктов, рыбы. В Голландии эта механизированная система используется на 150 аукционах. Кроме того, она широко применяется в Дании, ФРГ и Бельгии и в меньшей степени — во Франции, Италии и Канаде.

Заключительная стадия аукциона состоит в оформлении сделки и передаче товара покупателю. Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар; эти контракты подписываются покупателем и являются для него обязательными. Оригинал контракта возвращается аукциону, а копия остается у покупателя.

Фирма-покупатель переводит в банк стоимость сделки на два счета: 30% — на счет аукциона, а на 70% стоимости сделки открывается безотзывный подтвержденный аккредитив в пользу аукциона. После предоставления аукционом документарного аккредитива банк переводит

деньги на счет аукциона, который рассчитывается с поставщиком товара. В случае неуплаты за товар в течение 21 дня сделка считается расторгнутой, а понесенные аукционом убытки покрываются за счет **30%-ного** аванса покупателя.

27.4. *Международные торги*

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

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

В связи с наличием государственной собственности в **промышленно** развитых странах торги часто применяются для осуществления закупок и выполнения подрядных работ государственными хозяйственными предприятиями — электростанциями, угольными шахтами, железными дорогами и т.д. Наибольшее количество торгов проводится в ЮАР, Австралии и Новой Зеландии, а также в США, Канаде, Франции, ФРГ, Италии и **Исландии**.

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

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

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

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

ракта для государственных организаций запрещается законами данной страны.

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

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

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

В *тендерных условиях* указываются:

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

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

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

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

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

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

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

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

В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и качество производимых оферентами изделий, наиболее приемлемые для заказчика сроки исполнения контракта, порядок выполнения работ, возможное привлечение в случае необходимости квалифицированных субпоставщиков или **субподрядчиков**.

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

Основные термины и определения

Встречная торговля — международный безвалютный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами. Возможен обмен товара на товар (*бартер*) или перечня товаров на перечень товаров (*компенсационные сделки*).

Международный товарный аукцион — организация, периодически проводящая публичные торги товаров, предварительно осмотренных покупателями и обладающих индивидуальными свойствами.

Международные торги (тендер) — способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, при котором на конкурсной основе выбирается тот поставщик или исполнитель заказа подряда, который предложит наиболее выгодные условия выполнения соответствующего контракта.

Оферент — юридическое (физическое) лицо, подавшее заявку (оферту) на участие в международных торгах.

Резспортные сделки — продажа и вывоз из страны ранее ввезенного в нее товара без его переработки.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит для страны экономическая целесообразность во внешнеэкономическом обмене товарами?
2. Какова основная отличительная особенность сделок во встречной торговле?
3. Каковы особенности торговли готовой продукцией, сырьем, продовольствием и промышленными потребительскими товарами?
4. Укажите основные виды аукционов и опишите технику проведения торгов на них.
5. Расскажите об этапах организации и проведения международных торгов.

Литература

1. **Герчикова И.Н.** Маркетинг и международное коммерческое дело. М.: Внешторгиздат, 1999.
2. Как продать товар на внешнем рынке: Справочник. М.: Мысль, 1990.
3. **Попов С.Г.** Основы внешнеэкономической деятельности. М.: **Ось-89, 2006.**
4. Сборник типовых договоров, применяемых в различных сферах хозяйственной и иной деятельности. М.: Мир деловой книги, 1995.
5. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Международные отношения, 1989.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

Глава 28

В зависимости от опытности ведения внешнеэкономической деятельности производителем экспортной продукции, характера взаимоотношений между ним и посреднической организацией, а также от выполняемых посредником функций выделяют несколько видов **торгово-посреднических** операций: брокерские, представительские, комиссионные, агентские и операции по перепродаже товаров. Причем некоторые посредники предоставляют услуги только по способствованию заключению сделок, т.е. собственно реализацией товаров не занимаются. К таким посредникам относятся брокеры, поверенные посредники и комиссионеры, которых часто называют *торговыми посредниками*, в отличие от сбытовых посредников, к которым относят сбытовых агентов, консигнаторов, дистрибьюторов и джобберов.

28.1. Посредники во внешнеэкономической деятельности

В зависимости от опыта работы во внешнеэкономической деятельности, а также в ведении коммерческих переговоров российские предприниматели могут проводить их самостоятельно либо через торговых посредников. К *простым посредникам* обращаются, когда отсутствует информация о каком-либо рынке и возможных на нем сделках. В роли простых посредников (брокеров) могут выступать физические или юридические лица, которые содействуют заключению контрактов, но переговоры не проводят, своим именем и капиталом участия в сделках не принимают.

Брокер подыскивает заинтересованного покупателя и сводит его с продавцом. После подписания контракта, переговоры по которому проходят без участия посредника, последний получает вознаграждение, сумма которого заранее оговорена в договоре-поручении. При этом брокер не имеет права в одной сделке представлять интересы обеих сторон (рис. 28.1).



Рис. 28.1. Схема действий простого посредника

Поверенные посредники. В европейских странах наиболее распространено привлечение к посредничеству фирм и лиц для оформления сделок от имени и за счет доверителей. В договорах коммерческого представительства посредник берет на себя обязательство от имени и за счет продавца (или покупателя) заключить с третьим лицом одну или несколько сделок за определенное вознаграждение. К таким посредникам обращаются, когда у продавца (покупателя) нет достаточного опыта ведения коммерческих переговоров. Все существенные условия контракта перед переговорами посредник согласует с доверителем и менять их не имеет права. После подписания контракта посредник получает вознаграждение и в дальнейшем в сделке не участвует (рис. 28.2).



Рис. 28.2. Схема действий поверенного посредника

Комиссионеры. Договоры комиссии нашли чрезвычайно широкое применение в международной торговле. Комиссионеры подыскивают партнеров, подписывают с ними контракты от своего имени, но за счет продавца или покупателя (комитентов), которые несут коммерческие риски. К таким посредникам обращаются с целью осуществления ими сделки в полном объеме за счет комитента, включая поиск контрагента, проведение деловых переговоров и подписание контракта от своего имени (рис. 28.3).

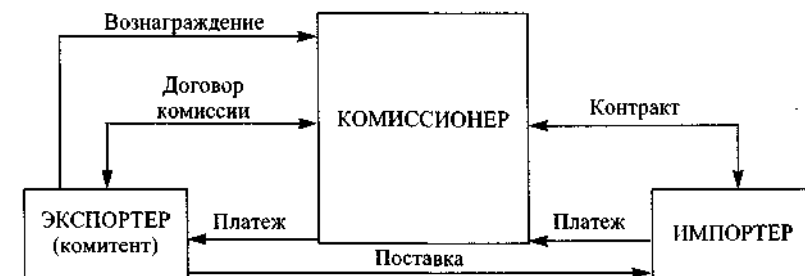


Рис. 28.3. Схема действий комиссионера

Договоры комиссии содержат полномочия комиссионеров по коммерческим и техническим условиям, а также обязанность согласовывать с комитентами главные условия контрактов (количество товара, сроки поставок, цены, условия кредитов).

Договоры комиссии могут включать дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам каких-либо других услуг (изучение рынка, рекламу, техническое обслуживание и т.п.). Комиссионеры авансируют средства на эти услуги, все их расходы возмещаются комитентами. Комиссионеры, как правило, не отвечают за выполнение комитентами обязательств по платежам, за исключением тех случаев, когда такая ответственность предусмотрена в комиссионных соглашениях.

Договоры комиссии предусматривают способы, размеры и порядок оплаты комиссионерам вознаграждения, которое покрывает понесенные расходы и обеспечивает им получение прибыли. Договор комиссии может содержать оговорку *del credere*. В этом случае комиссионер берет на себя ответственность за исполнение обязательств третьими лицами, с которыми он заключил сделку за счет комитента. Таким образом комиссионер гарантирует, что третье лицо выполнит свои договорные обязательства, в противном случае комиссионер возместит комитенту возникший ущерб.

Сбытовые посредники. Привлечение посредников способствует повышению экономичности внешнеторговых операций, несмотря на выплату вознаграждения посредникам. Посредники увеличивают эффективность и оперативность проведения операций за счет торговли на относительно узком, хорошо изученном ими сегменте рынка; снижения издержек обращения; сокращения сроков поставок; предпродажного сервиса и технического послепродажного обслуживания; часто авансирования экспортеров путем вложения собственного капитала в создание и функционирование сбытовой сети; предоставления экспортеру необходимой информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров на данном сегменте рынка.

Привлечение торговых посредников не имеет смысла, если они не обеспечивают получения дополнительной прибыли по сравнению с той, которую экспортеры извлекают при самостоятельном сбыте товара. К таким посредникам обычно обращаются при благоприятно складывающейся конъюнктуре рынка с целью «удлинения прилавка».

Между экспортером и *сбытовым агентом* (рис. 28.4) заключается специальное агентское соглашение, которое дает широкие полномочия последнему, но при этом вводит определенные ограничения, так как агенты действуют за счет экспортеров. Предельные полномочия в основном касаются контрактных цен, условий кредитов и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности. В обязанности агента могут быть включены также исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов товара, организация предпродажного сервиса и технического обслуживания.

Агенты должны страховать находящиеся на складах товары. Между экспортерами и агентами отношения трудового найма не устанавливаются, иначе посредники стали бы служащими экспортирующей фирмы. Поэтому вознаграждение, выплачиваемое агенту, строго говоря, не является его зарплатой, оно лишь возмещает ему понесенные расходы и обеспечивает получение запланированной прибыли.



Рис. 28.4. Схема действий сбытового агента

На условиях консигнации реализуют в основном товары массового спроса, а также машины и оборудование. По таким договорам продается основная масса продукции (например, часы, тракторы, автомобили, станки, электродвигатели и др.). По этим условиям *экспортер (консигнант)* поставляет *посреднику (консигнатору)* товары на его склад для реализации на рынке в течение определенного срока (обычно до одного года). Консигнатор расплачивается с консигнантом по мере реализации товара по согласованному графику (обычно — один раз в месяц или в квартал) (рис. 28.5). По существу, экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара. Вознаграждение, как показывает практика, составляет около 8% суммы реализованного товара.

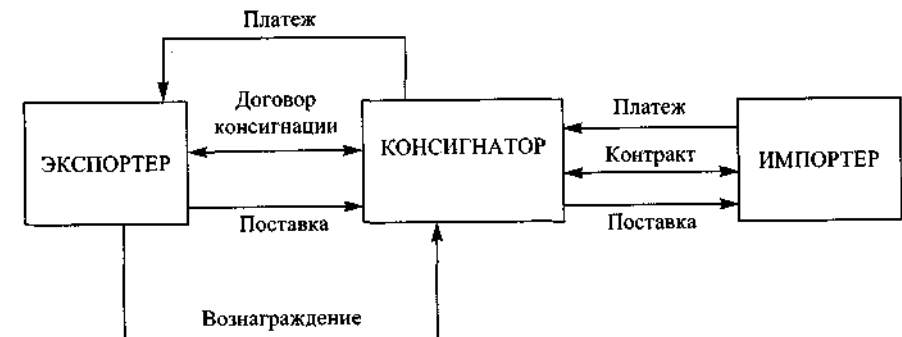


Рис. 28.5. Схема действий консигнатора

В реальной жизни случается, что платежи за товар иногда задерживаются или не поступают. В этом случае необходимо выяснить причину. Возможно, это происходит из-за того, что товар не продается (по этой причине консигнатор может даже разориться). Но бывают и нечестные посредники. Для защиты от этого следует брать банковскую гарантию на полную стоимость товара или же на поставляемую часть, но следует контролировать поступление платежей и в случае необходимости изымать товар у консигнатора и покрывать остаток задолженности по платежам за счет гарантии банка.

С целью повышения надежности сбыта товаров наряду с простой консигнацией применяют более сложные ее виды.

Частично возвратная консигнация предусматривает куплю консигнатором по истечении установленного срока части нереализованного товара, о которой заранее договариваются (обычно до 20% объема поставляемого товара). Но в этом случае вознаграждение консигнатору составляет уже не 8%, а несколько больше — примерно 11% суммы реализованного товара.

Полностью безвозвратная консигнация лишает консигнатора права возвращать непроданный товар, который по истечении установленного срока он обязан купить. Но при этом вознаграждение увеличивается до 15% и даже более от реализованного товара. Если объем непроданного товара значителен, то стороны анализируют причины низкой конкурентоспособности товара и незамедлительно принимают меры по ее повышению.

В случае невозможности улучшения условий сбыта и нежелания порвать отношения с посредником консигнант часто соглашается на возврат товара даже при условии безвозвратной консигнации. При этом он несет убытки до 25% стоимости товара (приблизительно 10% — транспортировка в оба конца и 15% — таможенная пошлина). Считается, что возврат целесообразен, если скидка в цене товара, необходимая для его реализации, превышает по крайней мере двойную сумму расходов на его возврат и таможенное обложение.

При достаточно успешном сбыте товара консигнант может повысить экспортные цены, но это аннулирует обязательства консигнатора по безвозвратности товара. Право активного воздействия на цены должно быть обязательно оговорено в консигнационном соглашении. Консигнатор исследует рынок, осуществляет рекламу и предпродажный сервис, создает сеть технического обслуживания, обеспечивает товар складами. Поэтому всегда необходимо поддерживать с консигнатором хорошие деловые отношения.

Практика свидетельствует, что основной объем международной торговли осуществляется независимыми фирмами, занимающимися перепродажей товаров.

Дистрибьюторы — фирмы, осуществляющие сбыт на основе оптовых закупок у крупных промышленных фирм — производителей готовой продукции (рис. 28.6). Как правило, это относительно крупные фирмы,

располагающие собственными складами и устанавливающие длительные контрактные отношения с промышленниками. Дистрибьюторы отличаются тем, что сами, от своего имени и за свой счет заключают контракты купли-продажи с экспортерами и импортерами. При этом с экспортерами устанавливаются отношения длительного сотрудничества на основе соглашений, содержащих комплекс взаимных прав и обязанностей, выходящих за рамки обычных договоров купли-продажи.

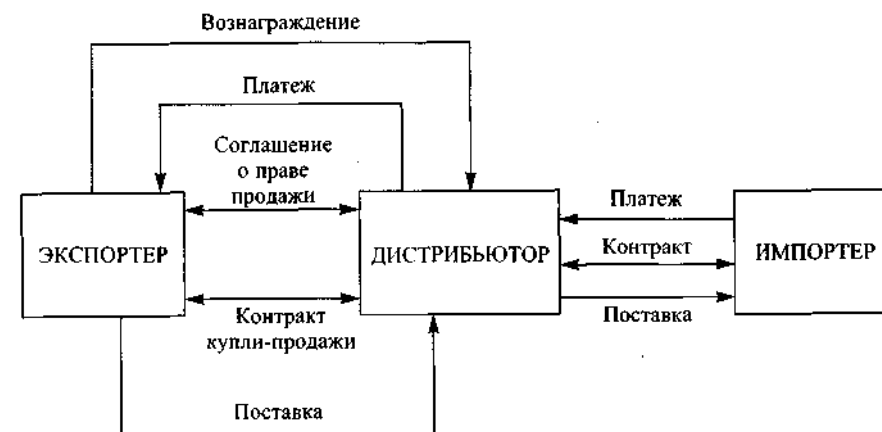


Рис. 28.6. Схема действий дистрибьютора

Соглашения с дистрибьюторами определяют перечень сбываемых товаров, территорию их реализации, обязательства по годовым объемам сбыта товара, необходимые маркетинговые исследования, содержание складов, предпродажный сервис, создание стабильной сбытовой сети. Последняя обычно создается другими независимыми фирмами, с которыми дистрибьюторы заключают соответствующие договоры.

Экспортеры постоянно контролируют состояние складских запасов во всех звеньях сбытовой сети, цены реализации товаров, следят за финансовым состоянием дистрибьютора. Дистрибьюторы обладают большей коммерческой самостоятельностью, чем агенты, поскольку они выступают на рынке от своего имени, несут все риски, связанные с порчей и утратой товаров, сами отвечают за риски по кредитам, предоставленным покупателям, могут сами назначать цены реализации товаров.

В соглашениях со сбытовыми посредниками экспортер может предоставить посреднику неисключительное, исключительное (монопольное) или преимущественное право продажи своих товаров.

Неисключительное право продажи. В соглашение экспортера с посредником в этом случае включают такие пункты, как номенклатура товара; территория, на которой действует посредник; срок действия соглашения;

вид договора (поручение, комиссия, консигнация, купля-продажа). Посредникам предоставляется право в течение установленного времени сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров, но продавец оставляет за собой право самостоятельно (или через других посредников) продавать на той же территории такие же товары без какой-либо выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения или компенсации.

Исключительное (монопольное) право продажи лишает экспортера возможности продавать товары через других посредников или самостоятельно. Это право стимулирует посредника, так как величина получаемой им прибыли прямо зависит от его активности. При этом, однако, может произойти излишняя монополизация рынка по экспортируемому товару, причем если посредник будет не заинтересован в сбыте товаров из-за их низкой конкурентоспособности, рынок окажется практически закрытым для экспортера до конца срока соглашения. Чтобы избежать такой опасности, экспортеры включают в соглашение обязательства посредников продавать в установленные сроки оговоренные количества товаров и право экспортера при их невыполнении посредником аннулировать это соглашение или перевести его на другие условия работы, например на условия неисключительного права продажи. Чтобы монопольный посредник не переориентировался на работу с конкурентами экспортера, в соглашение необходимо включить обязательство посредника не представлять на договорной территории других поставщиков аналогичных товаров.

Преимущественное право продажи, или «право первой руки», предусматривает соглашение, в соответствии с которым экспортер обязан в первую очередь предлагать товар посреднику и только после его отказа продать этот товар на договорной территории самостоятельно либо через других посредников без выплаты вознаграждения посреднику «с правом первой руки». Отказ от продажи посредник должен обязательно оформлять письменно. В соглашении должны быть перечислены мотивы, по которым посредники имеют право отказаться от сбыта товаров (неудовлетворительные технические характеристики, качество, сроки поставки, цены и условия платежа и т.п.).

Обычно посредники, даже в случае их отказа от продажи, настаивают на обязательстве экспортеров не продавать на договорной территории товар на более благоприятных коммерческих условиях, чем те, которые были предложены им. При этих условиях снимается опасность блокировки рынка другим посредником. В практике международного бизнеса с одним и тем же посредником по разным товарам могут быть подписаны соглашения с различными правами продажи.

Посредники сами ничего не производят, поэтому все их расходы **могут покрываться** только из вознаграждения, выплачиваемого продавцами или покупателями.

28.2. Международная торговля

инженерно-консультационными услугами — инжиниринг

Международный инжиниринг — деятельность по предоставлению комплекса услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, оказываемых как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями. Инжиниринг можно определить как совокупность интеллектуальных видов деятельности, имеющих своей конечной целью получение наилучших результатов от капиталовложений или иных затрат, связанных с реализацией проектов различного назначения, за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов в их единстве и взаимосвязи, а также методов организации и управления, на основе передовых научно-технических достижений и с учетом конкретных условий и факторов реализации проектов.

В современной международной практике уже определились две категории фирм, выполняющих работы типа «инжиниринг»: специализированные фирмы (предоставление инженерно-технических услуг — основная сфера их деятельности) и промышленные фирмы (сочетают оказание инженерных услуг с производственной деятельностью).

Специализированные инжиниринговые фирмы в зависимости от вида предоставляемых услуг делятся на две группы: инженерно-консультационные и инженерно-строительные.

Инженерно-консультационные фирмы предоставляют технические услуги в форме консультаций. При этом они сами не занимаются ни производством, ни строительством. Сфера их деятельности чрезвычайно широка. Это и гражданское строительство (порты, аэродромы, транспортные магистрали, шахты, городское строительство), и промышленные объекты, использующие специфические технологические процессы.

Инженерно-строительные фирмы предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг, включая проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию. Эти фирмы довольно часто берут на себя функцию генерального подрядчика объекта, привлекая в качестве субпоставщиков машиностроительные и строительные компании.

Промышленные фирмы относятся ко второй категории фирм, выполняющих работы типа инжиниринг. Их обычно подразделяют на компании-проектировщики и компании — производители оборудования для определенных отраслей промышленности.

Компании-проектировщики, стремясь сохранить секреты производства, выполняют технологическое проектирование с целью расширения или создания нового производства на основе имеющихся у них патентов

и ноу-хау, а подрядчики используются для выполнения остальных инженерно-консультационных работ.

Для компаний — производителей оборудования выполнение работ типа инжиниринг является средством увеличения продаж основной продукции. Как правило, речь идет о проектировании крупных промышленных установок, для которых изготовление оборудования осуществляется той же фирмой.

Консультативный инжиниринг является самым распространенным видом инжиниринга. Связано это со следующими обстоятельствами. Во-первых, с большой потенциальной значимостью интеллектуального содействия при сооружении объекта, его способностью существенно повысить эффективность всех производимых работ. Во-вторых, с «гибкостью» консультативного инжиниринга, т.е. возможностью его использования как по проекту в целом, так и в отношении его части, как при выполнении строительных работ и работ по техническому оснащению объекта собственными усилиями заказчика, так и в случае их проведения другими подрядчиками, в том числе и из-за рубежа.

Контракт на консультативный инжиниринг регулирует отношения между двумя сторонами — заказчиком и консультантом. Установлению этих отношений предшествует выбор конкретного консультанта потенциальным заказчиком. Это исключительно важный преддоговорный этап, что обусловлено спецификой инжиниринга как организационной формы международных экономических отношений.

При выборе консультанта решающими факторами должны быть его профессиональный опыт и деловая репутация. В этой связи следует отметить, что существуют два солидных, общепризнанных международных профессиональных союза инженерно-консультационных фирм, членство в которых является гарантией качества последующего выполнения договорных обязательств: Европейский комитет инженерно-консультационных фирм и Международная федерация инженеров-консультантов. Кроме того, информация, полученная заказчиком о потенциальных консультантах, по возможности должна быть тщательно проверена через контакты с их предыдущими заказчиками.

Характер оказываемых консультантом услуг в значительной мере определяется тем, какой метод осуществления своего проекта выбрал заказчик. В международной практике применяются четыре основных метода осуществления проекта: обычный, внутрифирменный, руководство проектом, метод осуществления проекта «под ключ».

Обычный метод осуществления проекта означает, что заказчик решил привлечь для сооружения объекта фирм-подрядчиков и, соответственно, предполагает использование услуг консультанта при подготовке технических условий проекта и программы его исполнения; оценке заявок на подряд от генерального подрядчика и подрядчиков на выполнение работ

и поставки оборудования; осуществлении контроля за исполнением проекта.

Кроме того, в данном случае консультанту подчас предоставляется право выступать в качестве полномочного представителя заказчика на переговорах с подрядчиками, а иногда и прямо заключать с ними договоры от имени заказчика в строгом соответствии, однако, с его инструкциями.

Метод внутрифирменного осуществления проекта применяется тогда, когда заказчик принял решение своими собственными силами осуществить общее проектирование, руководство проектом, а иногда и само строительство. Как следствие, этот метод предполагает минимальное использование услуг консультанта. Роль последнего ограничивается здесь лишь оказанием интеллектуального содействия по отдельным аспектам работ по проекту, в отношении которых персонал заказчика не располагает необходимыми знаниями или опытом.

Метод «руководство проектом» предусматривает, что консультант выступает в качестве представителя-заказчика и в этой роли проводит переговоры и подготавливает соответствующие договоры со всеми организациями, привлеченными к строительству объекта и его техническому оснащению, а также непосредственно руководит строительными работами. Кроме этих функций консультант также оказывает интеллектуальное содействие по вопросам составления программы работ, проектирования, материально-технического снабжения, ввода объекта в эксплуатацию и финансирования проекта.

Метод осуществления проекта «под ключ» предусматривает заключение договора с одной из фирм для разработки проекта и строительства объекта, готового для эксплуатации и с определенной долей ответственности за его последующую эффективную работу. При данном методе основные функции консультанта состоят в оказании заказчику содействия в разработке его конечных требований к объекту и оценке предложений подрядчика.

Отметим общие принципы, которыми рекомендуется руководствоваться при определении обязательств консультанта.

Первый принцип состоит в том, что обязательства консультанта должны базироваться на требованиях заказчика. Исходный и очень ответственный момент здесь состоит в четком и возможно более полном изложении будущему консультанту этих требований.

Второй принцип гласит: обязательства консультанта по оказанию услуг должны быть составлены таким образом, чтобы в последующем можно было достаточно легко соотнести объем выполненной работы, время, затраченное на это консультантом, и предоставленный последним счет о расходах как между собой, так и по отношению к требованиям заказчика. Это в свою очередь предполагает четкость в указании обязательств консультанта, для чего в приложениях к договору часто приводятся графики выполнения работ и их детализация.

Наконец, третий принцип состоит в том, что обязанности консультанта не должны перекрывать права заказчика. Реализация этого принципа обеспечивается тем, что в договоре четко разграничиваются три группы вопросов, возникающих в связи с предоставлением услуг консультантом: вопросы, которые консультант вправе решать самостоятельно; вопросы, решение которых предполагает формальное одобрение заказчика, и вопросы, решаемые по консультации с заказчиком.

Положения контракта относительно невыполнения договорных обязательств и связанных с этим последствий имеют исключительно важное значение для обеих сторон. Ответственность за невыполнение договора несет нарушившая договор сторона, и эта ответственность может повлечь серьезные финансовые или другие последствия. При некоторых обстоятельствах последствия для нарушившей договор стороны могут быть либо ограничены, либо исключены.

Подрядная деятельность в составе консорциумов. Нередко, когда речь идет о строительстве крупных объектов, фирмы, оказывающие услуги типа инжиниринг, образуют временные или долгосрочные консорциумы, в которые входят как национальные, так и иностранные компании. Финансирование таких консорциумов производят, как правило, банки, устанавливая связь с генеральным подрядчиком, **который** во всей полноте несет ответственность за деятельность всего консорциума.

Консорциумы — временные союзы хозяйственно обособленных предприятий, которые в данном контексте создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности производимой продукции. Поставщики оборудования и инжиниринговые компании часто объединяются в консорциумы с целью более успешного получения соответствующих заказов. Такие заказы консорциумы получают или в результате прямых переговоров с заказчиками, или через международные торги. Консорциумы дают возможность сократить сроки поставок за счет разделения крупного заказа между несколькими поставщиками.

Инициатором создания консорциума обычно выступает инжиниринговая фирма, приглашающая в состав консорциума другие фирмы после проведения с ними предварительных двусторонних консультаций. С общего согласия назначается лидер консорциума, который берет на себя всю организационную работу, представляет интересы консорциума перед заказчиком, строго в пределах данных ему полномочий. За эту работу партнеры выплачивают фирме-лидеру вознаграждение пропорционально доле каждого участника в общей сумме обязательств перед заказчиком.

Члены консорциума являются экономически независимыми и самостоятельными, но при подготовке совместного предложения члены консорциума под руководством лидера проводят взаимное согласование цен, условий кредитов и расчетов и других коммерческих условий. При этом по взаимному согласию члены консорциума несут солидарную ответствен-

ность за исполнение контрактных обязательств любым из **партнеров**. Члены консорциума определяют между собой степень ответственности каждого партнера в случае нарушения условий контракта и соответственно распределяют доли финансовой ответственности.

Подрядная деятельность инжиниринговых фирм выражается в том, что они принимают на себя роль генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и при сооружении объектов. Инжиниринговые фирмы хотя и не производят оборудование и не выполняют строительные и монтажные работы, но от своего имени подписывают с заказчиками контракты на сооружение промышленных объектов.

Подрядная деятельность инжиниринговых фирм в составе консорциумов предполагает заключение и исполнение ряда взаимоувязанных договоров:

- на поставку и монтаж промышленного оборудования и на выполнение строительных и инженерных работ;
- комплекс договоров, предусматривающий как выполнение строительных и инженерных работ, так и поставку и монтаж промышленного оборудования. В этом случае инжиниринговая фирма как генеральный контрагент берет на себя ответственность за весь комплекс поставок или работ, хотя выполнение части поставок или работ она может передавать другим участникам — субпоставщикам или субподрядчикам;
- договор «под ключ», предусматривающий, что генеральный контрагент берет на себя полную ответственность за сооружение промышленного объекта.

При сооружении промышленного комплекса за границей в договорах «под ключ» часто предусматривается, что генеральный подрядчик — инжиниринговая фирма предоставляет в распоряжение своих субподрядчиков вспомогательную рабочую силу, необходимую для строительства, рабочую силу, занятую в эксплуатации объекта, а также сырье, услуги и другое снабжение, необходимые для испытаний, связанных с приемкой объекта и его работы в течение гарантийного срока. Готовый к эксплуатации объект генеральный подрядчик в лице инжиниринговой фирмы «передает в руки заказчика», а также предоставляет техническую документацию и инструкции, касающиеся эксплуатации сданного объекта. Иногда в договоре указывается, что подрядчик обязуется предоставлять техническую помощь в первоначальной эксплуатации, обучать персонал или выполнять другие виды промышленного сотрудничества.

Ввиду сложности проблемы расчетов между сторонами в международном договоре за сооружение промышленных объектов исключительно большое внимание уделяется определению самого порядка расчетов. В договоре на строительство или долгосрочном договоре используются различные *методы установления оплаты*. Можно упомянуть три из них:

метод паушальной суммы, метод возмещения стоимости и метод средней цены. Метод паушальной суммы (фиксированная сумма, уплачиваемая в одно определенное время) весьма распространен, поскольку он вносит элемент определенности в ценовой механизм, но в долгосрочных договорах он нередко может создать большие диспропорции, если только в договор не включены сложные механизмы регулирования и пересмотра цен. Метод возмещения стоимости требует, чтобы подрядчик представлял заказчику документы о производственных расходах, к которым добавляется согласованное вознаграждение, являющееся прибылью подрядчика. В этом методе, к сожалению, отсутствует элемент определенности (надежности). Следовательно, заказчик несет весь риск повышения стоимости строительства.

В соответствии с методом средней цены стороны оговаривают тариф на объект строительства, и общая цена, подлежащая к оплате, зависит от количества объектов строительства. В тариф на объект строительства должен входить прирост, отражающий доход подрядчика. Строительный объект может быть рассчитан на базе материалов, например цемента для бетона, или на основе рабочей силы, например затрат труда на конкретную работу. Естественно, этот метод очень избирателен и его нельзя применять для всех без исключения типов строительных или долгосрочных договоров.

Важным пунктом договора является также условие о возникновении форс-мажорных обстоятельств, а также таких обстоятельств, как значительные изменения на рынках, колебания цен на товары, кардинальные изменения национального законодательства, технологии и т.д.

Как свидетельствует опыт, ухудшение конъюнктуры на международных строительных рынках, обусловившее падение объема контрактов крупных фирм-подрядчиков, не сопровождалось снижением экспорта инжиниринговых услуг. Конъюнктура на международном рынке инжиниринга в решающей степени зависит от состояния спроса со стороны стран-импортеров, особенно развивающихся государств, на те или иные виды капитального строительства. В последние годы отмечается ускоренное развитие экспорта инжиниринговых услуг в таких отраслях промышленности, как добывающая, нефтепереработка, химия и нефтехимия, производство электронно-вычислительной техники. Одновременно утрачивает свою ведущую роль инжиниринг в дорожном строительстве, в сооружении других объектов инфраструктуры. Структура международного рынка инжиниринговых услуг все больше соответствует современным потребностям НТП, а роль **промышленно** развитых стран как импортеров возрастает.

Основные термины и определения

Дистрибьютор — посредническая организация, приобретающая товар у производителя по договорной цене (ниже рыночной) и **реализу-**

ющая его на рынке сбыта по цене, складывающейся на рынке вследствие определенного соотношения спроса и предложения.

Консигнатор — посредническая организация, берущая на реализацию товар у производителя на определенный срок за оговоренное вознаграждение.

Консорциумы — временные союзы хозяйственно обособленных предприятий, создаваемые для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности продукции.

Международный инжиниринг — деятельность по предоставлению комплекса услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, оказываемых специализированными инженерно-консультационными фирмами.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы преимущества реализации товаров через посредников?
2. Каковы преимущества реализации товаров через дистрибьюторов по сравнению с реализацией товаров через консигнаторов?
3. Какие права продажи товаров может предложить экспортер консигнаторам и дистрибьюторам?
4. Какие виды услуг предоставляют инжиниринговые фирмы?
5. Какова роль инжиниринговых фирм в консорциумах при выполнении подрядных сделок?

Литература

1. *Герчикова И.Н.* Маркетинг и международное коммерческое дело. М.: Внешторгиздат, 1990.
2. Как продать товар на внешнем рынке: Справочник. **М.:** Мысль, 1995.
3. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. проф. **И.П. Фаминского. М.:** Международные отношения, 1994.
4. *Попов С.Г.* Основы внешнеэкономической деятельности. **М.:** Ось-89, 2006.
5. *Синецкий Б.И.* Внешнеэкономические операции: организация и техника. **М.:** Международные отношения, 1989.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Глава 29

Мировой рынок интеллектуальной собственности представляет собой сферу деловой активности, в которой происходит передача (на коммерческих условиях) прав на использование тех или иных объектов интеллектуальной собственности. Процесс передачи прав в сфере хозяйственных операций относится к сфере услуг, поэтому рассматриваемый рынок входит в состав обширнейшего и весьма разнообразного по видам деятельности мирового рынка услуг и развивается в соответствии с его основными тенденциями.

Неуклонно развивающаяся международная торговля знаниями в различных формах, начиная с середины XX в., существенно изменила структуру всей мировой торговли. В эпоху, когда наука все в большей мере превращается в производительную силу, появилось много новых форм мирохозяйственных отношений, в основе которых лежит передача **научно-технических**, производственных и управленческих знаний и опыта.

По аналогии с традиционными товарными рынками мировой рынок интеллектуальной собственности представляет собой сложную систему экономических отношений между продавцами и покупателями. Однако на этом рынке мы имеем дело не с вещными товарами, а с уступкой прав на использование научно-технических достижений.

Передача прав собственности от автора (собственника) интеллектуального продукта субъекту инновационной деятельности происходит на основе взаимного согласия — взаимного обмена «выгодами». Первичный собственник интеллектуального продукта, уступая право собственности (или часть функций собственности), получает соответствующее эквивалентное вознаграждение. Новый же собственник интеллектуального продукта получает выгоду при его конечной реализации в ходе инновационной деятельности либо при перепродаже этого продукта.

Интеллектуальная собственность включает права, относящиеся:

- к литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;
- изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;

- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- защите против недобросовестной конкуренции;
- все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях (как это определено в ст. 2 «Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности» (Стокгольм, 14 июня 1967 г.) с изменениями от 2 октября 1979 г., а также в ст. 138 ГК РФ).

Формы обмена объектами интеллектуальной деятельности с юридической точки зрения обычно разделяют на две группы.

К *первой группе* могут быть отнесены объекты, правовая охрана которых обеспечивается на основе соответствующих норм внутреннего законодательства и международных соглашений. Это охраняемые объекты промышленной собственности, т.е. изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования, а также научно-технические сведения, защищаемые нормами авторского права (инструкции и другие виды технической **документации**). Существенными особенностями прав промышленной **собственности**, входящих в первую группу, являются следующие:

- права приобретаются в результате получения от соответствующего государственного органа специального охранного документа;
- порядок приобретения, использования, защиты прав промышленной собственности регламентируется специальными законами по охране отдельных объектов;
- данные права являются территориальными, они действуют только в пределах границ государства, **где** они приобретены;
- большая часть этих прав носит временный характер, т.е. действует в течение срока, не превышающего установленного соответствующим законом;
- их обладателям предоставляется монополия на использование объекта — изобретения, полезной модели, промышленного образца, товарного знака, фирменного наименования.

Ко *второй группе* относят научно-технические достижения, не пользующиеся такой правовой охраной, в частности ноу-хау. Следует подчеркнуть, что именно отсутствие правовой охраны в форме охранного документа, т.е. патента, а не какие-либо различия в техническом уровне, является основным критерием отличия ноу-хау от охраняемых объектов промышленной собственности, в частности от изобретения.

Ноу-хау не является объектом исключительного права и для него характерно следующее:

- отсутствие государственной регистрации, а следовательно, документа (патента, свидетельства), закрепляющего за его обладателем исключительное право на объект промышленной собственности;

— отсутствие предоставляемой патентом юридической монополии, обеспечивающей его обладателю исключительную возможность поддерживать экономическую монополию на объекты техники и технологии;

— единственный источник, определяющий содержание **ноу-хау**, — это договор между его продавцом и покупателем;

— отсутствие специального нормативного акта, объединяющего все правила, касающиеся использования ноу-хау, а также сопутствующих производственных и деловых секретов.

В последние десятилетия происходят серьезные изменения в структуре контрактов на продажу объектов интеллектуальной деятельности. Все больше заключается контрактов, содержащих продажу материальных товаров в дополнение к основной части — нематериальной. В результате в практике международного бизнеса проявляется тенденция, заключающаяся в том, что формула

Оборудование + Услуги + Технологические знания

постепенно заменяются обратной формулой

Знания + Услуги + Оборудование,

т.е. оборудование и материалы все чаще сопутствуют поставкам знаний и услуг.

29.1. Лицензионные соглашения на передачу знаний в международной торговле

Главной формой передачи научно-технических производственных и управленческих знаний и опыта являются *лицензионные соглашения*. В настоящее время в мировом хозяйстве уже сформировался рынок лицензий.

В дословном переводе с латинского лицензия (*licentia*) означает право, разрешение. В применении к торговле объектами интеллектуальной собственности под лицензией понимается разрешение, в соответствии с которым одно лицо — владелец исключительного права на изобретение, товарный знак, промышленный образец и другие объекты интеллектуальной собственности — *лицензиар* (продавец **лицензии**) предоставляет другому заинтересованному лицу — *лицензиату* (покупателю лицензии) право пользоваться этими объектами за обусловленное вознаграждение и на определенных условиях. В этом состоит специфика объектов лицензий как товаров рынка и проявляется экономическая сущность лицензионных договоров, по которым передаются не вещи, а нематериальные категории.

Предоставление таких прав оформляется в виде специального лицензионного договора, в котором предметами лицензий становятся объекты интеллектуальной собственности. Условия этого договора определяются в зависимости от ситуации на рынке, в том числе спроса и предложения на предмет лицензии, с учетом интересов продавца и покупателя и объема предоставленных покупателю прав.

Из определения видно, что неперенным условием для предоставления лицензии должно быть наличие у лицензиара исключительного права собственности на предметы лицензий. Закрепление и охрана такого права на изобретения, полезные модели, товарные знаки, промышленные образцы и другие объекты осуществляются путем выдачи патентов и свидетельств, а также их регистрации в патентных ведомствах соответствующих стран. Предметами лицензий могут быть и не защищенные патентами объекты интеллектуальной собственности, к которым относят различные виды ноу-хау. Исключительное право собственности владельцев таких разработок базируется не на охранных документах, а на конфиденциальности, возможности и способности этих собственников не допустить раскрытия своих знаний конкурентам. Правовая охрана предметов лицензий на ноу-хау обеспечивается и обязательствами, которые принимает на себя лицензиат согласно условиям лицензионного договора.

В лицензионном договоре соединяются два вида сделок.

Во-первых, владелец запатентованного изобретения дает другому физическому или юридическому лицу разрешение на выполнение одного или нескольких действий, подпадающих под исключительные права на запатентованное изобретение.

Во-вторых, лицензия обычно выдается на определенных условиях, которые также оговариваются в лицензионном договоре. Важнейшие из таких условий относятся к платежам лицензиата за предоставляемую лицензию. Это может быть фиксированная сумма, уплачиваемая в одно определенное время — паушальный платеж; фиксированные суммы, уплачиваемые в несколько определенных сроков в будущем; суммы, размер которых будет зависеть от степени использования запатентованного изобретения, например от размера полученной при его использовании прибыли — роялти.

В сфере обмена научно-техническими достижениями уже сформировался международный и национальные рынки лицензий, где правовой базой коммерческих операций служит как национальное патентно-лицензионное законодательство, так и созданная на основе ряда международных соглашений мировая патентная система.

В соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности (1883 г.), Стокгольмская редакция которой была ратифицирована СССР в 1968 г., к охраняемым объектам промышленной собственности относятся права на патентные изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, указание о происхождении, наименования мест происхождения.

Патент на изобретение выдается в том случае, если изобретение признается новым, если оно неизвестно из существующего уровня техники; имеющим изобретательский уровень, если для специалиста оно

явным образом не следует из имеющегося уровня техники; **промышленно применимым**, если оно может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях. Изобретение охраняется патентом.

Полезные модели — охраняемые свидетельствами новые и промышленно применимые решения, относящиеся к конструктивному выполнению средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. Нередко полезные модели называют малыми патентами. Полезная модель является новой, если совокупность ее существенных признаков неизвестна из существующего уровня техники, причем в уровень техники, как правило, включаются уже опубликованные сведения о средствах аналогичного назначения, сведения об их применении в данной стране, а также поданные заявки, запатентованные изобретения и полезные модели. Полезная модель охраняется свидетельством.

Промышленные образцы — охраняемые патентами новые художественно-конструкторские решения, определяющие внешний вид изделия и отвечающие требованиям технической эстетики. Они должны обладать всеми признаками новизны, оригинальными и промышленно применимыми. Промышленный образец признается новым, если совокупность его существенных признаков, определяющих эстетические и эргономические особенности изделия, неизвестна из сведений, ставших общедоступными в мире до даты определения приоритета промышленного образца, при этом учитываются поданные и не отозванные заявки на аналогичные промышленные образцы, а также выданные на них патенты. Промышленный образец охраняется патентом.

Товарные знаки — зарегистрированные в патентном ведомстве оригинально оформленные графические изображения, оригинальные названия, особые сочетания цифр, букв или слов и т.п., которые предприниматель присваивает своим изделиям с целью отличить свою продукцию от продукции других производителей.

Знаки обслуживания — обозначения, применяемые в сфере услуг и призванные отличать сходные услуги разных компаний.

Фирменные наименования — знаки, которые используются физическими или юридическими лицами для обозначения своей деятельности.

Знаки указания происхождения — знаки, применяемые для обозначения страны производства товара, ее конкретного района или иного определенного места.

Наименования мест происхождения — географические наименования страны, района или местности, применяемые для обозначения произведенного там продукта, качество и происхождение которого исключительно и существенно связаны с данным местом.

Среди названных объектов промышленной собственности наибольшее распространение в качестве предметов международной лицензион-

ной торговли получили патентные изобретения, а также промышленные образцы и товарные знаки. Торговля полезными моделями (или малыми патентами) имеет практическое значение только в тех странах, где законодательством предусмотрена их защита и регистрация (например, в Японии, ФРГ, Испании, Российской Федерации и др.).

В международной практике неуклонно растет коммерческий обмен объектами интеллектуальной собственности, охраняемыми авторским и смежными правами, законами по охране и использованию программ для ЭВМ, разнообразных баз данных, а также топологий интегральных микросхем.

Программа для ЭВМ — объективная форма представления совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств с целью получения определенного результата.

База данных — объективная форма представления и организации совокупности данных, систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ.

Топология интегральной микросхемы — зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

29.2. Классификация лицензионных договоров

Как не может существовать жестких правовых стандартов содержания лицензионных договоров в силу добровольности заключения (в подавляющем большинстве случаев) и огромного разнообразия тематики, так и не существует их унифицированной классификации. Ниже рассмотрена наиболее типичная классификация лицензионных договоров, основанная на таких признаках, как способ правовой охраны, объем передаваемых прав, взаимоотношения партнеров, характер волеизъявления сторон, возмездность договора и т.д.

В зависимости от обеспеченности или отсутствия правовой охраны продуктов или способов, составляющих предмет договора, выделяют *патентные и беспатентные договоры*. В соответствии с *патентными договорами* передача технологии сопровождается передачей права на использование охраняемых законом объектов промышленной собственности — изобретений, промышленных образцов и полезных моделей, причем передача права является существенным условием использования технологии.

Предметом патентного лицензионного соглашения является передача прав на использование интеллектуальной собственности, в частности прав на использование патента. Однако иметь такое право — вовсе недостаточно для успешной организации производства нового изделия. Поэтому параллельно с передачей прав покупателю очень часто передаются технология, ноу-хау, а также соответствующие управленческие знания. Как сви-

детельствует практика, доля заключаемых соглашений, содержащих пункт о ноу-хау, растет, а доля «чисто» лицензионных договоров снижается.

Если в середине 70-х годов XX столетия в мире около 25% лицензий было основано на передаче патентных прав, 50% сочетало передачу патентных прав и ноу-хау и лишь порядка 25% базировалось исключительно на передаче ноу-хау, то в настоящее время эти соотношения резко изменились. Доля смешанных лицензий, по которым в рамках одного соглашения передаются патентные права совместно с ноу-хау, в технологическом обмене **промышленно** развитых стран уменьшилась по сравнению с вышеуказанным уровнем вдвое и составляет сейчас около 25%, а доля лицензий на ноу-хау, наоборот, возросла вдвое и составляет 50% (доля же лицензий на патентные права не изменилась и по-прежнему равна 25%).

Отбирая лицензионные темы, компания-патентообладатель решает, что выгоднее — освоение производства нового товара и последующая организация его продаж или продажа лицензии, по которой производится или будет производиться новый товар. Лицензию продавать экономически нецелесообразно, если компания обладает хорошо развитой производственной базой и сбытовыми каналами, а также средствами для финансирования организации производства и сбыта.

Лицензию выгоднее продавать, если:

- объект лицензии не может быть широко использован в стране разработки, но имеет спрос на мировом рынке;
- у компании нет возможности (производственных мощностей, сырья и т.д.) удовлетворить спрос мирового рынка или отдельных его сегментов;
- прямой экспорт товара затруднен или невозможен (например, на ввоз определенных товаров в стране-импортере наложена квота или существует запрет на ввоз).

В соответствии с *беспатентными договорами* осуществляется поставка оборудования, передача ноу-хау, включая оказание консультационных услуг, передача коммерческой тайны и других объектов интеллектуальной собственности, не имеющих патентной защиты, т.е. всего комплекса, обеспечивающего эффективное использование технологии покупателем, когда такое использование не связано с исключительными правами продавца.

В тех случаях, когда действие договора о передаче технологии охватывает несколько стран, в силу строго территориального характера действия патента понятие патентного и беспатентного договора может оказаться заметно размытым, когда один и тот же договор по отношению к одним странам является патентным, а по отношению к другим, напротив, — беспатентным.

К другим вариантам видов договоров о передаче технологии можно отнести договоры, включающие так называемые *чистые и сопутствующие лицензии*.

Под чистыми лицензиями понимают, как правило, передачу только прав на объекты промышленной собственности, которая не сопровождается поставкой оборудования, передачей технической документации, знаний и соответствующего опыта. *Сопутствующие лицензии* чаще всего заключаются при поставке комплектного оборудования. Само название сопутствующей лицензии подчеркивает ее вспомогательный характер: она сопровождает заключение договоров на поставку сырья или оборудования и используется как дополнительный (и в принципе не обязательный) инструмент повышения привлекательности основного договора.

При заключении лицензионного соглашения существенными для сторон будут вопросы объема передаваемых прав. От этого в значительной мере зависит цена лицензии, раздел рынков сбыта, возможная конкуренция на этих рынках, а также ряд других факторов. В международной практике в зависимости от объема передаваемых прав выделяют лицензии полные, исключительные и неисключительные (простые).

В случае *полной лицензии* владелец объекта промышленной собственности предоставляет лицензиату все права на нее, без каких-либо ограничений, на часть срока или весь срок действия охранного документа. При этом он отказывается от каких-либо прав как на передачу лицензии третьим лицам, так и на самостоятельное ее использование.

В случае *исключительной лицензии* лицензиату передается исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением, однако, за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату. По договору об исключительной лицензии лицензиар предоставляет лицензиату монопольное право использования в оговоренных пределах объекта соглашения, включая перепродажу другим лицам и организациям, отказываясь от выдачи аналогичных соглашений третьим лицам и от самостоятельной эксплуатации объекта соглашения в установленных для лицензиата границах.

При *неисключительной (простой) лицензии* лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование объекта промышленной собственности, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление лицензий третьим лицам. Простые лицензии характерны для товаров массового спроса. Обычно лицензиар продает очень ограниченное количество простых лицензий, не допуская нежелательной конкуренции между лицензиатами. Однако если продукция реализуется достаточно эффективно, то с целью получения максимально возможной прибыли вполне целесообразна продажа и большого числа простых лицензий.

Как свидетельствует международный опыт, выбор типа лицензии зависит от многих факторов, среди которых наиболее значимыми являются потенциальный объем рынка и предполагаемый спрос на продукцию в перспективе, производственные мощности лицензиата, его положение на предоставленной в рамках лицензионного соглашения территории, характер

передаваемых объектов интеллектуальной собственности. Например, если рынок сбыта относительно невелик, это будет стимулировать выдачу исключительной лицензии, поскольку наличие нескольких лицензиаров создало бы на весьма ограниченном рынке нежелательную острую конкуренцию, в результате чего цены на лицензируемую продукцию будут падать, и соответственно это отразится на размере лицензионного вознаграждения.

В рамках рассматриваемой выше классификации часто используются и *сублицензии*, т.е. лицензии, выдаваемые непосредственно лицензиатами. Право на предоставление сублицензий не возникает автоматически с приобретением лицензии, оно оговаривается в «основном» лицензионном договоре. Как правило, это договор о полной или исключительной лицензии, хотя крайне редко возможность предоставления сублицензии встречается в договоре о неисключительной лицензии. Обычно по объему предоставляемых прав сублицензия соответствует неисключительной лицензии. Вознаграждение, получаемое по сублицензии, делится между лицензиаром и лицензиатом основного договора в согласованной ими пропорции.

В зависимости от вида интеллектуальной собственности выделяют лицензии на патенты, полезные модели, промышленные образцы, а также товарные знаки и фирменные наименования. Термин «лицензия» все более часто употребляют также применительно к объектам авторского права, в том числе к программам для ЭВМ и базам данных, хотя для этих объектов обычно используется термин «авторский договор».

В зависимости от места нахождения и взаимоотношений партнеров лицензионные договоры подразделяются на *международные* и *внутренние*, а также на *внешние* и *внутрифирменные*. Основанием для подразделения лицензионных договоров на международные и внутренние является их многовариантность в случае распространения на несколько суверенных территорий, на которых могут действовать или не действовать те или иные исключительные права, при этом действующие права могут быть различными по объему и т.д.

В практике международного бизнеса в известной мере взаимоотношениями партнеров определяются еще и *возвратные* лицензии, предусматривающие встречную передачу лицензиатом лицензиару прав на любые усовершенствования, относящиеся к лицензируемой технологии лицензиара, которые лицензиат может сделать или приобрести. Взаимоотношениями партнеров определяются и *перекрестные* лицензии, означающие взаимную передачу сторонами имеющих у каждой из них прав на объекты промышленной собственности, т.е. взаимное лицензирование. Перекрестное лицензирование часто используется, когда обмен правами оказывается более привлекательным для владельцев технологии, чем простое денежное вознаграждение.

По характеру волеизъявления лицензионные договоры можно подразделить на добровольные (таких большинство) и недобровольные. Для

заключения *добровольных* договоров партнеры должны прийти к согласию, т.е. они должны видеть определенные коммерческие возможности или преимущества для себя в такой сделке. Обладатель прав при добровольном лицензировании наделен определенной инициативой, поскольку от него зависит, предоставлять лицензию или нет. Патентовладельца толкают на добровольное лицензирование поиски делового партнера, который с выгодой для себя помог бы ему приумножить извлекаемую из изобретения выгоду.

В отличие от добровольного, при *недобровольном* лицензировании лицензиар обязан предоставить лицензию в силу закона или взятых на себя ранее обязательств. Недобровольные лицензии можно подразделить на следующие виды:

- обязательные, которые выдаются без согласия патентообладателя в интересах национальной безопасности или иных целей правительства;
- принудительные, которые выдаются из-за отсутствия надлежащего использования или злоупотребления патентообладателя своим монопольным положением;
- особой разновидностью принудительной лицензии является лицензия, выдаваемая патентообладателю на право использования охраняемого объекта другого лица, если право этого другого лица препятствует патентообладателю использовать свое изобретение.

29.3. Соглашения о передаче ноу-хау

Один из нетрадиционных объектов договоров о передаче результатов интеллектуальной деятельности — ноу-хау. На долю договоров данного вида сегодня приходится около половины всех лицензий.

Термин «ноу-хау» впервые был применен в судебной практике в США в **1916 г.** Существует ряд различных определений ноу-хау.

В определении ноу-хау должны найти отражение такие существенные его элементы, как секретность, воспроизводимость (сама идея воплощена в какой-либо объективной форме, например, в виде схем, чертежей и т.д., и может быть передана по договору), экономическая ценность, отсутствие исключительных прав (незапатентованность), практическая применимость в какой-либо области техники, промышленности, сферы услуг и т.д.

Ноу-хау включает в себя практические методы, характеризующие свойства и технические профессиональные сведения, разработанные изготовителями в процессе исследований, не ставшие общедоступными и еще не приобретенные конкурентами. На такую информацию не распространяется режим исключительных прав, а существует лишь фактическая монополия разработчиков, которая прекращается с момента, когда информация становится известна третьим лицам.

Ноу-хау может существовать (и соответственно коммерциализоваться) также в нематериальной форме. Примером служат знания и опыт специа-

листов предприятия — разработчика технологии, которые могут передаваться путем объяснений соответствующих процессов специалистам предприятия — покупателя технологии или путем наблюдений и контроля за ходом производственного процесса на предприятии покупателя в ходе освоения им соответствующей технологии. Характерным примером такого ноу-хау является методический опыт, например, конкретного университетского преподавателя, позволяющий ему наиболее доходчиво донести определенные знания до обучаемых, на основе одних и тех же общеизвестных данных и исходных учебных материалов.

Поскольку на ноу-хау у его обладателя отсутствует исключительное право, то при передаче ноу-хау по договору такой договор, строго говоря, не может трактоваться как лицензионный. Его предметом может служить лишь передача самого ноу-хау, а вовсе не исключительных прав на его использование.

Среди объектов ноу-хау выделяют результаты интеллектуальной деятельности, заявленные в качестве изобретений или иных объектов патентного права, охраненный документ на которые пока не получен.

Наличие ноу-хау позволяет успешно внедряться на рынки других стран, сокращая расходы такого проникновения, а также уменьшать издержки производства. Повсеместно наблюдаемое в последние десятилетия сокращение жизненного цикла производимой продукции, особенно относящейся к новым технологиям, обусловленное ускорением морального старения объектов техники, объективно приводит к возрастанию роли ноу-хау при передаче и обмене технологиями.

Договоры на передачу ноу-хау в целом похожи на лицензионные договоры о передаче запатентованной технологии. Основное их отличие заключается в придании большей важности строгому сохранению конфиденциальности передаваемой информации.

29.4. Соглашения о передаче технологий

Передача и приобретение технологий на коммерческой основе часто осуществляются вместе с продажей и покупкой оборудования, необходимого для изготовления продукции или для успешного применения соответствующей технологии (способа).

Договоры о продаже и покупке оборудования зачастую связаны с лицензионными договорами или с договорами о передаче ноу-хау. В ряде случаев положения, касающиеся продажи, покупки и импорта основных фондов сопутствуют основным положениям лицензионного договора или договора о передаче ноу-хау, а в некоторых случаях лицензионный договор или договор о передаче ноу-хау сопровождается договором о продаже, покупке или импорте основных фондов и является вспомогательным по отношению к нему.

Передача технологии на коммерческой основе может также осуществляться в рамках коммерческой концессии и коммерческого посредничества в распространении товаров и услуг, т.е. деловых взаимоотношений, при которых одна сторона предоставляет свою репутацию, обеспечивает техническую информацию и проводит экспертизу, а другая вкладывает капитал в целях обеспечения продажи товаров или оказания услуг непосредственно потребителю.

Смысл данного вида сотрудничества заключается в том, что товары и услуги поступают на рынок с известными, пользующимися высокой репутацией товарными знаками или знаками обслуживания либо с фирменными наименованиями и со специальной символикой или оформлением. Предоставление лицензии на такие знаки или наименования сочетается с передачей владельцем товарного знака ноу-хау в какой-либо форме, например, в форме технической информации, технических услуг, технической помощи или управленческих услуг, касающихся производства, маркетинга, технического обслуживания или управления.

29.5. Основные направления бизнеса на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности

Мировой рынок объектов интеллектуальной собственности достаточно тесно связан с другими товарными рынками и является неотъемлемой частью мирового рынка в целом. При продаже результатов интеллектуальной деятельности часто на коммерческой основе предоставляются дополнительные услуги для эффективного исполнения сделки. Сюда входят технические, управленческие, финансовые, коммерческие и другие услуги. Следует отметить, что довольно часто продажа прав на использование объектов интеллектуальной деятельности влечет за собой поставку машин и оборудования в разрозненном или комплектном виде.

В общей структуре продаж услуг на мировом рынке в последние десятилетия повсеместно отмечается преимущественный рост торговли именно объектами интеллектуальной собственности, где ежегодные темпы прироста в **1980—2005** гг. составили около 10%.

Международная торговля лицензиями и технологиями развивается достаточно высокими темпами. К 1990 г. ежегодный мировой объем валютных поступлений от продажи лицензий возрос более чем в 60 раз по сравнению с уровнем начала 50-х годов прошлого столетия и составил около 30 млрд дол. в год, в 2002 г. увеличился, по американским оценкам, до 80 млрд дол. А в 2005 г. оборот международной торговли лицензиями превысил, по нашим оценкам, 100 млрд дол. И это без учета стоимости связанных услуг и стоимости так называемых бесплатных лицензий.

Под воздействием политических, экономических и географических факторов в мировом хозяйстве уже сформировались ведущие центры между-

народной торговли лицензиями. Это — США, страны Западной Европы и Япония. Международная торговля лицензиями сосредоточена преимущественно в **промышленно** развитых странах, на долю которых приходится более 98% всех продаж и свыше 90% всех закупок лицензий.

В целом страны ОЭСР на мировом рынке являются **нетто-экспортерами**. Продажи технологии по отношению к ВВП являются самыми высокими у Великобритании, Швейцарии, Бельгии, США, Японии, Канады и Ирландии.

Динамика поступления платежей за проданные технологии отражена в табл. 29.1.

Таблица 29.1

Поступления и платежи за технологии
среди ведущих промышленно развитых стран

(млрд дол.)

Страна	Поступления		Платежи		Сальдо поступлений и платежей	
	1990 г.	2001 г.	1990 г.	2001 г.	1990 г.	2001 г.
Страны ОЭСР в целом	50,1	110,3	39,9	87,1	10,2	23,2
Европейский Союз	27,7	54,0	30,3	58,6	-2,6	-4,6
США	16,6	38,7	3,1	16,4	13,5	22,3
Великобритания	2,1	16,4	2,7	7,9	-0,7	8,5
Германия	6,3	13,9	6,9	20,6	-0,6	-6,7
Япония	2,3	9,8	2,6	4,1	-0,2	5,7
Франция	1,9	3,2	2,5	2,7	-0,6	0,5
Италия	0,7	2,7	1,2	3,4	-0,5	-0,8
Бельгия	1,9	5,6	2,5	4,5	-0,6	1,2
Швейцария	1,9	3,3	0,7	2,0	1,1	1,3

Источники: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard. 2003; Towards and Knowledge-Based Economy. OECD. Paris. October 2003. P. 129.

США продолжают оставаться крупнейшим торговцем технологиями, на их долю в 2001 г. приходилось около 35,1% против 38,6% в 1990 г. К 2005 г. их доля продолжала оставаться на том же уровне, на котором она оставалась без особых изменений уже в течение полувека. При этом их доля в мировом экспорте имеет тенденцию к снижению, за тот же период она уменьшилась с примерно $\frac{2}{3}$ до немногим более половины. Однако доля США в импорте увеличилась за тот же период с примерно $\frac{1}{20}$ до примерно $\frac{1}{5}$, но серьезный рост наблюдался только в течение последних 10 лет. В последние три десятилетия XX в. в Соединенные Штаты было переведено около 70% мировых лицензионных платежей, в то время как затраты

этой страны на приобретение иностранного технического опыта не превысили 7%.

Страны Западной Европы продолжают оставаться **нетто-импортерами** лицензий. Доля этого региона в мировой торговле остается на том же уровне, что и доля США, однако вместе с тем надо отметить и наблюдающийся рост продаж технологии из стран Западной Европы, прежде всего Великобритании, Франции, Бельгии и Швеции, что приводит к росту доли стран Западной Европы в мировом экспорте лицензий.

Многие другие промышленно развитые страны, в частности Германия, Италия, Испания, относятся к группе стран с преобладанием импорта лицензий. Среди них особое место занимает Германия, которая в последние годы остается самым крупным импортером новейших технологий в Европе. Широкое приобретение лицензий этими странами используется не только для интенсивного перевооружения ведущих отраслей своей экономики и расширения экспорта, но и как потенциал развития собственных научно-технических достижений.

Обычно практику закупки лицензий изучают на опыте Японии, которая за счет масштабной скупки лицензий и ноу-хау во многих странах (вплоть до конца 80-х годов) сумела очень быстро войти в разряд передовых стран. Японские фирмы сегодня закупают лицензию не на какой-либо конкретный станок, а сразу на всю их модельную гамму. Действительно, закупка лицензий — реальная возможность вырваться вперед, «опередить продавца». Довольно часто японские фирмы прекращали собственное проведение НИОКР, а только закупали и внедряли лицензии. Но поскольку нередко фирмы-конкуренты ограничивали продажу лицензий, то японские компании стали сами проводить НИОКР от уровня ранее купленных лицензий. В итоге это позволило им уйти от «технологических ножниц», т.е. от постоянного отставания от уровня стран-продавцов, и вскоре самим приступить к продаже лицензий странам — бывшим лицензиарам. Доля экспорта лицензий из Японии за 50 лет выросла почти с нуля до уровня более чем $\frac{1}{10}$ от мирового. Однако Япония продолжает оставаться **нетто-импортером** лицензий, имея долю в мировой торговле лицензиями на уровне 15%.

В целом экспортеров технологического опыта на мировом рынке можно структурировать с помощью разделения на условные группы:

- 1) развитые страны с доминирующим экспортом лицензий (например, США);
- 2) развитые страны с преобладающим экспортом лицензий (например, Великобритания, Швейцария, Швеция);
- 3) развитые страны с преобладающим импортом лицензий (например, Германия, Ирландия, Италия);

4) развивающиеся страны с импортно-экспортным направлением лицензионной торговли (например, Аргентина, Индия, Бразилия);

5) развивающиеся страны с импортной направленностью лицензионной торговли (например, Эквадор, Таиланд);

6) развивающиеся страны со случайным характером лицензионных сделок (например, Бирма, Камерун).

Отличительной чертой современного международного рынка лицензий в сравнении с другими товарными рынками является его универсальность, органическая связь практически со всеми отраслями производства. Однако развитие отраслевых рынков лицензий происходит неравномерно. Наиболее высокие темпы наблюдаются в наукоемких отраслях производства, например, в электронике, машиностроении, химии, ракетно-космической отрасли, легкой и пищевой промышленности. Отраслевая структура лицензионных соглашений корпораций с зарубежными фирмами подтверждает наличие тесной связи между научно-техническим потенциалом компаний и масштабами лицензионных операций. На долю четырех наиболее наукоемких отраслей промышленности (общего машиностроения, электронной, электротехнической и химической) приходится около 60% всех продаваемых за границу лицензий.

Преимущественное использование лицензий как одного из эффективных методов конкурентной борьбы на внешнем рынке объясняется несколькими причинами.

Во-первых, финансовые и организационные трудности экспансии в целом на мировом рынке значительно выше, чем на внутреннем, поэтому лицензии шире применяются при стремлении проникнуть на определенный рынок. Немаловажной является степень ограничений на импорт товаров или иностранные капиталовложения на рынке данной страны. Например, в связи с ограничениями на ввоз капитала в Японию американские фирмы успешно проникали на ее рынок в основном путем продажи лицензий. В результате такой стратегии доля иностранных фирм на японском рынке, например, полупроводниковых приборов, увеличилась с 13,3% в 1990 г. до 35% в 2005 г.

Во-вторых, в большинстве случаев научно-технические и производственные знания, передаваемые на основе лицензии, не отличаются новизной в стране лицензиара, поскольку крупные компании, имеющие значительный патентный фонд, опасаются предоставлять права на многие новинки местным фирмам, чтобы они, развив на их основе собственное производство, не смогли бы ущемить позиции лицензиара на мировом рынке.

При серьезных научно-технических достижениях именно наличие избыточных капиталов определяет форму зарубежной экспансии фирм **промышленно** развитых государств. Крупные монополии стремятся эксплуатировать свои технические новинки самостоятельно, вывозя предпри-

нимательский капитал в форме прямых инвестиций, и лишь в случае необходимости прибегают к лицензированию. Средние и малые компании в относительно большей степени, чем крупные, опираются в своей зарубежной деятельности на лицензирование, так как они реже располагают избыточными капиталами. Так, за 1961—2005 гг. соотношение между числом новых зарубежных операций на базе прямых инвестиций (создание новых предприятий и расширение существующих) и общим числом новых лицензионных соглашений, заключенных с иностранными фирмами, для крупных корпораций США (с оборотом более 500 млн дол.) составило около 6 : 1, в то время как для средних и малых (с оборотом до 50 млн дол.) — только 3 : 1.

29.6. *Формы передачи технологий*

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности в материализованной (оборудование, агрегаты, инструменты, технологические линии, техническая документация и др.) и в нематериализованной (знания, опыт, приемы и т.д.) формах. Основными формами коммерческой передачи технологий являются:

- продажа технологий в материализованной форме — продукция, оборудование, технологические линии, техдокументация и т.д.;
- прямые зарубежные инвестиции в строительство, реконструкцию, модернизацию предприятий и производств;
- портфельные инвестиции, в том числе в совместные предприятия, если при этом предусматривается производство товаров на основе предоставляемых новых технологий (или их лизинг);
- продажа патентов;
- продажа лицензий на запатентованные изобретения;
- продажа лицензий на незапатентованные виды промышленной собственности — ноу-хау, секреты производства, технологический опыт, сопроводительные инструктивные материалы, чертежи и т.д.;
- обучение технических и управленческих специалистов, консультационное сопровождение объектов технологического обмена;
- заказные исследования и разработки;
- инжиниринг.

Коммерческие формы передачи технологии оформляются соответствующими договорами: лицензионными, о научно-техническом сотрудничестве, о совместном производстве или договорами купли-продажи. Подготовка и заключение всех видов договоров — продолжительный и дорогостоящий процесс, требующий участия квалифицированных экспертов по различным аспектам — правовым, финансовым, техническим, **гуманитарным**.

Внешняя торговля технологией современной международной статистикой пока еще не учитывается. Однако, по имеющимся оценкам, ее объемы

составляют порядка **1,5—2** трлн дол. На основании отдельных публикаций известно, что эти объемы быстро растут. Показателем (хотя и несовершенным) объема передачи технологии являются платежи по роялти. В **1990—2004** гг. объем передаваемой технологии возрос на японских фирмах более чем на 50%, на германских — более чем в 2 раза.

Наиболее важный канал передачи научно-технических знаний — транснациональные корпорации. Сконцентрировав в своих руках большую часть научно-технического потенциала мира, опираясь на огромную экономическую мощь, разветвленную сеть филиалов, ТНК активно используют достижения научно-технического прогресса в своих экономических целях.

Ведущие транснациональные корпорации, выступающие главными поставщиками технологии на мировой рынок, присваивают возрастающую часть добавленной стоимости, производимой в странах — импортерах технологии. В рамках собственно ТНК передается около 40% научно-технических знаний, продаваемых на рынке. Кроме того, эти компании являются и основными продавцами, контролируя до 70% всего экспорта объектов интеллектуальной собственности. Если в 1960 г. доходы американских ТНК от экспорта технологии не превышали 1 млрд дол., то в 1970 г. они составили уже около 2,5 млрд дол., в 1981 г. — около 7,3 млрд дол., в 2003 г. — почти 50 млрд дол. Ожидается, что в 2006 г. эти доходы вырастут до 75 млрд дол.

Характерно, что около 25% всех лицензионных вознаграждений фирмы США получают от независимых иностранных партнеров, при этом число таких лицензиатов (составляющих $\frac{2}{3}$ общего их числа) вдвое превышает численность покупателей американских лицензий, связанных с лицензиаром участием в капитале.

На долю иностранных фирм, связанных с американскими компаниями участием в капитале, и филиалов американских ТНК (они составляют примерно $\frac{1}{3}$ общего числа владельцев американских лицензий) приходится около 75% переводимых в США вознаграждений.

Совместные компании представляют собой другую организационную форму компаний, получающих технологию от иностранных корпораций. Это обычно специально созданные совместные предприятия или филиалы корпораций, превращающиеся в совместные предприятия в результате заключения соглашения между ТНК и местными компаниями. Когда-то выступавшие против смешанных компаний транснациональные корпорации в настоящее время активно ищут партнеров в развивающихся странах.

Одной из проблем продажи лицензий на использование передового научно-технического опыта часто является его несовместимость с потребностями стран-покупателей, особенно если речь идет о развивающихся странах. Передовая технология **промышленно** развитых государств, как правило, предназначена для использования в аналогичных промышленно развитых государствах и соответственно рассчитана на условия, харак-

терные для зрелого рыночного производства: крупные рынки, высокая капиталоемкость и соответствующее строение капитала, квалифицированный персонал, высокий платежеспособный спрос. В развивающихся государствах применение такой технологии, естественно, затруднено, у них нет другой альтернативы, кроме как заимствовать большую часть необходимого промышленного ноу-хау у развитых стран. Малореалистичными в этой связи выглядят призывы к опоре на собственные силы.

Правительства развивающихся государств стремятся контролировать заключение лицензионных соглашений, чтобы иностранные компании не могли устанавливать завышенные цены на передаваемую технологию, вводить монопольные ограничения на продажу производимой по этой технологии продукции. В то же время промышленно развитые государства полагают, что попытки развивающихся стран регламентировать лицензионные соглашения приводят к нарушению прав на интеллектуальную собственность.

Отношение развивающихся стран к проблемам защиты интеллектуальной собственности во многом зависит от реального состояния их экономики. У тех государств, которые уже добились заметных успехов в экономическом развитии (Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Таиланд, Малайзия, Мексика, Чили, Бразилия, Аргентина), подход в целом близок к позиции Запада, поскольку их доходы от расширившегося экспорта во многом зависят от соблюдения прав на интеллектуальную собственность. Совершенно иная, однако, позиция у стран со слабым уровнем экономического развития, являющихся исключительно потребителями интеллектуальной собственности, которые в первую очередь заинтересованы в предоставлении им соответствующих льгот и преференций.

Развивающиеся государства в последние десятилетия все более активно заключают соглашения о приобретении технологии. Хотя их участие в межфирменных технологических соглашениях пока еще невелико (около 4,9% общего числа соглашений в 80-е годы и 7% в настоящее время), число соглашений, заключенных с фирмами из этих стран, неуклонно возрастает. Главными партнерами развивающихся государств в этой сфере являются фирмы США (свыше $\frac{2}{3}$ общего числа соглашений развивающихся стран приходилось на их долю). Все более активно заключают технологические соглашения с фирмами из развивающихся стран западноевропейские ТНК ($\frac{1}{3}$ всех соглашений), тогда как Япония участвует только в 11% таких соглашений. Возрастает также и число технологических соглашений, заключенных между фирмами развивающихся стран.

Основные термины и определения

Исключительное право — предоставляемое охранным документом на объект промышленной собственности его обладателю право использования и распоряжения таким объектом с одновременным зап-

решением третьим лицам совершать указанные действия без специального разрешения. Исключительное право ограничено установленным сроком.

Лицензиар — продавец лицензии.

Лицензиат — покупатель лицензии.

Лицензионное соглашение — главная форма передачи научно-технических производственных и управленческих знаний и опыта.

Ноу-хау (от **англ.** know how — знаю как) — совокупность незапатентованных знаний, сведений научного, технического, производственно-технологического, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также опыта их применения на практике, еще не ставших предметом общего достояния, представляющих новинку. Обычно принято передавать ноу-хау на коммерческой основе, за плату, посредством заключения лицензионных договоров между обладателями новшеств и желающими приобрести лицензию, дающую право на их использование с одновременной передачей самого ноу-хау.

ТРИПС — соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности — это одно из основных соглашений ВТО, направленное на защиту прав интеллектуальной собственности при осуществлении международной торговли и соблюдении в связи с этим основных принципов ВТО. Особенностью ТРИПС является то, что часть основных положений отражает нормы, уже содержащиеся в базовых многосторонних договорах (Парижском, Бернском, Римском и др.), и адекватна им, а часть идет дальше, выходя за рамки этих договоров, прежде всего в сфере правоприменительной практики. Слабая связь с правоприменением приводит к тому, что многие страны не соблюдают положений указанных договоров. Преимущества ТРИПС заключаются, в частности:

- 1) в установлении процедур, гарантирующих эффективное применение его норм в национальном законодательстве;
- 2) установлении минимальных норм защиты интеллектуальной собственности, которые каждая страна может ужесточить;
- 3) определении значительно более четкого, чем ранее, механизма урегулирования споров. Для выполнения своих международных обязательств многим странам придется пересмотреть свое национальное законодательство в этой сфере.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите объекты интеллектуальной собственности, правовая охрана которых обеспечивается на основе соответствующих норм внутреннего законодательства и международных соглашений.
2. Каковы важнейшие особенности объектов промышленной собственности, охраняемых законом и международными соглашениями?

3. Перечислите главные особенности научно-технических достижений, не охраняемых законом и международными соглашениями.
4. Какова роль США в международном бизнесе, связанном с лицензионной торговлей?
5. Охарактеризуйте опыт Японии как импортера лицензий.
6. Назовите основные причины использования лицензий как одного из эффективных методов конкурентной борьбы на внешнем рынке.
7. Определите роль ТНК в международной передаче научно-технических знаний.
8. Как относятся развивающиеся страны к проблеме защиты интеллектуальной собственности?

Литература

1. **Буряк Е.М.** Передача интеллектуальной собственности. М., 2002.
2. **Карпова Н.Н.** Интеллектуальная собственность в системе мирохозяйственных связей. М.: ИКФ-Каталог, 2002.
3. **Кокурин Д.И.** Методологические основы отношений собственности на инновационный продукт // Собственность в XXI столетии. М.: Российская политическая энциклопедия, 2001.
4. **Мухомад В.И.** Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. М.: ВНИИПИ, 1997.
5. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
6. **Сергеев А.П.** Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М., 1996.
7. **Дынкин А.А., Иванова Н.И.** Инновационная экономика. М.: Наука, 2004.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 30

Телекоммуникационные услуги — это целенаправленная деятельность, результатом которой является полезный эффект, обеспечивающий потребности по передаче и приему информации с помощью специального оборудования. Успешное развитие международного бизнеса в современных условиях в решающей степени зависит от качества и бесперебойного предоставления разнообразных телекоммуникационных услуг, степени их надежности и технического совершенства.

Телекоммуникационные услуги включают услуги документальной, междугородной и международной телефонной, местной (городской и сельской) телефонной связи, проводного вещания, радиосвязи, радиовещания, телевидения, спутниковой связи, радиопоиска (пейджеры), систем радиального действия и сотовых услуг. Перечисленные виды телекоммуникационных услуг широко используются в обеспечении современного мирового бизнеса, и решающую роль начиная с конца прошлого века играют их технически новые формы — сотовые, системы радиопоиска (пейджеры), спутниковые и т.п. Именно последние, находясь на острие новейших научно-технических достижений современности, стали не только одной из бурно развивающихся отраслей мировой экономики, но и в значительной мере общепризнанным символом наступившего тысячелетия.

30.1. Тенденции развития мирового рынка телекоммуникационных услуг

На мировом рынке телекоммуникационных услуг начиная с 90-х годов прошлого века и в начале текущего столетия можно выделить следующие преобладающие тенденции:

- быстрое повсеместное увеличение общего объема этих услуг, появление все более эффективных и технически совершенных видов, таких как Интернет и сотовая связь (число пользователей которой в 2002 г. в мире стало уже больше количества абонентов традиционных телефонов, при начавшемся с 2002 г. сокращении разрыва между числом пользователей сети Интернет в **промышленно** развитых и развивающихся странах);

- рост масштабов и повсеместная диверсификация деятельности телекоммуникационных компаний, сопровождающаяся переходом телекоммуникационных операторов к предоставлению все более широкому кругу пользователей более разнообразного спектра услуг (доступ в Интернет через мобильные телефоны, совмещение функций фотоаппарата и пей-

джера в мобильном телефоне, взаимодействие бытовой домашней техники, компьютеров, автомобилей и телефонов и т.д.);

- дальнейшая либерализация по оказанию деятельности телекоммуникационных услуг на национальных рынках, повышение их открытости, активное создание совместных предприятий с участием иностранных компаний-операторов все в большем количестве стран мира, сочетающаяся с процессами демонаполизации на национальных телекоммуникационных рынках стран с переходной экономикой и развивающихся стран;

- нарастание конкуренции между телекоммуникационными компаниями-операторами на мировом рынке, сопровождающееся расширением географических границ их деятельности, повышением концентрации капитала в руках крупнейших транснациональных телекоммуникационных компаний-операторов в результате международных слияний и поглощений; повсеместный переход ведущих мировых компаний-операторов на использование ограниченного круга наиболее современных стандартов.

В динамике развития мирового рынка телекоммуникационных услуг в конце XX и в начале XXI в. можно выделить два основных этапа (рис. 30.1).

Первый этап — зарождение мирового рынка телекоммуникационных услуг, продолжавшийся до 1993 г. включительно, характеризуется очень умеренным ростом, что связано с тогда еще незначительным спросом на телекоммуникационные услуги, с явным преобладанием узкого круга монополий на национальных рынках.

На *втором этапе* формирования и роста мирового рынка телекоммуникационных услуг, который продолжается и в настоящее время, происходит значительное ускорение темпов роста в первую очередь за счет увеличения спроса на услуги сотовой связи и быстрого развития Интернета.

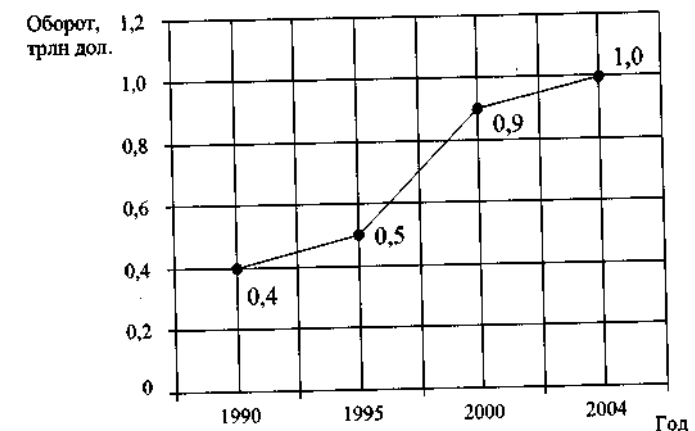


Рис. 30.1. Динамика оборота телекоммуникационных услуг в мире в 1990—2004 гг.

Источник: A Review of Statistics on Trade Flows in Services. WTO. 2003.

Происходит повсеместная либерализация национальных рынков телекоммуникационных услуг, сопровождающаяся дальнейшей активизацией процессов слияния компаний (табл. 30Л). В то же время происходит и обратный процесс — активизация демонополизации крупнейших фирм и компаний прежде всего в странах со средним уровнем развития телекоммуникационного рынка (Чехия, Венгрия, Китай, Бразилия), только вступивших на путь более полной интеграции в мировой рынок.

Таблица 30.1

**Международные слияния и поглощения
телекоммуникационных компаний в 2001—2004 гг.**

Год завершения сделки	Сумма сделки, млрд дол.	Приобретаемая компания	Страна приобретаемой компании	Компания-покупатель	Страна компании-покупателя
2004	1,7	Vodafone ЮС	Япония	Vodafone Intl Holdings	Нидерланды
2003	2,3	CEGETEL	Франция	Vodafone AG	Германия
2002	10,7	USA Networks Inc — Ent Asts	США	Vivendi Universal SA	Франция
	6,5	Sonera Corp	Финляндия	Telia AB	Швеция
	3,0	E-Plus Mobilfunk GmbH (Otelio)	Германия	Royal KPN NV	Нидерланды
2001	29,4	VoiceStream Wireless Corp	США	Deutsche Telekom AG	Германия
	13,8	Viag Interkom GmbH & Co	Германия	British Telecommunications PLC	Великобритания
	9,8	AT&T Wireless Group	США	NTT DoCoMo Inc.	Япония
	8,5	Cable & Wireless Optus Ltd (C&W)	Австралия	SingTel	Сингапур
	5,5	Japan Telecom, J-Phone	Япония	Vodafone Group PLC	Великобритания

Источники: World Investment Reports 2002—2005.

Наглядным примером быстрого роста новых видов телекоммуникационных услуг могут быть следующие показатели. Если в 1910 г. во всем мире функционировало около 7 млн телефонов, то в 1950 г. их стало около

51 млн, т.е. выросло более чем в 7 раз. В 2004 г. число стационарных телефонов в мире превысило 1,2 млрд, т.е. их число за последние 50 лет выросло более чем в 20 раз. Интересно в этой связи, что прирост числа пользователей, например, радиоприемниками с момента их изобретения до 50 млн абонентов в прошлом веке потребовал около 40 лет, для телевидения этот период составил уже 13 лет, для Интернета — лишь около 4 лет. Так, если в 1991 г. число пользователей Интернет в мире составляло порядка 5 млн, то в 2005 г. их число увеличивается до 1,02 млрд, т.е. за 14 лет произошло увеличение более чем в 200 раз.

Причинами столь быстрого увеличения темпов роста новых видов телекоммуникационных услуг являются не столько общее увеличение населения в мире и рост его доходов, но в первую очередь все возрастающее значение относительно новых факторов формирования рынка, характерных для последней четверти XX в.: бурного развития научно-технического прогресса, серьезных социально-экономических изменений общества, процессов дальнейшей либерализации деятельности в этой сфере как на национальном, так и на международном уровне, в рамках активно развивающихся процессов интернационализации и глобализации.

В 2002 г. наметилось сокращение разрыва между числом пользователей сети Интернет в **промышленно** развитых и развивающихся странах.

В 2001 г. в промышленно развитых странах было 345 млн пользователей, а в развивающихся — 138 млн, т.е. разница составляла 207 млн. В 2004 г. в промышленно развитых странах насчитывалось уже 502 млн пользователей сети Интернет, а в развивающихся — 333 млн, т.е. разница сократилась до 169 млн.

Так, в 2004 г. из общего количества пользователей сети Интернет 876 млн человек (14% населения земного шара) на **промышленно** развитые страны приходилось 57%, в том числе их насчитывалось: в США — 185 млн **чел.**, в Японии — 75, в Германии — 41,3, в Великобритании — 37,6, во Франции — 25, в Италии — 28,9 и в Канаде — 20.

В развивающихся странах в том же году число пользователей сети Интернет было существенно меньше и составило 38%, в том числе: в Индии — 35 млн, Бразилии — 22 и Таиланде — 7. В 2004 г. мировыми лидерами по числу пользователей Интернета на 100 человек были Исландия — 79, Швеция — 75,5, Республика Корея — 65,7, США — 62,3, Новая Зеландия — 82, Австралия — 65,3, Великобритания — 63,3, Канада — 63, Швейцария — 65,6.

В современном мировом хозяйстве неуклонно растут масштабы компаний, действующих на мировом рынке телекоммуникационных услуг. В таблице 30.2 приведены данные о масштабах рыночной капитализации (рыночной стоимости акций компании) ведущих мировых телекоммуникационных компаний-операторов в 2005 г.

Таблица 30.2
Рыночная капитализация и оборот ведущих мировых
телекоммуникационных компаний-операторов в 2005 г.

(млрд дол.)

Компания (страна)	Рыночная капитализация	Оборот
Vodafone (Великобритания)	171,4	63,4
Verizon Communications (США)	98,3	71,3
Telefonica (Испания)	86,4	39,3
Deutsche Telekom (Германия)	83,9	75,0
NTT DoCoMo (Япония)	81,7	47,1
SBC Communications (США)	78,3	40,8
France Telecom (Франция)	73,9	61,1
Nippon Telegraph & Telephone (NTT) (Япония)	73,3	103,5
China Mobile Hong Kong (Гонконг)	64,4	23,2
Telecom Italia (Италия)	60,8	40,5
Telecom Italia Mobile (Италия)	57,9	16,7

Источник: Financial Times. 2005.

В 2005 г. среди операторов сотовой связи ведущее место в мире по рыночной капитализации занимает Vodafone (Великобритания), второе место NTT DoCoMo (Япония), третье место занимает компания China Mobile Hong Kong (Гонконг).

В 2004 г. количество абонентов стационарных телефонов в мире составило 1,2 млрд против 1,76 млрд пользователей мобильной связи (около **51%** из них приходится на развивающиеся страны). При этом среднегодовые темпы роста абонентов традиционных телефонов примерно в 6 раз медленнее, чем пользователей мобильной связи.

По количеству пользователей мобильной связи в 2005 г. выделяется Китай — 400 млн, далее следуют США и Япония (табл. 30.3). В России в марте 2006 г. было зарегистрировано около 132 млн абонентов сотовой связи (доля пользователей мобильной связи к общему числу населения Российской Федерации составила порядка 91%), значительно превысив число пользователей стационарных телефонов (39,6 млн в 2004 г.).

Процессы либерализации, т.е. процессы изменения форм государственного регулирования, когда на смену прямым методам регулирования (государственная собственность, государственные инвестиции и субсидии) приходят косвенные (денежно-кредитная и налоговая политика), уже активно идут в ведущих странах на мировом телекоммуникационном рынке услуг и постепенно перемещаются в страны с менее развитыми рынками. Страны Центральной и Восточной Европы пока еще в меньшей

степени охвачены процессами либерализации, следствием чего являются незначительные объемы инвестиций и относительно невысокие темпы развития национальных рынков телекоммуникационных услуг.

Таблица 30.3**Число пользователей мобильной связи и их доля по странам**

Страна	Число пользователей мобильной связи, млн чел.			Доля пользователей мобильной связи к общему числу населения, %		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.*	2003 г.	2004 г.	2005 г.*
Китай	205,7	334,8	400	16,0	25,5	31
США	130,5	181,1	200	46,3	61	67
Япония	73,3	91,5	95	57,8	71,6	75
Бразилия	32,7	65,6	90	18,5	36,3	46
Индия	26,2	47,3	85	2,5	4,4	7
Германия	54,9	71,3	80	65,8	86,4	87
Италия	52,8	62,8	68	91,4	109,4	112
Великобритания	49,5	61,1	66	82,7	102,8	106
Франция	36,6	44,6	46	61,2	73,7	76
Испания	33,1	41	42	82,6	90*	92
Республика Корея	32,3	36,6	38	66,6	76,1	78

* Оценка автора.

Источники: World Cellular Information Database, **2003**. Information Economy Report, 2005.

Одним из важнейших событий в Европе стала поэтапная отмена Комиссией Европейского союза (КЕС) прямого государственного регулирования европейских рынков телекоммуникационных услуг, результатом которой стало существенное повышение уровня конкуренции, снижение степени монополизации на рынках Франции, Германии, Великобритании и в ряде других стран.

В процессе конкуренции между компаниями как на национальных, так и на международных рынках телекоммуникационных услуг можно выделить два этапа.

Первый этап характеризуется усилением конкуренции в областях международной и междугородной телефонной связи из-за того, что данные сегменты традиционно являются более прибыльными.

На *втором этапе* происходит обострение конкуренции на прочих сегментах рынка телекоммуникационных услуг, в частности, в местной связи, в области передачи данных, предоставления доступа в Интернет, в спутниковой связи и т.д., так как данные сегменты являются монополизированными и в силу этого новым независимым компаниям работать здесь сложнее.

Сегодня вполне очевидный лидер на мировом рынке телекоммуникационных услуг — США. Для американских компаний характерен переход к предоставлению расширенного спектра сервисных возможностей и активное проникновение на соседние рынки, как правило, через реализацию межфирменных слияний на национальном и мировом уровнях. Примером может быть американская компания AT&T, которая в 1998 г. приобрела Telecommunications Inc. (TCI) (США), в 1999 г. — Media One (США).

Еще в 1996 г. компании France Telecom (Франция), Sprint Communications (США) и Deutsche Telecom (Германия) создали международное совместное предприятие в телекоммуникационной отрасли — компанию Global One, которая сейчас имеет собственные филиалы в разных странах мира, в том числе и в России. Крупнейшая французская компания France Telecom в 2000 г. за 46 млрд дол. приобрела акции компании Orange (Великобритания). Крупнейшая английская телекоммуникационная компания British Telecommunications в 2000 г. стала владельцем западногерманской компании Viag за 13,8 млрд дол. Однако самой крупной сделкой 2000 г. было приобретение британской компанией Vodafone Air Touch западногерманской компании Mannesmann за 200 млрд дол. Крупнейшая западногерманская телекоммуникационная компания Deutsche Telekom в 2000 г. приобрела за 24,6 млрд дол. американскую VoiceStream. Японская компания NTT DoCoMo в 2001 г. купила американскую компанию AT&T Wireless Group.

Подобного рода крупномасштабные сделки демонстрируют общий процесс межфирменных укрупнений за счет слияний и поглощений, способствуя значительной концентрации капиталов и расширению географических границ деятельности высокотехнологичных крупных компаний-операторов на этом относительно новом и **быстроразвивающемся** мировом рынке.

Серьезные изменения происходят и в развивающихся странах. Так, ведущие аргентинские компании-операторы Telefonica de Argentina (контролируется испанской **Telefonica**, которая входит в число 20 ведущих телекоммуникационных компаний-операторов мира и занимает первое место на испанском рынке), Telecom Argentina (контролируется консорциумом, во главе которого итальянская компания STET и France Telecom — крупнейшая телекоммуникационная компания-оператор Франции) и **Telintar** (контролируется компаниями Telefonica de Argentina и Telecom Argentina) активно развиваются и в ближайшем будущем также планируют предоставление максимально возможного пакета телекоммуникационных услуг.

В то же время в ряде стран мира (Китае, США, Бразилии) идет и обратный процесс, т.е. разделение действующих телекоммуникационных компаний, который продиктован требованиями антимонопольного законодательства этих государств. В Бразилии в 1998 г. произошло разделение

национального монополиста Telebras на 12 независимых компаний. В их числе теперь три компании занимаются местной связью, восемь — сотовой и одна компания Embratel — дальней связью. В результате разделения произошло заметное усиление конкуренции в основных сегментах местной и сотовой связи. Характерно при этом, что контрольный пакет акций вновь образованной компании Embratel был приобретен американской компанией MCI **Worldcom**.

С конца 90-х годов в этой области международного бизнеса происходит неуклонное сокращение числа используемых технических стандартов сотовой связи, в результате все возрастающей конкуренции выживают только более унифицированные и совершенные в техническом отношении стандарты. На начало 2006 г. еще не было единого общепризнанного мирового стандарта сотовой связи. Наибольшая доля приходится на самый популярный стандарт второго поколения GSM, доля которого в 2004 г. составляла 74,9% от общего количества абонентов сотовой связи в мире. Однако Международный телекоммуникационный союз (International Telecommunication Union) отметил, что уровню последнего, третьего поколения сотовой связи по скорости передачи данных соответствуют только стандарты W-CDMA (Wideband Code Division Multiple Access) и CDMA2000 1EV-DO (Code Division Multiple Access Evolution Data Only). Из данных табл. 30.4 видно серьезное сокращение использования устаревших стандартов связи типа **PDC**, доли таких видов, как GSM, **CDMA**, растут.

Таблица 30.4

Число абонентов сотовой связи в мире по стандартам связи

Стандарт связи	1999 г.		2003 г.		2004 г.	
	млн абонентов	доля от всех абонентов мира, %	млн абонентов	доля от всех абонентов мира, %	млн абонентов	доля от всех абонентов мира, %
По всем видам, в том числе:	466	100	1 370	100,0	1 691	100,0
GSM	254	54	992	72,4	1 266	74,9
CDMA	35	7	187	13,6	236	14,0
TDMA	24	5	109	8,0	94	5,6
PDC	42	9	62	4,5	59	3,5
IDEN	—	—	17	1,2	20	1,2
3GSM	—	—	3	0,2	16	0,9

Источники: The Internet, untethered. A survey of the mobile Internet/The Economist. 2001. 13—19 October.; Информационно-аналитическое агентство «Сотовик»: <http://www.sotovik.ru>

Во второй половине 90-х годов, когда стало очевидно, что рынок передачи данных растет значительно более высокими темпами, чем рынок голосовой связи, традиционные телефонные операторы начали активно использовать Интернет. Но эта тенденция имеет и обратную сторону. С одной стороны, телефонные операторы предоставляют услуги доступа в Интернет, с другой стороны, компьютерные компании — провайдеры Интернета предоставляют услуги IP-телефонии (услуги передачи телефонного трафика по каналам Интернета), способствуя тем самым дальнейшему росту конкуренции на мировом рынке телекоммуникационных услуг.

30.2. Особенности ценообразования на телекоммуникационные услуги на мировом рынке

В начале XXI в. в условиях неуклонно развивающегося научно-технического прогресса, сопровождаемого активизацией процессов либерализации и приватизации на мировом рынке телекоммуникационных услуг, существенно усиливается конкуренция между работающими на этом рынке компаниями. От компаний-операторов требуется не только предоставление все более качественных и разнообразных по видам услуг, но и снижение тарифов с целью максимально возможного расширения числа пользователей.

Определяющую роль в регулировании деятельности телекоммуникационных компаний-операторов в настоящее время играет государство. Так, в странах с высокоразвитым телекоммуникационным рынком (США, Великобритания, Франция, Германия и др.) правительства исходят из того, что телекоммуникационные услуги имеют исключительно важное стратегическое значение для страны и являются одной из составляющих, обеспечивающих необходимую безопасность и стабильный экономический рост страны в целом, способствуют более полной интеграции ее в мировое хозяйство.

В мировой практике наиболее часто в настоящее время применяются два подхода к обеспечению государственного регулирования цен на телекоммуникационные услуги: по величине нормы прибыли на вложенный капитал и так называемое мотивационное регулирование.

Первый подход предполагает установление размеров тарифов в зависимости от величины получаемой нормы прибыли компании-оператора, которая является основным показателем для расчетов и обоснований соответствующего уровня цен. К преимуществам данного подхода относятся достаточно высокий уровень объективности исходной финансовой информации и достаточная стабильность получаемой нормы прибыли. Главным же его недостатком являются сравнительно высокие затраты на организацию и проведение контролирующих функций и регулирующих действий.

При использовании *второго подхода* основной упор делается на создание у компании-оператора стимула на всемерное снижение издержек

и повышение эффективности функционирования компании. При этом добиться формирования такого мотива можно различными способами, одним из которых является прямое ограничение уровня тарифов на предоставляемые телекоммуникационные услуги при отсутствии, однако, ограничений на норму прибыли, получаемую компанией. Такого рода мотивационное государственное регулирование в области услуг дальней связи успешно применяется со второй половины 80-х годов в Великобритании и США, а в конце 90-х годов уже более половины стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) использовали этот подход. К преимуществам данного подхода следует отнести создание оптимальных условий для дальнейшего снижения издержек при достаточно несложном механизме государственного регулирования и в целом очень незначительных затратах на его осуществление. При этом сохраняются все возможности для компаний-операторов для реализации ими самостоятельной ценовой стратегии. Основным недостатком мотивационного метода является широкий диапазон возможных колебаний нормы прибыли компании-оператора в зависимости от текущей конъюнктуры рынка.

В самом общем случае *процесс ценообразования на телекоммуникационные услуги* определяется следующими факторами: общим уровнем развития научно-технического прогресса, процессами углубления международного разделения труда, техническим уровнем развития телекоммуникационных сетей, а также фактическим уровнем платежеспособного спроса основных групп — потребителей данных услуг, объемами и структурой затрат производителей, применяемыми подходами государственного регулирования тарифов телекоммуникационных компаний-операторов, реальной степенью монополизации телекоммуникационного рынка и сложившимся уровнем конкуренции.

Одним из наиболее распространенных видов ценообразования на телекоммуникационные услуги является «ценовая дискриминация», цель которой — привлечение дополнительных источников финансирования для дальнейшего развития компаний-операторов. Для реализации этой стратегии, например, может быть использована практика установления целенаправленно завышенных тарифов на подключение к телекоммуникационным сетям, значительное увеличение цены за установку телефона в случае существенного уменьшения сроков предоставления такой услуги, а также установление более высоких тарифов на новые виды телекоммуникационных услуг, в частности, на услуги сотовой связи, доступа в Интернет и т.д. Так, в Японии политика существенного повышения цен за подключение к телекоммуникационным сетям использовалась еще в 60-е годы, а стоимость такого подключения в то время была примерно в 3 раза больше, чем в конце 90-х годов. Столь высокие тарифы были, естественно, доступны ограниченному кругу потребителей, но это позволяет компаниям-операторам в относительно короткие сроки собирать значительные дополнительные средства для развития и совершенствования своих теле-

коммуникационных сетей. Такого рода стратегия ценовой дискриминации в Великобритании широко использовалась в конце 80 — начале 90-х годов.

Сегодня все еще нерешенным вопросом остается структура и точная оценка себестоимости различных видов телекоммуникационных услуг. Проблема имеет два аспекта. С одной стороны, пока еще не разработана всеобъемлющая и надежная методика, которая распределяла бы затраты по конкретным видам широчайшего спектра предоставляемых телекоммуникационных услуг, хотя подобные исследования уже проводились Федеральной комиссией связи (ФКС) США, Департаментом телекоммуникаций (Office of **Telecommunications, Oftel**) Великобритании. Существует еще более 10 методических разработок в этой области. А с другой стороны, становится все более очевидным, что и сами компании далеко не всегда заинтересованы в предоставлении соответствующей фактической информации для государственных регулирующих органов, которая могла бы отражать реальные издержки компании-оператора. И в этом нет ничего удивительного, поскольку при повсеместно наблюдающейся общей понижательной тенденции цен на эти услуги подобная информация может служить дополнительным основанием для дальнейшего понижения применяемых компанией-оператором тарифов на данный вид телекоммуникационных услуг.

Абонентская плата за пользование телекоммуникационной сетью изменяется в зависимости от продолжительности времени ее использования, а сам тариф — в зависимости от времени суток. В период наибольшей нагрузки в телекоммуникационной сети компанией-оператором обычно устанавливается максимальный тариф для того, чтобы избежать значительных затрат по приобретению и установке дополнительного дорогостоящего оборудования, способного обрабатывать возникающие в это время максимальные объемы информации.

Другим объективным критерием для оценки величины тарифа на телекоммуникационные услуги является расстояние, на которое осуществляется передача информации или голоса. Однако в последнее время из-за усиления конкурентной борьбы при одновременно значительном росте пропускной способности, вызванном широким применением волоконно-оптических сетей и другого прогрессивного оборудования, ряд компаний-операторов все чаще предлагают тарифы, которые не учитывают, на каком расстоянии друг от друга находятся соединяемые абоненты. Такие тарифные планы с конца 90-х годов, в частности, предлагают американские компании AT&T и Sprint, тарифы которых составляют лишь **5—10** центов за 1 мин. разговора.

В подавляющем большинстве стран телекоммуникационные услуги возведены государством в ранг услуг, имеющих социально важное значение, в связи с чем выделяет отдельную категорию так называемых универсальных услуг, которые характеризуются общедоступностью, опре-

деленным уровнем гарантированного качества и льготным тарифом (в отдельных случаях он может быть даже ниже себестоимости).

В разных странах по-разному решается вопрос о статусе, режиме функционирования и способах субсидирования подобных компаний. Так, в Великобритании государство санкционирует только одного поставщика «универсальных услуг». В США такие услуги предоставляют несколько компаний-операторов, причем субсидируются только те операторы, которых выбирают сами потребители услуг. Способ финансирования компаний-операторов, предоставляющих «универсальные услуги» в США после принятия Акта о телекоммуникациях (The Telecommunication Act) в 1996 г., основан на ежеквартальном сборе и распределении средств через специальный федеральный Фонд универсальных услуг.

30.3. Перспективы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг

Перспективы развития современного мирового рынка телекоммуникационных услуг в среднесрочной перспективе — порядка **5—8** лет будут в первую очередь определяться исключительно высокими темпами дальнейшего роста сферы применения Интернета и сотовой связи. По имеющимся в деловой прессе оценкам, общий объем мирового рынка телекоммуникационных услуг к 2010 г. составит около 1,4 трлн дол. против 1 трлн дол. в 2004 г. В текущем десятилетии только 20% операторов мобильной связи будут использовать стандарт третьего поколения UMTS. Технологии 2,5G (второе поколение сотовой связи, представленное стандартами GPRS, EDGE) останутся основой для следующего — третьего поколения сотовой связи, вероятнее всего, еще в течение следующих **4—5** лет.

В современном мире нет такого вида услуг, который бы демонстрировал, настолько высоки темпы развития беспроводной радиотелефонии, особенно мобильной сотовой связи. Так, среднегодовой темп роста числа абонентов сетей второго поколения сотовой связи GSM с 1999 г. по настоящее время составляет около 30%. Высокие темпы роста характерны и для сотовой связи в целом — среднегодовой темп прироста числа пользователей сотовой связи в мире за тот же период составляет около 25%.

В 2010 г. в большинстве развитых стран и в России показатель количества пользователей услугами сотовой связи к общей численности населения страны (так называемый показатель проникновения или плотности) будет составлять более **100%**, тем более что уже сейчас в ряде стран (Люксембург, Италия, Израиль, Великобритания, Швеция) этот рубеж пройден.

Продолжающийся рост конкуренции и спроса на услуги мобильной сотовой связи на мировом рынке будет сопровождаться быстрым увеличением ассортимента предоставляемых услуг. По прогнозам, в 2010 г. количество абонентов, получающих доступ в Интернет через мобильные сотовые телефоны, в Европе может составить около 80%.

Норвегия, Финляндия, Дания, Нидерланды, США, Сингапур, Япония, Республика Корея, Швеция и Исландия, занимая лидирующие мировые позиции по числу пользователей Интернет (более 50% населения в 2004 г.), сохранят их и в ближайшем будущем. Уже в 2010 г. более 60% жителей в этих странах будут иметь доступ в Интернет, а в остальных развитых странах этот показатель составит около 50%.

США сохранят прочные лидирующие позиции и по масштабам развития электронной торговли через Интернет. Объем электронной торговли в стране по сделкам между фирмами в 2010 г. может составить почти пятую часть от общего объема торговли против 16% в 2004 г.

Японский сегмент услуг электронной торговли по степени развития отстает от американского примерно на 4 года. В частности, объем межфирменных продаж в 2004 г. в США был примерно в 3 раза больше, чем в Японии.

Ожидается, что в 2005—2010 гг. среднегодовые темпы роста числа пользователей Интернет в мире составят около 20%. Вполне очевидно также, что в перспективе на мировом рынке телекоммуникационных услуг будет усиливаться конкурентная борьба за возможность предоставления услуг с использованием самого современного оборудования и наиболее эффективных систем и стандартов. Успех в этой конкурентной борьбе будет определяться степенью эффективности использования мирового телекоммуникационного трафика, уровнем снижения тарифов, возможностями компаний-операторов по оперативному и надежному предоставлению пользователям из разных стран мира высококачественных телекоммуникационных услуг.

Основные термины и определения

Телекоммуникационные услуги — целенаправленная деятельность, результатом которой является обеспечение потребности по передаче и приему информации с помощью специального оборудования.

Ценовая дискриминация — стратегия ценообразования на телекоммуникационные услуги, которая заключается в установлении завышенных тарифов на подключение к телекоммуникационным сетям, на новые виды телекоммуникационных услуг и т.д. для привлечения дополнительных финансовых средств.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте общее определение телекоммуникационных услуг и назовите их разновидности.
2. Какие преобладающие тенденции развития можно выделить на современном мировом рынке телекоммуникационных услуг?
3. Назовите крупнейшие в мире компании по оказанию телекоммуникационных услуг.

4. Как развиваются процессы конкуренции между компаниями на национальных и на международных рынках телекоммуникационных услуг?
5. Как изменяется число используемых технических стандартов сотовой связи в конце XX — начале XXI в. и чем это можно объяснить?
6. В чем состоят особенности ценообразования на мировом рынке телекоммуникационных услуг?
7. Какие основные предпосылки будут определяющими для развития мирового рынка телекоммуникационных услуг в среднесрочной перспективе?
8. Какие страны в ближайшие годы будут доминировать на мировом рынке телекоммуникационных услуг?

Литература

1. Аникин **О.Б.** Мировой рынок телекоммуникационных услуг: Учебное пособие. М.: ГУУ, 2003.
2. Банкет **В.Л.**, Бондаренко **О.В.**, Воробьенко **П.П.**, Довгий **С.А.** Современные телекоммуникации. Технологии и экономика. М.: Эко-Трендз, 2003.
3. Бройдо **В.Л.** Вычислительные системы, сети и телекоммуникации: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2004.
4. Воровский **Ф.С.** Информатика. Новый систематизированный толковый словарь-справочник (Введение в современные информационные и телекоммуникационные технологии в терминах и фактах). 3-е изд., перераб. и доп. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2003.
5. Дансмор **Б.**, Скандьер **Т.** Справочник по телекоммуникационным технологиям. М.: Вильямс, 2004.
6. Пятибратов **А.П.**, Кириченко **А.А.**, Гудыно **Л.П.** Вычислительные системы, сети и телекоммуникации: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Резникова **Н.П.** Маркетинг в телекоммуникациях. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эко-Трендз, 2002.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК И СТРАХОВОЙ БИЗНЕС

Глава 31

31.1. Институт и индустрия страхования: параметры, функции и характерные особенности

В развитых странах и в мировой экономике в целом страховая отрасль выполняет две основные функции. Во-первых, она предлагает защиту от разнообразных рисков и, во-вторых, служит источником накоплений и инвестиций (в том числе долгосрочных) за счет страховых резервов, аккумулируемых страховыми компаниями. Страхование сопровождает все важные экономические процессы и сделки, обеспечивает устойчивость, непрерывность и выживаемость бизнеса, его воспроизводство. Главный индикатор масштабов и уровня развития страховой отрасли — это абсолютный объем полученных страховщиками взносов (или страховых премий, оплаченных страхователем в обмен на страховую защиту) и их подушевой уровень. В общемировом масштабе этот показатель в 2004 г. составил 3200 млрд дол., из которых на долю США приходилось 960 млрд дол., а на страны Евросоюза — 1124 млрд дол.

Страховой бизнес отличается цикличностью, когда в отдельные годы страховщики выплачивают огромные суммы возмещений, которые резко отклоняются от среднего уровня, будь то в связи с террористической атакой на Нью-Йорк в сентябре 2001 г., разрушительными наводнениями и цунами в 2004 и 2005 гг. Особенно памятен ураган **Катрина**, который фактически стер с лица земли целый город, тогда как имущество большинства его жителей было застраховано. Финансовое положение страховщиков также в значительной степени зависит от колебаний фондового рынка по той причине, что страховщики размещают временно свободные средства в ценные бумаги, котирующиеся на биржах.

По своей сути страхование имеет дело с непредвиденными событиями и потерями, которые, с одной стороны, побуждают юридические и физические лица страховать, с другой — вызывают крупные расходы по компенсации потерь и убытков страхователей.

Страховой бизнес, как никакой другой, является по своему характеру международным. Достаточно сказать, что башни Всемирного торгового центра были застрахованы и перестрахованы более чем в 30 международных компаниях, между которыми и распределился ущерб в 50 млрд дол. Однако страховщикам постоянно приходится иметь дело не только с природными катаклизмами и техногенными катастрофами, но и с не столь разрушительными, но гораздо более массовыми страховыми случаями.

Так, 2002 г. для Европы был отмечен затяжными ливневыми дождями и сильнейшими наводнениями, а лето 2003 г. — рекордной засухой, нанесшими многомиллиардный ущерб жителям этого плотно заселенного континента, которые в силу глубоко укоренившейся страховой культуры и экономической целесообразности всегда страхуют свои имущественные интересы и собственность, а также жизнь и здоровье. Техногенные катастрофы не обходят стороной и Россию — достаточно вспомнить экономические последствия аварийного отключения электроэнергии в Москве и ряде близлежащих регионов в 2005 г. Однако в данном случае, как обнаружилось, лишь **считанные** предприятия имели страховой полис, который включал в себя данный конкретный риск (финансовых потерь от перерыва в производственной деятельности).

Страховая защита позволяет и компаниям, и домохозяйствам компенсировать свои потери, избежать разорения и продолжать свою деятельность, невзирая на всякого рода неблагоприятные происшествия. Теоретически разориться может и сам страховщик, если одновременно произойдет большое количество страховых случаев в результате эпидемий, удара стихий или аккумуляции рисков в определенной географической точке. Чтобы избежать этого, портфель страховых случаев должен быть диверсифицирован и состоять из договоров страхования (т.е. рисков, принятых страховщиком на свою ответственность) разного свойства и различного срока действия. При этом каждый отдельно взятый застрахованный объект, каким бы крупным он ни был, не должен занимать, к примеру, более **10%** совокупных обязательств страховщика (эта доля оговаривается в нормативных документах). Еще один способ защиты страховщика от угрозы чрезмерных выплат — это передача части риска в перестрахование, особенно международное, когда перестраховщику вместе с долей риска передается и часть премии, полученной первичным страховщиком.

Финансовая устойчивость страховой компании обеспечивается благодаря текущим поступлениям страховых взносов, страховым резервам, сформированным за счет премий, дополнительной гарантией выполнения страховщиком своих обязательств служат собственные средства (уставный или в некоторых странах акционерный капитал).

Инвестиционная функция страховщика. Выше уже отмечалось, что инвестиционная функция страховой отрасли и каждого конкретного **стра-**

ховщика напрямую вытекает из его профильной деятельности (защита от рисков). Эта функция выполняется за счет размещения временно свободных средств (страховых резервов или фондов) с целью не только их сохранения, но и получения инвестиционного дохода. Имеющиеся у страховщика средства являются временно свободными постольку, поскольку существует промежуток времени между заключением договора страхования, оплатой страховых взносов и возможной выплатой страхового возмещения после (и при условии) материализации застрахованного риска. Но при этом и сами объекты инвестирования, в свою очередь, также подвержены разнообразным рискам.

Чтобы обезопасить инвестиционный портфель страховщика, введено правило диверсификации. Общее правило таково, что для одного инвестиционного проекта или объекта инвестиций устанавливается максимальный лимит — где-то в диапазоне **5—15%** от суммарных резервов страховой компании, за счет которых и финансируются инвестиции. Что касается географического распределения этих вложений (они могут размещаться и за границей) или их квотирования, то здесь различные страны предлагают на выбор разнообразные модели при следовании одному общему **правилу — резервы размещаются преимущественно по месту нахождения риска, в той же валюте, в которой страховщик несет свои обязательства.**

Поведение страховщика как инвестора отличается консерватизмом. Предпочтительными для него финансовыми инструментами выступают наиболее надежные и высоколиквидные активы, а также хотя и низкодоходные, но надежные ценные бумаги типа гособлигаций. Меньшая часть инвестиционного портфеля размещается в акции, которые могут приносить большой доход, но отличаются высокими показателями риска. Страховые компании же должны прежде всего обеспечивать сохранность средств страхователя, которые трансформировались в страховые резервы и инвестиции, ставить во главу угла возвратность вложений. В этих целях размещение страховых резервов жестко регулируется и контролируется, а страховщик должен размещать свои резервы, а также собственные средства (главным образом уставный капитал), четко следуя установленным правилам, пропорциям и квотам (существуют лимиты вложений на один объект, а также верхний предел средств, которые могут размещаться, соответственно, в денежной форме, в виде банковских депозитов, вложений в недвижимость, долей участия, ценных бумаг, также отвечающих определенным требованиям).

Одна из причин, по которой российские страховые компании относительно безболезненно пережили дефолт **1998 г.**, как раз и состояла в диверсификации их активов, принимаемых в покрытие страховых резервов. Но, правда, и объем обязательств, принятых на себя к тому моменту отечественными страховщиками, был невелик.

Как свидетельствует зарубежная практика, именно инвестиционная составляющая их деятельности позволяет страховщикам справляться с чрезвычайными расходами. В **2001 г.** выплаченные в странах — членах ОЭСР страховые возмещения на 38,2 млрд дол. превысили сбор премии. Этот дефицит был покрыт за счет инвестиционного портфеля и доходов страховых компаний от капиталовложений.

При расчете инвестиционных проектов, будущих обязательств страховщика, необходимого уровня платежеспособности страховой компании используются актуарные методы, т.е. инструментарий страховой математики. Его предстоит осваивать и на российском страховом рынке.

Тем не менее при управлении страховой компанией необходимо стремиться к финансово успешной профильной деятельности страховщика, т.е. к оптимальному андеррайтингу, который предполагает оценку рисков, принятие решения об их страховании или об отказе от такового, а также условиях страхования. Важнейшую роль при этом играет *расчет и корректировка тарифов*, т.е. определение цены страховой услуги и порядка ее оказания, для чего необходим анализ макроэкономической среды и микроэкономических показателей, определение вероятности наступления страхового случая и, в частности, событий определенного рода. Выполнение данной задачи требует наличия достоверной статистической базы, сформированной за продолжительный период статистического наблюдения за застрахованными объектами, данных о разного рода происшествиях, несчастных случаях, авариях, которые и составляют понятие «страховой случай». Завышенные тарифы могут оттолкнуть потенциального страхователя, а заниженные — подорвать платежеспособность страховщика, его способность выполнять принятые на себя обязательства.

Большую информационную нагрузку несет показатель *убыточности* конкретных страховых операций или отдельных видов страхования. Убыточность в самом общем виде есть отношение суммы выплаченных возмещений к объему полученной премии. В этом плане страхование выполняет еще одну важную функцию — информационную и прогностическую. Оно аккумулирует, систематизирует и обобщает информацию о рисках, их природе, условиях наступления страховых случаев или, напротив, о методах их предотвращения.

Даже на самых развитых рынках задачей государства, его прерогативой остаются не только контроль за платежеспособностью страховщика, но и защита прав страхователя, борьба со злоупотреблениями в страховой сфере. Партнерами госорганов при этом все чаще выступают общественные и саморегулируемые организации страховщиков.

Таким образом, в современном мире страхование выполняет разнообразные функции, хотя его профильной задачей остается предоставление страховой защиты от различных рисков, возмещение убытков, кото-

рые понесли страхователи, а также трансформация личных сбережений граждан в организованные инвестиции при помощи механизма накопительного страхования жизни.

Во всем мире страхование осуществляется на основе универсальных правил и при строгом следовании устанавливаемым в законодательном порядке нормативам. Это особенно важно, учитывая, что страховой рынок подвержен разного рода циклическим и конъюнктурным колебаниям, чувствителен к событиям политической, социальной и экономической жизни, а в еще более высокой степени — к природным катаклизмам и техногенным катастрофам. Но в трудные моменты включается механизм самонастройки мирового рынка, главным инструментом которого выступает пересмотр страховых тарифов и условий страхования, а также пополнение капитала страховщиков.

31.2. Страховые рынки в глобальном масштабе и региональном разрезе

Страховые мощности, с одной стороны, и природные бедствия, другие опасности — с другой, хотя и распространены повсеместно, распределяются по странам и континентам неравномерно, как, собственно, и сама жизнедеятельность человека, его хозяйственная активность, включающая в себя страхование. В одних зонах предприятия и люди в высокой степени застрахованы от финансовых последствий наступления этих событий, в других располагают слабой страховой защитой, в третьих — вообще не застрахованы. В целом же страхование является институтом и спутником экономики, достигшей известного уровня зрелости, и общества, где есть достаток и наличествуют сами материальные блага и финансовые интересы, требующие страховой защиты. В бедных и неблагополучных странах озабочены проблемой пропитания и выживания, а не приобретением дополнительной защиты от неизбежных рисков в виде страхового полиса.

Помимо Северной Америки и стран Евросоюза, на которые в 2004 г. приходилось в совокупности 2072 млрд дол. страховой премии, высокий уровень развития характеризует японский страховой рынок (350 млрд дол.). Это старые, устоявшиеся и зрелые рынки. К числу более молодых и поднимающихся (emerging) относят восточноазиатский страховой рынок (187 млрд дол.), латиноамериканский (50 млрд дол.) и восточноевропейский (29 млрд дол.). Эти три страховые зоны обладают значительным потенциалом для роста и развития, как и страховой рынок Индии.

Национальные рынки ранжируются по критерию плотности или распространенности страхования (степень охвата страхованием). Плотность страхования (insurance density) выражается показателем подушевых расходов на цели страхования. Охват страхованием (insurance penetration) эквивалентен доле совокупных страховых премий в ВВП (табл. 31.1—31.4).

Таблица 31.1

Среднедушевые расходы на страхование жизни в различных странах

Страна	Страховые расходы, дол.
Швейцария	3 100
Япония	2 784
Англия	2 679
В среднем по развитым странам	1 450

Таблица 31.2

Среднедушевые расходы на общее страхование

Страна	Страховые расходы, дол.
Швейцария	1 823
США*	1 799
Англия	1 600
В среднем по развитым странам	1 031

* Данные по США в этой категории охватывают только страхование собственности.

Таблица 31.3

Доля взносов на страхование жизни в ВВП

Страна	Доля, %
Великобритания	10,2
Япония	8,6
Швейцария	8,4
В среднем по развитым странам	5,4

Таблица 31.4

Доля взносов на общее страхование в ВВП

Страна	Доля, %
США	5
Швейцария	5
В среднем по всем развитым странам	3,9
Россия	2,2

Страхование как международный бизнес. Страховой бизнес, будучи так или иначе привязанным к какой-либо стране и региону (где он сформировался, зарегистрирован и получил лицензию), пожалуй, является наиболее глобализированным среди всего набора отраслей. Страховому бизнесу в высокой степени присуща трансграничность, которая во многом

объясняется тем, что сами объекты страхования часто находятся в движении (самолеты, суда, туристы).

Подлинным центром глобальных страховых операций является Ллойд (Lloyd's), или, как его еще называют, Лондонский рынок страхования. Lloyd's и по сути своей является хорошо организованным рынком страховых услуг, совокупностью пользующихся полной самостоятельностью страховых синдикатов, которые формируют общие резервные и гарантийные фонды и передоверяют ряд операций (лицензирование, расчет тарифов, выплата возмещений, работа со статистикой) Ллойд как обслуживающей их структуре.

Большая часть всех премий, получаемых синдикатами Ллойда, приходится на морское, транспортное и авиастрахование, на договорное перестрахование, зарубежное трансграничное страхование и страхование уникальных и специальных рисков, для оценки которых требуется высокая квалификация, огромный опыт и доступ к информации.

В последнее время Ллойд позиционирует себя не как британская организация, а как международный страховой оператор. Источники бизнеса лондонского рынка — преимущественно (на две трети) международные, собственность участников Ллойда (страховых синдикатов) также интернациональна.

Сохраняя многие из присущих ей исторических особенностей, британская страховая отрасль является **неотъемлемой** частью глобального страхового бизнеса и единого европейского экономического и страхового пространства.

Страховая интеграция в объединенной Европе. В передовых странах Европы страхование уже давно выросло в мощную индустрию, ключевую отрасль сегмента услуг. **На** него приходится 8% регионального валового продукта. Совокупные инвестиции страховых компаний в экономику стран — членов ЕС приближаются к 500 млрд евро. На одно только страхование своего здоровья европейцы тратят свыше 50 млрд евро в год. Соответственно, для этого требуется исключительно развитая система здравоохранения, современные медицинские центры. В страховой отрасли занято около 1 млн человек.

Европейская интеграция с самого начала захватывала и страховую отрасль. Движение к созданию единого страхового рынка в рамках ЕС создает особенно благоприятные предпосылки для крупного страхового бизнеса, который уже давно стал транснациональным и трансграничным. Благодаря интеграции и унификации страховых продуктов, услуг и операций на объединенном страховом поле достигается значительная экономия на издержках страховщиков, сокращается стоимость страховой услуги для ее потребителей, т.е. страхование становится более доступным.

Способность страховых корпораций предоставлять услуги в любой стране или даже точке объединенной Европы вместе с тем автоматиче-

ски не ведет к панъевропейскому страховому рынку — большинство страховых продуктов сохраняет «национальную индивидуальность» из-за огромного разнообразия налоговых и административных систем, унифицировать которые удастся еще не скоро. Особенно это касается частного пенсионного страхования и страхования жизни. В то же время такая мера, как введение единой европейской валюты евро, придала ускорение формированию транснациональных рынков — перестраховочного и корпоративного страхования (того, что на Западе именуется commercial insurance).

В это страховое пространство, очерченное принятыми ЕС директивами, предстоит вписаться новым членам Евросоюза — 10 восточноевропейским государствам. Это касается признания свободы учреждения страховых компаний в других странах (freedom of establishment) и свободы предоставления услуг (freedom to provide services), т.е. права вести трансграничную торговлю страховыми полисами в объединенной Европе напрямую, не учреждая для этой цели заграничных филиалов или дочерних обществ. Следующий шаг — это отмена контроля со стороны органов надзора над ценами страховых продуктов и их содержанием, что сопровождается, однако, ужесточением контроля над платежеспособностью страховщиков.

На протяжении предыдущего периода в странах бывшего соцлагеря уже возник конкурентный страховой рынок, в основном вследствие действия двух встречных тенденций: сокращения рыночной доли бывших страховых монополий и увеличения присутствия зарубежных операторов. Один из главнейших уроков развития стран с переходной экономикой состоит в том, что наиболее успешно растут именно открытые страховые рынки, привлекающие капитал и технологии из-за рубежа и переходящие на европейские стандарты и нормативы страховой деятельности. Иностраный капитал преобладает в страховом секторе европейской «десятки», но зато страхователь вправе рассчитывать на надежную страховую защиту и качественное обслуживание. В то же время восточноевропейские страховщики стремятся компенсировать утраченные ими у себя дома позиции на Востоке Европы — прежде всего на Украине и в России, где они создают свои дочерние общества (например, Чешская страховая компания в Российской Федерации и польская PZU на Украине).

Вместе с тем перед европейскими страховщиками стоит ряд проблем: высокая уязвимость перед лицом стихийных бедствий из-за большой плотности населения, необходимость выполнять обязательства, принятые страховщиками в более благоприятный период, и, наконец, спор с США по поводу условий работы на американском рынке перестрахования.

Япония и формирование восточноазиатского страхового рынка. Хотя географически Япония и относится к названному региону, ее рынок

стоит особняком — и по своим параметрам, и по степени зрелости. Даже при довольно низком в 50-е годы уровне жизни японцы были хорошо знакомы со страхованием. Укоренению в японском обществе культуры страхования способствовали склонность японцев к сбережениям, удобной формой которых является страхование, их предусмотрительность и привычка планировать будущее. К началу 90-х годов 90% всех японских семей располагали долгосрочными полисами накопительного страхования жизни, на эти цели направлялась четверть всех их сбережений.

Помимо макроэкономических проблем (дефляция и длительная стагнация экономики), еще недавно перед японской страховой индустрией стояли задачи восстановления доверия со стороны потребителей, подорванного серией банкротств японских компаний по страхованию жизни, освоения новейших страховых технологий (например, продаж страховых продуктов через Интернет), реформы системы регулирования отрасли и управления страховыми компаниями. Кризис в страховой отрасли удалось во многом преодолеть путем привлечения иностранных участников на ранее отличавшийся высокой степенью закрытости страховой рынок Японии.

Рядом с японским стремительными темпами растет страховой рынок КНР. Страхование в Китае будет становиться все более и более востребованным, учитывая мощное развитие всей экономики, продолжение институциональных и рыночных реформ, отход от прежней модели, при которой упор делался на гарантированную государством социальную защиту. За вступлением КНР в ВТО последовало прогрессирующее открытие рынка, снятие ряда ограничений на присутствие зарубежного страхового капитала в китайской страховой отрасли, что, однако, не повлекло за собой вытеснения национальных компаний или тем более череды поглощений и банкротств. На растущем рынке хватает работы и места как для китайских, так и для зарубежных страховщиков, которые обслуживают интересы международных корпораций в КНР. Китайские страховые компании привлекают средства для развития путем продажи долей иностранным инвесторам или благодаря выходу на американский или другие фондовые рынки.

Для повышения уровня конкурентоспособности многие китайские страховые компании также создают альянсы, вступают в партнерские отношения с иностранными компаниями, рассчитывая таким путем повысить качество управления, оптимизировать бизнес-процессы, освоить новые технологии, в частности, онлайн-овых продаж.

Процесс создания единого страхового поля в Восточноазиатском регионе получает дополнительные импульсы благодаря тому, что практически все страны этой зоны либо вступили, либо готовятся вступить в состав ВТО, а также благодаря деятельности многонациональных страховых и нестраховых корпораций, которые создают единое страховое **простран-**

ство снизу (в отличие от Европы, где это делается сверху, путем принятия соответствующих законодательных директив). Чем интенсивнее становятся экономические взаимосвязи внутри данного региона, тем выше потребность в трансграничных страховых услугах и операторах. Одним из конкретных проявлений этого процесса стали усилия по формированию альтернативного (западному) центра международного перестрахования на базе китайских, сингапурских, южнокорейских и тайваньских компаний.

В странах региона поднимается многочисленный средний класс — потребитель страховых услуг.

Россия и страны СНГ. Единый страховой рынок в СНГ еще далеко не сформировался и в основном по тем же причинам, по которым не состоялась и экономическая интеграция стран — бывших республик СССР. В большинстве из них не созрели объективные предпосылки для формирования зрелого и емкого страхового рынка, отсутствует платежеспособный спрос на страховые услуги в сколько-нибудь значимых размерах (табл. 31.5).

Таблица 31.5

Крупнейшие рынки СНГ. Сбор премии в 2005 г.

Территория	Страховые премии, млрд дол.
Россия	17,3
Украина	1,8
Казахстан	0,4

В ряде стран (Таджикистан, Беларусь, Азербайджан) существует множество административных и других барьеров для страховой деятельности, учреждения страховых компаний, там не действуют и механизмы полноценной конкуренции. В Белоруссии частные страховщики оказались отстраненными от страхования автогражданской ответственности, которое закреплено исключительно за страховыми компаниями, находящимися под полным контролем государства. Такое положение ущемляет интересы и российских страховщиков, которые вышли на рынок этой страны.

Задача гармонизации страхового законодательства стран — членов Содружества сохраняет всю свою актуальность и даже приобретает дополнительную остроту в том, что касается трансграничного страхования автогражданской ответственности и вопросов **рейтингования** (в ряде государств уровень налогообложения зависит от рейтинга, присвоенного конкретной страховой компании).

Наиболее развитым страховым рынком на постсоветском пространстве является российский. В Казахстане страховое дело далеко отстает от банковского, на Украине действительный размер рынка гораздо ниже, чем официально объявленный, поскольку к страхованию там все еще прибегают главным образом для уменьшения налогообложения. Российские

страховые компании достаточно окрепли для того, чтобы выступать в качестве интеграторов, создающих единое страховое пространство вокруг России (табл. 31.6).

Таблица 31.6

Дочерние зарубежные структуры российских страховых компаний

Название российской компании	Дочерняя компания и страна (в скобках — доля, принадлежащая российскому владельцу или инвестору)	Дополнительные сведения
Ингосстрах	ИНГОУкраина (82%)	Бывшая «ОстраКиїв» , была выкуплена у другого российского владельца — «Альфа-Банка»
	Софаг (Германия) (54%)	134 млн дол. (2004)
	ИнгоНорд (Финляндия)	Страхует гражданскую ответственность внешнеторговых сделок российских компаний с финскими контрагентами
	Гарант (Австрия)	С 2003 г. занимается только страхованием международных кредитных и политических рисков
	БелИнгосстрах (Беларусь)	Компания, будучи частной, а не государственной, лишена возможности работать в секторе автогражданки
	INGO Baltik (Литва) (60%)	В 2005 г. лицензия отозвана
РЕСО-Гарантия	РЕСО Европа (100%)	Литовская компания с российским капиталом, филиалы в Эстонии, Польше и Франции. Автогражданка и страховое сопровождение внешнеэкономических сделок российских компаний
	Бролли (Беларусь)	Компания, будучи частной, а не государственной, лишена возможности работать в секторе автогражданки
	Нефтяная страховая компания (Казахстан)	Занимает около 13% рынка
	ПРОСТО Страхование (Украина)	Одна из ведущих компаний на украинском рынке, приобретена в 2004 г.
Росгострах (РГС)	КапиталЪ (Украина)	РГС выкупил у «ИФД КапиталЪ Страхование» его украинскую «дочку» в 2006 г.

Продолжение

Название российской компании	Дочерняя компания и страна (в скобках — доля, принадлежащая российскому владельцу или инвестору)	Дополнительные сведения
РОСНО	АльянсРОСНО Життя (Украина)	
	Госстрах-Армения	Учреждена в 2001 г., но вскоре была закрыта

В портфеле ряда компаний («Транссиб Ре» — одна из них) «импортированные» риски вообще стали преобладать, что говорит об эффективном менеджменте и конкурентоспособности этого страхового общества на рынках стран ближнего зарубежья. Признак успешной интернационализации российского страхового бизнеса, который превращается в важного экспортера страховых услуг становится все больше.

Продвигаясь на рынки стран СНГ и Балтии, российский страховой бизнес решает ряд задач: расширяет зону своих операций и клиентскую базу; сопровождает российские нестраховые корпорации (банки, металлургические и телекоммуникационные компании), в сфере деловых интересов которых оказываются страны **ближнего** зарубежья; получает доступ на огромный рынок объединенной Европы.

Тем не менее разрыв между Россией и развитыми индустриальными странами достаточно велик, особенно в том, что касается долгосрочного накопительного страхования жизни (договоры заключаются на срок, как правило, превышающий **10** лет, что для россиян является слишком большим периодом), а также страхования ответственности.

Слабое же развитие страхования общегражданской и профессиональной ответственности обуславливают два главных фактора: состояние судебной системы и правовой среды, а также режим налогообложения, при котором добровольное страхование ответственности может осуществляться только за счет прибыли предприятий, а не относиться на себестоимость.

В то же время пока еще невысокий уровень **застрахованности**, развитие экономики, институциональные реформы (например, развитие ипотеки, расширение кредитования, лизинговых операций), а также относительно быстрый в последние годы рост благосостояния и доходов граждан и предприятий открывают благоприятные перспективы перед российскими **страховщиками**.

Каналы и направления интеграции российской страховой отрасли в международный рынок страхования и проблема ВТО. Страховой рынок России никогда не был полностью изолирован от международного рынка. Важнейшим связующим их звеном всегда выступало **перестрахо-**

вание, когда вместе с частью премии за границу передается и часть застрахованного в России риска, что обеспечивает **его** географическую диверсификацию и гарантирует выплату возмещения. Но доступ к международному перестрахованию получают только наиболее надежные российские страховщики, завоевавшие прочную репутацию в глазах страхователей и международных партнеров. В последние годы российские страховщики сами создавали дочерние структуры в странах ближнего зарубежья, а также резко увеличили объем рисков, принимая в перестрахование риски из Казахстана, Украины, стран Балтии и Восточной Европы.

Другим инструментом интернационализации российской страховой отрасли выступает внедрение международных стандартов надзора и регулирования, корпоративного управления, оценки рисков, что серьезно облегчает международное сотрудничество в страховой области.

Хотя на российском страховом рынке присутствует целый ряд ведущих международных корпораций, судя по размеру собираемых ими взносов, решающей роли они здесь не играют (табл. 31.7).

Таблица 31.7

**Страховые компании с иностранными инвестициями,
действующие в России**

Страховые компании с участием зарубежного капитала	Структура собственности, основные акционеры, аффилированные организации	Поступление премий в 2005 г., млн руб.
AIG-Россия	Входит в состав American International Group, Inc	2 430
Россия Альянс (бывшая Ост Вест Альянс)	AXA Versicherung (Германия) Allianz (Германия). Сохранила свою независимость, несмотря на приобретение ее акционером немецким Альянсом крупного пакета акций РОСНО	2 993 785
Цюрих Русь	100% акций принадлежат Zurich Financial Services (ранее Zurich Group)	580
Чешская страховая компания	49% акций во владении чешской компании Ceska Pojistovna (CP); 51% — у структуры, аффилированной с CP	81

Российский рынок отличает высокая степень открытости, что стало результатом выполнения подписанного между Российской Федерацией и Евросоюзом в 1994 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Нет

ограничений на создание в России дочерних компаний страховых компаний из стран ЕС и других государств при условии, что они будут зарегистрированы в Российской Федерации как самостоятельные юридические лица и получат лицензию на совершение страховых операций. Квота для зарубежного капитала (25%) далеко еще не исчерпана.

Однако вступление России в ВТО наверняка поставит перед российскими страховщиками новые задачи, в том числе выживания на высококонкурентном рынке и сохранения своей клиентской базы. **Ключом** к самосохранению и дальнейшему развитию могут стать альянсы и сотрудничество с зарубежными компаниями, которые хотя и принадлежат к иной весовой категории, но тем не менее не знают местных условий и нуждаются в партнерах.

В то же время от возросшей конкуренции выигрывает потребитель страховых услуг, а уникальные и дорогостоящие риски — с ВТО или без него — перестраховываются за рубежом.

С другой стороны, договорная система ВТО предусматривает принятие различных защитных мер, наличия переходного периода, в течение которого страховые компании могут и должны будут адаптироваться к новым условиям, к более высокому уровню открытости рынка. В то же время вхождение в ВТО позволяет с большей эффективностью защищать растущие российские страховые инвестиции за рубежом.

На завершающей стадии переговоров о вступлении России в ВТО самым трудновыполнимым и проблематичным оказалось требование о санкционировании деятельности в России «прямых филиалов» зарубежных страховых компаний. Такие филиалы управлялись бы из-за рубежа и фактически освобождались от обязанности выполнять многочисленные требования российского законодательства (о лицензировании, достижении минимального уровня капитализации, формировании и размещении резервов). Прямые филиалы (branches) оказались бы вне надзора и контроля со стороны российских органов власти, что нарушило бы принцип равных условий и равной конкуренции.

В заключение подчеркнем, что страховые рынки делятся на зрелые и формирующиеся, открытые и закрытые для инвесторов, операторов и потребителей страховых услуг и различаются и по своей емкости. При этом отдельные региональные и национальные страховые рынки все больше функционируют как единая глобальная система страхования. Режим регулирования и надзора при этом также становится более единообразным, что убедительно показывает пример объединенной Европы и развитие российской нормативной и законодательной базы. Если восточноазиатская страховая зона при этом обретает более четкие очертания, формируясь вокруг японского и китайского страховых рынков, то единая страховая зона в СНГ не сложилась, правда, теперь интеграционную инициативу взяли на себя российские страховые компании. Закрытые рынки отличает непрозрачность, ограниченность перечня оказываемых **страхо-**

вых услуг и низкий лимит страховой ответственности, **т.е. недострахование**. Такие рынки плохо развиваются, хотя аргументом в пользу сохранения закрытости выступает ссылка на необходимость их подтягивания к международному уровню. Тем не менее бывает необходимым применение мер разумного протекционизма, которые должны действовать в строго ограниченный период времени, в течение которого национальные страховщики должны поднять уровень своей конкурентоспособности.

31.3. Участники рынка: крупнейшие международные страховые корпорации и ведущие компании России

Существуют три наиболее распространенных типа страховых компаний:

- 1) крупные и многофилиальные компании, предлагающие широкий спектр страховых продуктов и располагающих разветвленной сбытовой сетью;
- 2) специализированные страховщики (работающие в целевых нишах);
- 3) **кэптивы** — компании, учрежденные **промышленно-финансовой** группой или другой корпорацией и обслуживающие только или преимущественно ее страховые потребности. (Кэптивы обычно противопоставляются компаниям, работающим на открытом рынке с широкой клиентской базой.)

Рыночная капитализация лидеров международного страхового бизнеса составляет десятки миллиардов долларов, а у американской **AIG**, несмотря на ее текущие затруднения, приближается к 200 млрд дол.

Согласно обычаям делового оборота страховые компании в странах со зрелой рыночной экономикой регулярно оцениваются общепризнанными рейтинговыми агентствами с точки зрения своей платежеспособности, финансовой устойчивости, а также по другим показателям. Периодически или в связи с наступлением определенных событий рейтинговые оценки подтверждаются или пересматриваются как в сторону повышения, так и **понижения**. Рейтинг является аналитическим продуктом, оценкой уровня надежности и управления страховой компанией, служит сигналом для инвесторов и потребителей страховых услуг, а также регуляторов страховых рынков. Рэнкинг несет меньшую нагрузку, он предполагает лишь ранжирование страховщиков по отдельно взятым показателям, например, по размеру начисленной премии. При этом в целях надзора и статистического наблюдения страховые общества разделяются на следующие категории:

- 1) акционерные компании;
- 2) общества взаимного страхования (ОВС);
- 3) компании и ОВС, занимающиеся:
 - страхованием жизни и здоровья;
 - страхованием имущества и ответственности.

Ниже приводятся списки ведущих международных страховых корпораций, составленные согласно данной квалификации и ранжированные по показателю страховых взносов, а также с указанием размера полученной прибыли (табл. 31.8—31.10).

Таблица 31.8

Крупнейшие акционерные страховые компании (страхование жизни и здоровья)

Компания	Место в списке Fortune-500*	Страховые взносы, млн дол.	Прибыль, млн дол.
AXA (Франция)	13	121 606	3 133
ING Group (Голландия)	17	105 886	7 423
Assicurazioni Generali (Италия)	24	83 268	1 635
Aviva (Англия)	35	730 25	1 937
Prudential (Англия)	89	47 056	766
MetLife (США)	108	39 535	2 758
CNP Assurances (Франция)	126	36 943	783
Aegon (США)	136	35 463	2 068
Prudential Financial (США)	183	28 348	2 256
China Life Insurance (Китай)	212	24 981	74

* Здесь и далее имеется в виду список 500 крупнейших по объему выручки (для страховых компаний — это премии) корпораций из разных стран, ежегодно составляемый журналом «Fortune». Все данные отражают консолидированную отчетность и относятся к 2004 г. (годовые отчеты страховых компаний публикуются с лагом в шесть месяцев после завершения отчетного года).

Таблица 31.9

Крупнейшие акционерные страховые компании (страхование имущества и ответственности)

Компания	Место в списке Fortune-500	Премии, млн дол.	Прибыль, млн дол.
Allianz (Германия)	14	118 937	2,735
American Intl. Group (США)	19	97 987	9,731
Berkshire Hathaway (США)	32	74 382	7,308
Munich Re Group (Германия)	55	60 706	2,280
Zurich Financial Services (Швейцария)	59	59 678	2,587
Allstate (США)	143	33 936	3,181
Swiss Re (Швейцария)	176	29 045	1,992

Продолжение

Компания	Место в списке Fortune-500	Премии, млн дол.	Прибыль, млн дол.
Millea Holdings (Япония)	197	26 979	629
St. Paul Travelers Cos. (США)	240	22 934	955
Hartford Financial Services (США)	245	22 693	2,115

Таблица 31.10

**Крупнейшие общества взаимного страхования
по страхованию жизни и здоровья (строки 1—5)
и страхованию имущества и ответственности (строки 6—7)**

Название	Место в списке Fortune-500	Страховые взносы, млн дол.	Прибыль, млн дол.
Nippon Life Insurance (Япония)	56	60 521	1 886
Dai-ichi Mutual Life Insurance (Япония)	98	44 469	1 302
Meiji Yasuda Life Insurance (Япония)	ИЗ	38 835	1 755
Sumitomo Life Insurance (Япония)	158	31 000	796
New York Life Insurance (США)	193	27 176	1,13
State Farm Insurance Cos (США)	62	58 819	5 309
Groupama (Франция)	293	20 237	447

В списке лидеров международного страхового бизнеса преобладают американские, европейские, а также японские страховщики. Очевидно, что европейские и японские компании успешно вписались в процесс глобализации и демонстрируют высокий уровень конкурентоспособности, в том числе и на внутреннем рынке США. Можно также заметить сопоставимость показателей лидеров в двух классах страхования:

- жизни (с накопительной и инвестиционной составляющей);
- имущества и ответственности.

За годы функционирования в России конкурентного рынка страхования сформировалась устойчивая группа **лидеров**. Ведущие российские страховые компании, собравшие в 2005 г. самые большие сборы на рынке, представлены в табл. 31.11.

Таблица 31.11

Лидеры рынка по объему начисленной премии

Название компании	Объем взносов по всем видам (кроме обязательного медицинского страхования), млрд руб.
Росгосстрах (как группа компаний)	35,3
Ингосстрах	25,0
РЕСО-Гарантия	23,3
СОГАЗ	14,7
РОСНО	11,4
Военно-страховая компания	9,2
Согласие	8,7
ЖАСО	6,9
АльфаСтрахование	6,7
УралСиб	6,6

В этом списке присутствуют универсальные страховые общества с массовой клиентской базой, устоявшейся репутацией, предлагающие широкий диапазон страховых услуг, использующие современные информационные технологии. Некоторые из них готовятся к выходу на фондовый рынок, обладают известным брендом, реализуют ряд крупных инвестиционных проектов, следуют продуманной стратегии развития. Но с точки зрения своей мощи и способности страховать крупные риски они пока не выдерживают сравнения с международными гигантами. Некоторым (как страховщикам по преимуществу корпоративных рисков) предстоит также в полной мере освоить навыки деятельности на открытом рынке и технологии массового страхования за пределами сектора страхования гражданской ответственности.

Основные термины и определения

Андеррайтинг — собственно **страхование**; оценка риска с точки зрения его **страхуемости**; определение условий и тарифов для страхования; **андеррайтер** — специалист и уполномоченное лицо, которое принимает на страхование риски (или отвергает их) исходя из экономической целесообразности.

Перестрахование — разделение страхового риска между страховщиком и перестраховщиком, вторичное размещение риска и **защита** первичного страховщика от крупных выплат, превышающих его возможности.

Страховой убыток — подлежащий возмещению страховщиком ущерб, причиненный объекту страхования в результате страхового слу-

чая или реализовавшийся страховой риск. Урегулирование убытка — процедура оценки ущерба и выплаты страхового возмещения.

Страховая премия — страховой взнос, платеж. Определяется путем умножения ставки премии, выраженной в процентах, на страховую сумму.

Страховая сумма — денежная сумма, адекватная страховому интересу и страховому риску, на которую застрахованы материальные ценности, гражданская ответственность (перед третьими лицами), жизнь или здоровье страхователя. Именуется также страховым покрытием (insurance cover).

Страховое возмещение — сумма выплаты из страхового фонда для покрытия ущерба в имущественном страховании, страховании ответственности (в последнем случае — за материальный ущерб перед третьими лицами).

Страховое событие — потенциально возможное нанесение ущерба объекту страхования.

Страховой случай — реальное причинение ущерба объекту страхования.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные функции страхования и их взаимосвязь?
2. Назовите основные гарантии выполнения страховщиками своих обязательств.
3. При помощи каких показателей можно сравнить развитие страхования в различных странах?
4. Какие типы компаний работают на страховом рынке и каковы их сравнительные преимущества?
5. Как классифицируются страховые компании и по каким показателям оценивают их работу?
6. Какие взаимосвязи существуют между российским и международным рынком страхования? Назовите плюсы и минусы от вступления России в ВТО с точки зрения страховщиков и страхователей.

Литература

1. Федорова Т.А. Страхование: Учебник. 2-е изд. М.: **Экономика**, 2005.
2. Страхование: Учебник для практических работников. В 2 т. / Под общ. ред. Х. Сольтхаузена; Пер. с нем. М.: **Экономика**, 2005.
3. Страхование в Российской Федерации: Сборник статистических материалов и обзор рынка за 2005 г. Ежегодное издание Всероссийского союза страховщиков. М., 2006.
4. Теория и практика страхования: Учебное пособие / Под общ. ред. К.Е. Турбиной. М.: **Анкил**, 2003.
5. Insurance: Principles and Practice. London: Chartered Insurance Institute. 1995.
6. www.ins-union.ru, включая архив за 2003—2006 гг.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Глава 32

Международный туризм является сегодня одной из наиболее доходных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. В начале XXI в. на долю международного туризма приходится около 8% общего объема мирового экспорта и порядка **30—35%** мировой торговли услугами.

32.1. Эволюция международного туризма во второй половине XX века

Число международных туристов постоянно растет. В последние 20 лет среднегодовые темпы прироста числа прибытий иностранных туристов в мире составляли около 5%, а валютных поступлений — около **15%**. Если в 1950 г. число туристов во всем мире составляло 25 млн **чел.**, а оборот **туриндустрии** — порядка 2,1 млрд **дол.**, то, согласно данным влиятельной международной организации, специализирующейся на изучении основных проблем и перспектив мирового рынка туризма — Всемирной туристской организации (ВТО), в 2005 г. в мире было зарегистрировано 770 млн прибытий туристов, а суммарные поступления от международного туризма достигли порядка 510 млрд дол. (табл. 32.1).

Таблица 32.1

Динамика числа прибытий туристов и поступлений от туристов во всем мире за 1950—2005 г.

Год	Число прибытий, млн чел.	Поступления, млрд дол.
1950	25,3	2,1
1960	69,3	6,9
1970	159,7	17,9
1980	284,8	102,4
1985	329,6	117,6
1990	456,8	264,7
1991	466,1	271,8
1992	503,6	308,6
1993	518,3	313,9
1994	546,3	346,7
1995	551,7	393,2
2000	696,1	402,1
2001	692,9	428,5

Продолжение

Год	Число прибытий, млн человек	Поступления, млрд дол.
2002	714,6	481,3
2003	694,2	470,5
2004	760,3	497,8
2005	772,3	510,2

Источник: Всемирная туристская организация.

Международный туризм обеспечивает сегодня работой более **100** млн человек во всем мире. Во многих странах туризм является ведущей отраслью экономики, играя важнейшую роль в формировании валового внутреннего продукта и устраняя многие социально-экономические проблемы. Так, к примеру, в Испании и Австрии доходы от туризма составляют до 40% общих доходов от экспорта товаров и услуг. Следует также заметить, что динамика развития туризма той или иной страны прямо пропорциональна динамике общего состояния ее экономики.

Международный туризм играет немаловажную роль в экономике отдельного государства, так как:

- является стабильным источником валютных поступлений;
- создает новые рабочие места, снижая уровень безработицы;
- развивает смежные отрасли национального хозяйства, так или иначе связанные с производством туристских услуг (пищевая и легкая промышленность, строительство, медицина, транспортное обслуживание, гостиничный и развлекательный комплексы);
- активизирует деятельность центров народных промыслов (индустрия сувениров) и общее развитие культуры;
- обеспечивает дальнейший рост уровня жизни местного населения.

Развитие международного туризма, разумеется, приводит и к некоторым негативным последствиям: загрязнению окружающей среды, инфляции, нарушению традиций местного населения, увеличению числа межнациональных конфликтов и т.п., однако это меньшее зло, чем позитивные моменты в развитии туристского бизнеса, способные принести немалую пользу всему национальному хозяйству страны.

После распада биполярной структуры мира, окончания холодной войны и общего укрепления политической и социальной обстановки, открытия границ и дальнейшего процесса мировой глобализации у большого числа людей разных стран появилась практически беспрепятственная возможность посетить тот или иной уголок земного шара, более подробно ознакомиться с культурой, обычаями и традициями народов других государств и континентов.

К определяющим экономическим **факторам**, способствующим столь значительному расширению объемов мирового рынка туризма в XXI в.,

следует отнести повышение уровня и качества жизни, в первую очередь в развивающихся странах, создание широкой и общедоступной транспортной инфраструктуры, а также динамичное развитие международной торговли и международного бизнеса в целом. Многие страны, специализирующиеся на туристском бизнесе, продолжают привлекать крупные инвестиции в развитие современных туристических центров, строительство новых сетей гостиниц, разрабатывают новые туристские маршруты.

Существенное влияние на потенциальных **туристов** оказало и бурное развитие информационных технологий и средств информации — распространение Интернета и телевидения, выпуск многочисленных специализированных журналов и газет и т.п. К началу XXI в. индустрия туризма и путешествий стала одной из ведущих отраслей мировой экономики по масштабам электронного бизнеса. Около 30% всех операций по резервированию билетов на рейсы, бронированию гостиничных номеров с сезонными скидками, выбору оптимального пакета **туристских** услуг приходится в настоящее время на режим онлайн в Интернете. Благодаря этому, резервирование передвигается на все более поздние сроки, а число непосредственно посещающих турагентства туристов, приобретающих заранее подготовленные пакеты услуг, неуклонно снижается.

На развитие международного туризма также серьезно повлиял и ряд изменений, произошедших в течение прошлого **века** в демографической структуре и социально-экономических моделях общества: общее увеличение численности жителей на планете, рост числа пенсионеров с достаточным пенсионным обеспечением (преимущественно в развитых странах), рост продолжительности оплачиваемых отпусков и свободного времени работающего человека в целом, рост доходов в семье в связи с увеличением числа работающих женщин при одновременном росте числа бездетных семей, тенденция к более поздним бракам и т.п. Все эти изменения привели к тому, что все большее количество людей в мире имеют время, желание и финансовые возможности для путешествий.

На развитие международного туризма в то же время отрицательно влияет все еще нестабильная политическая обстановка в некоторых странах и регионах, военные конфликты различного масштаба, серьезные экономические и финансовые кризисы, инфляция или дефляция национальной валюты, рост преступности и безработицы, определенные экологические и климатические проблемы, распространение различных эпидемий и т.п. В последние годы одним из главных препятствий в серьезном расширении объемов мирового рынка туризма по праву считают усиление международного терроризма в мире.

Крупнейшие террористические акты, произошедшие **11** сентября 2001 г. в США, самым серьезным образом отразились в первую очередь на рынке туризма, резко сократив число путешествий не только в США,

но и в мире в целом. Израиль, регулярно подвергающийся атакам террористов со стороны Палестины, в последние годы недосчитывает ежегодно около 3 млн иностранных туристов. Террористические акты в Испании 11 марта 2004 г. также весьма негативно сказались на туристском имидже этой страны — лидера в международном туристском бизнесе. Такие события неизбежно приводят к усилению контроля за въездом граждан в то или иное государство, ужесточению режима выдачи виз, что автоматически сокращает число международных прибытий.

Военные действия на Ближнем Востоке (Афганистан, Ирак, Израиль, Пакистан), в Африке (Эфиопия), Восточной Европе (бывшая Югославия, Чечня) и т.п. в конце XX — начале XXI вв. мгновенно сказались на существенном сокращении прибытия иностранных туристов в соответствующие регионы мира.

Многочисленные экономические и финансовые кризисы в Латинской Америке (Аргентине, Бразилии) в конце 90-х годов и, как следствие, увеличение роста преступности и безработицы также привели к значительным убыткам представителей **туриндустрии** этих стран.

В то же время стоит заметить, что, в отличие от других отраслей экономики, туризм менее других испытывает на себе влияние экономического кризиса, способного лишь в малой степени и на относительно короткий срок затормозить его поступательное развитие.

Укрепление валюты евро по отношению к доллару, фунту, иене и рублю в **2003—2004** гг. привело в том числе к повышению стоимости туров в Западную Европу в среднем на 20% и, как следствие, резко снизило привлекательность европейских стран у туристов из США, Великобритании, Японии, России и ряда других государств Восточной Европы.

Распространение эпидемии атипичной пневмонии в некоторых странах Азии в 2003 г. и птичьего **гриппа** в 2006 г. резко снизило число путешествий в мире.

Приводя примеры экологических и климатических проблем, в той или иной степени отрицательно сказавшихся на развитии международного туризма в последние годы, следует упомянуть сильную жару (до 45 °С) в Западной Европе, установившуюся летом 2003 г., а также загрязнение нефтью некоторых популярных пляжей атлантического побережья Испании и Франции из-за затонувшего в 2003 г. крупного нефтеналивного танкера «Престиж».

Одна из самых страшных катастроф последних лет — цунами, обрушившиеся на Юго-Восточную Азию в декабре 2004 г., — не только унесла сотни тысяч жизней, нанеся экономический ущерб странам этого региона, но и резко сократила поток туристов по данному направлению.

Немаловажную роль на этом рынке также играют и многочисленные туристские фирмы среднего и малого бизнеса, включая семейный бизнес.

Серьезное усиление конкуренции на мировом рынке туризма в последние годы привело к увеличению числа слияний и поглощений в этом биз-

несе. Так, в 2003 г. крупнейшая американская корпорация туристского бизнеса **«Америкэн экспресс»** поглотила целый ряд более мелких иностранных компаний, специализирующихся на деловом туризме.

Международный туризм включает в себя:

въездной туризм — путешествия в пределах той или иной страны лиц, не проживающих постоянно на ее территории;

выездной туризм — путешествие граждан той или иной страны и лиц, постоянно проживающих в ней, в другое государство.

Существует несколько основных подходов в классификации международного туризма:

по возрасту — зрелый, молодежный, детский, смешанный;

по продолжительности — однодневный, многодневный, транзитный;

по сезонности — активный туристский сезон (золотой), межсезон или полусезон (серебряный), несезон;

по форме участия — индивидуальный, групповой, семейный;

по способу передвижения — пешеходный; с использованием традиционных транспортных средств (автомобильный, железнодорожный, авиационный и т.п.); с использованием экзотических видов транспорта (канатная дорога, фуникулер, дирижабль, воздушный шар, дельтаплан).

Отдельно следует рассмотреть целевую функцию международных туристических поездок. В зависимости от цели поездки туризм можно подразделить следующим образом.

1. **Познавательный**, подразделяющийся на знакомство с природными, культурно-историческими, хозяйственными достопримечательностями. Сюда же следует отнести этнический и культурно-развлекательный туризм.

Сюда также следует отнести и так называемый фестивальный туризм — широкая гамма туристских туров, которые организуются для посещения национальных и международных ярмарок, выставок, спортивных соревнований, среди которых особое место занимают всемирные олимпиады.

2. **Курортный и лечебный**, включающий в себя климатолечение, грязелечение, **купально-пляжные**, прогулочные процедуры и др.

3. **Деловой и конгресс-туризм** — деловые поездки, включая посещение торговых ярмарок, выставок и бизнес-семинаров.

4. **Спортивный туризм**, включающий водный, пешеходный, горнолыжный, велосипедный, автомобильный, альпинизм и др.

5. **Шоп-туры, или так называемая челночная торговля**, — вид туризма, который до 1996 г. в России составлял более 60% выездного туристского потока, хотя и сегодня пользуется большой популярностью у отечественных путешественников.

6. **Экологический туризм** — особый вид туризма, основной задачей которого является всесторонняя забота о культурном благополучии турист-

тских районов, щадящем использовании их **ресурсов** и минимизации ущерба окружающей среде.

8. *Научный туризм* — вид туризма, связанный с проведением международных научных съездов, конференций, симпозиумов, семинаров, сочетающийся нередко с другими видами туризма.

9. *Учебный туризм* — международные студенческие обмены, образовательные туры, изучение иностранных языков в колледжах и университетах зарубежных стран.

10. *Религиозный туризм* — паломничество к святым местам (Мекка, Лхаса, Иерусалим и другие мировые религиозные центры).

Определить фактическое соотношение различных типов туризма весьма сложно, поскольку оно меняется по регионам, странам и годам, тем более что существует большое число смешанных типов туров: спортивно-познавательные, **курортно-лечебные** и др. Наиболее массовым и традиционным типом туризма остается познавательный туризм — более 50% всего туристического потока. На долю делового туризма в настоящее время приходится около **15—20%**. Деловой туризм — динамично развивающийся вид поездок, ежегодные темпы роста которого в мире составляют около 8%. Большим спросом стали пользоваться краткосрочные туры по городам, **1—2-дневные** поездки выходного дня. Активные формы отдыха серьезно теснят пассивные, поэтому различного рода приключенческие и спортивные поездки становятся все более популярными. В последние годы стал значительно более популярен экологический туризм — отдых в уголках нетронутой природы.

Учитывая различный уровень социально-экономического развития государств и регионов и соответствующие доходы проживающих в нем граждан, наличие или отсутствие в той или иной стране современной транспортной инфраструктуры, многообразие уникальных памятников культуры и искусства, выгодное географическое положение делает международный туризм в мире крайне неравномерным. На мировом рынке туризма существует ряд стран, имеющих перед своими конкурентами те или иные преимущества, позволяющие ежегодно привлекать иностранных туристов и определяющие по большому счету специализацию страны на данном рынке, а в некоторых случаях и вовсе монопольное положение в этом бизнесе.

Так, уникальные памятники природы в США (Ниагарский водопад), Непале (гора Джомолунгма) и старины в Египте (пирамиды фараонов), Индии (**Тадж-Махал**), Греции (Акрополь), Италии (Колизей) позволяют им развивать в первую очередь познавательный туризм. Наличие прекрасных морских пляжей и мягкий средиземноморский климат Испании, Португалии, Турции, Кипра и других стран региона позволяет им специализироваться на курортном и лечебном видах туризма, горы Швейцарии, Австрии, Непала, Словакии или Италии несомненно благоприятствуют

привлечению туристов, интересующихся лыжным спортом и альпинизмом. Великое историко-культурное наследие, к примеру, Франции, Великобритании, наличие там всемирно известных музеев и театров, престижных учебных заведений и именитых домов моды позволяют им успешно работать на рынке не только познавательного, но и учебного, и делового туризма. Высокоразвитая сеть индустрии развлечений в США, Японии, Таиланде и Южной Корее дает возможность **этим** странам успешно заниматься культурно-развлекательным туризмом. Развитое производство относительно недорогих шуб в Греции и изделий из кожи в Турции увеличивает количество туристов, совершающих туда шоп-туры. Проведение ежегодного Венецианского кинофестиваля в Италии, фестиваля танцев в Бразилии, пивного праздника **«Октоберфест»** в Германии ежегодно собирает в этих странах миллионы путешественников.

Интересен пример весьма экзотического, но в то же время чрезвычайно перспективного и достаточно инновационного туристического направления — космический туризм. Первооткрывателем этого вида **туризма** была Россия, когда в 2002 г. отправила в космос американского бизнесмена Дениса Тито. Так называемый космический тур длился ровно неделю, а его стоимость была оценена в 20 млн дол. С 2003 г. уже крупнейшие частные американские туристские компании **«Спейс Эдвэнчерз»** и **«Ред Леттер Дэйз»** вышли на рынок с предложением резервирования мест на Международной космической станции.

Следует заметить, что помимо наличия уникальных природных и **культурных** достопримечательностей, благоприятного климата, а также выгодного географического месторасположения развитие того или иного вида туризма регулярно требует привлечения серьезных инвестиций в этот вид бизнеса. В некоторых странах Азии и Африки рост индустрии туризма сегодня существенно затрудняют не отвечающие международным требованиям условия размещения и недостаток необходимой инфраструктуры, нередко наблюдается отсутствие прямого воздушного сообщения с основными туристскими центрами, неудовлетворительное состояние дорожно-транспортной сети и низкий уровень гостиничного обслуживания.

Немаловажную роль в развитии туризма в том или ином государстве играет поддержка этой отрасли со стороны государственных органов: широкомасштабная реклама на государственном уровне, содействие в привлечении иностранных инвестиций в туристский сектор, модернизация инфраструктурной базы и т.п. Так, с целью поддержки развития туризма и диверсификации своего экспорта правительство эмирата Дубай (ОАЭ) в 2003 г. построило целую сеть современных гостиниц и деловых центров для иностранных туристов, модернизировало большинство городских аэропортов, закупив в том числе несколько десятков суперсовременных аэробусов на общую сумму 20 млрд дол. В Египте, безоговорочному лидеру по привлечению международных туристов в регионе Ближнего и Среднего

Востока, по распоряжению правительства была специально создана так называемая туристическая полиция, главной задачей которой является обеспечение порядка в крупных туристских центрах страны.

Одним из важных методов в продвижении туристских услуг на мировой рынок является ежегодное проведение крупнейших международных выставок и ярмарок, к основным из которых относятся международная выставка ITB в Берлине (Германия), World Travel Market в Лондоне (Великобритания), FITUR в Мадриде (Испания), Московская международная туристская ярмарка в России и т.п.

32.2. Мировой рынок туризма

На мировом рынке туризма различают страны — поставщики туристов (направляющие страны) и страны, как правило, принимающие туристов. К основным лидерам среди направляющих стран относятся США, Германия, Англия, Бельгия и др., к принимающим странам — Франция, Испания, США, Италия и др. (табл. 32.2).

Таблица 32.2

Ведущие мировые туристские направления в 2004 г.

Международные туристские прибытия			Доходы от международного туризма		
страна	место	число прибывших, млн чел.	место	млрд евро	доля на рынке, %
Франция	1	76,5	2	29,3	5,1
Испания	2	49,5	3	27,3	4,7
США	3	45,5	1	68,4	11,3
Италия	4	38,9	4	24,4	4,1
Китай	5	33,0	12	5	3,5
Россия	7	20,2	16	6,3	3,1

Источник: Всемирная туристская организация.

Как видно из табл. 32.2, по доходам, получаемым от туризма, лидируют развитые страны, такие как США, Испания, Франция, Италия.

На **Европейский регион** приходится до 60% международных туристских прибытий и около 50% всех поступлений от туризма в мире (табл. 32.3).

Успех европейских стран на мировом рынке туризма можно объяснить не только наличием всемирно известных культурно-исторических и природных памятников, широкой и развитой сетью индустрии туризма, торговли, современной транспортной инфраструктуры, но и традиционным предпочтением европейских жителей проводить отпуск в ближнем

зарубежье, т.е. развитием внутрирегионального туризма. Около 90% приезжающих в Европу гостей составляют сами европейцы.

В Европейском регионе уверенно лидирует южносредиземноморская группа стран: Испания, Италия и Греция а также Германия, Бенилюкс, Австрия, на которые приходится около 20% международных туристских прибытий. Центральная и Восточная Европа (Болгария, Хорватия, Чехия, Венгрия) занимает около **11%** мирового рынка туризма.

Азиатско-Тихоокеанский регион, который часто называют туристским направлением будущего, занимает в настоящее время около 19% мирового рынка. В последние годы он сумел сместить Американский регион со второй позиции. Лидером среди субрегионов здесь является Северо-Восточная Азия (Япония), за ней с заметным отрывом следуют Юго-Восточная (Малайзия, Индонезия, Таиланд) и Южная Азия (Вьетнам, Индия, Шри-Ланка).

Американский регион занимает третью позицию на мировом рынке туристских услуг, имея порядка 17%. Около $\frac{3}{4}$ его доходов от международных прибытий приходится на страны Северной Америки (США, Канада и Мексику). Следует отметить, что США располагают самой широкой сетью гостиниц в мире и высокоразвитой современной транспортной индустрией.

Данные о международных туристских прибытиях по субрегионам см. в табл. 32.3.

Относительно более скромное место на современном мировом рынке туризма занимает Африка (ЮАР, Тунис, Марокко, Республика Сейшельские Острова) и Ближний Восток (ОАЭ, Саудовская Аравия) — 4 и 2% соответственно.

Таблица 32.3

Международные туристские прибытия по субрегионам в 2005 г.

Регионы	Международные туристские прибытия, млн чел.			Доля на рынке, %	
	1990 г.	1995 г.	2005 г.	1995 г.	2005 г.
Всего в мире	456,8	551,7	772,3	100	100
Европа:	282,2	324,2	432,0	58,8	55,9
Северная Европа	29,1	37,6	50,5	6,8	6,5
Западная Европа	113,8	116,7	146,4	21,2	19,0
Центральная и Восточная Европа	43,8	67,1	87,8	12,2	11,4
Южное Средиземноморье Европы	95,5	102,7	147,3	18,6	19,1
Азия и Тихоокеанский регион:	57,7	85,6	143,6	15,5	18,6

Продолжение

Регионы	Международные туристские прибытия, млн человек			Доля на рынке, %	
	1990 г.	1995 г.	2005 г.	1995 г.	2005 г.
Северо-Восточная Азия	28,0	44,1	76,0	8,0	9,8
Юго-Восточная Азия	21,5	29,2	47,7	5,3	6,2
Океания	5,2	8,1	12,0	1,5	1,6
Южная Азия	3,2	4,2	7,9	0,8	1,0
Американский регион:	92,9	108,9	129,7	19,7	16,8
Северная Америка	71,7	80,5	89,7	14,6	11,6
Карибы	11,4	14,0	18,2	2,5	2,4
Центральная Америка	1,8	2,6	5,3	0,5	0,7
Южная Америка	7,9	11,8	16,5	2,1	2,1
Африка:	15,0	20,0	35,3	3,6	4,6
Северная Африка	8,4	7,3	13,9	1,3	1,8
Тропическая Африка	6,6	12,7	21,4	2,3	2,8
Ближний Восток	9,0	13,1	31,7	2,4	4,1

Источник: Всемирная туристская организация.

В настоящее время Россия занимает 7-е место в мировом рейтинге по посещаемости иностранными туристами (около 3% всего мирового рынка туризма). В страну ежегодно въезжает порядка 20 млн человек, принося в среднем 6—7 млрд дол. дохода. При этом число занятых российских граждан, прямо или косвенно участвующих в организации гостиничного и туристического бизнеса, уже достигло 10 млн чел. (7-е место в мировой отрасли).

Более 80% посещений России **иностранными** туристами приходится на крайне ограниченный круг объектов посещения — Москву, Санкт-Петербург и города Золотого кольца России. Главная причина тому — относительно развитый по сравнению с другими регионами России туристский сервис и наличие необходимой инфраструктуры в этих районах.

У России, имеющей достаточно выгодное географическое положение и обладающей целым рядом уникальных природных и историко-культурных памятников, есть великолепная возможность интенсивно развивать и в дальнейшем сочетать многие виды туризма: познавательный, курортный, деловой, научный, экологический и т.п.

В 2000—2005 гг. Москва и Санкт-Петербург стали главными деловыми центрами не только в масштабе страны, но и во всем мире, что подтверждается серьезной активностью иностранных инвесторов, а также

регулярным проведением там крупных конгрессов и выставок. Кроме того, в этих городах активно работает большое количество филиалов и представительств крупнейших западных корпораций, авиакомпаний, банков, куда ежедневно приезжают новые сотрудники и деловые партнеры из разных городов мира.

Ежегодные празднования дня города в Москве и Санкт-Петербурге также способствуют привлечению миллионов туристов. Главные рекорды по посещаемости иностранцами двух российских столиц были поставлены во время празднования 850-летия Москвы в 1997 г. и 300-летия Санкт-Петербурга в 2003 г.

В России все более развивается так называемый ностальгический туризм: ежегодно в страну въезжает большое количество эмигрантов — граждан Израиля, Германии, США, ранее эмигрировавших из нашей страны.

Наибольшее число туристов из-за рубежа, ежегодно посещающих Россию, приходится на граждан стран СНГ (около $\frac{2}{3}$ интуристов), а также на развитые страны: Германию (около 280 тыс. чел. ежегодно), Китай (270 тыс. чел.), США (ПО тыс. чел.), Италию (102 тыс. чел.) (табл. 32.4).

Таблица 32.4

Посещение Москвы иностранными гражданами
в 2004 г.

(тыс. чел.)

Страна	Всего	Поездка			Обслуживание транспорта
		служебная	туристическая	частная	
США	43 746	26 750	15 354	1 376	266
Германия	33 428	15 991	16 088	987	362
Италия	30 622	9 041	20 776	628	177
Великобритания	25 795	13 187	11 615	714	279
Франция	19 532	7 384	11 421	526	201
Турция	13 657	4 776	7 211	654	1 010
Китай	11 857	5 439	4 656	1 315	447
Испания	9 467	2 662	6 562	200	43
Япония	9 377	4 118	4 995	141	123
Польша	8 545	5 216	2 004	1 050	275

Источник: Мосгоркомстат // Финансовые известия 2004 г. 6 февр.

Туристский поток в Россию имеет явно выраженный сезонный характер: самым низко посещаемым периодом является январь — март, в то время как самыми популярными для поездок остаются летние месяцы. Наряду с наличием в России положительных факторов, способствующих успешному привлечению иностранных туристов, существует ряд серьез-

ных проблем, существенно тормозящих развитие российского туристского бизнеса: явный дефицит на относительно недорогие современные гостиницы среднего класса уровня **2—3** звезды, слабое развитие транспортной и дорожной инфраструктуры, нехватка необходимого количества ресторанов и кафе, определенные сложности в оперативном получении **российской** визы, повышенная опасность терроризма, не совсем благоприятная криминальная обстановка в стране и отсутствие должной поддержки развития туристского бизнеса на государственном уровне.

Следует заметить, что более 60% зарубежных туристов, приезжающих в Россию, являются пенсионерами, что серьезно сокращает доходы от таких видов туризма, как учебный, спортивный (горнолыжный, альпинизм), экстремальный и др., а также значительно уменьшает число относительно продолжительных и довольно утомительных путешествий в глубь страны: на Байкал, Камчатку, в Саяны и т.п.

Если на мировом рынке туризма определяющую роль играют крупнейшие международные корпорации, то российский туристский бизнес состоит главным образом из средних и малых компаний и туристских операторов. Известные западные компании, специализирующиеся на предоставлении туристских услуг, только начинают проникать на перспективный российский рынок: American Express, Club Med, LTU Touristik, **TUI**.

С начала 90-х годов Россия превратилась в одного из активных мировых поставщиков туристов (в среднем около 10 млн **чел.**). Ежегодные расходы российских путешественников за рубежом составляют порядка **15** млрд дол. Основными международными направлениями у российских туристов являются относительно недорогие страны Ближнего и Среднего Востока (Египет, Турция, ОАЭ), а также Западная (Испания, Италия, Франция, Кипр) и Восточная Европа (Чехия, Болгария, Хорватия), а также некоторые государства Азии (Таиланд и Китай).

Самыми популярными для путешествий у российских туристов остаются летние месяцы, в целом же на период с мая по октябрь приходится около $\frac{3}{4}$ всего туристского потока из России (табл. 32.5).

Таблица 32.5

Основные страны и регионы, которые российские туристы посетили летом 2004 и 2005 гг.

(%)

Страна (регион)	2004 г.	2005 г.
Турция	27,9	27,2
Египет	8,2	5,8
Испания	7,7	11,2
Внутрироссийский туризм	7,1	5,6
Хорватия	5,8	7,6

Продолжение

Страна (регион)	2004 г.	2005 г.
Тунис	5,5	3,2
Италия	5,3	4,5
Кипр	4,4	8,4
Франция	3,2	4,5
Болгария	3	2,9
Украина (Крым)	1,9	1,5
Чехия	1,8	1,7
Финляндия	0,9	0,8
Германия	0,8	1,1

Самыми популярными направлениями зимнего отдыха для россиян являются Финляндия, Таиланд, Египет, Чехия, Кипр, Франция, Греция и др.

По прогнозам Всемирной туристской организации, мировой рынок туризма будет и в дальнейшем набирать обороты. Всего к 2020 г. количество международных прибытий может увеличиться более чем в 2 раза и составить порядка 1,6 млрд чел. Китай станет ведущим мировым туристским направлением и уверенно займет первое место по числу международных прибытий (около 137 млн прибытий). Следующими по популярности туристскими направлениями станут США (около 102 млн **чел.**), Франция (93 млн), Испания (71 млн) и Гонконг (60 млн).

К основным крупнейшим традиционным странам — поставщикам туристов — США, Германии, Англии — уже в среднесрочной перспективе добавится Китай и Россия, способная поставлять на мировой рынок до 30 млн туристов в год.

Наиболее перспективным направлением остается туризм среди лиц старше 50 лет. Согласно прогнозу, уже к 2010 г. более 50% всех международных туристов будет приходиться на указанную возрастную группу против 30% в настоящее время. Широкое и повсеместное внедрение современных высокоэффективных технологий в транспортной инфраструктуре приведет к еще более значительному сокращению времени на решение различного рода организационных вопросов, а некоторое снижение цен на такие поездки будет способствовать дальнейшему развитию продолжительных путешествий, в том числе на дальние расстояния.

Расширение в среднесрочной перспективе некоторых региональных интеграционных объединений, таких как, к примеру, Европейский союз, облегчит оформление въездной визы для граждан некоторых государств и, как следствие, приведет к росту числа международных прибытий.

В целом же можно утверждать, что международный туризм, являясь сегодня относительно молодой областью мирового хозяйства, имеет **огром-**

ный потенциал и серьезные перспективы дальнейшего поступательного развития благодаря более активному вовлечению новых стран в эту бурно развивающуюся отрасль мировой экономики.

Основные термины и определения

Туризм — временные выезды (путешествия) граждан из мест постоянного проживания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания.

Туристская индустрия — совокупность гостиниц и иных средств размещения; средств транспорта; объектов общественного питания; объектов и средств развлечения; объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения; организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков.

Туристская услуга — результат деятельности организации или индивидуального предпринимателя по удовлетворению потребностей туриста в организации и осуществлении тура или отдельных его составляющих.

Вопросы для самоконтроля

1. Какую роль в мировой экономике играет сегодня мировой рынок туризма? Определите его характерные черты и особенности на современном этапе.
2. Дайте характеристику основным факторам, положительно и отрицательно влияющим на развитие международного туристского бизнеса в начале XXI в.
3. Какие основные выгоды получает страна, развивающая собственную индустрию туризма?
4. Назовите основные страны и ведущие мировые туристские направления в начале XXI в.
5. В чем основные проблемы развития российского гостиничного и туристского бизнеса?
6. Какую роль на мировом рынке туризма будет играть Россия в долгосрочной перспективе?

Литература

1. Балабанов **И.Т.** Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Биржакова **М.Б.**, Никифорова **В.И.** Большой глоссарий терминов международного туризма (The Great Glossary of Term for International Tourism). М.: Герда, 2002.
3. Дурович **А.Л.** Маркетинговые исследования в туризме: Учебно-практическое пособие. М.: Новое знание, 2002.
4. Зорин **И.В.**, Квартальное **В.А.** Энциклопедия туризма. М.: Финансы и статистика, 2000.

5. Квартальное **В.А.** Теория и практика туризма. М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Папирян **Г.А.** Международные экономические отношения: маркетинг в туризме. М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Проурзин **Л.Ю.** Туризм как экономический приоритет. М.: Новый век, 2003.
8. Соболева **Е.А.** Статистика туризма. Статистическое наблюдение: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2004.
9. Туризм, гостеприимство, сервис: Словарь-справочник. М.: Аспект-Пресс, 2002.
10. Чудновский **А.Д.** Туризм и гостиничное хозяйство. М.: Юркнига, 2003.
11. Янкевич **В.С.** Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт. М.: Финансы и статистика, 2002.
12. БИКИ. 2003 г. 28 авг., 21 окт.
13. Итоги. 2004 г. 9 марта.
14. Эксперт. 2003 г. 18 авг., 8 сент.
15. Yearbook of Tourism Statistics-2003 (ежегодник Всемирной туристской организации).
13. <http://www.world-tourism.org> — официальный сайт Всемирной туристской организации.
14. <http://www.travel.mos.ru> — официальный сайт Комитета по туризму Правительства Москвы.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИЛАТЕЛИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Глава 33

Само понятие филателистического бизнеса включает два взаимоисключающих определения, поскольку филателия, являясь, по сути, одной из форм коллекционирования, а значит, и увлечения, длительное время не признавалась серьезным, деловым занятием. Бизнес в свою очередь признаваясь профессиональным занятием, в чисто семантическом трактовании этого английского термина вроде бы исключал какое бы то ни было любительское начало и личное увлечение.

Однако именно филателия, являясь самым распространенным в мире видом коллекционерского увлечения (по данным ООН, в конце XX в. каждый десятый житель Земли в той или иной форме был связан с коллекционированием почтовых марок), предопределила развитие широкой сети торгово-посреднических услуг по купле-продаже и перепродаже знаков почтовой оплаты и различных сопутствующих товаров. Иными словами, развитие коллекционирования почтовых марок стимулировало развитие инфраструктуры филателистического бизнеса, давно уже перешагнувшего национальные границы и ставшего полноправным субъектом международной торговли и товарообмена.

33.1. Мировой филателистический рынок и международный филателистический бизнес

Слово «филателия» состоит из двух греческих слов: *phileo* — люблю и *ateleia* — освобождение от оплаты, т.е. филателия — это любовь к знакам, освобождающим от почтовой оплаты. Именно такая функция и была заложена в первые почтовые марки, появившиеся на свет в 1840 г. в Великобритании в ходе претворения в жизнь общенациональной почтовой реформы, которая по замыслу ее инициатора Р. Хилла должна была упростить процесс оплаты почтовой корреспонденции. Ранее оплату осуществлял получатель письма при его вручении почтальоном. Более эффективным и экономичным было взимать авансированную фиксированную в зависимости от веса письма оплату его отправителем, а квитанцией, подтверждающей реализацию всех фискальных операций, должна была стать почтовая марка, приклеиваемая к конверту и гасящаяся в целях предотвращения ее повторного использования почтовым штемпелем с датой отправки.

Успех нововведения Р. Хилла быстро сказался на повышении собираемости почтовой оплаты за пересылку корреспонденции и позволил зна-

чительно упростить все денежно-фискальные операции, что в самом скором времени вызвало широкое распространение почтовых марок в ряде государств. Первая российская почтовая марка была введена в обращение с начала 1858 г., а в 1874 г. был уже учрежден Всемирный почтовый союз (ВПС), вошедший впоследствии на правах специализированного учреждения в состав ООН, регламентировавший международный порядок оплаты при отправке почтовыми марками всех видов корреспонденции.

Повсеместное появление почтовых марок повлекло за собой внимание к ним со стороны многочисленных коллекционеров, первые объединения которых возникли уже в середине XIX в. в Великобритании и во Франции. Немного позже клубы и кружки филателистов появились в Германии и некоторых других европейских странах. Первые объединения российских филателистов были оформлены как Московский и Санкт-Петербургский филиалы Международного дрезденского общества филателистов в 1883 г.

Естественно, что увлечение филателией в Европе повлекло за собой формирование специализированной сети торговли почтовыми марками и сопутствующими товарами, т.е. альбомами для их хранения, каталогами и рядом других принадлежностей постоянного коллекционерского обихода. Первые зарегистрированные торговцы филателистической продукцией обосновались в Лондоне в районе **Стрэнда**, а также по улице Шерше-мили в Брюсселе и в предместье Елисейских полей — Фобург де Шамп Елизе, неподалеку от Президентского дворца. Впоследствии в Париже возник еще один торговый центр — филателистический рынок «Марше **о'тэмбр**» поблизости от здания Парижской биржи. Именно в этих трех европейских столицах в 70—80-е годы XIX в. возникают и первые специализированные филателистические фирмы и торговые дома — «Теодор **Шампион**» во Франции, «Стенли Гиббоне» в Великобритании и «Жорж **Мознес**» в Бельгии. Два первых из них сохранились до настоящего времени и многократно увеличили объемы своего оборота, включив в сферу своей деятельности выпуск специализированных каталогов, филателистических журналов, иллюстрированных альбомов для почтовых марок и т.п.

В итоге к последней четверти XIX в. в Европе, а также в ряде государств Америки, и прежде всего в США, сложилась прочная инфраструктура бизнес-филателии, профессионально ориентированная на удовлетворение самых разнообразных запросов коллекционеров.

Первоначально филателисты ограничивались торгово-посредническими контактами с торговцами марок в своих странах. Однако по мере распространения увлечения филателией в мире, а также с развитием ее научной базы поиск требуемых материалов становится повсеместным, что повлекло развитие не только широких и постоянных международных контактов между коллекционерами, но и деловых связей между филателистическими торговыми домами и фирмами. *К началу XX в. в мире сформировались три общепризнанных филателистических бизнес-центра —*

в Лондоне, Париже и Нью-Йорке. Потом к ним добавились Брюссель, Турин и Мадрид, в послевоенное время — Гонконг, ставший филателистическим бизнес-лидером Азиатского региона.

Сегодня более 75% мирового филателистического товарообмена происходит через названные центры. Через них ведется международная торговля как почтовыми новинками, чем занимаются непосредственно национальные почтовые агентства, так и торговля на вторичном филателистическом рынке, где лидерство держат американская фирма «Скотт», французские «Теодор Шампион» и «Тэмбропресс», английская «Стенли Гиббоне» и испанская группа «Афинса».

Особую сферу международного филателистического бизнеса занимает аукционная торговля редкими материалами. Первые филателистические аукционы прошли еще в 60—70-х годах XIX в. в Лондоне, Париже, Нью-Йорке, Сан-Франциско и Цюрихе. Постепенно с развитием спроса на эту продукцию свои филателистические департаменты образовали такие всемирно известные английские аукционные дома, как «Сотбис» и «Кристи». Однако основной объем международной филателистической аукционной торговли происходит сегодня в Швейцарии, где лидируют такие специализированные филателистические аукционные дома, как «Дэвид Фельдман» и «Коринфила». Объемы торгов этих фирм ежегодно колеблются от нескольких десятков до сотен миллионов швейцарских франков, а их итоги ежегодно публикуются в специализированном итальянском издании «Болаффи-аукцион».

На крупных филателистических аукционах идет оборот не только многомиллионных сумм, но и филателистических раритетов мирового значения. Так, рекордные продажи в конце XX в. были связаны с торгами вокруг первых конвертов острова Маврикий 1847 г., один из которых был продан почти за 1,5 млн дол.

В XX в. была разработана особая правовая сфера международного обмена почтово-филателистическими раритетами, регламентирующая как порядок их провоза через государственные границы, так и все таможенно-**фискальные** операции. Вследствие длительной изоляции советской России на мировом филателистическом рынке эта отрасль таможенного права у нас до сих пор не разработана. Более того, по действующему законодательству вывоз из страны ряда редких **филматериалов**, отнесенных к категории национального культурного достояния, запрещен, а на экспорт других товаров требуется специальное разрешение Министерства культуры и информации.

Особняком на мировом филателистическом рынке стоят национальные почтовые ведомства, предлагающие филателистам всех стран мира абонемент-подписку на текущие новинки. Масштабы торговли почтово-филателистическими новинками для отдельных небольших стран составляют весьма существенный источник пополнения национального бюджета. Так, Лихтенштейн на 10% свой бюджет пополняет именно за счет экспорта

почтовых марок, а самое маленькое в мире государство-княжество Монако — почти четверть национального бюджета формирует за счет торговли почтовыми марками, сопоставимой для него по своим объемам с суммами поступлений от офшорной деятельности.

Самостоятельно, через специализированные торговые фирмы на мировом филателистическом рынке выступают, как правило, лишь **промышленно** развитые государства, тогда как для развивающихся стран эту функцию на себя берут посреднические структуры. Самыми известными по масштабам деятельности из них являются Коронное филателистическое агентство в Великобритании, представляющее на международном рынке интересы почтовых администраций самоуправляемых территорий, находящихся под короной Великобритании: Генси, Джерси и Мэна, а также других 12 аналогичных британских территорий. Другим не менее известным агентством является американская частная фирма «Межправительственная филателистическая корпорация», которая получила лицензионное право от более чем 80 национальных почтовых администраций развивающихся государств Америки, Азии, Африки и Океании на право разработки их эмиссионной политики и приоритетной торговли филателистическими новинками.

Подобная практика чисто коммерческого характера нередко негативно сказывается на развитии мировой филателии, поскольку организует многочисленные и разнообразные по тематике выпуски почтовых марок, ориентированных на молодежь, далеко не всегда учитывая реальную конъюнктуру этого рынка.

С распадом СССР несколько постсоветских республик, в первую очередь Казахстан и Молдавия, попали в сферу опеки подобных **мультинациональных** филателистических корпораций, одна из которых — немецкая фирма «Германн Ролл» в течение нескольких лет жестко контролировала этот рынок, первоначально получив эксклюзивное право торговли всеми новинками.

33.2. Международные филателистические программы и выставки

Одним из традиционных направлений международного бизнеса современной филателии является разнообразная выставочная деятельность. Первые филателистические выставки прошли во второй половине XIX в., а с началом XX столетия они прочно вошли в культурный обиход, приобретая в дополнение еще серьезную коммерческую составляющую. Так, в 20-е годы XX в. по случаю проведения ряда крупномасштабных филателистических экспозиций в Люксембурге и Франции почтовые ведомства этих государств выпустили в продажу специальные памятные блоки — миниатюрные листки из нескольких марок, обрамленных широкими полями с памятными текстами. В самом скором времени отметился бурный рост цен на эти выпуски, что **послужило** сигналом для почтовых ведомств других государств последовать примеру Люксембурга и Франции.

Кроме того, учитывая мощный приток посетителей-филателистов на специально организуемые для них экспозиции, почта и различные филателистические фирмы стали придумывать новые виды продаж. В обиход широко вошли разного рода филателистические выставочные сувениры: памятные гашения на специальных конвертах и почтовых карточках, специальные издания, альбомы и т.п. В итоге крупные филателистические выставки стали одним из главных элементов стабильного филателистического бизнеса, а с введением международных и всемирных филателистических выставок — и объектом серьезного бизнеса.

Практика организации и проведения всемирных филателистических выставок берет начало из послевоенной Европы, когда после колоссального успеха нескольких международных филателистических **выставок** в 1962 г. было решено провести первую всемирную — **«Прага-62»** — в столице Чехословакии. Это послужило прекрасным поводом для национальной почты страны осуществить многомарочную эмиссионную программу. В расчете на огромное внимание почта осуществила выпуск выставочных марок не только в их традиционном исполнении, но и в специальном — в виде малых листов, **беззубцовых** вариантов с гашением памятными штемпелями и т.д., предназначенными в основном для удовлетворения спроса широкого круга коллекционеров. Успех этой первой всемирной выставки превзошел все ожидания и, начиная со следующего года, ряд европейских, азиатских и американских городов стали претендовать на право проведения подобных экспозиций.

Почтовые ведомства, официально участвующие в подобных мероприятиях, наладили массовый выпуск сопутствующей сувенирной продукции. Такая практика во многом определила повышенный спрос к разного рода нефилателистическим сувенирам с выставочной символикой, распродаваемой столь же успешно, как и сувениры с олимпийской символикой в предолимпийский период и в дни проведения игр летних и зимних Олимпиад. По имеющимся экспертным оценкам, выручки некоторых почтовых ведомств, успешно разворачивающих в **предвыставочный** период специальную маркетинговую кампанию, достигают десятков миллионов долларов, что соответствует **20—25%** суммарной годовой выручки почты от реализации новых знаков почтовой оплаты, специально ориентированных на коллекционеров.

Как и в случае с Олимпийскими играми, всемирные филателистические выставки планируются и утверждаются заранее Всемирной федерацией филателии (ФИП) со штаб-квартирой в Швейцарии. За четыре года заявки направляются в ФИП, где рассматриваются выставочной комиссией, дающей впоследствии почётный патронат этой организации.

Все всемирные выставки имеют две составляющие: собственно экспозиционную и коммерческую. В коммерческой части выставки участвуют наряду с частными торговыми фирмами национальные почтовые адми-

нистрации, закупающие торговые стенды. Их стоимость, в зависимости от предполагаемого Оргкомитетом уровня посещаемости будущей экспозиции, колеблется от 1 до 5 тыс. **дол.**, а традиционные сроки проведения подобных выставок составляют от пяти до 10 дней. Естественно, что за столь сжатые сроки следует максимально эффективно «отработать» изначально вложенные средства на организацию экспозиции и получить соответствующий доход, покрывающий все расходы по оплате и оформлению стенда. Все это предопределяет потребность в тщательной и заблаговременной разработке соответствующих выставочных коммерческих программ, когда почты — участницы проводимых экспозиций планируют и рассылают специальные рекламные выпуски филателистической продукции для ее реализации на будущей выставке.

Сложилась традиция, что те или иные экспозиции раз в 10 лет повторяются в городе их первоначального проведения. Так, повторная всемирная выставка в Праге была в 1968 г., после **чего** регулярно в 1978, 1988 и 1998 гг.

Из других крупнейших, традиционно проводимых всемирных филателю выставок следует отметить выставки **«Филэксфранс»**, регулярно организуемые в Париже в 1982, 1989 и 1999 гг., в Лондоне — 1970, 1980, 1990 и 2000 гг., а также выставки в Вене, Брюсселе, Вашингтоне, Токио и ряде других городов. В России первая и пока единственная Всемирная филателистическая выставка прошла в 1997 г. в Москве по случаю **850-летия** основания города.

Генеральными спонсорами Всемирной филателистической выставки **«Москва-97»** стали Почта России и АО «Международное экономическое сотрудничество», обеспечив основную инвестиционный пакет выставочного бюджета и в соответствии с подписанными соглашениями получив эксклюзивные права на доходы. Интересно заметить, что проведение выставки планировалось и состоялось в московском Манеже. Недавний пожар в его помещении заставил вспомнить о том, что если бы эта катастрофа произошла не в 2004, а в 1997 г. во время проведения филателистической экспозиции, то сумма страховки, которую обеспечивала известная английская компания «Ллойд», составила бы около 3 млн **дол.**, что повлекло бы за собой резкое повышение страховых ставок во всем мире, в результате чего могла бы резко подскочить конъюнктура цен на мировые филателистические раритеты. Тем более что в Манеже тогда демонстрировались уникальные экспонаты из всемирно известных коллекций королевы Великобритании Елизаветы II и князя Монако Ренье III и ныне правящий его сын Альберт II.

Успех всемирных филателистических выставок (в том числе чисто коммерческий) открыл новое направление — проведение региональных (континентальных) европейских и азиатских международных филателистических выставок. В Европе эта практика, введенная в конце 80-х годов XX в., рассматривается как дополнительная возможность успешно **реали-**

зывать ряд филателистических и коммерческих программ, а в Азии, где демографический взрыв привел к «взрыву коллекционному», стимулировать рост регионального филателистического международного рынка, признанным центром которого с начала 90-х годов XX в. стал Гонконг. К настоящему времени проведено уже **17** международных азиатских филателистических выставок, центрами которых помимо Гонконга были Пекин и ряд столиц стран — членов АСЕАН: Бангкок, Джакарта, Сингапур. По экспертным данным, проведение подобных всемирных и **региональных** выставок обходится организаторам около **2—3** млн дол. каждая, а **ожидаемая** выручка составляет не менее 5 млн дол.

Кроме международных коммерческих выставочных программ, в последней четверти XX в. широкое распространение получили тематические международные филателистические программы, у истоков которых стоит уже упоминавшаяся Межправительственная филателистическая корпорация, инициировавшая параллельные тематические выпуски ряда развивающихся стран, посвященных какому-нибудь примечательному событию мировой культурной или спортивной жизни, а также известным и популярным персоналиям.

Наиболее ярким примером может служить долгосрочная программа выпусков марок, посвященных персонажам мультипликаций У. Диснея. Этот филателистический Диснейленд ежегодно приносит инициаторам до 20 млн дол. чистой прибыли. Другой пример — программа международных выпусков марок, посвященных Элвису Пресли, Мадонне или доисторическим представителям фауны, что было связано с успешной демонстрацией американского фильма «Парк юрского периода». Как правило, такого рода выпуски рассчитаны на начинающих филателистов, и прежде всего молодежь, рассматривающих их, скорее, не как марки, а в качестве модных картинок-наклеек. К сожалению, это направление филателистического бизнеса наносит значительный урон развитию мировой филателии, в определенной мере подтачивает основы подлинного филателистического бизнеса.

И тем не менее с учетом относительного процента филателистов в прогрессивно возрастающей численности мирового населения нельзя говорить о спаде интереса к коллекционированию почтовых марок, подтверждением тому служат успешно прошедшие всемирные и международные филателистические выставки в Австрии (ВИПА-2000) Великобритании («Лондон-2000»), Испании («Испания-2000», «Валенсия-2004», «Испания-2006»), Бельгии («Бельгика-2001» и «Бельгика-2006»), Гонконге («Гонконг-2004»), Таиланде («Бангкок-2003»), Сингапуре («Сингапур-2004»), Чешской Республике («Брно-2001» и «Брно-2005») и США («Вашингтон-2006»).

В связи с приближающимся юбилеем отечественной почтовой марки Министерством информационных технологий и связи Российской Феде-

рации принято решение о проведении в 2007 г. Всемирной филателистической выставки «Санкт-Петербург-2007».

33.3. Международная ценовая политика и особенности ценообразования в филателии

Вопросы ценообразования на марки интересуют не только коллекционеров-филателистов, но и профессионалов-экономистов. Здесь интересен феномен относительной стабильности, временами, однако, сменяющийся взлетами и падениями, как правило, не связанными напрямую с экономическими условиями производства этой продукции. Филателистический рынок — это совершенно особенный рынок, где соотношение спроса и предложения, с одной стороны, серьезно определяется текущей модой, как и на рынке классических произведений искусства, а с другой — массовым сознанием, находящимся под влиянием политической конъюнктуры или определяемым потребностью средне- и долгосрочного вложения избыточных средств в надежные источники.

По экспертным оценкам, сразу же после вложений в драгоценные камни и металлы следуют вложения в нумизматику. Филателия уверенно занимает четвертое место вслед за инвестициями в ценные бумаги. Собственно говоря, и сама почтовая марка представляется своеобразной разновидностью ценной бумаги, своеобразной квитанцией-облигацией.

Не вдаваясь в тонкости описания чисто филателистических аспектов роста и падения цен на отдельные раритеты и уникалы (стабильный рост **филматериалов** XIX — первой половины XX вв.), остановимся на более широком поле ценообразования и ценовой политики на массовые эмиссии марок.

Может показаться, что выпускаемые многомиллионными тиражами почтовые новинки не имеют сколько-нибудь серьезных шансов стать если не раритетами, то довольно-таки надежным источником роста своих номинальных стоимостей. Однако чаще всего это не так, поскольку еще до их выпуска почтовые ведомства заранее оценивают и планируют не только теоретически наиболее вероятное количество марок для чисто утилитарных нужд в деле оплаты пересылаемой корреспонденции, но и учитывают поведение коллекционеров на филателистическом рынке. Поэтому, с учетом ожидаемого спроса, зависящего и от политической конъюнктуры, и от экономической стабильности страны-эмитента, и от веяний моды, прогнозируется количество новинок, которое будет распродано в соответствующие сроки. В целом сегодня заметна тенденция роста спроса, а значит, и цен на европейские, американские и японские марки периода **50—70-х годов XX в.**, а также на так называемые закрытые страны, т.е. марки тех государств, которые в силу тех или иных причин уже прекратили эмиссионную деятельность, как, например, СССР после его распада в **1991 г.** или ГДР после ее объединения с ФРГ в **1989 г.**

Традиционно сложилось, что цены на **филматериал** определяют несколько десятков международных каталогов, издаваемых крупными филателистическими фирмами, ведущими широкую международную торговлю новинками и запасами прошлых выпусков действующих почтовых администраций. С определенной долей условности эти цены можно причислить к справочным ценам, широко известным в практике международной торговли готовой продукцией.

Наиболее авторитетными и популярными среди коллекционеров всего мира являются американские каталоги «Скотт», английские «Стенли Гиббонса», французские «Ивер и Телье», немецкие «Михель», итальянские «Болаффи» и «Сассоне», а также швейцарские «Цумштейн» и испанские «Домфил». Оценка почтовых марок в них представлена в ведущих мировых валютах, однако в своеобразных условных денежных единицах — «долларах Скотта», «фунтах Гиббонса», «франках Цумштейна» и «условных евро», до введения в обиход которых были широко известны **«Михель-марки»** и «франки Ивера». Такое название они получили вследствие того, что реальная рыночная цена продаваемых материалов колеблется в достаточно широком диапазоне **10—60%** каталожной цены, в зависимости от степени сохранности, популярности, истории происхождения и иных факторов.

Каталогизация текущих новинок разных почтовых ведомств осуществляется теми же фирмами, что издадут перечисленные каталоги, в специальных периодических выпусках — бюллетенях или журналах, где стоимость новых эмиссий, как правило, удваивается по сравнению с их номинальной стоимостью, а это гарантирует возможность продавать их при отсутствии повышенного спроса по номиналу (сами же дилеры покупают в соответствии со специально заключаемыми с почтовыми ведомствами соглашениями новинки с **20%-ной** скидкой) либо при активизации рынка автоматически доводить цену популярных позиций до **200%-ного** уровня.

Регулярный пересмотр цен осуществляется ежегодно для каталогов «Скотт» и «Цумштейн» либо 1 раз в **5—7** лет для остальных. Переиздание отдельных томов по регионам происходит ежегодно, хотя обновление всего комплекта из **8—11** выпусков — в среднем 1 раз в 8 лет.

На разумную ценовую политику, обеспечивающую держателям почтовых марок стабильный **5—15%-ный** рост в зависимости от объекта коллекционирования (что существенно выше многолетнего среднегодового инфляционного роста мировых цен), решающим образом влияет поведение крупных фирм-участников на международных филателистических рынках. При повышении спроса на отдельные марки часто в продажу дополнительно выпускается лишь очень ограниченное их количество. Более того, при желании тех или иных почтовых администраций, напротив, повысить цены и внимание к своим товарам нередко происходит даже пуб-

личное, с широким привлечением представителей прессы, уничтожение запасов старых выпусков.

Наиболее ярким событием в связи с этим стали недавние публичные сжигания запасов старых (периода **60—80-х** годов XX в.) марок Сан-Марино, Ватикана, Монако и тихоокеанского острова Питкэрн, в то время находящегося под английским колониальным владычеством. Пример резкого роста цен на марки Китайской Народной Республики без проведения каких бы то ни было специальных акций — это бум спроса на коллекционирование марок с изображением Мао Цзедунa.

Что касается классических выпусков первых **70—80** лет мировой филателии, то, как правило, цены на них находятся в устойчивом движении в сторону роста, вне зависимости от моды и конъюнктурных пристрастий коллекционеров, что делает эти выпуски достаточно надежным средством вложения денег.

33.4. Международные филателистические бизнес-организации

К середине XX в. торговля марками и другой филателистической продукцией приобрела столь широкие масштабы, что возникла насущная необходимость в организации международного сообщества профессионально занятых структур в этой сфере бизнеса. Таким образованием в **1947** г. стала Международная федерация национальных ассоциаций филателистических дилеров (**ИФСДА**), объединяющая в своих рядах национальные союзы торговцев филателистическими товарами около 50 стран Европы, Америки и Азии. Деятельность этой организации была направлена на регулирование взаимоотношений торговцев с национальными почтовыми организациями в области ценовой и эмиссионной политики, на поддержку дилеров и защиту их интересов при разрешении спорных ситуаций с таможенными органами, нередко возникающих при ввозе и вывозе филателистической продукции, на соблюдение правил цивилизованной торговли в третьих странах, где отсутствуют подобные национальные организации. Сегодня во всех **промышленно** развитых странах действуют национальные объединения филателистических дилеров и торговцев марками, которые в свою очередь являются полноправными членами ИФСДА. В России, в частности, это Ассоциация торговцев марками — АТМ, вступившая в ИФСДА в 1998 г.

Серьезный урон нормальному развитию международного филателистического бизнеса наносит «пиратская деятельность» фальшивомонетчиков от филателии. Подделки марок и филателистических материалов подразделяются на две категории: подделка знаков почтовой оплаты, что находится в поле зрения правоохранительных органов, поскольку здесь напрямую затрагиваются монопольные интересы государства, и фальсификация коллекционных материалов, уже давно вышедших из почтового употребления, но представляющих большую коллекционную ценность.

В деле борьбы с фальшивым коллекционным товаром большие надежды возлагаются на экспертов-профессионалов, которые делают заключения о подлинности или подделке того или иного филателистического материала. Как правило, это серьезные, широко известные в профессиональных кругах коллекционеры, обладающие высоким авторитетом в области их собирательства и оценки у себя в стране и на международном уровне.

В послевоенной Европе, где на фоне разрухи и экономического упадка резко возросло количество подделок филателистических материалов, а отдельные из них, например, псевдораритеты, выходявшие из мастерской незаурядного итальянского мошенника **Ф. Сператти**, имели даже не штучный, а массовый характер, сложилась ситуация, когда подлинная рыночная и, в частности, международная аукционная цена редких марок могла быть признана реальной лишь в случае официального подтверждения их подлинности и качества экспертами-профессионалами.

Все это побудило филателистическую общественность и руководство ведущих филателистических организаций и аукционных домов поставить вопрос о формировании международного союза экспертов-филателистов для решения всех насущных вопросов, содействующих развитию нормального коммерческого коллекционирования. Таким союзом стала Международная ассоциация экспертов-филателистов (АИЕП), куда по рекомендации ее руководства во время очередных конгрессов, приурочиваемых к проведению крупных международных и всемирных филателистических выставок, принимают **наиболее** знающих филателистов из разных стран. Как правило, это не только известные филателисты, но и коллекционеры, обладающие уникальным филателистическим материалом, демонстрировавшимся на международных экспозициях и удостоивавшимся высших выставочных наград.

Список членов АИЕП регулярно публикуется в специальных изданиях и распространяется во всех заинтересованных структурах, связанных с филателией. В этом списке приведены фамилии экспертов — членов АИЕП, сертифицированная экспертиза (мнение) которых признается на международном уровне и принимается в качестве гарантии подлинности раритетов, выставляемых на аукционах. Естественно, что и для иных целей допустимо обращение к экспертам, каждый из которых специализируется в определенном направлении классической и современной филателии. Подобная экспертиза носит всегда коммерческий характер, а стоимость услуг эксперта составляет до **10%** каталожной оценки рассматриваемого и заверяемого им материала. Еще одной международной организацией в профессиональном филателистическом бизнесе является Международная ассоциация издателей каталогов и филателистической литературы (**АСКАТ**), учрежденная в 1974 г. и объединяющая сегодня более 80 издателей из более чем 30 стран мира, включая и Россию.

Главной целью АСКАТ является защита интересов производителей филателистических аксессуаров, таких, как альбомы, кляссеры и прочие принадлежности, необходимые в повседневном обиходе коллекционерам, а также защита интересов и координация общей политики издателей, специализирующихся в деле обобщения и распространения информации филателистического характера.

Последнее направление сегодня подразделяется на две ветви: издатели каталогов и издатели филателистической периодики. И для тех, и для других крайне важно придерживаться единых международных стандартов представления и распространения филателистической информации, соответствующей нормам ФИП, а значит, и востребованной рядовыми коллекционерами. А если учесть, что тиражи отдельных каталогов, распространяемых на всех континентах, достигают сотен тысяч экземпляров, то понятно, с какой потенциально емкой аудиторией им приходится иметь дело. То же относится и к издателям филателистической периодики, где тиражи наиболее популярных журналов часто составляют десятки тысяч экземпляров.

Во многих странах Европы, в США, Австралии и Японии традиционно в течение уже более чем векового периода популярны так называемые иллюстрированные альбомы, куда рядовые коллекционеры, иронически прозванные заядлыми филателистами «собиратели», помещают все вновь **выходимые** знаки почтовой оплаты той или иной страны.

Для примера отметим, что только в Германии каждая четвертая семья имеет таких собирателей, продолжающих семейные традиции, ранее заложенные предками-коллекционерами. В такой атмосфере филателия рассматривается не только как одна из форм экономически рациональных сбережений, но и как форма продолжения семейной традиции. Зачастую комплектацию семейных альбомов продолжают лица, практически лишенные интереса к собиранию марок, но считающие для себя честью продолжать дело предков. Именно для таких собирателей и предназначены красочно иллюстрированные альбомы, выпускаемые крупными фирмами Европы (**«Даво»** в Нидерландах, **«Лейхттурм»**, **«Ка Бе»**, **«Линднерт»** и **«Сейф»** в Германии, **«Афинса»** в Испании, **«Марини»** и **«Болаффи»** в Италии), Америке (**«Скотт»**) и Японии (**«Сакура»**).

При этом каждый из производителей специализируется на производстве и продаже таких альбомов по наиболее «собираемым» странам, к числу которых относится около 30 развитых в промышленном отношении стран Европы, США, Канада, Австралия и Новая Зеландия, Израиль, Япония, ранее Советский Союз, а сегодня Россия.

Почтовые марки постсоветских государств пока еще мало коллекционируемы на Западе, за исключением трех прибалтийских стран: Латвии, Литвы и Эстонии. Кроме того, иллюстрированные альбомы изготавливаются для знаков оплаты бывших немецких, английских, испанских, **италь-**

янских, голландских и французских колоний, традиционно активно собираемых в странах-метрополиях. В последнее время в связи с резкой активизацией интереса к филателии в Китае иллюстрированные альбомы выходят и для этой страны.

В конце XX в. ряд тревожных тенденций в мировой филателии (рост числа массовых подделок, выпуск неоправданно малотиражных марок для развивающихся государств, «пиратские фантастические» выпуски для «горячих» точек планеты, общее снижение интереса молодежи к филателии) привел к необходимости поиска новых форм международного сотрудничества в этом бизнесе. Так, в 1994 г. была учреждена новая международная филателистическая бизнес-организация — Всемирная ассоциация развития филателии (ВДАП), деятельность которой направлена на достижение более полного взаимопонимания почтовых администраций, коллекционеров и филателистического бизнес-сообщества и сбалансирования интересов коллекционеров с деловыми интересами издателей, производителей и распространителей филателистической продукции. К началу текущего столетия ВДАП объединила представителей 33 стран и провела ряд консультативных встреч с заинтересованными международными структурами, деятельность которых развивается в направлении всемерного расширения и углубления международных филателистических бизнес-контактов.

С началом XXI в. особую роль в развитии мировой филателии стал играть Клуб элиты филателии в Монте-Карло, учрежденный в 2000 г. по случаю проведения международной филателистической выставки «Монакофил», которая стала своеобразным биеннале раритетов международной филателии. С российской стороны в подобных экспозициях традиционно участвует Музей связи им. А.С. Попова с показом раритетов из государственной коллекции почтовых марок и филателистической документации.

33.5. Особенности ведения филателистического бизнеса и обучение ему в России

В сложившейся к настоящему времени системе деловых взаимоотношений между всеми участниками процесса предпринимательства на почве увлечения филателией в нашей стране четко определились следующие пять основных тенденции:

1) государственная монополия на выпуск официальных знаков почтовой оплаты принадлежит Министерству связи и информатизации Российской Федерации в лице издательно-торгового центра «Марка». Все поступающие заказы печатаются на полиграфических мощностях типографии «Гознак», оснащенной специальной техникой немецкого производства фирмы «Вифаг». Художественные маркированные конверты, как прави-

ло, производятся либо на рижской, либо на пермской фабриках того же «Гознака»;

2) государственная монополия по снабжению коллекционеров филателистическими материалами ~~принадлежавшая~~ ранее агентству «Роспечать», реализующему как отечественные, так и зарубежные марки, поступающие в результате постоянно осуществляемых внешнеторговых операций старейшим внешнеторговым АО «Международная книга». В последнее время на внутреннем рынке активизировался ряд филателистических фирм и частных предпринимателей, объединившихся в Национальную ассоциацию торговцев марками, являющуюся членом ИФСДА;

3) вспомогательная продукция, без которой не обходится ни один коллекционер, поступает к филателистам как через каналы внутренней торговли, так и благодаря бартерным внешнеторговым операциям в результате прямых поступлений из-за рубежа;

4) союзы филателистов обеспечивают запросы коллекционеров как в организации и проведении различных выставок, так и в получении некоторой продукции, а также в дополнительном снабжении через торговлю на выставках и сеть комиссионных точек;

5) непосредственно почтовые отделения также вкладывают свою лепту в дело удовлетворение потребностей филателистов. Они не только продают знаки почтовой оплаты, но и оказывают различные дополнительные услуги (памятные и специальные гашения, обработку заказной корреспонденции).

Деятельность государственных монополистов в последнее время все больше ориентируется на рыночные запросы. Правда, в основном эта переориентация пока касается лишь повышения уровня каталожных цен и выпуска марок наиболее популярной тематики, что лишний раз подтверждает известную аксиому о том, что всякая монополия губительна.

Залогом успеха предпринимательства в области филателии (как, впрочем, и в области других направлений бизнеса на почве увлечения коллекционированием) может служить всемерное расширение и укрепление новых структур бизнеса, основанного на комбинации различных форм собственности: государственной, арендной, кооперативной, смешанной, совместной с зарубежными предпринимателями.

Такое разнообразие будет надежной гарантией взаимодополнения их деятельности. При этом если государственный сектор определяется в основном эмиссионную политику, то прочие организационные структуры смогут гармонично дополнить ее, ориентируясь в основном на снабжение, производство и распространение вспомогательной продукции.

Именно к таким выводам пришли участники Первой международной конференции «Бизнес и филателия в современном мире», состоявшейся в Москве в декабре 1991 г. на базе Государственной академии управления

имени Серго Орджоникидзе (ныне Государственный университет управления).

Зарубежные участники конференции предложили своим коллегам из СНГ действенную помощь в подготовке профессиональных кадров по проведению филателистических аукционов. А руководство факультета международных экономических отношений Академии управления предполагает включить в перечень традиционной тематики дипломного проектирования будущих выпускников такие новые поисковые темы, как организация предпринимательства в сфере международной филателистической коммерции.

И в завершении этого обзора выскажем несколько замечаний.

Все знают, что среди разнообразных форм продажи товаров в розницу, скромное, но достойное место занимает торговля через автоматы. Их широко используют в нашей стране для продажи спичек, сигарет, газет, прохладительных напитков и др. За рубежом сеть таких автоматов намного шире. Именно это и натолкнуло автора на следующую мысль. Почему у нас нет автоматов, торгующими почтовыми марками? Ведь это очень удобно: отпустив определенный набор монет, получить соответствующее количество марок в специальной упаковке.

В ряде зарубежных государств часть места в марочных листах остается пустой. Их не занимают ни купоны, ни сами знаки почтовой оплаты. «Слепые» пространства продаются почтовыми (как и обложки миниатюрных марочных тетрадок) под рекламу различных фирм. В итоге государственные предприятия, издающие марки, немного «подрабатывают», получая дополнительные прибыли, а коллекционеры — добавки в свои альбомы.

Кстати, о проблеме разнообразия коллекции. Здесь скрываются «клондайки» для людей предприимчивых и изобретательных. Имея хорошую полиграфическую базу и зная перспективные планы издания знаков почтовой оплаты, видимо, нетрудно наладить выпуски немаркированных конвертов и почтовых карточек для гашения предстоящих новинок. Можно также делать миниатюрные малотиражные надпечатки на стандартной продукции почтового ведомства (естественно, не марочной, что вступает в противоречие с законодательством), отмечая тем самым какие-либо памятные события местного или регионального значения. Так, кстати, была получена надпечатка на художественном маркированном конверте Министерства связи СССР на случай проведения Учредительной конференции Союза филателистов в России.

Одним словом, увлечение и бизнес неплохо дополняют друг друга и, гармонично соседствуя, имеют серьезную перспективу развития.

Практика показывает, что приход делового человека в нетрадиционное предпринимательство носит зачастую случайный характер. Однако нетрадиционные формы предпринимательской деятельности имеют свою

специфику, которой напрочь лишены традиционная торговля, производственная и банковско-финансовая сферы. Если предприниматель придет в нетрадиционный бизнес подготовленным, его «стартовая образовательная площадка» будет несравненно выше.

Обучение студентов секретам нетрадиционного предпринимательства, в частности основам бизнеса, развивающегося в сфере коллекционирования, базировалось на принципах циклично построенного учебного плана, когда в первый год изучают общеобразовательные гуманитарные и экономические дисциплины. Одновременно в рамках традиционного для всех вузов страны курса «Введение в специальность» происходило их первое серьезное знакомство со спецификой организации нетрадиционных форм предпринимательства.

Второй цикл обучения должен был охватить два последних года пребывания в вузе, когда учебный план предусматривал углубленное изучение специальных предметов, позволяющих овладеть основами нетрадиционных форм предпринимательства. Однако в силу ряда причин это интересное начинание в нашей стране заглохло, а интересная и перспективная идея так и не была до конца реализована. А жаль, ведь за рубежом существует немало подобных учебных программ. Так, в США, в Южно-Калифорнийском университете, даже созданы специальные кафедры бизнеса и филателии.

Программы обучения нетрадиционным формам предпринимательства разрабатываются на основе обобщения передового отечественного опыта, а также творческой адаптации зарубежной практики подготовки специалистов в данном направлении. Естественно, специалист по нетрадиционным формам предпринимательства должен знать основы рыночной экономики и предпринимательства, владеть необходимыми знаниями в области микро- и макроэкономики, менеджмента, банковско-финансового дела, социологии, психологии, права, мировой экономики и международных отношений, информатики, делопроизводства, уметь обращаться с современной вычислительной техникой.

Студентам предстоит изучить такие предметы, как «Основы коллекционирования», «Основы искусствознания и стилистики», «Конъюнктура цен на объекты коллекционирования», «Аукционная деятельность», «Внешнеэкономические связи нетрадиционного бизнеса» и курс «Нетрадиционное предпринимательство».

Учащиеся учебных заведений, организующих подготовку кадров по специализации «Нетрадиционные формы предпринимательства», могут получить квалификацию менеджера нетрадиционных форм предпринимательства и работать в фирмах, специализирующихся на производстве и сбыте предметов спроса коллекционеров, в организациях, проводящих аукционы антиквариата и предметов повышенного спроса среди коллек-

ционеров, в коммерческих галереях и центрах искусств. Они могут также выступать экспертами крупных фирм и предпринимателей по созданию художественных фондов и конъюнктуре мировых цен на предметы антиквариата и объекты коллекционирования.

Основными профессиональными задачами и видами деятельности менеджера нетрадиционных форм предпринимательства могут быть;

- мониторинг конъюнктуры цен на отечественном и мировом рынках на продукцию и услуги избранном сферы предпринимательства;

- определение принадлежности предметов и объектов нетрадиционного бизнеса к конкретному периоду развития мировой цивилизации или проведение экспертных оценок их качества с целью правильной котировки и коммерческой оценки;

- организация малого предприятия, специализирующегося на ведении нетрадиционной формы предпринимательства и управление им;

- самостоятельное проведение рекламной, маркетинговой и производственно-финансовой деятельности, связанной со спецификой нетрадиционного предпринимательства;

- составление прогноза-программы на будущее по наиболее перспективным направлениям развития избранной формы нетрадиционного бизнеса;

- осуществление квалифицированной экспертизы предметов и объектов нетрадиционного бизнеса;

- консультирование предпринимателей, фирм и фондов на предмет перспективных инвестиций в коллекционные предметы;

- оказание консультационных услуг государственным, общественным, неправительственным и частным структурам, заинтересованных в организации и развитии нетрадиционных форм предпринимательства;

- определение наиболее выгодных потенциальных рынков купли-продажи объектов нетрадиционного бизнеса и предметов коллекционирования;

- разработка действенной рекламы по активизации спроса на предметы коллекционирования;

- формирование общей стратегии развития отечественного нетрадиционного бизнеса в свете мировых экономических тенденций;

- осуществление совместной и международной деятельности по кооперации в сфере нетрадиционного предпринимательства с ведущими мировыми центрами торговли предметами коллекционирования и производства предметов повседневного спроса для коллекционеров;

- определение новых видов и направлений деятельности в сфере развития нетрадиционного предпринимательства;

- оценка потребностей рынка нетрадиционного предпринимательства с целью организации побочного и подсобного производства аксессуаров, повседневно необходимых в коллекционерской практике;

- проведение производственно-технических и социально-экономических изысканий в сфере организации побочного и подсобного производств;
- осуществление всех видов расчетов, включая поиск источников финансирования, ведение учета и контроля, получение и погашение кредитов на развитие нетрадиционного бизнеса.

Этот перечень основных сфер деятельности предпринимателей, желающих специализироваться на одном из направлений нетрадиционного бизнеса, приводится специально для тех коллекционеров, которые хотели бы совместить свою страсть к собирательству с профессиональной деятельностью **на** том же поприще. Если они увидят, что способны найти золотую середину между желанием собирать и умением зарабатывать на коллекционировании, тогда в добрый путь!

Основные термины и определения

АИЕП — Международная ассоциация экспертов-филателистов.

АИЖП — Международная ассоциация журналистов-филателистов.

АСКАТ — Международная ассоциация издателей каталогов и филателистической литературы.

ВАДП — Всемирная ассоциация развития филателии.

ИФСДА — Международная федерация национальных ассоциаций филателистических дилеров.

ФИП — Международная федерация филателии.

Вопросы для самоконтроля

1. Что включает понятие мирового филателистического рынка? Назовите основные этапы его развития.
2. Что понимается под международным филателистическим бизнесом?
3. Какое место в сфере международного филателистического бизнеса занимают специальные программы и всемирные выставки?
4. В чем состоят особенности мирового ценообразования на филателистические материалы и как формируется международная ценовая филателистическая политика?
5. Какие существуют международные филателистические бизнес-организации? Укажите их основные функции.

Литература

1. *Бадю Ж.К.* Международный справочник коллекционера. М.: Сток, 2000.
2. *Бабинцев С.В.* Филателистическая библиография: Указатель основной литературы... опубликованный на русском языке за 125 лет (1843—1968). М.: Связь, 1970.
3. *Стрыгин А.В.* Нетрадиционный бизнес / Новое в экономике и управлении. М.: Знание, 1991.
4. *Стрыгин А.В.* Мир коллекционера. М.: Экон-Информ, 2002.