Б А К А Л А В Р И А Т

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ЭКСПРЕСС-КУРС

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

Рекомендовано УМО по образованию
в области финансов, учета и мировой экономики
в качестве **учебника** для студентов,
обучающихся по специальности «Мировая экономика»

Второе издание, переработанное и дополненное

КНОРУС • МОСКВА • 2015

Knorus media
электронные версии книг

УДК 339(075.8)
ББК 69.9(2)843я73
М64

Рецензенты:

Л.В. Сабельников, засл. 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 России, д-р экон. наук, проф.,
Э.Э. Батизи, заведующий кафедрой управления внешнеэкономической деятельностью ГУУ, д-р экон. наук, проф.

М64 **Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс** : учебник / коллектив авторов ; под общ. ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2015. — 278 с.

ISBN 978-5-406-04025-6

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 конкретных примерах сжато 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. Настоящий экспресс-курс является кратким изложением одноименного учебника «Мировая экономика и международный бизнес».

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

УДК 339(075.8)
ББК 69.9(2)843я73

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС. ЭКСПРЕСС-КУРС

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16604 от 07.07.2014.

Изд. № 7962. Формат 60×90/16.
Гарнитура «TimesNewRoman». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 17,5. Уч.-изд. л. 16,4. Тираж 200 экз. Заказ № 1913.

ООО «Издательство «КноРус».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: 8-495-741-46-28.
E-mail: office@knorus.ru http://www.knorus.ru

Отпечатано в ГУП «Брянское областное полиграфическое объединение».
241019, г. Брянск, пр-т Ст. Димитрова, 40.

ISBN 978-5-406-04025-6

© Коллектив авторов, 2015
© ООО «Издательство «КноРус», 2015

Оглавление

Предисловие 11

РАЗДЕЛ I
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. Мировая экономика как сфера международного бизнеса

1.1. Многомерное экономическое пространство 14
1.2. Изменения в социально-экономической картине мира 16
1.3. Основные направления отраслевых сдвигов 19
1.4. Становление глобального хозяйства 21

Глава 2. Транснациональные корпорации и банки в международном бизнесе

2.1. Транснациональные корпорации — генераторы международного бизнеса 27
2.2. Транснациональные банки — финансовая база международного бизнеса 33

Глава 3. Международные интеграционные объединения на региональных пространствах мира

3.1. Европейский союз и формирование общеевропейского экономического пространства 36
3.2. Североамериканское соглашение о свободной торговле 40
3.3. Интеграционные объединения Латинской Америки 42
3.4. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии 42
3.5. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество 44
3.6. Содружество Независимых Государств и его общеэкономическое пространство 44

Глава 4. Роль международных организаций в регулировании и развитии международного бизнеса

4.1. Организация Объединенных Наций и ее специализированные учреждения 48
4.2. Организация экономического сотрудничества и развития — деловой клуб развитых государств 52

Глава 5. Всемирная торговая организация: глобальное регулирование торговли

5.1. Организационно-правовая основа ВТО 54
5.2. Процедура присоединения к ВТО 55

5.3. Основополагающие принципы ВТО 56
5.4. Основные функции ВТО 57

Глава 6. Межгосударственное регулирование международного бизнеса

6.1. Специфика национального регулирования 61
6.2. Виды межгосударственного регулирования 63
6.3. Особенности соглашений о ликвидации двойного налогообложения 65
6.4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений 66

Глава 7. Прогнозирование мирового рынка — важнейшая функция эффективного управления внешнеэкономической деятельностью

7.1. Сущность понятия «прогноз мирового рынка», его основные виды 69
7.2. Методологические подходы к задачам кратко-, средне- и долгосрочного прогнозирования мировых товарных рынков 71
7.3. Прогнозы как исходная основа для принятия эффективных тактических и стратегических решений рыночного поведения 77

Глава 8. Экономико-математическое моделирование мирохозяйственных связей

8.1. Стандартная модель международной торговли 79
8.2. Гравитационные модели 80
8.3. Глобальная модель международной торговли — проект ЛИНК 80
8.4. Анализ структуры мировой экономики методом «затраты — выпуск» 81

РАЗДЕЛ II

ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 9. Наука и инновационный бизнес

9.1. Национальные инновационные системы 84
9.2. Наука, инновации и государство 85
9.3. Инновационный бизнес 87
9.4. Тенденции глобализации 89
9.5. Инновационный бизнес в России 90

Глава 10. Конкурентоспособность в международном бизнесе

10.1. Понятие и сущность конкурентоспособности 93
10.2. Конкурентоспособность предприятия 94
10.3. Менеджмент как система обеспечения конкурентоспособности 96
10.4. Нематериальные факторы роста конкурентоспособности 97
10.5. Сокращение затрат — фактор роста конкурентоспособности 98
10.6. Фактор времени — источник конкурентного преимущества 98

Глава 11. Малый бизнес в современной системе международных конкурентных отношений
11.1. Место и тенденции развития малого бизнеса в мировой экономике ... 100
11.2. Влияние новой конкуренции на участие МСП в мирохозяйственных связях ... 101
11.3. Формы и схемы участия малого предпринимательства в международном бизнесе в условиях новой конкуренции ... 102

Глава 12. Ценообразование в международном бизнесе
12.1. Понятие мировой цены ... 108
12.2. Принципы ценообразования и виды цен ... 111
12.3. Мировые цены в условиях глобализации и электронизации мирохозяйственных связей ... 113

Глава 13. Международный маркетинг — философия современного бизнеса
13.1. Концепция маркетинга: понятие, цели ... 115
13.2. Особенности международного маркетинга ... 119

Глава 14. Аутсорсинг в международном бизнесе
14.1. Понятие аутсорсинга ... 123
14.2. Возникновение и развитие практического аутсорсинга ... 124
14.3. Мировой рынок услуг аутсорсинга ... 125
14.4. Ориентация стратегии развития организации на аутсорсинг ... 126

Глава 15. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирм
15.1. Национальная и международная логистика ... 129
15.2. Формы и методы организации логистики в международном бизнесе. Концепции ее развития ... 131
15.3. Национальное и международное правовое регулирование международной логистики ... 136

РАЗДЕЛ III
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В ОСНОВНЫХ СЕКТОРАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 16. Агропромышленный комплекс
16.1. Общая характеристика ... 138
16.2. Основные тенденции развития сельского хозяйства ... 140
16.3. Новейшие тенденции в сельском хозяйстве ... 141
16.4. Формы собственности в АПК ... 143
16.5. Международная торговля продовольствием и сырьем для его производства ... 144
16.6. Регулирование аграрного сектора ... 145
16.7. АПК России ... 147
16.8. Глобальная продовольственная проблема ... 147

Глава 17. Топливно-энергетический комплекс

17.1. Основные тенденции мирового рынка первичных энергоносителей ... 149
17.2. Особенности развития мирового рынка нефти ... 150
17.3. Основные тенденции развития мирового рынка природного газа ... 152
17.4. Основные тенденции развития мирового рынка угля ... 153
17.5. Основные тенденции развития мирового производства электроэнергии ... 154

Глава 18. Химический комплекс

18.1. Роль и место химического комплекса в мировой экономике ... 157
18.2. Инновационная деятельность и научно-технический прогресс ... 157
18.3. Региональная структура производства ... 158
18.4. Региональная специализация производства ... 159
18.5. Реструктуризация производства ... 160
18.6. Перелив предпринимательского капитала ... 161
18.7. Организационная структура ... 161
18.8. Внешняя торговля химической продукцией ... 162
18.9. Химический комплекс России ... 162

Глава 19. Металлургический комплекс

19.1. Черная металлургия ... 165
19.2. Цветная металлургия ... 168
19.3. Основные проблемы развития металлургического комплекса ... 169
19.4. Мировой рынок металлопродукции ... 170
19.5. Металлургия России ... 172

Глава 20. Машиностроительный комплекс

20.1. Основные центры машиностроения ... 175
20.2. Общее машиностроение ... 177
20.3. Электротехника и электроника ... 178
20.4. Транспортное машиностроение ... 179

Глава 21. Мировой транспорт

21.1. Совершенствование технологии ... 186
21.2. Морской транспорт ... 187
21.3. Внутренний водный транспорт ... 188
21.4. Железнодорожный транспорт ... 189
21.5. Автомобильный транспорт ... 190
21.6. Воздушный транспорт ... 191
21.7. Трубопроводный транспорт ... 193

РАЗДЕЛ IV

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

Глава 22. Международный финансовый бизнес: сущность, участники и рынок как экономическая среда

22.1. Международный финансовый бизнес: понятие, эволюция и участники ... 196

22.2. Структура и развитие международных финансовых рынков как экономической среды для бизнеса ... 197

Глава 23. Международные финансовые организации в мировой экономике

23.1. Международный валютный фонд: влияние на международный бизнес ... 203
23.2. Всемирный банк: партнерство с международным бизнесом ... 204
23.3. Банк международных расчетов: взаимодействие с центральными банками ... 206
23.4. Банки развития: финансирование регионального бизнеса ... 206
23.5. Россия и международные финансовые организации: тенденции сотрудничества ... 208

Глава 24. Стратегии развития международного финансового бизнеса

24.1. Операции спот и форвард ... 212
24.2. Фьючерсные контракты ... 213
24.3. Валютные опционы ... 214
24.4. Оптимальные стратегии поведения на рынке ценных бумаг ... 215

Глава 25. Международный банковский бизнес

25.1. Сущность интернационализации банковского дела и банковских систем ... 217
25.2. Современные организационно-правовые формы международной банковской деятельности ... 219
25.3. Виды услуг и операций в международном банковском бизнесе ... 221
25.4. Регулирование международной банковской деятельности ... 223
25.5. Офшорный банковский бизнес ... 224

РАЗДЕЛ V

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ — ВАЖНЕЙШАЯ СФЕРА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 26. Международная торговля товарами и услугами

26.1. Место и роль международной торговли товарами и услугами в современной системе мирохозяйственных связей ... 228
26.2. Основные тенденции и особенности развития международной торговли ... 231
26.3. Внешнеторговая политика в эпоху глобализации ... 233
26.4. Россия в международной торговле ... 233

Глава 27. Современные формы и методы международной торговли

27.1. Встречная торговля товарами ... 237
27.2. Торговля готовой продукцией ... 238
27.3. Аукционная торговля товарами ... 239
27.4. Международные торги ... 241

Глава 28. Международная торговля услугами

28.1. Посредники во внешнеэкономической деятельности 243
28.2. Международная торговля инженерно-консультационными услугами — инжиниринг 247

Глава 29. Международный обмен интеллектуальной собственностью

29.1. Лицензионные соглашения на передачу знаний в международной торговле 252
29.2. Классификация лицензионных договоров 254
29.3. Соглашения о передаче ноу-хау 255
29.4. Соглашения о передаче технологий 255
29.5. Основные направления бизнеса на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности 256
29.6. Формы передачи технологий 257

Глава 30. Телекоммуникационные услуги в мировой экономике

30.1. Тенденции развития мирового рынка телекоммуникационных услуг 259
30.2. Особенности ценообразования на телекоммуникационные услуги на мировом рынке 261
30.3. Перспективы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг 263

Глава 31. Международный страховой рынок и страховой бизнес

31.1. Институт и индустрия страхования: параметры, функции и характерные особенности 265
31.2. Международный рынок страхования 267
31.3. Участники страхового рынка 269

Глава 32. Международный туризм

32.1. Эволюция международного туризма во второй половине XX в. 270
32.2. Мировой рынок туризма 272

Рекомендуемая литература 276

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, 5 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, доцент — 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)

Н.В. Воронина, кандидат экономических наук, доцент — глава 17 (совместно с В.В. Поляковым)

М.И. Гельвановский, доктор экономических наук, профессор — глава 12

Э.С. Гребенщиков, кандидат исторических наук — глава 31

В.Г. Елизаров, кандидат экономических наук — глава 16

Н.И. Иванова, член-корр. РАН, доктор экономических наук, профессор — глава 9

В.Н. Кириллов, кандидат экономических наук, доцент — глава 29

О.Н. Кудинова, кандидат экономических наук — глава 18

А.В. Кузнецов, доктор экономических наук — глава 6

Б.Б. Логинов, кандидат экономических наук, доцент — глава 25

О.В. Михайлов, доктор экономических наук — глава 10

И.М. Могилевкин, доктор экономических наук, профессор — глава 21

Ю.Н. Нестеренко, доктор экономических наук, доцент — глава 11 (совместно с Ю.Ф. Шамрай)

Д.Е. Никишов, кандидат экономических наук, доцент — 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, доцент — главы 8 (совместно с В.В. Атуриным), 20 (совместно с Р.К. Щениным)

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

Экспресс-курс — краткое учебное пособие по дисциплине «Мировая экономика и международный бизнес» — подготовлен на тематической базе и является дополнением к одноименным учебнику и учебному пособию «Практикум», также выпущенным издательством КНОРУС в 2007 г. тем же коллективом авторов из Государственного университета управления (ГУУ), при участии ученых Института мировой экономики и международных отношений РАН, Российского государственного гуманитарного университета, Всероссийской Академии внешней торговли, Дипломатической академии МИД РФ, Института бизнеса, права и информационных технологий, Московской государственной юридической академии, а также специалистов Центрального банка России, Министерства экономического развития РФ.

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

В отличие от выпущенного ранее одноименного учебника в экспресс-курсе без ущерба для сути кратко раскрыты наиболее важные стороны изучаемого предмета, выделены самые главные компоненты мирохозяйственной системы и международных деловых связей, приведены наиболее часто употребляемые термины и понятия, необходимые при изучении мировой экономики и основ предпринимательской деятельности в сфере международных экономических отношений. Представленный в экспресс-курсе материал отражает новейшие явления и тенденции, происходящие в мировой экономике и ее основных секторах — материальном производстве, банковской и торговой сферах.

Экспресс-курс 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, а также подходам к использованию внешнеэкономических про-

гнозов в процессе выработки оптимального поведения (тактики и стратегии) фирмы на мировом рынке.

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

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. В частности, в сжатой форме рассмотрены комплексы – топливно-энергетический, химический, металлургический, машиностроительный, транспортный и агропромышленный.

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 осуществления международных торговых операций.

Экспресс-курс предоставляет широкую возможность для самостоятельного изучения мировой экономики и ее наиболее важных тем студентами экономических специальностей как дневной, так и вечерней формы обучения. Однако, как представляется его авторам, он будет особенно полезен для студентов заочной, экстернатной и дистантной форм обучения.

Серьезную помощь экспресс-курс окажет при ускоренной подготовке студентов к экзаменам и зачетам, а также для выбора ими тем рефератов, курсовых и дипломных работ по данной дисциплине. Он также будет исключительно удобным материалом для самоконтроля. В конце экспресс-курса авторами приведен список основных литературных источников, отечественных и зарубежных, которые могут пригодиться для более углубленного изучения предмета.

И наконец, экспресс-курс будет представлять несомненный интерес и для старшеклассников — будущих студентов экономических вузов. Ознакомившись с ним, молодые люди смогут иметь более серьезное представление о специальности «Мировая экономика», с тем чтобы принять верное для себя решение о поступлении в соответствующий вуз.

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* — 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.

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).

Бизнес-структуры взаимодействуют на внутренних, национальных рынках, на международном рынке и, наконец, на *мировом рынке*, понимаемом 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), долгосрочные стратегические альянсы, транснациональные банки (ТНБ), институциональные инвесторы, финансово-промышленные группы (ФПГ), мировые финансовые центры, крупнейшие биржи. Одновременно с увеличением масштабов деятельности институтов, образующих каркас международного бизнеса, усиливается тенденция к интернационализации малого и среднего бизнеса.

Вторая группа субъектов мирового хозяйства включает национальные государства, 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, саморегулируемые организации профессиональных участников различных финансовых рынков и рынков ценных бумаг, союзы предпринимателей, торговые палаты, профсоюзы, международные экономические и финансовые институты — 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 ограничива-

ющиеся сотрудничеством в одной специальной области. Классификация по характеру полномочий позволяет выделить межгосударственные и наднациональные организации.

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. 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 добавились Болгария и Румыния. В результате в составе постсоциалистических стран останутся только страны СНГ и Монголия.

Во-вторых, *по степени «рыночности»* экономического развития государства делятся на страны с рыночной экономикой (развитые и развивающиеся) и страны с переходной экономикой.

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

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.

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 Камбоджа, 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).

В последние десятилетия происходило постепенное перераспределение совокупного мирового ВВП в пользу развивающихся стран. В 2005 г. эти страны вместе с государствами с переходной экономикой впервые произвели товаров и услуг больше, чем развитые страны. В 2006 г. доля развитых государств в мировом ВВП (в ценах и по паритету покупательной способности валют 2005 г.) составляла 48,7%, развивающихся стран — 44,8%, стран с переходной экономикой — 6,5%. Однако это не означает ослабления позиций развитых государств в мировой экономике. 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 14,8% в 2006 г., удельный вес Индии повысился с 2,9 до 6,5% . По этому показателю КНР обошла Японию и занимает второе место в мире после США, а Индия переместилась на четвертое место, обойдя Германию.

Темпы прироста населения в развивающихся странах были существенно выше, чем в развитых. 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.

Происходившее до 80-х гг. XX в. укрепление экономических позиций государств, расположенных на постсоветском экономическом пространстве, а также стран Центральной и Восточной Европы сменилось их ослаблением. С конца 1990-х гг. ситуация изменилась. Россия после десятилетнего кризиса переходного периода оказалась наряду с Китаем и Индией одним из заметных очагов экономического роста.

Существенные изменения произошли в группе *развитых стран*. 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 пространство. 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.

В послевоенный период на авансцену мировой экономики выдвинулась Япония, которая вплоть до начала 1990-х гг. развивалась чрезвычайно быстрыми темпами. В экономический лексикон вошло выражение «японское экономическое чудо». С середины 1980-х гг. гипертрофированное развитие в стране получили рынки спекулятивных активов. Однако 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 собственной экономики.

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. Развивающиеся 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.

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 гг. 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 государств.

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 нематериального производства. В 2005 г. его доля в мировом ВВП достигла 61%, в том числе в развитые страны — 70%. В основе изменений лежит повышение эффективности в отраслях материального производства. Кроме того, 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. Другая особенность современного экономического развития — интеграция услуг и материального производства. 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.

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

ние, 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. Динамика строительного комплекса формируется под влиянием перехода к «информационной экономике», требующей изменения воспроизводственной, технологической и отраслевой структуры инвестиций. В развитых странах быстро возрастают масштабы жилищного строительства. Высокими темпами развиваются отрасли связи. Телекоммуникации становятся массовыми по спросу, глобальными по охвату пространства, мультимедийными по природе своих услуг. Усиливается интеграция различных видов информации в единые сети. Быстро растет число пользователей Интернета, абонентов всех видов мобильной сети сотовой связи.

В транспорте огромные качественные преобразования происходят во всех видах — в морском, железнодорожном, автомобильном, речном, трубопроводном.

1.4. Становление глобального хозяйства

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 произ-

водства; 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—2006 гг. объем мировой торговли расширялся 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. 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%.

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. С начала 1990-х гг. основным центром притяжения капитала стала Восточная и Юго-Восточная Азия. Фаворитом для иностранного бизнеса среди развивающихся стран остается Китай. С конца 1980-х гг. 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 кредит-

ных 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. 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.

Медленно происходит глобализация рынка трудовых ресурсов. В подавляющем большинстве стран правительство ограничивает приток 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 $^{1}/_{3}$ до $^{2}/_{5}$ мировой торговли.

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 одной или нескольких региональных торгово-экономических группировок. 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 и банки.

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.

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.

Вместе с тем национальные интересы продолжают оставаться важнейшим фактором общественного развития и международных отношений.

Более того, по мере развития глобализации и расширения круга проблем, решаемых на межгосударственном и наднациональном уровнях, усиливается контртенденция — национальные государства все решитель-

нее отстаивают свои интересы, выступают против передачи части суверенитета в хозяйственных 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 центростремительные 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 1990-х гг. 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.

Глобальный финансовый кризис 2007—2009 гг. наложил неизгладимый отпечаток на современную российскую экономику. 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. Повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках — непременное условие укрепления экономических позиций России в мире. Для достижения данной цели потребуется радикально модернизировать экономику России в послекризисный период.

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.

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.

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 генера-

торами и распространителями научно-технических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.).

Четвертое поколение ТНК постепенно стало формироваться в 1970—1980 гг. в условиях ускоренного развития научно-технического прогресса и мирохозяйственных связей под воздействием возрастающей конкуренции на мировом рынке, оказавшемся под угрозой дележа мирным путем, без начала новой мировой войны. 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.

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, 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.

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.

Существует ряд источников эффективной деятельности ТНК по сравнению с компаниями, действующими лишь в одной стране. К таким источникам 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 аккумулирования 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 85 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 $^{2}/_{3}$ внешней торговли приходится на ТНК. Они контролируют в мире 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. 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 десятку крупнейших по обороту компаний входят ТНК США, Японии, Германии, Франции, Великобритании и Нидерландов (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Крупнейшие компании мира

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	11 955,0

***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 объединений и альянсов.

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.

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 супермонополий 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.

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. Формируя межнациональные производственные комплексы, ТНК 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);
- 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.

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 интернациональные, 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.

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.

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. 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.

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.

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.

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. 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.

В годы глобального финансового кризиса ТНК приходится изыскивать новые, более эффективные формы и методы ведения международного бизнеса.

2.2. Транснациональные банки — финансовая база международного бизнеса

Главными партнерами ТНК 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 независимости 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 такого уровня международной концентрации и централизации капитала, который благодаря сращиванию с промышленным капиталом предполагает их реальное участие в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и кредитно-финансовых услуг.

В своей деятельности ТНБ проявляют 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 гг. 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 развертывания широко разветвленной сети ТНБ 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.

Шестой этап развития ТНБ, по-видимому, начнется после окончания текущего глобального кризиса, т.е. в 2011—2020 гг.

К началу XXI в. в мире сформировались три главных финансовых региона, в которых сгруппировались крупнейшие ТНБ 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 могущественными клиентами — ТНК образовался ряд международных финансовых центров: в США — Нью-Йорк; Западной Европе — Лондон (Великобритания), Париж (Франция), Цюрих (Швейцария), Люксембург, Франкфурт-на-Майне (Германия); 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 ТНБ ведущих развитых стран. Эти банки служат основными источниками финансирования международного бизнеса. Ниже приведены 10 ТНБ в порядке убывания размеров их прибыли (табл. 2.2).

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.

Таблица 2.2

Крупнейшие банки мира (по показателю чистой прибыли)

Банк	Страна	Прибыль, млрд дол.
Citigroup	США	17,0
Bank of America Corp	США	14,0
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.eom/magazines/fortune/global500/industries/Banks_Commercial_and_Savin.gs/1.html.

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.

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.

В результате перенесенного глобального кризиса изменится иерархия ТНК в мировой экономике, возможно, исчезнут слабые и неэффективные банки и появятся новые, растущие ТНБ.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОСТРАНСТВАХ МИРА

Глава 3

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.

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 процесс, 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.

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.

Глобальный финансовый кризис вверг мировой и региональный интеграционный процесс в особую фазу выживания практически всех интеграционных союзов мира.

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.

За годы существования и развития ЕС также создан 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 — орган принятия решений;
- Комиссия Европейского союза — исполнительный орган, только он имеет право представлять на утверждение Совету министров проекты постановлений и директив;
- 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 государств и 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.

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.

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 $^{2}/_{3}$ бюджета ЕС. Аграрная политика базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление единой минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран ЕС.

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. 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.

Внешнеэкономическая 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.

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 и электронной промышленности);
- использовать по соглашению импортные квоты на торговлю текстильными волокнами;
- сохранять особые торговые отношения с бывшими колониями Великобритании.

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.

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.

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 обусловливает 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. 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). Переход 12 стран ЕС на евро существенно облегчил ведение международного бизнеса как внутри ЕС, так и за его пределами.

Региональная политика. В процессе европейской интеграции в 1990-е гг. неуклонно возрастала роль региональной политики. Сейчас речь идет о создании принципиально нового образования — «Европы регионов»,

постепенно подвигающейся к федеративному типу надгосударственного устройства.

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 гг. прошел пять этапов расширения. Новое качество пятого этапа определяется прежде всего тем, что в ЕС вступили страны, еще 10 лет назад строившие социалистическое общество в условиях планово-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 обеспечивающей их финансовую, научную и материально-техническую поддержку. 1 января 2007 г. в состав ЕС были приняты Болгария и Румыния.

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 — 27. 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.

Отметим, что 2009 г. ознаменовался принятием Лиссабонского акта (договора), предусматривающего радикальную перестройку структуры управления Евросоюза (введение поста Президента ЕС, министра иностранных дел ЕС и др. изменения).

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, уро-

вень экономического развития которых исключительно высок (ВВП США приближается к 14 трлн дол. в 2007 г.). До конца 80-х гг. XX столетия США не испытывали необходимости в заключении соглашений с какими-либо странами.

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.

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.

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.

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. Однако их желаниям до сего времени не суждено было сбыться.

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 вышеназванных 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.

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. Однако этим ожиданиям не суждено было сбыться. Прошедший в начале ноября 2005 г. в аргентинском городе Мар-дель-Плата всеамериканский саммит не принес желаемых результатов. Президенты 34 стран так и не сумели договориться о создании Американской зоны свободной торговли. 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 гг. XX в. Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) привлекает к себе большое внимание международного бизнеса как зона динамичного экономического роста.

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.

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 — устроительницы 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 внерегиональных 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.

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 городе 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.

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 является 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 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.

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.

На состоявшемся саммите АТЭС в ноябре 2009 г. в Сингапуре главы 21 страны — членов АТЭС подписали и огласили Декларацию, в которой указано на намерение создать в ближайшее время зону свободной торговли на Тихоокеанском экономическом пространстве от Чили до Китая.

3.6. Содружество Независимых Государств и его общеэкономическое пространство

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 факторов 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, которая затем с августа 2009 г. формально перестала быть членом СНГ. 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.

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 предсе-

датели 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. 3.1).

Таблица 3.1

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.

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 межгосударственного 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 Межгосудар-

ственный 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.

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.

Странам, состоящим в одном из интеграционных союзов, будет легче в XXI столетии совместно преодолевать мировые финансовые и экономические кризисы.

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 ключевую роль 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.

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.

Во-вторых, деловое сообщество все лучше начинает осознавать роль международных организаций в обеспечении стабильных и благоприятных условий для предпринимательской деятельности.

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.

ООН присуще большое институциональное разнообразие, проявляющееся в широкой репрезентативности как входящих, так и сотрудничающих 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.). В-третьих, партнерская сеть ООН включает частные и общественные организации.

Необходимость эффективного международного регулирования 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.

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.

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);
- проведение в жизнь договоренностей о правах интеллектуальной собственности (Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС);
- унификация экономических терминов, систем мер и показателей (Статистическая комиссия ООН, Комиссия ООН по праву международной торговли — ЮНСИТРАЛ и др.);
- разработка и согласование правил международной коммерческой деятельности (ЮНСИТРАЛ, Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД);
- 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);
- борьба с экономическими преступлениями (Комиссия ООН по предотвращению преступлений и уголовному правосудию);
- сбор, анализ и распространение достоверной экономической информации, способствующей заключению международных соглашений (ЮНСИТРАЛ, ЮНКТАД, Всемирный банк).

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.

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.

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. 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.

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. 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).

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.

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 институционализации 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.

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 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.

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.

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

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ГЛОБАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ

Глава 5

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 узкий 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.

5.1. 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. Механизм ГАТТ был адаптирован к современному этапу развития международного бизнеса. Система ГАТТ, будучи фактически международной организацией, формально таковой не являлась. ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

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 благососто-

яния 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 2007 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.

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.

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

Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около 600 штатных сотрудников. 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.

5.2. Процедура присоединения к ВТО

Более 30 государств все еще имеют в настоящее время статус наблюдателя в ВТО. Подавляющее большинство из них (включая Россию) находятся на различных стадиях переговорного процесса присоединения к ВТО. 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.

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.

5.3. 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.

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 промыш-

ленности 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 развитыми странами квот на импорт текстиля и одежды из более конкурентоспособных развивающихся стран.

5.4. Основные функции ВТО

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

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.

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 $^{2}/_{3}$ 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.

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.

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.

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

Самая очевидная выгода свободной торговли для потребителя — это понижение стоимости жизни 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.*

ВТО с самого начала своего образования активно сотрудничает с другими организациями, занимающимися многосторонним регулированием международных экономических отношений и заинтересованными в дея-

тельности ВТО. С целью координации действий в интересах мирового сообщества были установлены связи со специализированными учреждениями системы ООН. Многие из этих организаций имеют статус наблюдателя в одном или нескольких комитетах, советах или рабочих группах ВТО.

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.

При присоединении любой новой страны к ВТО всегда необходимо помнить о том, что ей нельзя будет делать после присоединения, а именно:

- 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. Переговорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1985 г. 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 — как один) — рекордная цифра в практике ВТО. По ито-

гам этих переговоров подписаны соответствующие двусторонние Протоколы об их завершении.

Переговоры по присоединению России к ВТО предполагают активное участие в них российского бизнес-сообщества, которое 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.

Несмотря на то что большая часть переговорного пути России с ВТО с 1985 г. пройдена, наша страна по непонятным причинам все еще остается вне ВТО.

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Глава 6

Устойчивый рост отечественной экономики на фоне продолжающейся глобализации мирового хозяйства создает базу для появления российских компаний, которые не только вовлечены в торговлю с иностранными партнерами, но и осуществляют за рубежом прямые инвестиции.

Пока основная часть заграничных капиталовложений приходится на 10—20 гигантов российской экономики — «ЛУКОЙЛ», Газпром, «Норильский никель», «Русский алюминий» и др. В то же время немало менее крупных отечественных предприятий всерьез рассматривают планы интернационализации своей деятельности. В этой связи для менеджеров российских компаний актуальным становится знание не только отечественных условий предпринимательства, но и отличающейся заграничной специфики 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) 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 необходимой инфраструктуры) на практике нацелена именно на оказание помощи проектам транснациональных корпораций. Это связано с тем, что многие меры государственного стимулирования привязаны к депрессивным и отсталым районам. 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 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, сферу здравоохранения и социального обеспечения, ряд других сфер.

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 и т.д. Часто для иностранных фирм существуют более жесткие требования на ведение определенных операций. В некоторых государствах (прежде всего в США) местные фирмы ставятся 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, поскольку нацелены на отбор среди ТНК стратегических инвесторов.

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. 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.

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.

Ограничения часто сочетаются с различными стимулами (например, налоговыми льготами, информационной поддержкой). Особую роль играют *специальные экономические зоны* (СЭЗ), причем они действуют более чем в 110 странах. Разные задачи создания СЭЗ и влияние специфических

национальных экономических и политических условий обусловливают широкий спектр режимов регулирования международного бизнеса. Обычно выделяют следующие группы: зоны свободной торговли, промышленно-производственные зоны, технико-внедренческие зоны, сервисные зоны, включая офшоры и комплексные СЭЗ.

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.

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 таких СЭЗ особенно преуспел Китай.

Национальное регулирование международного бизнеса не ограничивается достижением определенного уровня «открытости» страны для ТНК. В современных условиях глобализации 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 преумножению человеческого капитала 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. 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 стала важным сдерживающим фактором развития международного бизнеса. От этого страдают и страны, привлекающие иностранный капитал, так как они вынуждены предоставлять чрезмерные инвестиционные

льготы для компенсации издержек ТНК, связанных с дублированием их расходов в нескольких странах. Более эффективным решением целого комплекса проблем, связанных с улучшением инвестиционного климата, является 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 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.

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 международной купли-продажи товаров (1988 г.). 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.

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 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. Во-вторых, не всегда страны хотят соблюдать положения подписанных конвенций. В-третьих, сами предприниматели пытаются избежать действия международных конвенций.

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.

Самая развитая система региональных инструментов регулирования международного бизнеса создана в ЕС. 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.

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 и его суть заключается во взимании с одного и того же дохода идентичного налога в разных странах. Для защиты от этого 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.) и Британско-исландское (1928 г.). Подавляющая же часть таких соглашений была заключена уже после 1960 г. (пик пришелся на середину 1990-х гг.). Всего в мире к концу 2005 г. заключено 2758 таких соглашений. Основными их участниками являются развитые страны. Лидером были США (175 соглашений), далее следовали Великобритания (164), Франция (140), Нидерланды (134) и др.

В развивающихся и постсоциалистических странах соглашений об исключении двойного налогообложения заключено меньше. В этом отношении позиции России выглядят не так уж плохо — по числу заключенных соглашений она занимает место в конце второй десятки (82). Однако ратифицированы соглашения только с 67 странами. Например, из-за обострения политических противоречий задерживается введение режима отмены двойного налогообложения в отношениях с Эстонией.

6.4. Основные задачи двусторонних инвестиционных соглашений

Если действенные многосторонние инвестиционные соглашения на глобальном уровне принять пока не удается 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—2005 гг. число таких соглашений увеличилось в 6 раз и достигло 2,5 тыс. к концу 2005 г. Хотя лишь около 70% этих соглашений вступило в силу, тогда как свыше 750 инвестиционных соглашений ждут ратификации более чем по пять лет.

Инвестиционные соглашения между двумя высокоразвитыми в промышленном отношении странами не заключаются. Развитые страны заключали соглашения с новыми членами ОЭСР (Чехией, Польшей и др.) в основном до их вступления в эту организацию. Это связано с тем, что в декабре 1961 г. почти сразу после возникновения ОЭСР все 20 стран-учредителей подписали Кодекс либерализации движения капитала (фактически многостороннее инвестиционное соглашение). Государства-члены подписали Декларацию об иностранных инвестициях и многонациональных компаниях. В настоящее время действует ее редакция от 2000 г., подписанная уже 30 членами ОЭСР.

Множество двусторонних инвестиционных соглашений 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 1960—1970-е гг. соглашения обычно заключались между высокоразвитой и экономически отсталой страной и имели ярко выраженный односторонний характер защиты капиталов развитой страны. 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 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 из числа развивающихся и бывших социалистических стран. В связи с этим новые соглашения в основном посвящены мерам взаимного стимулирования притока иностранных капиталовложений. Соответствующие разделы добавлены и во многие соглашения, заключенные в 1970—1980-е гг.

В результате постепенно вырабатывается некоторый международный стандарт двусторонних инвестиционных соглашений. Прежде всего в них дается унифицированное определение ПИИ, 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 большинстве соглашений устанавливаются правила инвестирования на начальной стадии и дальнейший режим функционирования предприятий с участием иностранного капитала. Кроме того, обозначаются государственные гарантии, предоставляемые инвесторам, и определяются правила выплаты им компенсации в случае экспроприации собственности и условия перевода за рубеж полученной в стране прибыли, а также возможности вернуть на родину основной капитал. В соглашении могут быть 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 отдельных инвестиционных соглашений, заключаемых в последние годы, выходит далеко за рамки этих общераспространенных элементов.

Наибольшее число двусторонних инвестиционных соглашений к концу 2005 г. заключили Германия (133), Китай (117), Швейцария (110), Великобритания (102), Франция и Египет (по 98). Среди этих стран есть и важнейшие инвесторы, и крупные реципиенты иностранных капиталовложений. Пример Египта 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.

В середине 1980-х гг. начался значительный рост числа двусторонних инвестиционных соглашений — западноевропейские страны стали их подписывать с начавшими реформы социалистическими странами Европы. С конца 1980-х гг. росло число соглашений, заключенных США, а также европейскими государствами со странами Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока. В середине 1990-х гг. заметно увеличилось число соглашений, заключенных между парами развивающихся стран (сейчас без участия стран ОЭСР действует уже 40% соглашений).

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. При этом, как и в случае соглашений об исключении двойного налогообложения, между подписанием и ратификацией документа обычно проходит несколько лет.

В условиях глобализации фирмы все чаще применяют глобальную стратегию менеджмента. Уже при первом знакомстве с особенностями регулирования международного бизнеса в отдельных странах управляющие компаний обнаруживают большие различия. Они существуют даже внутри 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.

И эти различия еще более усугубляются в связи с текущим мировым финансово-экономическим кризисом.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА — ВАЖНЕЙШАЯ ФУНКЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Глава 7

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.

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

Прогноз мирового рынка есть объективное, научно обоснованное, вероятностное по своей природе суждение о динамике основных параметров (показателей) анализируемого объекта 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.

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.

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.

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.

Наиболее логически законченной и хорошо применимой в практике прогнозирования мировых товарных рынков 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, на-

конец, 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 потребуется 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.

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.

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.

Прогнозирование конъюнктуры. Понятие «конъюнктура», уже давно и прочно вошедшее в лексику экономистов всего мира, толкуется ими поразному. 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.

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 периода часто образуется неудовлетворенный спрос или, напротив, избыточное предложение, что незамедлительно отражается на уровне и динамике цен, т.е. на общем состоянии конъюнктуры рынка.

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 общехозяйственного 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.

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.

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.

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 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.

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 влиянием последних 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, будут наиболее устойчивые постоянно действующие нециклические факторы формирования мирового рынка. Именно они предопределяют 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.

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 у 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.

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.

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.

Во всех случаях прогнозные оценки, например, 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 мак-

симально 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 высокодинамичного баланса товарных запасов у производителей, потребителей и торговцев. Напротив, таким высокоинерционным и низкодинамичным 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 конкуренции 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.

Среднесрочное прогнозирование. 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 рыноч-

ного воспроизводства. В рамках этого цикла чаще всего выделяют следующие фазы: спад, кризис, депрессию, 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.

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.

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.

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.

Долгосрочные прогнозы играют исключительно важную роль при решении задач стратегического характера. В качестве иллюстрации можно указать, например, на крупномасштабную задачу инвестиционного характера, которая в общем виде, в частности, 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.

И наконец, в заключение настоящей темы. Практика и теория внешнеэкономического прогнозирования со всей очевидностью свидетельствуют, что все прогнозные оценки всегда носят объективно вероятностный характер и неизбежно имеют те или иные расхождения с фактическими результатами (тенденциями) развития исследуемого объекта. Эти ошибки в решающей степени зависят от заданного горизонта (периода) предвидения, используемого прогнозного инструментария и квалификации разработчиков прогнозов, а также специфики (природы) исследуемого явления (товарного рынка) и наличия о нем достоверной исходной информации.

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.

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.

Основные положения стандартной модели международной торговли базируются на том, что:

- 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.

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 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:

$$E_{ij}^t = f(Z_{ij}^t; Z_j^t; R_{ij}^t), \tag{8.1}$$

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.).

8.3. Глобальная модель международной торговли — проект ЛИНК

Проект ЛИНК представляет собой глобальную модель международной торговли, разработанную в 1968 г. Уортонской ассоциацией экономи-

ческих 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 замышлялся 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 *четырех 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.

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.

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.

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.

РАЗДЕЛ II

ВАЖНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС

Глава 9

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.

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. совокупность законодательных актов, норм, правил и ведомственных инструкций, определяющих формы, методы и интенсивность взаимодействия всех субъектов рынка, занятых инновационной деятельностью, с другими сегментами национальной экономики.

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 инфра-

структуры 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. 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 ограни-

ченные 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 изъянах, 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.

Развитие науки в первой половине и особенно в середине XX в. характеризовалось исторически наиболее существенным расширением государ-

ственного 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 1960—1970-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 $^{1}/_{5}$ до половины национальных научных расходов. Для фундаментальных исследований этот показатель значительно выше — от половины до $^{2}/_{3}$. 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.

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. Крупные корпорации, работающие на олигополистических рынках, стали основным источником технологических нововведений. Нововведения в свою очередь стали главным источником прибылей, экономического роста и структурных сдвигов.

Первым экономистом, определившим особую роль этих процессов в экономическом развитии капитализма, стал австриец Й. Шумпетер. Он убедительно показал, что в рыночной экономике преобладающее значение имеет «конкуренция, основанная на открытии нового товара, новой технологии, нового источника сырья, нового типа организации (например, круп-

нейших 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.

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, 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.

Крупнейшие корпорации мира, как правило, входят в число лидеров по затратам на научные исследования. В конце прошлого — начале нынешнего века наиболее крупные научные и инновационные проекты осуществляли автомобилестроительные, информационно-компьютерные и фармацевтические компании.

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 может быть столь сильной, что препятствия к использованию даже рожденных в корпоративных исследовательских центрах нововведений становятся при прочих равных условиях непреодолимыми.

---

[1] *Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. М., 1995. С. 128.

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 гг. 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).

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.

Заметное увеличение международного научного и технологического сотрудничества, высокие темпы роста мировой торговли наукоемкими товарами и услугами, интеллектуальной собственностью, 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 привлече-

ние квалифицированных научно-инженерных кадров, участие в выполнении и финансировании совместных научных проектов. 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.

9.5. Инновационный бизнес в России

Статистика свидетельствует, что развитие научной и инновационной деятельности в 1990-е гг. в России характеризовалось в основном негативными тенденциями — сокращение масштабов научных исследований, снижение кадрового потенциала науки, деградация научной инфраструктуры. Высокие темпы экономического роста в 1999—2006 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 хайтека 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.

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. 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.

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 отстает 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 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 объемы иностранного капитала.

Принципиально новую модель технического развития на основе глобальной интеграции продемонстрировала отрасль космических технологий. Три крупные НПО — «Энергия», «Энергомаш» и ГКНПЦ им. М.В. Хруничева — сумели стать участниками стратегических научно-технических и производственно-сбытовых альянсов, партнерами ведущих

аэрокосмических компаний мира. В 1990-е гг. 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 1990-е гг. 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 дает науке и наукоемким отраслям России тех стимулов и преимуществ, которые предоставляются соответствующим сегментам инновационных систем в развитых странах.

Ускорение экономического роста на основе инноваций может быть достигнуто, с одной стороны, на основе инновационно-технологического прорыва в энергосырьевых отраслях, с другой стороны — за счет повышения доли наукоемких отраслей и производств в ВВП при использовании конкурентных преимуществ России, лежащих в сфере науки и возможностей коммерциализации научно-технических достижений.

Итак, 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.

Развивающийся в 2007—2009 гг. мировой финансовый кризис, несомненно, повлиял на состояние науки и ведение инновационного бизнеса в различных странах мира. Однако точно определить его последствия в настоящее время не представляется возможным, поскольку кризис еще не закончился.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Глава 10

10.1. Понятие и сущность конкурентоспособности

Современная мировая экономика испытывает глубокие и ускоряющиеся изменения: развитие многомерной конкуренции в условиях глобализации и трансформации хозяйственных процессов обнаружили устаревание традиционных принципов и ориентиров структурирования и развития субъектов мирового и национальных хозяйств. Недооценка проблемы конкурентоспособности дорого обходится любому товаропроизводителю и стране, включая даже такие, как США и Великобритания, 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 дополнительные 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 их экономического развития.

Пока нет общепринятого определения понятия международной конкурентоспособности, ее четкого понимания как источника ускорения экономического развития, тем более на ресурсосберегающей основе. Несомненно, однако, что устойчивое обеспечение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и производимых ими товаров остается одной из наиболее сложных задач в мировой экономике.

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.

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.

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.

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 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.

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).

Роль ресурсосберегающих технологий в обеспечении международной конкурентоспособности повышается с уменьшением энерго-, капитало-, материалоемкости продукции в мировой экономике; сокращением запасов невосполнимых 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).

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.

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.

Обостряется актуальность как минимум ежегодных сравнительных исследований конкурентоспособности объектов и субъектов, включая межстрановые рейтинги, публикуемые международными организациями, в том числе Мировым экономическим форумом (WEF) и Институтом развития управления (IMD).

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 срав-

нений, лучшей мировой практики бизнеса способно изменять конкурентоспособность не только коммерческих предприятий, но и государственных организаций.

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. Последняя 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, социально и экологически безответственное управление и поведение приводят к потере занимаемых долей мирового рынка, к неспособности успешного конкурирования.

10.4. Нематериальные факторы роста конкурентоспособности

В международном бизнесе повышается 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.

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), отделимых 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.

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.

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. 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 разработ-

ки 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.

Системное ускорение подъема конкурентоспособности при ограниченном временном ресурсе требует его тщательной «инвентаризации», хронометрического разделения производительного труда и множественных потерь (помех), выявления их причин.

Для экономичного ускорения инновационно-производственных процессов и оборачиваемости бизнеса важнейшие составляющие оборота и циклы реализации товаров не исключаются, а перестраиваются, совмещаются и комбинируются.

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.

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);
- минимизация затрат ресурсов на создание (использование) товаров и поддержание международной конкурентоспособности.

Приоритетность распределения ресурсов в наращивании конкурентоспособности по указанным выше направлениям может ориентировочно соответствовать отношению 3 : 2 : 1 (что приблизительно адекватно успешному международному опыту ведущих мировых компаний).

Конкурентоспособность в международном бизнесе приобрела еще большую актуальность в условиях мирового финансового кризиса.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 11

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.

Статистика свидетельствует о том, что мелкие формы производства занимают *больший*, 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.

Эволюция предпринимательства, т.е. его 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.

С чем связан указанный «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.

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.

В современных условиях возникающие на основе все более индивидуализирующегося 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 *большей 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 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.

Принципы новой конкуренции оказали влияние на формы подключения малых форм производства к международному бизнесу — *франчайзинг и особенно венчурное (рисковое) предпринимательство*. В сфере франчайзинга это проявилось во все большем выдвижении 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.

Ведущей сферой кооперирования мелкого и крупного предпринимательства в международном бизнесе на современном этапе в условиях новой конкуренции постепенно становится *инновационная сфера*. 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 *высоту инновационных волн*, меняющих лицо общества. Чем больше малых предприятий, тем мощнее и выше инновационные волны, тем интенсивнее экономика подключается к мировому техническому прогрессу и переходит на рельсы новых технологий.

Эффективность инновационной деятельности малых предприятий в условиях «новой конкуренции» и 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.

Формирование сетей «высоких технологий» в международном бизнесе может происходить по разным схемам. Возможно, во-первых, внедрение в крупные производственные предприятия мелких организационных структур в виде проектных и научно-исследовательских групп.

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 и сильно от них зависят.

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.

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 производ-

[1] *Samson K.* Scientists as enterpreneurs: Organazational performance in scientist — started new ventures / Boston etc.: Kluwer, 1990 — XVII.

ственной 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 некоторых 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.
- *иностранные закупочные 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.

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.

Малым и средним фирмам США, например, принадлежит около $^1/_2$ всех лицензий, продаваемых американскими компаниями за границу. В европейских странах эта доля меньше — 30—40%, в Японии — чуть 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.

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 особенностей, принципиально отличающих эту сферу от национальной экономики, что находит свое отражение в характере ценообразования и ценах, формирующихся в этой среде.

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. 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.

Таким образом, 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

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;

2) сделка должна быть достаточно масштабной, а цена должна быть достаточно представительной с точки зрения обслуживаемого ею размера оборота товара;

3) цена должна относиться к сделкам, носящим 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.

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 несколько 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).

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 соответствующим образом, эти котировки дают серьезную информацию и о долгосрочных тенденциях цен на тех или иных рынках.

Специфика цен другой большой группы товаров — продукции обрабатывающей промышленности — заключается прежде всего в том, что рассчитать уровень средней статистической цены по конкретному товару, как правило, 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. 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;
- многие виды машин и оборудования имеют столь сложные и комплексные и к тому же постепенно изменяющиеся 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;
- 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 соглашени-

ями, 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 несколькими 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.

12.2. Принципы ценообразования и виды цен

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.

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.

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 определенны и сопоставимы, получение информации не представляет особых трудностей — здесь могут быть использованы цены фактической реализации товаров на рынке.

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.

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 транспорентными и создает предпосылки для их снижения.

В-третьих, у продавцов и покупателей появляется возможность резко упрощать 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 при-

нять 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.

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».

13.1. Концепция маркетинга: понятие, цели

Статус, теория и практика маркетинга за истекшие годы серьезно изменились. Из единичной функции компании маркетинг все более трансформируется в философию современного бизнеса, становится основой его структурной организации и развития.

Маркетинг как концепция оптимального поведения фирмы на рынке в своем развитии прошел ряд этапов. 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.

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 самого потребителя.

Этап 2 в эволюции теории и практики маркетинга охватывает период 1930—1950-х гг. 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 и на его проблемы, а также ввести в орбиту маркетинга производителя.

На этом этапе закладывались основы формирования спроса и методов 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 1960-х гг. 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, напротив, иррационального потребления, спровоцированный в значительной степени вынужденно отложенным спросом в военные годы.

Предоставившиеся возможности неограниченного роста потребления трансформировали маркетинг в ведущий фактор предпринимательства. Началось комплексное использование всего наработанного к тому времени инструментария маркетинга.

Фактически перед каждой компанией открылось рыночное окно дополнительных возможностей. Успех зависел от степени и эффективности использования маркетинга, что обусловило его масштабное применение. Маркетинг стал важным элементом деятельности компании.

На этом этапе маркетинг использовался для обеспечения предпринимателю максимально высокой прибыли посредством навязывания всевозможных товаров покупателю и заставляя его сделать лишнюю покупку. Господствующее положение, однако, 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, часто превышающих степень разумного удовлетворения потребностей.

Увеличение объема внешней торговли способствовало выходу маркетинга за границы национального рынка. Для многих компаний он становится важным фактором стратегии освоения и работы на зарубежных рынках.

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 1960-х до конца 1980-х гг. В эти годы он 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, широкой интернационализации производства, начавшегося процесса глобализации национальных рынков.

В 1950—1960-е гг. 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 1970-е гг. в результате двух глубоких мировых 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 новому 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.

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».

В итоге 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.

Этап 5 в развитии маркетинга охватывает 1990-е гг. 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 эффективные модели хозяйственной деятельности компаний на глобальном рынке и, наконец, предложить конкретные формы оптимальной работы в условиях повсеместной компьютеризации всех рыночных отношений и всех видов человеческой деятельности, включая международный бизнес.

Появление в 1990-е гг. многочисленных новых разновидностей концепций маркетинга (зеленый маркетинг, индивидуализированный маркетинг, демассифицированный маркетинг, маркетинг один на один, минимаркетинг, 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.

На смену единому рынку пришел сегментированный и рынок ниш, который в 1990-е гг. дополнился рынком индивидуального потребителя (индивидуализированный рынок), основанным на системе сугубо персонофицированного подхода к потребителю.

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.

Этап 6 стартовал с началом нового столетия и связан с выходом теории маркетинга из кризиса.

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 создание новых 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.

В перенасыщенных сегментах современного рынка акцент переносится 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 выступает только платежеспособность потребителей. Уже сегодня доминирующая роль на мировом рынке отводится сфере услуг, пронизывающей практически все этапы внешнеэкономических сделок.

Ключевыми моментами своевременной переориентации деятельности компании являются динамичное руководство, гибкость и предоставление соответствующих полномочий.

Основой организационной структуры компании, особенно по мере глобализации ее деятельности, становятся 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 — жестко учитывать права потребителей.

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 их конкурентных позиций на зарубежных рынках. 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.

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.

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) все большее стирание социально-экономических различий между странами на технико-экономической и информационной базе и прежде всего в производстве и торговле, маркетинговой инфраструктуре;

2) снижение 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 более доступными большему числу потребителей по всему миру.

Необходима адаптация товаров, маркетинговых методов и приемов к нескольким зарубежным рынкам, где это возможно. Последнее предполагает проведение максимально возможной стандартизации инструментария маркетинга и экспортируемых товаров к соответствующим рынкам, что позволяет сократить общие издержки и повысить прибыль.

Коренных различий между внутренним и международным маркетингом не существует, поскольку оба основываются на одних и тех же прин-

ципах организации маркетинговой деятельности. Вместе с тем определенная специфика, порождаемая особенностями функционирования зарубежных рынков и условиями работы на них, придает международному маркетингу специфические черты.

При работе на внешнем рынке от работников, 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 международный 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.

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 и конкретно на рынок какой страны;
- какие основные цели следует определить и какие перспективы при этом могут открыться;
- с какими рисками компания может столкнуться;
- 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 успешной реализации проекта?

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.

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.

Современный аутсорсинг представляет собой дальнейшее развитие идеи разделения труда (специализации) и кооперации в условиях новой экономики, где особые умения, сконцентрированные в цепочке создания стоимости продукта (услуги), становятся долговременными источниками конкурентного преимущества.

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 гг. 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.

С 70-х гг. XX в. аутсорсинг в производстве сложной техники (например, в автомобильной промышленности) становится основой организации производственного процесса. По данным аналитиков, в настоящее время корпорация *Ford* $^{2}/_{3}$ 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 гг. XX в. Примером сложившихся взаимовыгодных отношений между аутсорсером и клиентом могут служить широко известные многолетние связи компаний *EDS* и *General Motors* или *Systemhaus* и *Daimler Benz*.

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.

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.

Практика международного бизнеса позволяет выделить следующие распространенные виды аутсорсинга:

- аутсорсинг производственных процессов (как вспомогательных, так и основных);
- аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг);
- аутсорсинг человеческих ресурсов (HR-аутсорсинг);
- аутсорсинг логистических функций;
- аутсорсинг функций управления;
- аутсорсинг функций корпоративного обучения;
- аутсорсинг финансовых бизнес-процессов (F&A-аутсорсинг);
- аутсорсинг исследований и разработок (R&D-аутсорсинг).

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.

14.3. Мировой рынок услуг аутсорсинга

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.

Объем продаж услуг на рынке аутсорсинга США увеличился в 1996—2001 гг. более чем в 3 раза. Объемы продаж услуг на рынке аутсорсинга Западной Европы выросли с 9,1 млн дол. в 1996 г. до 29 млн дол. в 2001 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. 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». Многие организации не имеют четко выраженной политики в отношении возможностей аутсорсинга в той или иной области своей деятельности. Обоснование решения производить или покупать (make or buy) 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.

Этап 3 — выбор партнера-аутсорсера или поставщика услуг, при этом существенная роль отводится формулировке четких критериев такого вы-

бора. 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.

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.

Выделяют следующие основные формы аутсорсинга: *полный и частичный аутсорсинг* (в зависимости от разделения ответственности и рисков в рамках контракта), *внутренний и внешний аутсорсинг* (в зависимости от формы организации совместной деятельности партнеров).

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.

Частичный (выборочный) аутсорсинг — передача определенного набора функций аутсорсеру, одновременно ряд связанных функций выполняется компанией самостоятельно. 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.

Внешний аутсорсинг — передача отдельных или взаимосвязанных функций внешнему исполнителю-аутсорсеру при использовании рыночных механизмов координации взаимодействия между партнерами.

Внутренний аутсорсинг — перераспределение функций внутри компании, выделение специального подразделения-аутсорсера или создание дочерней компании, преследует цели сохранения контроля над качеством выполняемых аутсорсером функций.

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 сфе-

ры своей деятельности, включение в структуру бизнес-процессов компании функций, ранее выполняемых другими организациями.

Аутсорсинг является результатом построения эффективной стратегии развития компании на основе промышленной кооперации и долговременного взаимовыгодного партнерства. Это философия и методология современного международного бизнеса, естественным образом вытекающая из общих тенденций его развития.

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМ

Глава 15

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. Основными параметрами, характеризующими поток, являются: начальный и конечный пункты, траектория и длина пути, скорость, интенсивность и время движения, промежуточные пункты.

В логистике 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.

15.1. Национальная и международная логистика

Логистика в международном бизнесе — 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. Применение логистики на национальном уровне ограничено прежде всего границами государства, которые не пересекаются сформированными логистическими цепочками.

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;
- более широком привлечении аутсорсинговых компаний по предоставлению логистических услуг;
- 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 до 0,8 млрд дол.

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.

Выбор оптимального количества закупаемых товаров (сырья, комплектующих и т.д.) — Ко, в случае если они расходуются равномерно в течение рассматриваемого периода времени, может быть осуществлен по формуле Уилсона

$$Ko = \sqrt{2СзП : И},$$

где Сз — стоимость заказа одной партии товара (дол.);
П — потребность в товарах в течение рассматриваемого периода времени (шт.);
И — издержки хранения единицы товара в течение рассматриваемого периода (дол.).

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.

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 и проведением самостоятельной хозяйственной политики.

Одной из получивших широкое распространение форм применения международной логистики в деятельности транснациональных компаний стала замена экспорта товаров из страны базирования материнской компании на производство в филиалах, 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 барьеры, возможностью приближения к конечному потребителю и т.д.

Еще одним из новых подходов в деятельности ТНК стала децентрализация управления, 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 решения в рамках, определенных головной компанией (данный подход наиболее характерен для ТНК, производящих 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.).

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 продук-

ции 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; различные сочетания названных вариантов.

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.

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. 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 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 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. *Документарное инкассо* — взыскание платежа по финансовым и коммерческим документам либо только по коммерческим документам.

Инкассо выгодно импортеру, так как осуществляется оплата фактически поставленного товара.

Еще одна форма международных расчетов — *расчеты по открытому счету*, т.е. платежи импортера экспортеру с зачислением задолженности на счет импортера. Этот вид расчетов выгоден импортеру, так как оплата 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.

Основным документом при организации логистики внешнеторговых операций 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 транспортировки. 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 (2000 г.) содержит 13 базисных условий поставки.

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; *железнодорожная накладная*; *автомобильная накладная*; *книжка международной дорожной перевозки TIR* (Transport International Routine) и др.

С усилением конкуренции в современном международном бизнесе происходит и рост применения компаниями международной логистики, причем к дологистическому подходу, основой которого являются более низкие издержки, добавляется логистический подход, ориентированный на выбор оптимальных логистических издержек. В случае применения логистики компания будет получать конкурентные преимущества, предлагая товар с оптимальными показателями качества, оптимальными потре-

бительскими свойствами и оптимальным уровнем послепродажного сервисного обслуживания.

Финансовые барьеры в международной логистике складываются из финансовых препятствий на национальных рынках 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, колебания валютных курсов и т.д.

В логистике под *каналами распределения* понимают направление или путь движения сырья, незавершенного производства или готовой продукции от точки их возникновения до конечного потребителя. При выборе канала распределения необходимо учитывать национальные различия стран, через которые он проходит.

Логистические издержки — все затраты, которые возникают в логистической системе. Международные логистические издержки могут быть подразделены: на затраты, связанные с перемещением товаров через границу государств (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.

В настоящее время наиболее известным методом анализа логистических издержек является «метод миссий», когда компания проводит калькуляцию по двум направлениям: анализ издержек, необходимых для реализации выбранных целей; разбивка затрат по конкретным функциональным областям логистики (закупочная, производственная, сбытовая и т.д.).

Одной из наиболее известных в мире является *логистическая концепция «точно в срок»* (just-in-time — JIT). *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.

Система KANBAN впервые была применена корпорацией Toyota Motor в 1972 г. на заводе «Такахама» в городе 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 plan-

ning — 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 была разработана в США еще в середине 50-х гг. XX в., но широкое применение получила лишь в 70-е гг. XX в., что было связано с развитием вычислительной техники. Микрологистические системы, подобные MRP, были разработаны примерно в то же время в Европе и в СССР. MRP является системой, для которой характерна организация производства в соответствии с жестко заданным производственным расписанием. В США и Западной Европе в начале 80-х гг. XX в. было создано второе поколение этих систем — MRP II, в которых были объединены финансовое планирование и логистические операции. Следующим этапом развития MRP стало создание комбинированной системы MRP II — KANBAN 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 дистрибьюции готовой продукции. Их построение основано на потребительском спросе. В системах DRP используется расписание, которое координирует весь процесс поставок и пополнения запасов готовой продукции в распределительной сети. В конце 80-х гг. XX в. в США и Западной Европе появилась система DRP II, в которой были использованы модели и алгоритмы, рассчитанные на использование компьютеров и телекоммуникационных каналов. 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.

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.

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, 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.

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, выдаваемые 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, стандартов и технологических норм на продукцию и т.д.

Существенное воздействие на организацию международной логистики оказывает изменение величины валютных курсов, которое непосредственно влияет на величину логистических издержек компаний в международном бизнесе.

Это воздействие еще более усиливается в условиях глобального финансового кризиса, который развернулся в мировой экономике в 2007—2009 гг. и пока все еще продолжается.

РАЗДЕЛ III

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В ОСНОВНЫХ СЕКТОРАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Глава 16

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 XX—XXI вв. 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 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 — на 4%. Из этого следует, что важнейшее значение имеют пахотные земли, распределение которых по регионам крайне неравномерно.

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.

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. 16.1).

Таблица 16.1

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
Мясо	100	136	180	234	246	250	260	265
Молоко	392	466	543	579	598	601	622	630

***Источник*:** FAOSTAT Database, 2006; http://apps.fao.org/page/collections.

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.

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 1970-х гг. *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.

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.

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.

16.3. Новейшие тенденции в сельском хозяйстве

В 90-е гг. 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 пр. средств, со-

зданных в результате бурного развития НТП. 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 1990-е гг., 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.

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 продукция 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.

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 Европе, особенно в ЕС, существует активное противодействие импорту и производству ГМО. В ряде стран обязательна маркировка на упа-

ковке 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.

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 угодий фермы, получило развитие кооперативное движение в различных 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 среднеземноморских 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.

Транснациональные корпорации стали проникать в агробизнес сравнительно давно. Первоначально связь осуществлялась через торгово-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 рацио-

нальных 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.

Вертикально интегрированные корпорации все больше вовлекают в свою систему все звенья технологической цепочки производства, переработки, 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 экспортав 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 млрд 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.

Крупнейшими экспортерами продовольствия в настоящее время являются США, Франция, Нидерланды, ФРГ, Канада, Испания, Бразилия, Италия, Австралия, Китай. Соответственно, крупнейшими импортерами являются Япония, ФРГ, Англия, Франция, Италия, Китай, Канада, Мексика, Испания, Россия. На 10 крупнейших стран — экспортеров и импортеров приходится свыше половины мирового экспорта и импорта продовольствия.

Торговля продовольствием и сырьем для его производства по-прежнему остается болезненной проблемой во внешней и внешнеэкономиче-

ской 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 экономической 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. Продовольственная безопасность считается нарушенной, если импорт продовольствия превышает 30% потребления в стране.

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 консультационную 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.

В общих чертах ЕСП состоит 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 $^3/_4$ 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.

16.7. АПК 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 1990-е гг.

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 1990-х гг. 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.

В середине 1990-х гг., по данным Госкомстата России, 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 1990-х гг. 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 1990-х гг. 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.

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 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.

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.

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Глава 17

Топливно-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%. В структуру ТЭК входят: топливная промышленность (нефтяная, газовая, угольная, торфяная, сланцевая); электроэнергетика; а также транспортировка и распределение энергии (нефтепроводы, ЛЭП, газопроводы).

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.

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.

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 год.

Ожидается, однако, что уже через два десятилетия около $^2/_3$ прироста мирового потребления энергии будет приходиться именно на развивающиеся страны, в первую очередь на КНР и Индию, что существенно изменит и всю структуру мирового энергетического баланса.

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, составив угля — 23,0%, нефти — 36,8%, газа — 23,7%, атомной энергии — 6,1%, гидроэнергии — 6,2%.

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.

Имеющиеся оценки указывают на то, что мировые объемы потенциально извлекаемых из недр 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.

К числу стран, обладающих наиболее крупными природными запасами нефти, относятся Иран (11,1%), Ирак (9,7), Кувейт (8,3), ОАЭ (8,2), Венесуэла (6,5), Россия (6,1), Казахстан и Ливия — по 3,3%.

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.

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 количе-

ству) 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.

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 1980-х гг. 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). 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 лишь менее 5% общего числа совершаемых на бирже сделок, а преобладающая часть (около 95%) — это биржевые операции с бумажными контрактами.

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.

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, OPEC).

Этап 3 (с 1986 по 2001 гг.) — некоторое ослабление влияния ОПЕК в условиях появления других крупных независимых стран-экспортеров и общего роста масштабов биржевой торговли и сделок с «бумажной» нефти.

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. В течение 1988—1998 гг. мировые цены на нефть колебались на относительно низком уровне — порядка 15—22 дол./барр., далее они начали повышаться и уже к середине 2008 г. достигли беспрецедентно высокого уровня за всю историю — более 140 дол./барр.

Позже, вплоть до начала 2009 г. они упали до 40—50 дол./барр. вследствие резкого снижения спроса на топливно-энергетическое сырье в условиях разразившегося мирового финансового кризиса. Однако к середине 2009 г. в силу появления первых признаков улучшения мировой общехозяйственной конъюнктуры цены на нефть начали вновь расти и уже к ноябрю 2009 г. достигли 70 дол./барр.

Важнейшую 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.

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.

Россия как один из крупнейших производителей нефти также играет заметную роль в формировании мировых цен на нефть. С одной стороны, наша страна, не являясь членом ОПЕК, остается независимым производителем и экспортером нефти, но с другой стороны, она несомненно заинтересована в сохранении стабильности, предсказуемости развития мирового нефтяного рынка, разумеется, во взаимодействии с другими крупными экспортерами нефти.

17.3. Основные тенденции развития мирового рынка природного газа

Природный газ — самый быстрорастущий в структуре энергопотребления энергоноситель, хотя по доле в энергетическом балансе он на данный момент несколько уступает нефти и углю. *В последние годы удельный вес газа в энергопотреблении стран Западной Европы увеличился, и, по экспертным оценкам, в дальнейшем эта тенденция сохранится.*

Основными факторами, способствующими дальнейшему увеличению его потребления, являются: рост числа электростанций, работающих на

газе; увеличение использования газа в жилом секторе; явное снижение в последнее десятилетие привлекательности ядерной энергетики; дальнейшее повсеместное обострение экологических проблем.

Несомненным лидером по разведанным геологическим запасам природного газа является Россия (26,8% от общемировых запасов), далее следуют Иран (15,4), Катар (14,2), Саудовская Аравия (3,8), ОАЭ (3,3), Казахстан (1,7), Туркменистан (1,6%).

Первое место по добыче природного газа также занимает Россия (около 22% добываемого в мире газа), за ней с небольшим отрывом следуют США. Однако вследствие постепенного истощения природных запасов газа его добыча в этой стране имеет тенденцию к снижению. Значительный уровень добычи природного газа сохраняется в Великобритании, Иране, Норвегии и Алжире, однако их доля в общемировой добыче газа не превышает 5%. Среднегодовые общемировые темпы прироста добычи природного газа составляют около 2,7%.

Основными потребителями природного газа являются промышленно развитые страны.

К основным направлениям поставок газа следует отнести экспорт из Северной Африки, России, Туркмении и Казахстана в Западную Европу, а также из Канады в США. В последнее десятилетие наблюдается рост доли транспортировки сжиженного газа, на которую сегодня уже приходится около 20% международной торговли газом. Такие поставки осуществляются в основном путем транспортировки морским транспортом в страны Восточной Азии (Японию и Южную Корею).

Для динамики мировых цен на природный газ в целом характерна повышательная тенденция, аналогичная той, которая наблюдается и на мировом рынке нефти.

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.

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 теплоэлектростанций и сырьем в металлургии.

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% его 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.

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.

На начало XXI в. ведущими экспортерами 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.

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 также под серьезным влиянием и со стороны основных потребляющих уголь отраслей в Западноевропейском регионе и Японии.

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, транспор-

та, коммунальных хозяйств и т.п. Вместе с тем энергетическая отрасль неразрывно связана с другой составляющей гигантского хозяйственного комплекса ТЭК — топливной промышленностью.

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 Корее — 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 ТВт/ч). Второй по значению вид топлива — природный газ (28%, или 2828 ТВт/ч), и третье место занимает нефть (12%, или 1168 ТВт/ч).

ГЭС сегодня повсеместно производят наиболее дешевую электроэнергию, но их сооружение требует чрезвычайно масштабных первоначальных вложений.

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.

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.

Международная торговля электроэнергией до сих пор еще носит региональный приграничный характер в силу специфики самой энергии: ее транспортировка возможна исключительно по соответствующим линиям электропередач.

Большая часть международных поставок электроэнергии относится к Западной Европе. 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.

ХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Глава 18

18.1. 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.

Всего за 45 лет (с 1960 по 2005 гг.), ничтожный в истории экономического развития период, суммарная доля синтетических сырьевых материалов в совокупном потреблении основных видов сырья возросла с 1 до 30%. Интенсификация сельского хозяйства невозможна без использования минеральных удобрений, пестицидов, гербицидов. Фармацевтическая промышленность полностью базируется на применении химических веществ и химической технологии. Результат научно-технических прорывов последних лет — биотехнология и нанотехнология, которые являются химическими процессами.

Химическая индустрия развитых стран прошла путь от экстенсивного и динамичного развития базовых крупнотоннажных нефтехимических производств 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.). Несмотря на снижение, темпы прироста производства в отрасли неизменно опережали соответствующий показатель по промышленности в целом. 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.

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.

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), радикально меняющих 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.

Неоспоримое превосходство США по масштабам развития химической индустрии (около 30% мирового производства) 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.

Химическая промышленность Японии, ориентированная преимущественно на внутренний рынок, вышла на второе место в мире по масштабам производства (10%). 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 ком-

паниями США и Японии. Крупным региональным продуцентом химической продукции является Германия (9% мирового производства), в 1,5—2 раза превосходящая по масштабам производства каждую из других стран ЕС.

Рывок в химическом производстве совершили две развивающиеся страны: Китай и Республика Корея (в сумме 11% мирового объема). Уже в конце 1990-х гг. 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 красителей, сельскохозяйственных химикатов, фармацевтических препаратов, душистых веществ, относящихся к категории высокотехнологичных.

18.4. Региональная специализация производства

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, что обеспечивает их продукции 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 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 Тобаго и КНР, располагающих крупными запасами фосфоритов, — производство удобрений.

Региональное перераспределение и специализация химического производства как одно из конкретных проявлений *глобализации* взаимовыгодно. Химические 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.

18.5. Реструктуризация производства

Одно из основных последствий глобализации — возникновение новых задач корпоративного развития и механизмов повышения конкурентоспособности.

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.

В США, Японии и Германии в 1980-е гг. было проведено значительное сокращение мощностей по выпуску этилена (на 20—40%), полиэтилена (на 25—40%), аммиака (на 20—30%), поливинилхлорида (на 20—30%). В отрасли прошла волна слияний и поглощений, обмена предприятиями как на страновом, так и на транснациональном уровне. Государство, контролируя проведение подобных сделок, выдвигает 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.

Рассматривая зарубежный опыт поддержания конкурентоспособности химической продукции, следует отметить существование действенной системы государственной защиты национальных интересов на внешнем и на внутреннем рынке, основанной на использовании как инструментов финансового характера (финансирование экспорта, государственные гарантии и страхование 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, 60% из которых, несмотря на чрезвычайно острую конкуренцию, приходится на развитые страны.

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 1980-х гг. 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.

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

Главенствующую роль в отрасли 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 нефтехимикаты как сопутствующую продукцию, доля последних ниже — 8—20%.

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 руководствующихся 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.

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 1970—2005 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 (с 75 до 46% соответственно) и даже превращения некоторых из них из нетто-экспортеров в нетто-импортеров отдельных видов химической продукции. Например, страны Западной Европы с начала 1980-х гг. превратились в нетто-импортеров карбамида (поставщики — Россия, Беларусь, страны Центральной Азии, Алжир, Египет), США — в нетто-импортеры аммиака (поставщики — Мексика, Тринидад и Тобаго, Канада) и карбамида (поставщики — Россия, Беларусь, 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.

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.

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 прогрессивных 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.

По данным Министерства промышленности и торговли РФ динамика химического производства в 2008 г. составила 95,8% по отношению к 2007 г. Таким образом, наблюдалось падение индекса на 4,2% вместо ожидаемого роста на 3%. Финансовый кризис и сопутствующее падение спроса практически на всю линейку продукции химической отрасли сформировали тенденцию к рецессии — по отношению к пику в июле 2008 г. падение химического производства в декабре составило 25%.

Основная антикризисная деятельность предприятий химической отрасли вполне ординарна: снижение объемов производства, сокращение персонала, приостановка инвестиционных программ, обращения за государственной поддержкой.

Сокращение затрат на сырье из-за падения цен на нефть позволяет отечественным переработчикам понижать отпускные цены для стимули-

рования спроса. Снижение цен на полимерную продукцию в конце 2008 г. помогло производителям распродать имеющиеся запасы и получить наличные средства.

Преодоление 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.

Глобальный финансовый кризис 2007—2009 гг., глубокий спад спроса в основных потребляющих химическую продукцию отраслях — автомобилестроении, строительстве, сельском хозяйстве — болезненно сказался на химической промышленности и потребовал радикальных антикризисных мер. Дать оценку дальнейшему развитию ситуации в настоящее время весьма сложно, так как речь должна идти не только о темпах роста производства, но и о структурных и инновационных изменениях в отрасли. Оценить, сколько времени продолжится спад в химическом производстве России и какова его вероятная глубина, еще сложнее, особенно если учесть зависимость от неустойчивой текущей мировой конъюнктуры не только самой отрасли, но и всех отраслей, потребляющих ее продукцию.

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Глава 19

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.

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, сохранят свое значение в обозримой перспективе.

В настоящее время в структуре баланса конструкционных материалов на долю черных металлов приходится около 85% (по массе), на долю алюминия — около 6%, тяжелых цветных металлов (меди, цинка, свинца) — более 4%, пластмасс — около 5%. Удельный вес новых материалов (редкие металлы, техническая керамика, композиты) составляет около 0,5%. По прогнозам, в обозримой перспективе до 2015 г. указанные соотношения практически не изменятся.

За 1900—2000 гг., по данным Международного института чугуна и стали, мировое производство стали возросло с 28 млн до 830 млн т. В 2006 г. мировое производство стали достигло 1,24 млрд т.

Структурная перестройка мирового хозяйства в последней четверти XX в. основательно изменила отраслевые приоритеты экономического раз-

вития. 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.

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 2006 г. достигло 418 млн т при среднегодовом росте за 1990—2006 гг. более 10%.

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. В результате в черной металлургии США сформировался огромный, во многом морально и физически устаревший производственный аппарат, эффективное использование которого стало сложной экономической и социальной проблемой.

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 1950—1960-е гг. 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 1950—1960-е гг. стали одним из важных экспортных товаров, а Япония — ведущим мировым экспортером. Важнейшим фактором конкурентоспособности японской черной металлургии на мировом рынке явилось эффективное использование зарубежных научно-технических новинок. Благодаря этому Япония уже к началу 1980-х годов намного опередила все страны по техническому уровню, а в металлургическом производстве заметно увеличилась доля продукции с добавленной стоимостью, что еще больше укрепило позиции японских компаний на мировом рынке.

С середины 1980-х гг. 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-монополистическим объединением в составе Европейского союза, которое выросло из созданного в начале 1950-х гг. 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 производство США и Японии. Главный принцип деятельности объединения — обеспечение условий свободной и нормальной конкуренции.

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 чрез-

мерного уровня монополизации. Последнее обстоятельство осуществляется путем жесткого контроля за слияниями и поглощениями компаний. Однако в конце 1980-х гг. Совет министров ЕС существенно ослабил эти ограничения в связи с ростом концентрации производства у основных конкурентов США и Японии.

В целом регулирование черной металлургии ЕС представляет удачный пример взаимодействия частного бизнеса, государства и наднациональных неправительственных органов в лице ЕОУС и Комиссии ЕС. 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 6 раз. 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.

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 облагораживания в качестве легирующих добавок в составе качественных сталей и суперсплавов.

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 отвалов, накопленных в предыдущий период.

В настоящее время в мире ежегодно производится более 35 млн т алюминия, около 17 млн т меди, более 7 млн т свинца, 0,5 млн т олова, около 1,5 млн т никеля.

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.

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 млн 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. Крупномасштабная ликвидация производственных мощностей неоднократно проводилась в последние десятилетия в США и странах ЕС в рамках программ по рационализации этого бизнеса. Однако параллельное на-

ращивание мощностей в развивающихся странах и особенно в Китае, как правило, перекрывало эти сокращения. В начале 1990-х гг. ситуация еще больше обострилась с выходом на мировой рынок продукции металлургии стран СНГ и Восточной Европы.

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 (трансакционных) 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 — Arcelor (110 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 10—12% (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 $^{3}/_{4}$ мирового производства будут обеспечивать 8—10 крупнейших компаний с производством около 75 млн т в год каждая.

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 сортамента 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.

Кроме того, на этом рынке зачастую противостоят не просто отдельные компании, а их группировки, поддерживаемые соответствующими надправительственными 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 1990-х гг. 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.

Наибольшую остроту конкуренция на мировом рынке металлов достигла во второй половине 1990-х гг. с выходом на рынок стран Восточной Европы и резким увеличением роли Китая, который в последние годы стал ведущим «игроком» на этом рынке. Так, Китай в 2006 г. впервые стал крупнейшим мировым экспортером черных металлов и, по оценкам, в ближайшей перспективе может еще больше укрепить свои позиции.

Мировой металлургический комплекс в целом остается в числе секторов экономики, демонстрирующих наименьшую подверженность нега-

тивному влиянию глобального финансового кризиса. В то же время новые отрасли реагируют на последствия рецессии снижением цен и уменьшением объемов производства.

В частностип, в Китае, сохраняющем позицию флагмана, оживление металлургии, которое ожидалось после Олимпиады, откладывается под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Наращивая свой авторитет в экономическом и ценовом противостоянии Западу, Китай демонстрирует рост конкурентоспособности китайской продукции и повышение степени зависимости западных производителей от поставок из Поднебесной, включая продукцию первых переделов и трудоемких производств.

Другие азиатские лидеры не теряют интереса к сырьевому обеспечению национальной металлургии за счет иностранных ресурсов. Так, Южная Корея проявляет повышенный интерес к инвестициям в горнодобывающие работы на территории Аргентины, которая входит в четверку стран, снабжающих Южную Корею сырьем и металлами.

В цветной металлургии рынок базовых металлов находился под влиянием противоречивых и разнонаправленных факторов. Наиболее весомым стало нарастание негативных тенденций в экономике западных стран, страдающих от финансового кризиса и увеличения расходов на энергоносители. Темпы роста потребления металлов резко упали, а Китай оказался не способен в одиночку поглотить возникший избыток в США и Европе.

В условиях глобального кризиса мировой экономики темпы развития металлургии в 2008 г. продолжили снижение. При этом падение цен на промышленные металлы составило 20—30%, в отдельных случаях до 50%.

В краткосрочной перспективе в черной металлургии вероятно сохранение большей степени прогнозируемости спроса и цен по сравнению с цветной, что обусловит лучшую динамику при возвращении отрасли к позитивному циклу развития.

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. Так, 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. К началу реформ степень износа основного оборудования составляла 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.

Общеэкономический спад обусловил кризис внутреннего сбыта металлопродукции. 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.

В настоящее время в российской металлургии завершается важный этап реструктуризации — *формирование крупных интегрированных бизнес-групп холдингового типа*, что создает новую организационную структуру металлургического комплекса. В настоящее время такие российские корпорации, как ОАО «Северсталь», ОАО «ЕвразХолдинг», ОАО «Русский алюминий», 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 Фе-

дерации, 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.

Мировой финансовый кризис застал российскую металлургию в период динамичного роста. При этом российские компании активно участвовали в процессах консолидации и транснационализации бизнеса, приобретая горно-металлургические активы и развивая производство в других странах. К концу 2008 г. объемы производства в черной металлургии сократились на 50%, в цветной — на 15—20%. Выход российской металлургии из кризиса, учитывая ее выраженную экспортную ориентацию, в огромной степени будет связан с развитием мирового рынка металлопродукции. В целом выход на докризисный уровень металлургического производства можно ожидать не раньше начала 2011 г.

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.

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.

20.1. Основные центры машиностроения

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.

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 развитых стран играют ведущую роль в развитии международного бизнеса в мировом машиностроении (табл. 20.1). Если судить по показателю годового оборота, то лидерами в машиностроительном комплексе являются машиностроительные корпорации США, Германии и Японии.

Таблица 20.1

Крупнейшие машиностроительные компании мира по обороту в 2008 г., млн дол.

Компания	Страна	Подотрасль машиностроения	Оборот
Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	204 532
Volkswagen	Германия	Автомобилестроение	166 579
General Motors	США	Автомобилестроение	148 979
Ford Motor	США	Автомобилестроение	146 277
DaimlerChrysler	Германия	Автомобилестроение	140 328
Siemens	Германия	Электротехника, электроника	123 595
Hewlett—Packard	США	ЭВМ	118 364
Samsung Electronics	Южная Корея	Электротехника, электроника	110 350

Окончание

Компания	Страна	Подотрасль машиностроения	Оборот
IBM	США	ЭВМ	103 630
Honda Motor	Япония	Автомобилестроение	99 652

***Источник*:** Данные Fortune Global. 2009.

Многие из современных ТНК 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 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.

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 млрд до 31,0 млрд дол.), при этом в США — 33%, в Японии — 30%, в Германии — 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 1990-е гг. 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.

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. 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.

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.

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 1980-х гг., 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 обусловливают разработку и быстрый рост производства многих новейших видов разнообразного электронного оборудования военного назначения. Конкурентная борьба между корпора-

циями 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 $^1/_4$ производства электронного оборудования в мире.

Электронная промышленность — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей промышленности. Так, по сравнению с другими развитыми странами, позиции Германии относительно более сильны в производстве традиционной промышленной электротехники, автомобильного электрооборудования, средств связи. Для малых же развитых стран в электротехнической промышленности, как и вообще в машиностроении, характерна узкая специализация.

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 развитие здесь получило производство бытовой электроники, которое ориентируется на дешевую местную рабочую силу.

В мировом производстве компьютерной техники, безусловно, лидируют США. Если рассматривать, например, мировые продажи серверов, то здесь доля только американской корпорации Hewlett-Packard в 2006 г. составила 32%. Далее следуют американские корпорации Dell (19,3%) и IBM (14%). Доля стран остального мира в производстве серверов составила всего 29%.

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 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 мно-

гие другие отрасли, предприятия которых выполняют ее многочисленные заказы;

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 — запчасти 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 автомобильных компаний пяти стран обеспечивают свыше 80% мирового производства, что обусловило исключительно острую конкуренцию на мировом рынке.

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 гг. XX в. выросли почти в 1,5 раза. В начале нового столетия во многих развитых странах эти показатели достигли уровня 400—500 легковых автомобилей, т.е. примерно один автомобиль на два человека.

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.

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.

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. 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.

Экономический кризис 2008 г. существенным образом отразился на динамике производства легковых автомобилей во всех регионах мира. Кризис в мировой автомобильной промышленности — вторая (после ипотечного) фаза мирового финансового кризиса 2008—2009 гг., приведшая к рецессии и банкротствам среди мировых автогигантов.

Ипотечный кризис в США в 2007 г. спровоцировал в сентябре 2008 г. кризис ликвидности мировых банков: банки прекратили выдачу кредитов, в частности на покупку автомобилей. Как следствие, объемы продаж автогигантов начали сокращаться. Три автогиганта — Opel, Daimler и Ford сообщили в октябре 2007 г. о сокращении объемов производства в Германии.

В результате в странах Европейского союза производство легковых автомобилей упало по сравнению с 2007 г. на 4,7% (в частности, в Германии и Франции — на 2,8 и 14,8% соответственно, в США — на 19,3%, в Японии — на 0,3%). Напротив, на почти всех развивающихся рынках был отмечен рост производства автомобилей (в Китае — на 5,2%, Индии — на 2,8%, Мексике — на 4,6%).

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) ожидала увеличения производственных мощностей в 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-регистровых 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.

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 гг. XX в. корейские судостроители приложили усилия для расширения возможностей в сфере строительства судов с высокой добавленной стоимостью — газовозов 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 судострое-

ния 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.

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.

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 — $^{2}/_{3}$), которые предоставляют гарантии при кредитовании заказов коммерческими банками на срок до 20 лет.

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 развитых странах. Крупнейшими производителями авиационной и ракетно-космической техники являются: США (центры произ-

водства находятся в Хьюстоне, Сиэтле, 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 гг. 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.

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.

Что касается машиностроительного комплекса России, то в его состав входит около 70 отраслей и подотраслей машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности. Положение России в мировой промышленности в течение 1990-х гг. 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.

Серьезный удар по мировому машиностроению был нанесен мировым финансовым кризисом в 2007—2009 гг. Резко сократился спрос на основную продукцию машиностроительных отраслей, особенно транспортного машиностроения — автомобили, самолеты, суда и др. Сократился выпуск машин и оборудования, это повлекло за собой спад производства в смежных отраслях промышленности — металлургической, химической, резиновой, электротехнической и др. В целом роста производства в мировом машиностроении можно ожидать лишь к концу нынешнего кризиса, т.е. не ранее 2011—2012 гг.

МИРОВОЙ ТРАНСПОРТ

Глава 21

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.

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 $^{4}/_{5}$ всей международной торговли) увеличилась с начала XX в. к 1950-м гг. 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.

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 железнодорож-

ный транспорт сосредоточивается на грузоперевозках на дальние расстояния, тогда как грузопотоки на короткие и частично на средние расстояния составляют сферу работы автомобильного транспорта.

21.1. Совершенствование технологии

Определяющее значение для развития современного транспорта имел быстрый технологический прогресс в 1960—1970-х гг., 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 торговли 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.

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 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 1960-х гг. 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 г. — 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 г. — 3,7 млрд т; в 1990 г. — 4,0 млрд т; в 2000 г. — более 5,8 млрд т; к 2004 г. — 6,2 млрд т.

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.

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 1990-х гг. 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.

21.4. Железнодорожный транспорт

Этот вид транспорта возник более чем за полстолетия 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 середины 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: возрастали пропускная способность, скорость движения, обеспечивалась лучшая сохранность грузов, быстрота их доставки, возможность слежения за продвижением партий товаров, в особенности перевозимых в контейнерах и других наиболее современных «юнитизированных» 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 гг. 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.

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 (1970—1980-е гг.) 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.

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 1960-х гг. их число возросло до 103 млн. В 1970 г. эксплуатировалось 246,4 млн машин. В начале 1990-х гг. их количество возросло еще вдвое. Наконец, в начале XXI столетия число грузовых автомашин превысило 140 млн, а легковых — 460 млн единиц. По прогнозам, к 2015 г. их число достигнет 1,5 млрд единиц.

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 бóльшая 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.

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. В СССР в конце 1990-х гг. общая протяженность автомобильных дорог превысила 900 тыс. км (в том числе в РСФСР — 656 тыс. км).

В последнее десятилетие (до распада) в Советском Союзе грузооборот автомобильного транспорта составлял 280 млрд. т/км, а пассажирооборот — 254 млрд пасс./км.

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 1950-х гг. авиатранспорт обогнал морской на основных океанских направлениях по числу перевезенных пассажиров. В начале 1970-х гг. 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.

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 $^{2}/_{3}$ мирового грузо- и пассажирооборота.

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 человек. 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 узловые аэропорты России, включенные в мировую авиасеть, будут связаны воздушными трассами с аэродромами регионального и местного значения.

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 1970-х гг. общая протяженность магистральных нефтепроводов в мире достигла 258 тыс. км, газопроводов — 609 тыс. км. Уже в то время примерно половина общей длины нефтепроводов и $^2/_3$ 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.

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 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 м^3 газа.

***

Итоги развития транспорта в прошлом раскрывают конкретную взаимозависимость между появлением новых технологий на транспорте или их совершенствованием и развитием мирохозяйственных связей. Так, строительство массовогрузных судов сделало реальным для потребителя более свободный и гибкий выбор сырьевых ресурсов. Активизировался рынок сырья. Одновременно ускорилось приобщение развивающихся стран к меж-

дународной 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.

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.

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. Особое значение транспортно-коммуникационный комплекс приобретает в условиях продолжающегося третий год мирового финансово-экономического кризиса, поскольку данный комплекс консолидирует вокруг себя все больше отраслей, структур и служб. В результате формируется глобальная инфраструктура, охватывающая особенно транспорт, коммуникационные и телекоммуникационные сети и т.д. Эта инфраструктура с аффилированными отраслями вносит весьма существенный вклад в ВВП наиболее развитых стран мира и оказывает все большее влияние на развитие мировой экономики.

РАЗДЕЛ IV

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС: СУЩНОСТЬ, УЧАСТНИКИ И РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

Глава 22

Настоящая 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

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.

Финансовый бизнес — особая форма предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги (валюта) и ценные бумаги. 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*.

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.

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.

Наряду с позитивными изменениями мировой финансовой среды следует отметить и ряд негативных моментов: более частыми стали международные финансовые кризисы, углубляется кризис международный задолженности. Полем деятельности международного финансового бизнеса выступают финансовые рынки.

22.2. Структура и развитие международных финансовых рынков как экономической среды для бизнеса

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.

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;
- 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;
- еврорынки и офшорные банковские рынки.

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 Валютные деривaты	Кредиты и займы Облигации (бонды)	Акции Депозитарные расписки

Окончание

Мировой финансовый рынок — основные сегменты		
международный валютный рынок	международный рынок долговых обязательств и титулов собственности	
	рынок долговых обязательств	рынок титулов собственности
Векселя Чеки Депозитарные сертификаты	Ноты и коммерческие бумаги	
Рынок валютных деривативов	Рынок финансовых деривативов	
Еврорынок		

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.

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.

Современный мировой 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.

Структура международного рынка ценных бумаг представлена в табл. 22.2.

Таблица 22.2

Структура международного рынка ценных бумаг на начало XXI в.

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

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 *деривативами*. Другими словами, срочный контракт используется для целей страхования валютных и курсовых рисков.

Данные об объеме мирового валютного рынка представлены в табл. 22.3.

Специфическим образованием **европейского валютного** рынка является евровалютный рынок, оперирующий с евровалютами. К евровалютам причисляются *денежные авуары в виде депозитов иностранных валют, которые используются банками-нерезидентами для продажи на региональных и мировых валютных рынках*.

Таблица 22.3

Объем мирового валютного рынка, млрд дол. в день

Сделка	Год							
	1989		1992		1995		2009	
	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	857	53
Фьючерсы и опционы	30	5	60	7	70	6	95	5
Итого	**620**	**100**	**880**	**100**	**1 260**	**100**	**1 750**	**100**

***Источник*:** *Доронин И.Г.* Положение на мировом финансовом рынке // БИКИ. 2001. № 98, 99, и прогнозная оценка автора.

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 евродолларах, евроиенах, еврошвейцарских франках и т.п.

Причина появления, например, рынка евродолларов 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 евродоллары, которые фактически как бы оторвались из-под юрисдикции страны эмитента. Название «евровалюта» применимо к любым валютам, которые используются для инвестирования нерезидентов иностранными банками.

Еврорынки включают рынок евровалюты, рынок еврооблигаций, евродолларовые фьючерсы и опционы, валютные и процентные свопы.

Текущая ситуация на мировых валютно-финансовых рынках характеризуется высокой неопределенностью и тревогой, которые вызваны глобальным финансовым кризисом и экономической депрессией 2007—2009 гг.

Выделим основные черты глобального финансового кризиса.

1. Чрезмерный отрыв финансовой сферы от потребностей производства и реализации товаров и услуг. По существу, в результате масштаб-

ных спекуляций на финансовых рынках произошел рост стоимости всех финансовых активов, в результате которого они оторвались от реального сектора экономики.

2. Мировой финансовый кризис начался в 2007 г. и был спровоцирован ипотечным кризисом в США. Эти процессы стали буквально всеохватывающими и очень глубокими с IV квартала 2008 г. Они не только затронули фондовые рынки, но и начали распространяться на коммерческие банки и другие финансовые институты, ставя под угрозу нормальное функционирование кредитно-денежной сферы.

3. Катализатором глобального финансового кризиса стала и финансовая, и экономическая глобализация.

4. Очевидно, что без кардинальных преобразований в мировой валютной и финансовой сферах мировое хозяйство по-прежнему будет уязвимо для внешних и внутренних рисков.

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. В зависимости от характера и масштабов деятельности МФО можно разделить на два типа: глобальные и региональные.

Глобальные МФО осуществляют координацию валютно-кредитных отношений в рамках мировой экономики и вносят существенный вклад в глобализацию хозяйственных связей. Среди ведущих МФО этого типа следует отметить Международный валютный фонд, Всемирный банк и Банк международных расчетов.

Региональные МФО 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 и Африканский банк развития.

23.1. Международный валютный фонд: влияние на международный бизнес

Международный валютный фонд (МВФ) является специализированным учреждением ООН. МВФ создан в 1944 г. на Бреттон-Вудской международной валютно-финансовой конференции. Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне (США). Членами МВФ являются 184 страны, в том числе Россия с 1992 г.

Основные цели МВФ:

- укрепление международного валютного сотрудничества;
- предоставление финансовых средств странам-членам для корректировки платежных балансов.

Главные направления деятельности МВФ:

- надзор за состоянием международной финансовой системы;
- содействие странам-членам по вопросам совершенствования национальных финансовых систем.

Акционерный капитал МВФ составляет 212 млрд специальных прав заимствования (СДР, около 300 млрд дол. США). Крупнейшими акционерами являются США (17,1%), Япония (6,2), Германия (6%), Франция и Великобритания (по 5%). Россия владеет 2,8% акционерного капитала МВФ. 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. 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.

Основные цели МБРР:

- содействие структурной перестройке экономики стран-членов путем стимулирования инвестиций в производственную сферу;
- предоставление кредитов для инвестиционных проектов.

Главные направления деятельности МБРР:

- финансирование развивающихся стран в интересах развития промышленности, энергетики и инфраструктуры;
- кредитование развивающихся стран для выплаты процентных ставок на международных финансовых рынках.

Акционерный капитал МБРР составляет 191 млрд долл. США. Крупнейшими акционерами являются США (16,4%), Япония (7,9%), Германия (4,5%), Франция и Великобритания (по 4,3%). Россия владеет 2,8% акционерного капитала МБРР. В 2004 г. МБРР предоставил кредитов на сумму 13,6 млрд дол. США, а совокупный объем кредитования составил 407,4 млрд дол. США.

Международная ассоциация развития (МАР) создана в 1960 г. Членами МАР являются 165 стран, в том числе Россия.

Основные цели МАР:

- предоставление кредитов наиболее бедным странам;
- оказание помощи экономическому развитию и повышению уровня жизни в наименее развитых странах-членах.

Главные направления деятельности МАР:

- кредитование проектов в беднейших странах в целях их экономического роста;

- содействие странам-членам в проведении экономических реформ, охране окружающей среды и борьбе с нищетой.

В 2004 г. МАР предоставила кредитов на сумму 8,7 млрд дол. США, а совокупный объем кредитования составил 161 млрд дол. США.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. Членами МФК являются 178 стран, в том числе Россия.

Основные цели МФК:

- финансирование частного сектора в развивающихся странах;
- стимулирование инвестиций в производственную сферу.

Главные направления деятельности МФК:

- привлечение инвестиций в промышленность, проекты развития инфраструктуры и охраны окружающей среды;
- содействие предпринимательству в малом и среднем бизнесе путем финансирования совместных предприятий с иностранным капиталом.

В 2004 г. МФК предоставила кредитов на сумму 5,4 млрд дол. США, а совокупный объем кредитования составил 59 млрд дол. США.

Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ) создано в 1988 г. Членами МАГИ являются 165 стран, в том числе Россия.

Основные цели МАГИ:

- предоставление гарантий для инвестиций, направляемых в производственную сферу в развивающихся странах;
- страхование и перестрахование от некоммерческих рисков.

Главные направления деятельности МАГИ:

- защита инвестиционных проектов от потерь, вызванных обстоятельствами непреодолимой силы;
- оказание консультационной помощи развивающимся странам по созданию благоприятного инвестиционного климата.

В 2004 г. МАГИ предоставило гарантий на сумму 1,2 млрд дол. США, а совокупный объем страхования инвестиций составил 14,7 млрд дол. США.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) создан в 1966 г. Членами МЦУИС являются 142 страны. Россия в работе МЦУИС участия не принимает.

Основные цели МЦУИС:

- содействие привлечению иностранных инвестиций в развивающиеся страны;
- предоставление посреднических услуг по арбитражному разрешению противоречий между странами и иностранными инвесторами.

Главные направления деятельности МЦУИС:

- обеспечение международных механизмов урегулирования инвестиционных споров в арбитражном порядке;
- оказание консультационной помощи развивающимся странам при подготовке инвестиционных соглашений.

В 2004 г. МЦУИС рассмотрел 25 инвестиционных споров, а всего им было зарегистрировано 184 арбитражных дела.

23.3. Банк международных расчетов: взаимодействие с центральными банками

Банк международных расчетов (БМР) создан в 1930 г. По статусу он представляет собой международную финансовую организацию. Штаб-квартира БМР находится в Базеле (Швейцария). Членами БМР являются 55 центральных банков, в том числе Банк России с 1996 г.

Основные цели БМР:

- развитие сотрудничества между центральными банками;
- улучшение условий для проведения операций на международных финансовых рынках.

Главные направления деятельности БМР:

- осуществление депозитных, валютных, кредитных и агентских операций;
- проведение сделок с золотом и ценными бумагами.

Акционерный капитал БМР составляет 3 млрд СДР. Крупнейшими акционерами являются Италия (8,8%), Бельгия, Германия и Франция (по 8,4%), Великобритания (8%). Банк России владеет 0,5% акционерного капитала БМР. 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). Членами ЕБРР являются 60 стран, в том числе Россия с 1992 г. В состав ЕБРР в качестве институциональных членов входят ЕС и Европейский инвестиционный банк.

Основные цели ЕБРР:

- поддержание перехода стран Центральной и Восточной Европы к рыночной экономике;
- содействие развитию частного сектора.

Главные направления деятельности ЕБРР:

- оказание помощи странам-членам в проведении структурных и отраслевых реформ;
- финансирование малых и средних предприятий и проектов охраны окружающей среды.

Акционерный капитал ЕБРР составляет 20 млрд евро. Крупнейшими акционерами являются США (10%), Великобритания, Германия, Италия, Франция и Япония (по 8,5%). Россия владеет 4% акционерного капитала

ЕБРР. 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.

Основные цели ЕИБ:

- кредитование развития экономики ЕС;
- содействие региональной экономической интеграции.

Главные направления деятельности ЕИБ:

- предоставление кредитов для инвестиционных проектов в промышленности, энергетике, транспорте, связи и инфраструктуре;
- финансирование инвестиционных программ по созданию новых технологий и охране окружающей среды.

Акционерный капитал ЕИБ составляет 163,7 млрд евро. Крупнейшими акционерами являются Великобритания, Германия, Италия и Франция (по 16,3%), Испания (9,8%). 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). Членами МаБР являются 46 стран, в том числе 28 стран Латинской Америки и Карибского бассейна и 18 стран других регионов мира.

Основные цели МаБР:

- предоставление финансовых средств для ускорения экономического и социального развития стран Латинской Америки и Карибского бассейна;
- содействие иностранным инвестициям в экономику.

Главные направления деятельности МаБР:

- кредитование экономических и социальных проектов в регионе, связанных с энергетикой, транспортом, связью, малыми и средними предприятиями и инфраструктурой;
- оказание финансовой помощи для реализации национальных и региональных программ развития.

Акционерный капитал МаБР составляет 101,0 млрд дол. США. Крупнейшими акционерами являются США (30%), Аргентина и Бразилия (по 10,8%). В 2004 г. МаБР предоставил кредитов на сумму 6 млрд дол. США, а совокупный объем кредитования составил 135,9 млрд дол. США.

Азиатский банк развития (АзБР) создан в 1966 г. по инициативе Экономической и социальной комиссии ООН для 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.

Главные направления деятельности АзБР:

- кредитование национальных и региональных программ, способствующих экономическому росту;
- содействие развитию энергетики, транспорта, связи, инфраструктуры, малых и средних предприятий.

Акционерный капитал АзБР составляет 54,2 млрд дол. США. Крупнейшими акционерами являются США и Япония (по 12,9%). В 2004 г. АзБР предоставил кредитов на сумму 5,3 млрд дол. США, а совокупный объем кредитования составил 110,3 млрд дол. США.

Африканский банк развития (АфБР) создан в 1964 г. по инициативе Экономической комиссии ООН для Африки. Штаб-квартира АфБР находится в Абиджане (Кот-д'Ивуар). Членами АфБР являются 77 стран, в том числе 53 страны Африки и 24 страны других регионов мира.

Основные цели АфБР:

- стимулирование экономического и социального развития стран Африки;
- финансирование инвестиционных проектов.

Главные направления деятельности АфБР:

- кредитование национальных и региональных программ в области энергетики, транспорта, связи и водоснабжения;
- осуществление операций по снижению долговых обязательств стран региона.

Акционерный капитал АфБР составляет 34 млрд дол. США. Крупнейшими акционерами являются Нигерия (8,7%), США (6,6%) и Япония (5,4%). В 2004 г. АфБР предоставил кредитов на сумму 2,4 млрд дол. США, а совокупный объем кредитования составил 30,3 млрд дол. США.

23.5. Россия и международные финансовые организации: тенденции сотрудничества

Россия и МВФ. До недавнего времени сотрудничество России с МВФ осуществлялось на основе регулярно согласуемых программ, определявших параметры оказания финансового содействия по линии МВФ и обязательства российской стороны по проведению определенных макроэкономических мероприятий. С 1992 г. Россия использовала ресурсы МВФ восемь раз на общую сумму 22 млрд дол. США. В январе 2005 г. Россия полностью выплатила свою задолженность перед МВФ. 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.

Россия и Всемирный банк. С 1992 г. Россия получила 56 кредитов Всемирного банка для структурной перестройки экономики на общую сумму 10,1 млрд дол. США. Основная часть кредитов приходилась на энергетику и инфраструктуру. В настоящее время главными направлениями работы Всемирного банка в России 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 сотрудничества с центральными банками ведущих стран. Банк России участвует в работе комитетов и организаций под эгидой БМР. Это позволяет Банку России использовать возможности БМР для осуществления депозитных, валютных, кредитных и агентских операций, проведения сделок с золотом и ценными бумагами.

Россия и ЕБРР. ЕБРР является крупнейшим кредитором российской экономики. В 2004 г. ЕБРР инвестировал в Россию 1,2 млрд евро, а совокупный объем инвестиций составил 5,9 млрд евро. Операции ЕБРР осуществлялись в 50 регионах России. В рамках стратегии ЕБРР в России основными направлениями являются корпоративное управление, транспорт, связь, инфраструктура, содействие малому и среднему бизнесу, модернизация финансовой системы. При отборе проектов ЕБРР руководствуется такими факторами, как создание благоприятных условий для привлечения частного сектора, улучшение природоохранных показателей и энергосбережение.

Россия и 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. ратифицировано соглашение, регулирующее деятельность ЕИБ в России. Это позволило привлекать кредиты ЕИБ на финансирование программ поддержания малого и среднего бизнеса. ЕИБ рассматривает целесообразность инвестиционных проектов на территории России, прежде всего в инфраструктуре и энергетике.

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 региональном рынке. К числу возможных преимуществ относится получение доступа к участию в тендерах,

осуществляемых по линии МаБР в области инфраструктуры и развития социальной сферы.

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 странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Россия может претендовать на участие в тендерах, особенно в Средней Азии, где уже используются российские технологии.

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. 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 странами Африки.

Мировой финансовый кризис, разразившийся в мировом хозяйстве в 2007—2009 гг., наложил особо тяжелую нагрузку на международные финансовые организации (МВФ и Всемирный банк), региональные и центральные банки ведущих стран мира, призванные обеспечить бесперебойное функционирование национальных банковских систем. Принятые международными и национальными финансовыми организациями антикризисные меры позволяют надеяться, что глобальный финансовый кризис будет в 2011—2012 гг. окончательно преодолен.

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО БИЗНЕСА

Глава 24

Особенности организации международного финансового бизнеса на международном валютном рынке FOREX и на международных рынках ценных бумаг включают:

- 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 — деривативов) с целью извлечения прибыли. Применительно к реальному дилингу покупка и продажа валюты происходит на рынке ФОРЕКС (Foreign Exchange Operations — FOREX).

Для успешной работы трейдеры на рынке ФОРЕКС пытаются предвидеть наиболее вероятное движение валютных курсов или курсов фондовых инструментов, для чего собирают специализированную информацию на базе соответствующих прогнозов.

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.

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.

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.

При определении результата сделки сумма котирующей валюты, затраченной на обмен котируемой валюты, равна

$$P_B = P_A R. \tag{24.1}$$

И наоборот, сумма валюты при обмене котирующей валюты равна

$$P_A = P_B : R, \tag{24.2}$$

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.

Банк придерживается принципа покупки котируемой валюты по меньшему курсу, а продажи котируемой валюты по большему курсу.

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.

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 слагается 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 выс-

тупает 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 слагается 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.*

Размер дисконта (премии) на валютном рынке определяют по специальной котировочной таблице форвардных курсов «аутрайт».

Если форвардный контракт по сроку не соответствует стандартным срокам, то разница между форвардным валютным курсом и курсом спот исчисляется по формуле

$$p/d = \frac{C_S(iB - iA)t}{100 \times 360}, \qquad (24.3)$$

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.

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.

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. 24.1).

Таблица 24.1

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

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.

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[1].

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*. 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 онлайновом 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, дождаться 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.

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

---

[1] Стратегии по торговле фьючерсами и опционами изложены подробнее: *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.

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).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС

Глава 25

25.1. Сущность интернационализации банковского дела и банковских систем

Интернационализация банковского дела проявляется в интернационализации банковских операций, продуктов и технологий. Ее наивысшей ступенью являются растущие прямые иностранные инвестиции банков, позволяющие оказывать весь спектр услуг через банковские офисы в принимающих странах. Так, крупнейшие международно оперирующие банки превращаются в транснациональные (ТНБ, финансовые ТНК).

Степень открытости национальных банковских систем и участия национальных банков в обслуживании внешнеэкономических связей и международном бизнесе в разных странах весьма различна. Это объясняется ситуацией в реальном и финансовом секторах национальных хозяйств; общим состоянием внешнеэкономических связей; характером действующего регулирования банковской деятельности; уровнем развития национального банковского дела и другими факторами.

Международный бизнес осуществляется банковскими учреждениями по общепризнанным правилам, направлениям, в определенных формах. Можно также назвать общие, характерные для международного банковского бизнеса тенденции развития:

- дифференциация и диверсификация банковской деятельности по странам и видам услуг кредитных организаций;
- рост конкуренции;
- изменение международных норм регулирования и надзора за кредитными организациями;
- возрастание инновационной активности банков, особенно в сфере электронных технологий.

При этом стоит отметить, что 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 в одних сферах нередко протекает с одновременным ужесточением требований и контроля в других (например, в отношении отмывания «грязных» денег).

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. 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 гг. XX столетия.

Более дешевые источники финансирования банков в принимающих странах, высокая доходность 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 современными факторами, способствующими интернационализации банковского капитала и банковских операций в наши дни.

Эти факторы привели к глобальной активности крупнейших банков мира, о чем свидетельствуют международные банковские рейтинги.

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.

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 1980-х гг., 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

[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).

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 американским банкам нет: рентабельность их активов и собственного капитала, а также размер прибыли на одну 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.

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. 25.1).

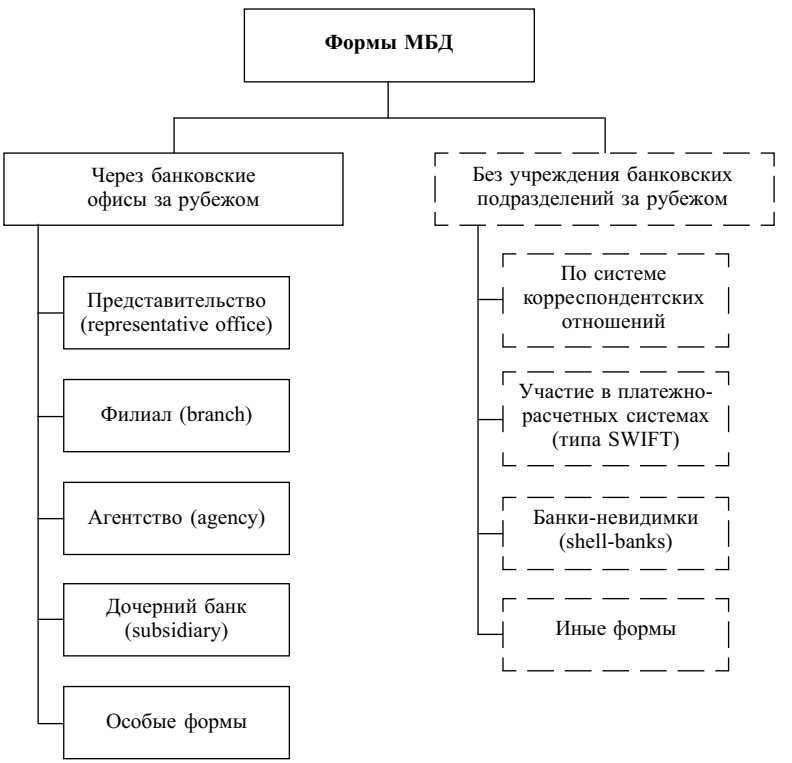

Рис. 25.1. Организационно-правовые формы осуществления международных банковских операций

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. Главная функция представительства иностранного банка — информационная деятельность, налаживание деловых связей с местной потенциальной клиентурой в принимающей стране.

Филиал иностранного банка и *дочерний банк* — два вида полноценных банковских учреждений, оказывающих весь спектр банковских услуг. Филиал иностранного банка 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. Он оперирует в пределах того капитала, которым изначально наделяет его иностранный материнский банк, а также средств, привлекаемых на местном рынке. В России центральный банк разрешает учреждать иностранным банкам только дочерние банки, а также приобретать доли в капитале российских банков.

По юридическому статусу *иностранное банковское агентство* близко к филиалу иностранного банка. Среди тех стран, в которых можно найти эту форму банковского офиса, США, точнее отдельные штаты. Иностранные банковские агентства всегда ограничены в видах своей деятельности. Например, они могут заниматься кредитованием местных юридических и физических лиц, но не иметь 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 и операций, а не капитала. Так, необычайно распространенной формой международных банковских операций является деятельность банков по *системе корреспондентских соглашений*, предусматривающих открытие корсчетов с целью осуществления международных платежей своих клиентов.

Такую же цель преследуют банки, вступая в *международные платежно-расчетные системы* типа SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

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.

25.3. Виды услуг и операций в международном банковском бизнесе

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 др*.

По данным Банка международных расчетов (БМР), на сентябрь 2006 г. международные банки имели в активах 27 710,1 млрд и 26 744,4 млрд дол. в виде международных заемных (привлеченных) средств.

Ключевая 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.

Несмотря на рост доли ценных бумаг в международных банковских активах и пассивах (связанный 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 2001 г. — 67,7%, декабрь 2004 г. — 63,3%, декабрь 2005 г. — 63,6%, 2008 г. — 62,8%). Так, около 64% банковских активов коммерческих банков США — это ссуды. Это связано с тем, что банки получают прибыль прежде всего за счет выдачи ссуд. В последние годы они генерируют больше половины доходов банков. Ссуда — это обязательство частного лица или компании, которым она предоставлена, и актив для банка, обеспечивающий получение дохода. Ссуды менее ликвидны по сравнению с другими активами, потому что не могут быть преобразованы в наличные деньги раньше срока их погашения. Например, если банк предоставляет ссуду на один год, то он не может располагать

предоставленными средствами до истечения этого срока. Вероятность неплатежа по ссудам выше, чем по другим активам. Из-за недостатка ликвидности и высокого риска банк зарабатывает самый высокий доход, именно выдавая ссуды.

Взаимосвязанное сокращение или увеличение суммарных трансграничных потоков капитала в разных формах, наблюдаемое ежегодно, не может скрыть долгосрочной тенденции: доля банковских кредитов в структуре международного предпринимательского и ссудного капитала снижается, что объясняется устойчивым ростом фондовых операций.

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. Межбанковское кредитование решает не только задачи обеспечения ликвидности, но и генерирует доход 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.

В международных активных банковских операциях, совершаемых главным образом в евровалютах, доминирует доллар США, его доля в 2005 г. составляла 59,3%. Однако в результате глобального финансового кризиса и огромного государственного долга США доверие к доллару постоянно падает. Так, операции в странах размещения филиалов и дочерних структур банки осуществляют и в местных валютах. Доля доллара США здесь — 11,8%, а доминирует евро — 67,8%.

По стоимости международные банковские еврокредиты привязываются к ЛИБОР, ЮРИБОР[1] или аналогичным процентным ставкам в других международных финансовых центрах (Нью-Йорке, Токио и т.д.).

Географическая структура международной депозитно-кредитной деятельности банков такова. Из 17,9 трлн дол., размещенных, например, на сентябрь 2006 г. кредитов и депозитов за рубежом, 3,9 трлн сделано банками, зарегистрированными в Великобритании. Они в 1,8 раза превзошли своих ближайших конкурентов из США, у последних в зарубежном депозитно-кредитном портфеле 2,2 трлн дол. На третьем месте банки Германии — 1,8 трлн дол., далее следуют Каймановы острова (офшор) с 1,3 трлн дол. Данная статистика составлена БМР

[1] 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.

по локальной (резидентской) методологии. 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 показывает, что $^1/_5$ часть всех активов международных банков размещена в США (5,8 трлн дол.), а $^1/_8$ — в Великобритании (3,5 трлн дол.).

Часть международных банковских кредитов синдицирована, т.е. предоставляется синдикатами банков. Объем международных синдицированных кредитов в 2006 г. достиг 2,2 трлн дол. Наиболее крупными заемщиками таких кредитов за ряд предыдущих лет являлись компании энергетического сектора, а также телекоммуникационного и автогиганты из США (863 млрд дол.), Германии (170 млрд дол.) и Великобритании (132 млрд дол.). В том числе в последнее время значительные суммы синдицированных кредитов на международном банковском рынке привлекают российские газовые и нефтяные компании.

Основные риски, с которыми сталкиваются банки, осуществляя МБД, включают: кредитный, процентный, валютный и рыночный.

25.4. Регулирование международной банковской деятельности

Можно выделить три уровня регулирования международной банковской деятельности: *международный, национальный и микроуровень (саморегулирование)*. Национальный уровень является, несомненно, определяющим.

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.

Наиболее распространенными видами национальных ограничений (они же основные административные инструменты регулирования) в данной области являются: по типам юридических лиц; доля иностранного капитала в совокупном банковском капитале страны; по количеству иностранных поставщиков услуг и др.

С 1975 г. Базельский комитет (БК) готовит и публикует документы, помогающие центральным банкам осуществлять эффективный надзор за иностранными банковскими учреждениями.

В 1992 г. в БК появились Минимальные стандарты по надзору за международными банковскими группами и их трансграничными учреждениями, в которых предусмотрено обоюдное согласие органов государства пре-

бывания 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.

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).

25.5. Офшорный банковский бизнес

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 деятельности, является *нерезидентский характер бизнеса*.

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 7%), по абсолютной величине офшорный банковский капитал достигает 1,7 трлн дол. по консолидированной статистике БМР.

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 последствия еще более ощутимы. Вместе с тем не следует считать офшоры «абсолютным злом» в мировом хозяйстве.

Существование офшоров стимулирует международную экономическую активность национальных компаний развитых стран. Снижая налогооблагаемую базу, такие компании увеличивают объемы инвестиций и 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, 353 млрд 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» дает право осуществлять операции с резидентами и нерезидентами страны в любых иностранных валютах. 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.

РАЗДЕЛ V

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ — ВАЖНЕЙШАЯ СФЕРА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Глава 26

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.

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.

26.1. Место и роль международной торговли товарами и услугами в современной системе мирохозяйственных связей

Сегодня ни одна страна не может рассчитывать на успех в своем экономическом развитии без активного участия в международной торговле. 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 увеличился в 20 раз. За последнее десятилетие истекшего века при росте ВВП на $^1/_4$ 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%.

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 2008 г. превысила 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 сельско-

хозяйственных товаров продолжает уменьшаться — до неполных 9% (12%), так же как и текстильных изделий и одежды — 5% (6%).

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

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 их экспортно ориентированной экономики и широкого участия в международной производственной кооперации.

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).

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 2008 г. — менее 4%).

Самое скромное положение в системе международной торговли занимают наименее развитые — развивающиеся 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 угля (около 1 трлн дол.), а также рынок черных и цветных металлов (около 450 млрд дол.). Значительный рост стоимости поставок топлива за послед-

ние годы объясняется главным образом исключительно высокими ценами на нефть.

Специфика современного мирового рынка машин и оборудования состоит в том, что именно он сегодня во многом определяет материальное содержание процесса глобализации, называемого в современной литературе глобальным производством (global production). 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—2008 гг. ежегодно в среднем на 10—12%), составляющим треть зарубежных поставок машинотехнической продукции. 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.

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 — более 200 млрд $м^3$ в 2007 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%.

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 1990-х гг., 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. Тем не менее 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.

Активно растущим сектором деловых услуг в последнее десятилетие стала электронная торговля через Интернет. Объем мировой электронной торговли составил в середине 1990-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, необходимого для подготовки сделок.

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 в обозримой перспективе. Наиболее важными из них являются следующие.

1. Сохранится преимущество 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.

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 производстве и обмене продукцией высоких технологий и дальнейшее развитие взаимной торговли, особенно в рамках внутриотраслевой производственной специализации и кооперации. В настоящее время $^{3}/_{4}$ 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 $^{2}/_{3}$ 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 дальнейшую либерализацию внутризональной торговли и свободу ее участников в отношении «третьих стран».

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.

5. 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.

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-участницах.

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

Продолжающееся ослабление барьеров на пути движения товаров, услуг и капиталов — суть современной политики либерализации. Несмотря на противоречивые интересы участников, регулирование международной торговли формально приобретает все более упорядоченный мирохозяйственный характер.

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, однако, 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 — около 45% в последние годы в расчете по официальному обменному курсу Банка России по сравнению с 7—8% в советское время — прямой результат утраты по-

чти половины потенциала экономики страны в 1990-е гг., 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 из-лишней 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.

Данные о внешней торговле Российской Федерации приведены в табл. 26.1.

Таблица 26.1

Динамика внешней торговли Российской Федерации

Показатель	1996—2000 гг.		2005 г.
	млрд дол.	%	млрд дол.
Оборот — всего, в том числе:	625	100	370
дальнее зарубежье	494	79	315
страны СНГ	131	21	55
Экспорт — всего, в том числе:	418	100	245
дальнее зарубежье	347	83	212
страны СНГ	71	17	34
Импорт — всего, в том числе:	207	100	125
дальнее зарубежье	147	71	103
страны СНГ	60	29	22

***Источник*:** Таможенная статистика Российской Федерации за соответствующие годы.

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 $^1/_3$, в том числе экспорт — на 34% и импорт — на 28,5%.

Российские поставки сложной 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%).

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 (оферты), провести переговоры и подписать с одним из них контракт, а затем проводить контроль исполнения контракта.

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

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

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

Международный обмен товарами экономически оправдан 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 платежеспособного импорта товаров.

27.1. Встречная торговля товарами

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

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.

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, как правило, 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 автомобилей, сельхозмашин, ЭВМ и др. В Западной Европе в конце 1980-х гг. более 70% новых легковых автомобилей сбывалось при выкупе устаревших моделей.

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.

Компенсационные операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

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

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

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 товарные группы:

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

Особенности торговли **машинами и оборудованием** заключаются в следующем:

- деловые отношения между продавцом и покупателем, как правило, не завершаются после поставки товара, а переходят в другие формы;
- 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.

Экспортно-импортные операции с **сырьевыми товарами** имеют следующие особенности:

- контракты на поставку сырья носят, как правило, долгосрочный характер, так как импортер стремится обеспечить себе непрерывный процесс устойчивого производства на импортируемом сырье;
- продолжительность реализации сделок приводит к необходимости ежегодно индексировать цены.

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 в большинстве случаев осуществляются через посредников. Реализации товаров обязательно должны предшествовать эффективная реклама и пробные продажи. Успех сбыта потребительских товаров определяется качеством и широким ассортиментом товаров.

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 даже 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 перечисленных групп товаров аукцион является важнейшей формой реализации на международном рынке.

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, предполагающими 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.

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.

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).

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 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.

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.

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 выгодности 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.

В зависимости от опыта 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 джоббберов.

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 инфомация 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).

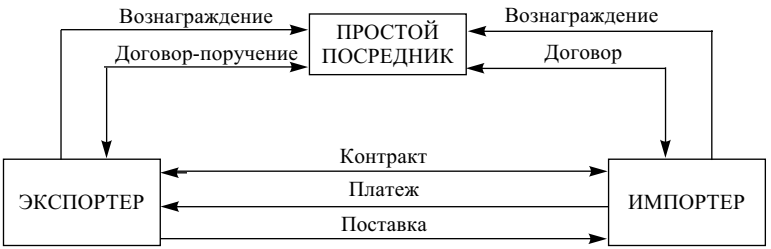

Рис. 28.1. Схема действий простого посредника

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).

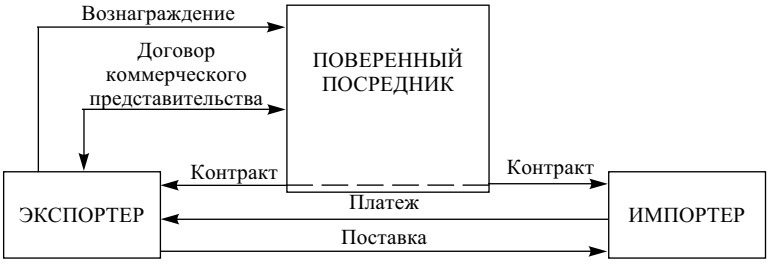

Рис. 28.2. Схема действий поверенного посредника

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).

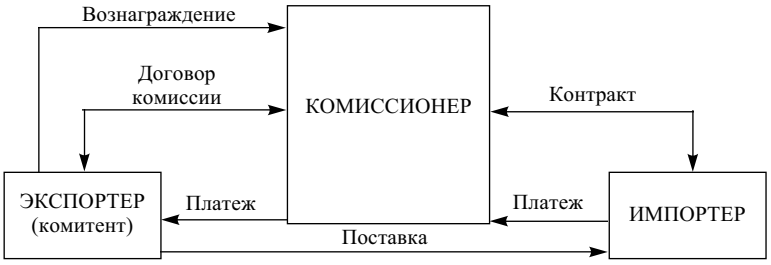

Рис. 28.3. Схема действий комиссионера

Сбытовые посредники. Привлечение посредников способствует повышению экономичности внешнеторговых операций, несмотря на выплату вознаграждения посредникам. Посредники, как правило, 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.

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.

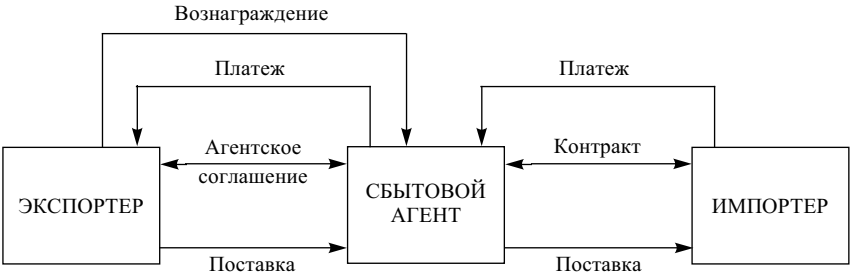

Рис. 28.4. Схема действий сбытового агента

На условиях консигнации реализуют в основном товары массового спроса, а также машины и оборудование, в частности 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.

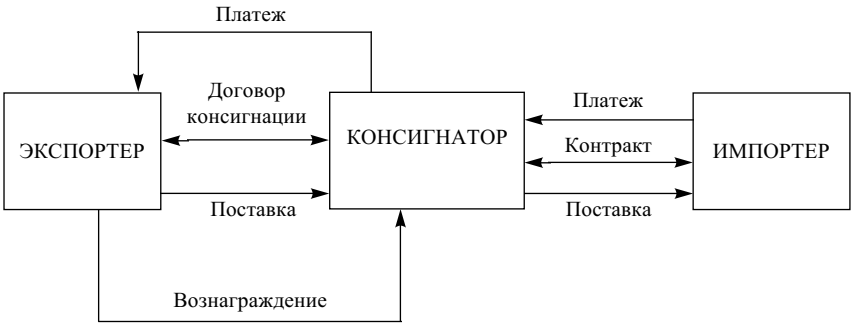

Рис. 28.5. Схема действий консигнатора

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.

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.

Соглашения с дистрибьюторами определяют перечень сбываемых товаров, территорию их реализации, обязательства по годовым объемам сбыта товара, необходимые маркетинговые исследования, содержание скла-

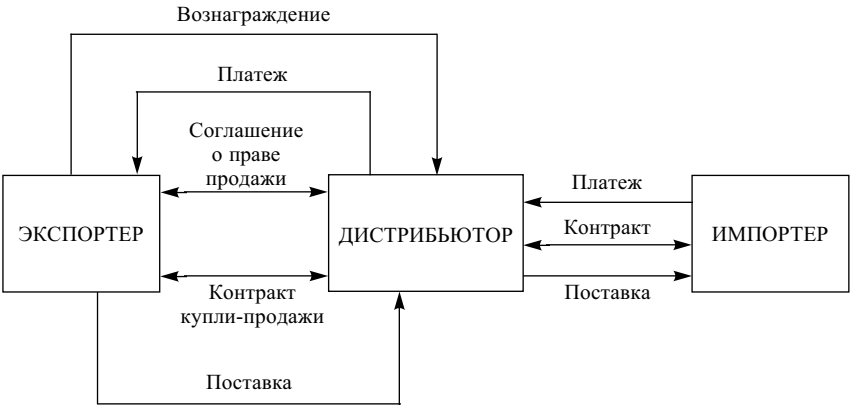

Рис. 28.6. Схема действий дистрибьютора

дов, предпродажный сервис, создание стабильной сбытовой сети. Последняя обычно создается другими независимыми фирмами, с которыми дистрибьюторы заключают соответствующие договоры.

В соглашениях со сбытовыми посредниками экспортер может предоставить посреднику неисключительное, исключительное (монопольное) или преимущественное право продажи своих товаров.

28.2. Международная торговля инженерно-консультационными услугами — инжиниринг

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 эксплуа-

тацию. 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.

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 фирмы-подрядчики 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.

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.

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 кон-

сорциума под руководством лидера проводят взаимное согласование цен, условий кредитов и расчетов и других коммерческих условий. При этом по взаимному согласию члены консорциума несут солидарную ответственность 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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Предоставление таких прав оформляется в виде специального лицензионного договора, в котором предметами лицензий становятся объекты интеллектуальной собственности.

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.

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 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 следующие: 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.

Промышленные образцы — охраняемые патентами новые художественно-конструкторские решения, определяющие внешний вид изделия и отвечающие требованиям технической эстетики. Они должны обладать всеми признаками новизны, быть оригинальными и промышленно применимыми.

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 лицензионной торговли получили патентные изобретения, а также промышленные образцы и товарные знаки.

29.2. Классификация лицензионных договоров

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. Однако иметь такое право — часто 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 свидетельствует практика, доля заключаемых соглашений, содержащих пункт о ноу-хау, растет, а доля «чисто» лицензионных договоров снижается.

Если в середине 70-х гг. 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%).

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.

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 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.

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 преумножить 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.

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.

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.

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).

В некоторых случаях лицензионный договор или договор о передаче ноу-хау сопровождает договор 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.

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.

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%.

В мировом хозяйстве уже сформировались ведущие центры международной 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.

США продолжают оставаться крупнейшим торговцем технологиями, на их долю в 2001 г. приходилось около 35,1% против 38,6% в 1960 г. К 2005 г. их доля продолжала оставаться на том же уровне, на котором она оставалась без особых изменений уже в течение полувека. 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.

Обычно практику закупки лицензий изучают на опыте Японии, которая за счет масштабной скупки лицензий и ноу-хау во многих странах

(вплоть до конца 1980-х гг.) сумела очень быстро войти в разряд передовых стран. В последние десятилетия японские компании стали сами проводить масштабные НИОКР. 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 $^{1}/_{10}$ от мирового, хотя эта страна продолжает оставаться нетто-импортером лицензий, имея долю в мировой торговле лицензиями на уровне 15%.

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. 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 прежде всего тем, что 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.

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.

Внешняя торговля технологией современной международной статистикой пока еще не учитывается. Однако, по имеющимся оценкам, ее масштабы составляют порядка 1,5—2 трлн дол.

Наиболее важный канал передачи научно-технических знаний — транснациональные корпорации. 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. По имеющимся данным, в 2006 г. эти доходы выросли до 75 млрд дол.

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.

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.

30.1. Тенденции развития мирового рынка телекоммуникационных услуг

На мировом рынке телекоммуникационных услуг начиная с 90-х гг. XX в. и в начале текущего столетия можно выделить следующие преобладающие тенденции:

- быстрое увеличение общего объема этих услуг, появление все более совершенных видов, таких как Интернет и сотовая связь (число пользователей которой в 2002 г. в мире стало уже больше количества абонентов традиционных телефонов);
- рост масштабов и 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, взаимодействие компьютеров, автомобилей и телефонов и т.д.);
- дальнейшая либерализация 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 демонополизации на национальных телекоммуникационных рынках 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 поглоще-

ний; переход ведущих мировых компаний-операторов на использование наиболее современных стандартов.

Происходящая в конце XX — начале XXI в. либерализация национальных рынков телекоммуникационных услуг сопровождается активизацией процессов слияния и поглощения компаний. В то же время происходит и обратный процесс — активизация демонополизации крупнейших компаний прежде всего в странах со средним уровнем развития телекоммуникационного рынка (Чехия, Венгрия, Китай, Бразилия).

Примером ускорения роста новых видов телекоммуникационных услуг могут быть следующие показатели. Если в 1910 г. во всем мире функционировало около 7 млн телефонов, то в 2004 г. число стационарных телефонов в мире превысило 1,2 млрд. 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 сети Интернет в мире составляло порядка 5 млн, то в 2005 г. их число увеличивается до 1,02 млрд.

Причинами столь быстрого увеличения темпов роста новых видов телекоммуникационных услуг являются не столько общее увеличение населения в мире и рост его доходов, сколько в первую очередь все возрастающее значение бурного развития научно-технического прогресса, серьезных социально-экономических изменений общества, процессов дальнейшей либерализации деятельности в этой сфере в рамках активно развивающихся процессов интернационализации и глобализации.

В 2004 г. из общего количества пользователей сети Интернет 876 млн человек (14% населения земного шара) на развитые страны приходилось 57%, в том числе их насчитывалось: в США — 185 млн чел., в Японии — 75 млн чел., в Германии — 41,3 млн чел. Доля развивающихся стран в том же году составила 38%, в том числе: в Индии — 35 млн чел., Бразилии — 22 млн чел. В 2004 г. мировыми лидерами по числу пользователей Интернета на 100 человек были Исландия — 79 чел., Швеция — 75,5, Новая Зеландия — 82 чел.

В современном мировом хозяйстве неуклонно растут масштабы компаний, действующих на мировом рынке телекоммуникационных услуг.

В 2005 г. среди операторов сотовой связи ведущее место в мире по рыночной капитализации занимала компания Vodafone (Великобритания), второе место — NTT DoCoMo (Япония), третье — 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 числа абонентов традиционных телефонов примерно в 6 раз ниже, чем число пользователей мобильной связи.

По количеству пользователей мобильной связи в 2005 г. выделялся Китай — 393,4 млн, далее следовали США и Россия. В России в марте 2006 г. было зарегистрировано около 132 млн абонентов сотовой связи (число пользователей мобильной связи на 100 человек населения Российской Федерации составило порядка 91), что значительно превышает число пользователей стационарных телефонов (42,9 млн в 2005 г.).

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.

С конца 1990-х гг. происходит сокращение числа используемых технических стандартов сотовой связи, в результате все возрастающей конкуренции выживают только более совершенные в техническом отношении стандарты. На начало 2007 г. еще не было единого общепризнанного мирового стандарта сотовой связи. Наибольшая доля в 2004 г. приходилась на стандарт второго поколения GSM и составляла 74,9% от общего количества абонентов сотовой связи в мире. Кроме того, сегодня наблюдается сокращение использования устаревших стандартов связи типа PDC, доли таких видов, как GSM, CDMA, продолжают расти.

Во второй половине 1990-х гг. стало очевидно, что рынок передачи данных растет значительно более высокими темпами, чем рынок голосовой связи. При этом традиционные телефонные операторы начали предоставлять 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

Определяющую роль в регулировании деятельности телекоммуникационных компаний-операторов в настоящее время играет государство. Так, в странах с высокоразвитым телекоммуникационным рынком (США, Великобритания, Германия и др.) правительства исходят из того, что телекоммуникационные услуги имеют стратегическое значение для страны и являются одной из составляющих, обеспечивающих безопасность и экономический рост страны в целом, способствуют более полной интеграции ее в мировое хозяйство.

В самом общем случае *процесс ценообразования на телекоммуникационные услуги* определяется уровнем развития научно-технического прогресса, процессами углубления международного разделения труда, уров-

нем развития телекоммуникационных сетей, а также уровнем платежеспособного спроса потребителей данных услуг, объемами и структурой затрат производителей, применяемыми подходами государственного регулирования тарифов телекоммуникационных компаний-операторов, 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 развития компаний-операторов. Для реализации этой стратегии, например, может быть использована практика установления завышенных тарифов на подключение к телекоммуникационным сетям, увеличение цены за установку телефона в случае 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 повышения цен за подключение к телекоммуникационным сетям использовалась еще в 1960-е гг., а стоимость такого подключения в то время была примерно в 3 раза больше, чем в конце 1990-х гг. Такого рода стратегия широко использовалась в конце 1980-х — начале 1990-х гг. в Великобритании.

Абонентская плата за пользование телекоммуникационной сетью изменяется в зависимости от времени ее использования, а сам тариф — 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 дорогостоящего оборудования, способного обрабатывать пиковые потоки.

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 1990-х гг., в частности, предлагают американские компании AT&T и Sprint, тарифы которых составляют лишь 5—10 центов за 1 мин разговора.

В развитых странах телекоммуникационные услуги возведены государством в ранг услуг, имеющих социально важное значение, в связи с чем выделяют отдельную категорию так называемых универсальных услуг, которые характеризуются общедоступностью, определенным уровнем гарантированного качества и льготным тарифом. В различных странах поразному решается вопрос о статусе, режиме функционирования и способах субсидирования компаний, предоставляющих такие услуги. Так, в Великобритании государство субсидирует только одного поставщика

«универсальных услуг». В США такие услуги предоставляют несколько компаний-операторов, причем субсидируются только те, которых выбирают сами потребители.

30.3. Перспективы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг

Перспективы развития мирового рынка телекоммуникационных услуг в среднесрочной перспективе — порядка 5—8 лет будут в первую очередь определяться исключительно высокими темпами роста применения Интернета и сотовой связи. По имеющимся 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.

В современном мире нет такого вида услуг, который бы демонстрировал настолько высокие темпы роста, как сотовая связь. 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%.

Продолжающийся рост конкуренции и спроса на услуги сотовой связи на мировом рынке будет сопровождаться быстрым увеличением ассортимента предоставляемых услуг. По прогнозам, в 2010 г. количество абонентов, получающих доступ в Интернет через 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 сети 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%. Ожидается, что в 2007—2010 гг. среднегодовые темпы роста числа пользователей сети Интернет в мире составят около 20%.

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 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.

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 предоставлению пользователям высококачественных телекоммуникационных услуг.

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. Она предлагает защиту от разнообразных рисков, во-первых, и служит источником накоплений и инвестиций (в том числе долгосрочных) за счет страховых резервов, аккумулируемых страховыми компаниями, во-вторых. 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 давно уже превысил отметку в 3500 млрд дол., из которых на долю США и объединенной Европы приходилось более чем по 1 трлн дол. Страховой бизнес отличается при этом большой цикличностью, когда в отдельные годы страховщики выплачивают огромные суммы возмещений по самым разрушительным событиям, катастрофам. Финансовое положение страховщиков также в очень большой степени зависит от колебаний фондового рынка по той причине, что страховщики размещают временно свободные средства в ценные бумаги, котирующиеся на биржах.

Страховая защита позволяет и компаниям, и домохозяйствам компенсировать свои потери, избегать разорения и продолжать свою деятельность, невзирая на всякого рода неблагоприятные происшествия. Теоретически разориться может и сам страховщик, если одновременно произойдет большое количество страховых случаев аккумуляции рисков в определенной географической точке или в определенный момент. Чтобы избежать этого, портфель страхований страховщика 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 междуна-

родное, когда перестраховщику вместе с долей риска и ответственности по договору страхования передается и часть премии, полученной первичным страховщиком. Перестраховщики являются страховщиками для самих страховых компаний, они обеспечивают условия для их стабильного функционирования. А размещением риска на международном рынке занимаются брокерские организации.

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), а также поддержка акционеров и, в особо критических случаях, государства.

Инвестиционная функция страховой отрасли и каждого конкретного страховщика напрямую вытекает из его профильной деятельности (защита от рисков) и заключается в размещении временно свободных средств (страховых резервов или фондов) с целью не только их сохранения, но и получения инвестиционного дохода.

Чтобы обезопасить инвестиционный портфель страховщика, введено правило диверсификации вложений и установления лимитов (долей) для одного объекта инвестиций, к примеру, устанавливается максимальный лимит — где-то в диапазоне 5—15% от суммарных резервов страховой компании, за счет которых и финансируются инвестиции.

При расчете инвестиционных проектов, будущих обязательств страховщика, необходимого уровня платежеспособности (solvency) страховой компании используются актуарные методы, т.е. инструментарий страховой математики. Его предстоит широко осваивать и на российском страховом рынке.

Ключевое значение имеет 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 их материализации или, напротив, о методах их предотвращения.

В современном мире страхование выполняет разнообразные функции, хотя его профильной задачей остается предоставление страховой защиты от различных рисков, возмещение убытков, которые понесли страхователи, а также трансформация личных сбережений граждан в организованные инвестиции при помощи механизма долгосрочного накопительного страхования жизни, в котором функция сбережения (получения инвестдохода) сочетается с защитой от рисков (страхование на дожитие или от несчастного случая).

31.2. Международный рынок страхования

Страховые мощности, с одной стороны, и природные бедствия, другие опасности, с другой, 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.

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. Страховой бизнес, будучи так или иначе «привязанным» к какой-либо стране (где он сформировался, зарегистрирован и получил лицензию) и региону, пожалуй, является наиболее глобализированным среди всего набора отраслей. Страховому бизнесу в высокой степени присуща трансграничность, которая во многом объясняется не только международным по своей природе перестрахованием, но и тем, что сами объекты страхования часто находятся в движении (самолеты, суда, туристы).

В передовых странах Европы страхование уже давно выросло в мощную индустрию, ключевую отрасль сегмента услуг. На него приходится 8% регионального валового продукта. 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 давно уже стал транснациональным и трансграничным.

Способность страховых корпораций предоставлять услуги в любой стране или даже точке объединенной Европы, вместе с тем, автоматически 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.

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.

На протяжении предыдущего периода в странах бывшего соцсодружества 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.

Единый страховой рынок в СНГ или странах ЕврАзЭс 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.

Задача гармонизации страхового законодательства в бывших советских республиках 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 страховых операций зависит от присвоенного конкретной страховой компании международного рейтинга, при помощи которого оценивается финансовая устойчивость страховщика).

Наиболее развитым страховым рынком на постсоветском пространстве является российский, его объем превысил в 2006 г. 602 млрд руб. (показатель поступления страховых взносов). Страховой рынок России никогда не был полностью изолирован от международного рынка. Важнейшим связующим их звеном всегда выступало перестрахование, 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. 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.

Российский рынок отличает высокая степень открытости, нет ограничений на создание здесь дочерних компаний страховых компаний из стран ЕС и их регистрацию как самостоятельных юридических лиц, а также получение ими лицензии на совершение страховых операций. Квота для зарубежного капитала (25%) далеко еще не исчерпана.

Предстоящее вступление России в ВТО поставит перед российскими страховщиками новые задачи, в том числе выживания на высококонкурентном рынке и сохранения своей клиентской базы. Ключом к самосохранению и дальнейшему развитию становятся процесс консолидации и укрупнения бизнеса, альянсы и сотрудничество с зарубежными компаниями. В то же время от возросшей конкуренции выигрывает потребитель страховых услуг, а уникальные и дорогостоящие риски, с ВТО или без ВТО, так или иначе перестраховываются за рубежом.

С другой стороны, договорная система ВТО предусматривает принятие различных защитных мер, наличие продолжительного (до 9 лет) переходного периода, периода адаптации к новым условиям, а также меры разумного протекционизма. Этот период необходим и для адаптации страховщиков к новым условиям и правилам игры, и для развития законодательной базы, которая, в частности, установит соответствующие рамки для деятельности в России прямых филиалов трансграничных страховых корпораций.

Страховые рынки делятся на зрелые и формирующиеся, открытые и закрытые для инвесторов, операторов и потребителей страховых услуг, они отличаются 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. Конец 2006 и начало 2007 гг. в России отмечены целым рядом сделок по приобретению иностранными инвесторами и операторами долей в российских страховых компаниях, что свидетельствует о высокой оценке перспектив развития страховой отрасли и приводит к росту ее капитализации.

31.3. Участники страхового рынка

Как в России, так и за рубежом существуют три наиболее распространенных типа страховых компаний:

- крупные и многофилиальные, а также универсальные компании, предлагающие широкий спектр страховых продуктов и располагающие разветвленной сбытовой сетью;
- специализированные страховщики (работающие в целевых нишах), например, страховщики авиакосмических рисков;
- 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.

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 в.

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.

Международный туризм обеспечивает сегодня работой более 100 млн человек во всем мире. Во многих странах туризм является ведущей отраслью экономики и стабильным источником валютных поступлений, 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.

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, успешно привлекают 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.

В то же время необходимо 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.

В зависимости от целей поездок для современного международного туризма характерно широкое многообразие его видов, но наиболее массовым остаются познавательный и деловой.

Учитывая различный уровень социально-экономического развития государств и регионов и соответствующие доходы проживающих в них 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, в их числе Италия, Франция, Греция, Швейцария, Египет, Индия, Непал и ряд других, позволяющие ежегодно привлекать миллионы иностранных туристов и определяющие по большому счету специализацию страны на данном рынке, а в некоторых случаях и вовсе монопольное положение в этом бизнесе.

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.

Одним из важных методов в продвижении туристских услуг на мировой рынок является ежегодное проведение крупнейших международных выставок и ярмарок.

32.2. Мировой рынок туризма

На мировом рынке туризма различают страны — поставщики туристов (направляющие страны) и страны, в основном принимающие туристов. К основным лидерам среди направляющих стран относятся США, Германия, Англия, Бельгия и др., к принимающим странам — Франция, Испания, США, Италия, Египет и др.

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.

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 $^{3}/_{4}$ его доходов от международных прибытий приходится на страны Северной Америки (США, Канаду и Мексику). Следует отметить, что США располагают самой широкой сетью гостиниц в мире и высокоразвитой современной транспортной индустрией.

Относительно более скромное место на современном мировом рынке туризма занимают Африка (ЮАР, Тунис, Марокко, Республика Сейшельские Острова) и Ближний Восток (ОАЭ, Саудовская Аравия) — 4 и 2% соответственно.

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 человек (7-е место в мировой отрасли).

Более 80% посещений России иностранными туристами, однако, приходится на крайне ограниченный круг объектов посещения — Москву, Санкт-Петербург и города Золотого кольца России. Главная причина — относительно развитый по сравнению с другими регионами России туристский сервис и наличие необходимой инфраструктуры в этих районах.

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.

В последние годы 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 $^{2}/_{3}$ интуристов), а также на развитые страны: Германию (около 280 тыс. человек ежегодно), Китай (270 тыс. человек), США (110 тыс. человек), Италию (102 тыс. человек).

Вместе с тем 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 серьезных 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.

Характерно, 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 1990-х гг. Россия превратилась в одного из активных мировых поставщиков туристов (в среднем около 10 млн человек). 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 $^3/_4$ всего туристского потока из России.

Наиболее востребованными направлениями зимнего отдыха для россиян являются Финляндия, Таиланд, Египет, Чехия, Кипр, Франция и Греция.

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 человек), Франция (93 млн человек), Испания (71 млн человек) и Гонконг (60 млн человек).

К крупнейшим традиционным странам — поставщикам туристов — США, Германии, Англии — уже в среднесрочной перспективе добавятся 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.

Вместе с тем разразившийся в 2008—2009 гг. мировой финансовый и экономический кризис оказал крайне неблагоприятное воздействие на масштабы туристского бизнеса и число его международных участников. Можно лишь надеяться, что ситуация в этой области нормализуется по мере улучшения мировой и отечественной общехозяйственной конъюнктуры.

В целом же можно утверждать, что международный туризм, являясь сегодня относительно молодой областью мирового хозяйства, имеет огромный потенциал и серьезные перспективы дальнейшего поступательного развития благодаря более активному вовлечению новых стран в эту бурно развивающуюся отрасль мировой экономики.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

Мировая экономика и международный бизнес : учебник / под общ. ред. проф. В.В. Полякова и проф. Р.К. Щенина. 6-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2009.

Мировая экономика и международный бизнес: практикум : учебное пособие / под общ. ред. проф. В.В. Полякова и проф. Р.К. Щенина. М. : КНОРУС, 2008.

Дополнительная

Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : учебное пособие / под ред. Б.А. Аникина. М. : ИНФРА-М, 2003.

Бест М. Новая конкуренция. М. : ТЕИС, 2002.

Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М. : ИМЭМО РАН, 2002.

Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского. М. : ИНФРА-М, 2000.

ВТО и национальные экономические интересы России / под ред. И.С. Королева. М. : Наука, 2003.

Гагарина Г.Ю., Окрут З.М. и др. Экономика Европейского союза : учебник. М. : Экономисть, 2003.

Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. М. : Консалтбанкир, 2000.

Дынкин А.А., Иванова Н.И. Инновационная экономика. М. : Наука, 2004.

Дэниелс Дж.Д., Радеба Д.Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / пер. с англ. М.: Дело, 1998.

Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация от «А» до «Я». Терминологический справочник. М. : ВАВТ, 2006.

Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М. : ВАВТ, 2001.

Карпова Н.И. Интеллектуальная собственность в системе мирохозяйственных связей. М. : ИКФ-Каталог, 2002.

Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М. : КомКнига, 2007.

Логистика : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. Б.А. Аникина. М. : ИНФРА-М, 2004.

Ломакин В.К. Мировая экономика : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. 3-е изд. М. : Финансы и статистика, 2005.

Международные экономические отношения : учебник / под ред. Б.М. Смитненко. М. : ИНФРА-М, 2005.

Международные экономические отношения : учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. 6-е изд. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

Мир на рубеже тысячелетий (прогноз развития мировой экономики до 2015 г.) / под ред. В.А. Мартынова и А.А. Дынкина. М. : Новый век, 2001.

Мировая валютная система и международные расчеты. М. : ТЕИС, 2000.

Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С Королева. М. : Экономисть, 2003.

Мировая экономика : учебник / под. ред. А.С. Булатова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Экономисть, 2007.

Мировая экономика : учебник / под ред А.М. Щербанина. 2-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Миронов Н.В. Международная энергетическая безопасность. М. : МГИМО, 2003.

Михайлов О.В. Основы мировой конкурентоспособности. М. : Позновательная книга плюс, 1999.

Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Г. Мировая экономика : учебник. М. : Финансы и статистика, 2001.

Могилевский И.М. Транспорт и коммуникации: прошлое, настоящее, будущее. М. : Наука, 2005.

Папирян Г.А. Экономика и управление банковской сферой: международный аспект. М. : Экономика. 2004.

Партер М. Конкуренция. М. : Вильямс, 2003.

Поляков В.В. Мировой рынок: вопросы прогнозирования. 2-е изд. М. : КНОРУС, 2008.

Попов С.Г. Основы внешнеэкономической деятельности. М. : Ось-89, 2006.

Туризм и гостиничное хозяйство. М. : Юркинга, 2003.

Управление международным обменом товаров, услуг, капитала : учебник / под ред. Э.Э. Батизи. М. : Высшее образование и наука, 2004.

Федорова Т.А. Страхование : учебник. 2-е изд. М. : Экономист, 2005.

Цены и ценообразование : учебник / под ред. В.Е. Есипова. СПб. : Питер, 2001.

Экономика США : учебник / под ред. В.Б. Супяна. СПб. : Питер. 2003.

Энциклопедия стран мира. РАН / под ред. Н.А. Симония. М. : Экономика, 2004.

CIA World Development Indicators, 2008.

CIA World Faktbook, 2007.

European Union Eurostat Yearbook, 2007.

IMF World Economic Outlook, 2007.

International Monetary Fund. Annual Report, Washington, 2008.

Outsourcing: Eine strategische Allianz besondoren Typs / Hreg. Von W. Koelner-Frost. Berlin : Erich Schmidt, 2000.

The Global Competitiveness Report 1997—2007, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

World Bank. Annual Report. Washington, 2008.
World Investment Report. Transnational Corporations and Expert Competitiveness. UNCTAD. New York and Geneva, 2008.
World Investment Directory 2007: Country Profiles. UNCTAD, New York and Geneva, 2007.
WTO International Trade Statistics, 2008.