

## СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	4
Тема 1. Современное состояние мировой экономической системы и ее основные проблемы.....	4
1.1. Мировая экономическая система: понятие, структура, свойства..	4
1.2. Особенности международной конкуренции и поведения компаний на международных рынках.....	10
1.3. Трансформация традиционных концепций теорий мировой экономики на современном этапе ее развития.....	12
1.4. Природа кризисов глобальной экономики.....	16
Вопросы для самопроверки.....	19
Тема 2. Особенности функционирования мировой экономической системы в условиях глобализации.....	20
2.1. Сущность и особенности глобализации.....	20
2.2. Международное разделение труда в глобальном геоэкономическом пространстве.....	23
2.3. Мировой доход в глобальном мире.....	28
2.4. Глобальные проблемы и вызовы.....	30
Вопросы для самопроверки.....	33
Тема 3. Интернационализация и развитие ее новых форм.....	35
3.1. Сущность интернационализации в современных концепциях.....	35
3.2. Измерение уровня интернационализации.....	38
3.3. Формы интернационализации в глобальной экономике.....	41
3.4. Риски во внешнеэкономической деятельности.....	46
Вопросы для самопроверки.....	51
Тема 4. Транснационализация и социализация международного бизнеса..	52
4.1. Сущность транснационализации и ее измерение.....	52
4.2. Стратегии транснационализации бизнеса.....	54
4.3. Социальная ответственность и бизнес-этика.....	61
Вопросы для самопроверки.....	67
РАЗДЕЛ 2. ФИНАСОВЫЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	68
Тема 5. Интеграционные процессы в условиях формирования нового мирохозяйственного уклада.....	68

5.1. Международная экономическая интеграция: сущность и проявления.....	68
5.2. Сущность и отличительные особенности интеграционных процессов нового поколения.....	72
5.3. Основные центры интеграционных процессов в современной международной экономике.....	74
5.4. Социально-экономический потенциал и перспективы интеграционных процессов на примере БРИКС и ШОС.....	78
Вопросы для самопроверки.....	85
Тема 6. Валютно-финансовые инструменты международных экономических отношений.....	86
6.1. Платежный баланс и его виды.....	86
6.2. Валютный курс и его влияние на внешнюю торговлю. Факторы, его образующие.....	89
6.3. Организационно-правовой фундамент современной валютно-финансовой системы.....	93
6.4. Ямайская система. Реформирование МВФ.....	97
6.5. Проблема стабильности постъямайской мировой финансовой архитектуры.....	100
Вопросы для самопроверки.....	105
Тема 7. Международная торговля.....	106
7.1. Особенности развития, товарная структура и распределение международной торговли.....	106
7.2. Международная торговля услугами.....	108
7.3. Мировая электронная торговля.....	112
7.4. Средства импортной политики. Средства экспортной политики..	115
7.5. Лизинг как способ содействия развитию внешнеэкономических связей.....	118
Вопросы для самопроверки.....	124
Список рекомендованной литературы.....	125

## РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

### Тема 1. Современное состояние мировой экономической системы и ее основные проблемы

#### 1.1. Мировая экономическая система: понятие, структура, свойства

*Современная мировая экономическая система* представляет собой взаимодействие глобальных хозяйствующих субъектов на основе международного разделения труда посредством системы международных экономических отношений.

Мировой экономике как системе присущи определенные свойства: целостность, структурность, иерархичность, динамизм, порядок и наличие общей цели.

*Международные экономические отношения* - это многоуровневый комплекс экономических отношений, которые возникают между субъектами мировой экономики. Основные формы современных международных экономических отношений представлены на рис. 1.1.

Целенаправленная хозяйственная деятельность в мировой экономике осуществляется субъектами, которые определяют состояние и развитие факторов производства, а также способы их соединения.



Рис. 1. Формы международных экономических отношений

*Субъектами мировой экономики* являются хозяйствующие единицы, обладающие необходимым капиталом, способные организовать производственную деятельность на международном хозяйственном пространстве и обладающие определенными международными правами и обязанностями. Основных субъектов мировой экономики обычно представляют по группам:

- государства и национальные экономики;
- транснациональные структуры (ТНК, ТНБ),
- международные экономические организации,
- международные интеграционные группы.

Основным показателем развития мировой экономики является *валовой мировой продукт (ВМП)* - это общий объем конечных товаров и услуг, произведенных на территории всех стран мира за определенный период времени. ВМП рассчитывается как сумма валовых внутренних продуктов стран мира (формула 1) или сумма валовых национальных продуктов (формула 2).

$$\text{ВМП} = \sum_{i=1}^n \text{ВВП}_i$$

где ВВП – валовой внутренний продукт, в долл. США;

i – объем валового внутреннего продукта страны;

n – количество стран.

$$\text{ВМП} = \sum_{t=1}^n \text{ВНП}_t$$

где ВНП - валовой национальный продукт, в долл. США;

t – объем валового национального продукта страны, в долл. США;

n – количество стран.

*Валовой внутренний продукт (ВВП)* - совокупная добавочная стоимость продукции (товаров и услуг), произведенной в стране независимо от национальной принадлежности предприятий, действующих на данной территории. *Валовой национальный продукт (ВНП)* — совокупная добавочная

стоимость продукции (товаров и услуг), произведенной национальными предприятиями независимо от их местоположения.

Несмотря на многообразие хозяйствующих субъектов, участвующих в международных экономических отношениях, развитие мировой экономической системы определяют, прежде всего, с помощью различных рейтингов и классификаций стран.

*В политико-географическом отношении страна* — это территория, имеющая определенные границы, пользующаяся государственным суверенитетом или находящаяся под властью другого государства (колония, подопечная территория). Классифицируя страны в мировой экономике, различные международные организации охватывают также и *территории*, т. е. те части стран, которые имеют особый экономический и/или политический статус (Гонконг, Макао, Тайвань). В этой связи часто международные организации говорят не о классификации стран, а о классификации экономик.

В современной мировой экономике наблюдается замедление темпов роста валового мирового продукта (ВМП), несмотря на рост объема ВМП в целом.

Наиболее известной является классификация стран по уровню социально-экономического развития, применяемая Организацией Объединенных Наций (ООН). ООН классифицирует страны по следующим критериям:

- показатели уровня экономического развития (ВВП/ВНД на душу населения; отраслевая структура национальной экономики; производство основных видов продукции на душу населения; показатели качества жизни населения; показатели экономической эффективности);
- тип экономического роста (экстенсивный, интенсивный, наукоемкий);
- уровень и характер внешнеэкономических связей — определяется степенью открытости экономики;
- величина экономического потенциала страны.

Учитывая вышеперечисленные критерии, ООН делит страны на следующие группы: развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой. Страны, которые организация относит к группе развитых:

- Европейский Союз — 28;
- США и Канада;

Андорра, Исландия, Лихтенштейн, Монако, Норвегия, СанМарино, Швейцария;

Австралия, Израиль, Новая Зеландия, Япония.

В ходе своего последнего *обзора перечня наименее развитых стран* Экономический и Социальный Совет Организации Объединенных Наций использовал для определения наименее развитых стран следующие *три критерия*, предложенные Комитетом по политике в области развития:

- критерий низкого уровня дохода, рассчитываемого как приблизительное среднее значение валового внутреннего продукта на душу населения за три года (менее 750 долл. США — для включения в перечень, свыше 900 долл. США — для исключения из перечня);

- критерий слабости людских ресурсов, рассчитываемый с использованием сложного расширенного индекса реального качества жизни на основе показателей: питания, здоровья, образования и грамотности взрослого населения;

- критерий экономической уязвимости, рассчитываемый с использованием сложного индекса экономической уязвимости на основе показателей: нестабильности сельскохозяйственного производства; нестабильности экспорта товаров и услуг; экономической значимости нетрадиционных видов деятельности (доля обрабатывающей промышленности и современных услуг в ВВП); концентрации товарного экспорта; негативного влияния уязвимости экономической базы (измеряемой путем логарифмирования численности населения); и доли населения, перемещенного в результате стихийных бедствий.

Всемирный банк классифицирует все экономики стран — участниц организации и прочие экономики с населением более 30000 человек, выделяя три группы по уровню валового национального дохода (ВНД) на душу населения, рассчитанные с использованием метода «Атлас».

В методологии Всемирного банка, который ежегодно рассчитывает показатели национального дохода на душу населения в странах мира, все государства и территории классифицируются по трем категориям в зависимости от уровня дохода на душу населения (2015 г.):

- страны с высоким уровнем дохода (от 12616 долл. и выше);
- страны со средним уровнем дохода (от 1036 до 12615 долл.);

– страны с низким уровнем дохода (от 1,035 долл. и ниже).

К современным методикам классификации стран относятся рейтинги, разработанные Международным институтом развития менеджмента (IMD, г. Лозанна, Швейцария) и Всемирным экономическим форумом (WEF, г. Женева, Швейцария) (табл. 1.1).

Таблица 1.1

### Рейтинги конкурентоспособности стран

IMD 2015			WEF 2014–2015		
Страна	Балл	Место	Страна	Балл	Место
США	100,000	1	Швейцария	5,70	1
Гонконг	96,037	2	Сингапур	5,65	2
Сингапур	94,950	3	США	5,54	3
Швейцария	91,916	4	Финляндия	5,50	4
Канада	90,410	5	Германия	5,49	5
...	...	...	Япония	5,47	6
Китай	76,987	22	...	...	...
Япония	72,827	27	Китай	4,89	28
...	...	...	...	...	...
Россия	58,510	45	Россия	4,37	53
...	...	...	...	...	...
Венесуэла	34,261	61	Гвинея	2,79	144

В своих докладах «Ежегодный обзор международной конкурентоспособности» IMD определяет *конкурентоспособность нации* как способность создавать и поддерживать среду, которая обеспечивает рост добавленной стоимости предприятий страны и благосостояния ее граждан. Для сбора информации по 329 критериям конкурентоспособности стран используют: статистические данные международных, региональных и национальных организаций и данные опросов руководителей крупных компаний.

Всемирный экономический форум определяет *конкурентоспособность* как способность страны поддерживать стабильные темпы роста ВВП на душу населения. Для сбора информации по более 110 критериям конкурентоспособности стран используют данные опросов руководителей крупных компаний и статистические данные.

Альтернативой классификации стран по уровню доходов является рейтинг по Международному индексу счастья. В таблице 1.2 приведен рейтинг 12 стран по Всемирному индексу счастья (выборка проведена по показателю численности населения).

Таблица 1.2

**Рейтинг стран по Всемирному индексу счастья**

Ранг	Страна	Значение индекса	ВВП на душу населения (ППС), долл.США	Численность населения, тыс. чел.
2	Мексика	40,7	9703	122 070
8	Бангладеш	38,4	859	155 257
16	Индонезия	35,7	3701	248 037
20	Филиппины	35,0	2605	96 017
23	Бразилия	34,3	12 157	202 401
36	Пакистан	31,5	1266	177 392
50	Индия	29,2	1450	1 263 589
58	Япония	28,3	46 679	127 561
72	Китай	25,7	6265	1 350 695
95	Нигерия	22,2	2740	168 240
108	США	20,7	51 457	314 112
116	Россия	18,7	14 079	143 201

*Всемирный индекс счастья* (The Happy Planet Index) — это комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения их способности обеспечить своим жителям счастливую жизнь. Он рассчитывается по методике британского исследовательского центра New Economic Foundation совместно с экологической организацией Friends of the Earth, гуманитарной организацией World Development Movement и группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций. *Всемирный индекс счастья* показывает, что высокий уровень дохода населения не гарантирует высокую степень удовлетворенности жизнью.

Аналитическое подразделение журнала The Economist — агентство The Economist Intelligence Unit (EIU) — проанализировало политические режимы стран и территорий. В таблице 1.3 представлен *индекс демократии* по регионам.

По мнению EIU в настоящее время в мире насчитывается только 20 полностью демократических стран. EIU проанализировал 167 стран по 5 параметрам их политических режимов: избирательный процесс, работа правительства, уровень политического участия, политическая культура и гражданские свободы. Чем выше значение индекса, тем выше уровень



демократии в регионе. Получившийся рейтинг условно разделен на четыре части по уровням демократии: от лучших ее представителей до авторитарных режимов.

Таблица 1.3

### Индекс демократии по регионам

Ранг	Регион	Кол-во стран	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Северная Америка	2	8,64	8,64	8,63	8,59	8,59	8,59	8,59	8,56
2	Западная Европа	21	8,60	8,61	8,45	8,40	8,44	8,41	8,41	8,42
3	Латинская Америка и Карибский бассейн	24	6,37	6,43	6,37	6,35	6,36	6,38	6,36	6,37
4	Азия и Австралия	28	5,44	5,58	5,53	5,51	5,56	5,61	5,70	5,74
5	Центральная и Восточная Европа	28	5,76	5,67	5,55	5,50	5,51	5,53	5,58	5,55
6	Африка южнее Сахары	44	4,24	4,28	4,23	4,32	4,33	4,36	4,34	4,38
7	Северная и центральная Африка	20	3,54	3,48	3,52	3,62	3,73	3,68	3,65	3,58
	Мир	167	5,52	5,55	5,46	5,49	5,52	5,53	5,55	5,55

## 1.2. Особенности международной конкуренции и поведения компаний на международных рынках

Важнейшими характеристиками последних двадцати пяти лет экономического развития мировой экономики являются *последовательные процессы, происходящие в мировой хозяйственной жизни, а именно отход от автаркичного (закрытого) принципа развития фирм/регионов/макрорегионов/экономик*, как следствие этого процесса — усиление процессов глобализации мировой экономики, а также процессов интернализации и интернационализации мировой экономики.

В последнее десятилетие важнейшей чертой, характеризующей развитие мировой индустрии, являются *сократившиеся жизненные циклы технологий и продуктов*, что существенно усиливает процессы глобальной конкуренции всех агентов мирового рынка, что в свою очередь обуславливает появление новых инструментов, ограничивающих международную конкуренцию, — барьеров входа в отрасли (на рынки). Остановимся подробнее на наиболее существенных моментах.

*Глобализация* — это сложный и противоречивый процесс, обусловленный целым комплексом технологических, экономических, экологических, политических и социально-культурных изменений в мировой экономике. Процесс глобализации имеет длительную историю и, как экономико-исторический феномен, уходит своими корнями в середину XIX века. *Глобализация мировой экономики* представляет собой новый этап взаимозависимости стран, регионов, а также отдельных экономических субъектов, создает новую внешнюю среду деятельности компаний, характеристики которой являются относительно универсальными и не связаны с деятельностью фирм в конкретных странах и регионах мира.

Фирмы, оперирующие на внешних рынках, вынуждены учитывать возможность быстрой потери своих конкурентных преимуществ в условиях новой «взаимосвязанности» мировой экономики, существенно сокращающихся жизненных циклов технологических процессов, быстрого появления продуктов-субститутов на рынках, а также политику ограничения конкуренции.

Широкое распространение новейших информационных технологий, относительно легкий доступ к источникам финансовых ресурсов, значительно сократившийся жизненный цикл продуктов и технологий актуализируют вопросы ограничения международной конкуренции, барьеров входа и выхода на новые рынки и заставляют искать новые формы и пути сохранения конкурентных преимуществ компании и преодоления входных барьеров.

Важнейшим аспектом современной экономики, характеризующейся усилением процессов международной экономической интеграции и глобализацией мировой экономики, является *«выход компаний на новые рынки»*, обусловленный необходимостью решения широкого спектра задач, таких как максимизация прибыли фирмы, максимизация рыночной власти компании, продление жизненного цикла продукта/технологии, диверсификация рисков, доступ к дополнительным факторам производства, и иными.

Международная и внутрироссийская экспансия на зарубежные либо отечественные рынки, проявляющаяся во всем многообразии ее форм: торговля продуктами и нематериальными активами, прямые инвестиции, квазиинтернализированные формы экспансии, - рассматривается экономистами как один из эффективных способов максимизации рыночной власти фирмы и

решения перечисленных выше задач.

Кроме того, обращают внимание на два аспекта:

- со стороны национальных фирм - «сдерживание входа на рынок», причем как «продуктового входа», так и «входа капиталов»;
- со стороны зарубежных фирм — «выход на рынок», причем как «продуктовый выход», так и прямые инвестиции.

В связи с этим можно констатировать, что *политика входа для одних участников мирового рынка и политика сдерживания входа для других его участников рассматривается как актуальная экономическая проблема для всех агентов рынок*. Все это делает актуальными различные исследования современных авторов, посвященные анализу специфических условий входа новых фирм в отрасль, а также поиск принципиально новых способов их преодоления. Предметом изучения в условиях сокращающихся жизненных циклов технологий и товаров выступают экономические отношения, возникающие по поводу отраслевых барьеров входа, а также способов их преодоления международными компаниями в условиях глобализации мировой экономики.

### **1.3. Трансформация традиционных концепций теорий мировой экономики на современном этапе ее развития**

В связи с активизацией процесса интеграции в систему мирохозяйственных связей наблюдается заметное повышение интереса к теоретическим и практическим проблемам мировой экономики. За последние два десятилетия сформировались, а затем развивались различные отечественные и зарубежные школы, подходы, концепции, теории мировой экономики. Основные из них систематизированы нами в табл. 1.4.

Разнообразие подходов можно объяснить тем, что авторы рассматривают либо всю систему, либо отдельные ее элементы, акцентируют внимание на термине или на понятии и категории. Чаще всего различие в подходах связано с рассмотрением понятия в широком или узком смысле слова. Все предлагаемые подходы можно «примирить»: они дополняют друг друга и в совокупности дают полное представление о мировой экономике как о сложной системе.

Что касается содержательной части представленных подходов, то их

анализ позволяет нам сделать выводы об особенностях функционирования мировой экономики как целостной системы.

Таблица 1.4

### Основные подходы к исследованию мировой экономики

Виды подходов	Название термина	Суть подхода
Интегрированный подход к экономике как системе научных знаний (исходя из размеров объекта исследования)	Максиэкономика. Мегаэкономика. Международная экономика	Экономика общемировых процессов. Рассматривает процессы обмена на наднациональном уровне. Размещается в иерархии микро- и макроэкономики
«Х»-центричный («Х»-ориентированный) подход	Мир-система. Однополярный мир. Многополярный мир. Градоцентричная модель мирового хозяйства. Международная экономика. Пространство потоков	В центре модели — «Х»-элемент мировой экономической системы (суть элемента следует из названия)
Рыночный подход	Новая экономика	Основой являются рыночные отношения; основная характеристика — глокализация ( <i>global + local</i> )
Парадигмальный	Пространственная (Space) экономика	Представление о едином экономическом пространстве
	Геоэкономический	Экономическое измерение глобальности
Уровневый или иерархический	МЭС - мировая экономическая система (НЭС и РЭС - национальная и региональная)	Система замкнута заданными административными границами
Характеристический	Глобальная экономика	Отражает масштабность (общемировой масштаб). Процесс нарастания масштабности связей, их взаимосвязанности
Общетерминологический	Мировое (всемирное) хозяйство. Национальные хозяйства	Совокупность национальных хозяйств (в широком смысле слова)
Цивилизационный	Мировая цивилизация	Развитие цивилизаций
Системный	Мировая экономика как система	Сложная экономическая система

Несмотря на определенные различия в приведенных точках зрения, можно согласиться с общим выводом, что *мировая экономика, представляемая как новая сложная система, есть результат эволюционного развития мира.* Такой подход к пониманию мировой экономики предоставляет теоретическую

базу для разработки механизма функционирования мировой экономики и ее отдельных составных частей в следующих двух аспектах.

Во-первых, в любой системе всегда есть центр (центры), поэтому гомогенной структуры быть не может; но в то же время эти центры имеют свойство возникать в новых местах, исчезать и т. д.; более того, создание новых центров роста, новых ядер и есть эволюция системы.

Во-вторых, актуальнейший вопрос современности - как ответить на вызовы глобализации. Чтобы выживать, система должна иметь механизм сопротивления к внешним воздействиям, иначе она погибнет. Действует этот механизм на основе гомеостаза, т. е. самосохранения и саморегулирования системы (принцип обратной связи), другими словами, на основе способности системы изменять свое состояние (поведение) в зависимости от состояния внешней среды. В частности, в воспроизводственном контуре мировой экономики свойства саморегулирования проявляются в том, что если в какой-то точке земного шара создаются лучшие условия для каких-либо его частей (по налогам, цене рабочей силы и т. д.), то транснациональный капитал немедленно перемещается именно туда.

Если исходить из того, что мировая экономика - это сложная экономическая система, то необходимо выделять одновременно и структурные элементы (национальные хозяйства и т. д.), и отношения между этими структурными элементами, и системный эффект. Мировую экономику необходимо определять как *сложную систему, структурную основу которой составляют множество ее субъектов (государства, ТНК, мегаполисы и другие новые субъекты), а также отношения между этими субъектами.*

Общеизвестно, что коренная причина возникновения и развития мирохозяйственного взаимодействия - «это различия в наделенности стран факторами производства (экономическими ресурсами), что, с одной стороны, ведет к международному разделению труда, а с другой - к перемещению этих факторов между странами. Первоначально это были ресурсы природные (климат, недра, водные, лесные и т. д.), а затем - капитал, труд, предпринимательские способности, знания.

Общественное разделение труда охватывает всю структуру производственных и рыночных отношений внутри общества. В мировой экономике *базовым является тип международного разделения труда как*

*частный случай общественного.* Оно охватило народы и страны всех континентов, связав их между собой единым рынком. Изучая теории международной торговли (табл. 1.5), мы поставили перед собой вопрос: чем же определяются направления торговых потоков?

Таблица 1.5

### Теории мирохозяйственного взаимодействия

Теория	Основные положения
Теория сравнительного преимущества	
Случай абсолютного преимущества	Возможность страны производить товар благодаря ее природным особенностям, производственному потенциалу более эффективно по сравнению с другими странами, производящими тот же товар
Случай сравнительного преимуществ	Способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения
Теория международной торговли Хекшера - Олина	
Теория	Страна стремится экспортировать товары, требующие в процессе их создания интенсивного использования факторов производства, которыми данная страна обладает в сравнительно большем объеме, нежели ее торговые партнеры
Парадокс Леонтьева	Противоречие, когда в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте - капиталоемкие
Альтернативные теории международной торговли	
Теория жизненного цикла	Производство продукции перемещается из одних стран в другие в зависимости от жизненного цикла (внедрение, рост, зрелость, упадок)
Теория эффекта масштаба	Страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства выигрывают от внешней торговли при специализации на тех производствах, в которых наблюдается эффект масштаба
Теория конкурентных преимуществ М. Портера	Основным фактором при анализе международной торговли является приобретенное преимущество, целенаправленно формируемое в ходе конкурентной борьбы
Теория развития, ориентированная на внешние связи	Недостаточность политики развития промышленности, ориентированность на внутренний рынок развивающихся стран, на развитие трудоемких производств, дешевую рабочую силу
Теория бегства капитала	Движение капитала из страны, происходящее из-за неблагоприятного инвестиционного климата
Модели прямых инвестиций	Модель монополистических преимуществ базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным, поэтому ему нужны дополнительные (присущие только ему, т.е. монополистические) преимущества перед местным конкурентом.
Теория нового протекционизма Д. Бхавати	Новыми возможностями, которые создает глобализация, по мере нарастания открытости национальных экономик в наибольшей степени пользуются более развитые в экономическом отношении страны (т. н. протекционизм богатых)
Теория стратегической или управляемой торговой политики	Взаимосвязанная совокупность правительственных мер, направленных на создание, укрепление и расширение конкурентных преимуществ страны и ее отечественного бизнеса

Теория	Основные положения
Теория арбитража	Передача рабочих мест за рубеж - это не свободная торговля, а классический арбитраж

Что касается непосредственно содержания теорий, то некоторые из них, по мнению ряда современных авторов, не оправдали себя (табл. 1.6).

Таблица 1.6

### Трансформация традиционных теорий мировой экономики

Теория	Суть трансформации и ее обоснование
Теория сравнительных преимуществ национальных экономик	Если прежде конкурентоспособность фирмы основывалась на усилении национального производственного аппарата, то ныне она основывается на интеграции компаний в мировую олигополию. Фирмы становятся все менее зависимыми от их национальной базы, получают возможность интернационализировать отдельные национальные преимущества нескольких стран, и в совокупности контролируются многонациональными группами
Теория сравнительных преимуществ	Важная проблема, с которой столкнулись США,— потеря промышленного производства на своей территории. Экономическая модель была выстроена следующим образом: корпорации выводили производства за рубеж с целью сэкономить и выгоднее продать товары своим же американским потребителям. Возвращаясь обратно в США, продукция американских фирм считается уже импортом. Но в XXI в. передача рабочих мест за рубеж стала рассматриваться как арбитраж (получение прибыли от разницы в ценах на те же активы на различных рынках). Сегодня признают, что разрушение собственного производства и перенос его за границу не принесли добра экономике и обществу
Теория развития	Исследуя теоретическую основу массового перевода ресурсов из промышленно развитых стран (ПРС) в развивающиеся, ученые в рамках теории развития исходили из предположения о том, что отсутствие капитала является критическим фактором процесса развития, поэтому финансовую помощь рассматривали как синоним притока капитала. Но к развивающимся странам (РС) это не применимо. Дело в том, что «развитие» представляет собой комплексный процесс структурных изменений, требующий поступления внешних ресурсов в течение длительного периода времени. Но ПРС их не осуществляют, а по программе «помощи развивающимся странам» пытаются еще и получить компенсацию
Теория регулирования спроса Кейнса	В 70-е годы было выдвинуто новое обоснование массового перевода ресурсов. Но теория Кейнса предназначалась для одной страны, а чтобы она работала на мировом уровне, необходимо сделать ряд допущений, которые подрывают основы самой теории
Теория интеграции	В условиях глобализации национальное хозяйство развивается как часть мирохозяйственной системы, достигшей определенной степени целостности. Поэтому речь должна идти о соразвитии национальных и мировой экономик

## 1.4. Природа кризисов глобальной экономики

Процесс развития мира на всех его этапах сопровождался кризисами. Наиболее известны следующие *мировые экономические кризисы и вызвавшие их причины*:

- первый мировой экономический кризис (1857 г.): массовые банкротства железнодорожных компаний привели к обвалу рынка акций, американской банковской системы и др.;

- второй мировой экономический кризис (1873 г.): кредитный подъем в латинской Америке и спекулятивный подъем на рынке недвижимости Германии и Австрии, что привело к обвалу фондовых рынков;

- международный финансовый кризис накануне Первой мировой войны (1914 г.): тотальная распродажа бумаг иностранных эмитентов правительством ряда стран, что привело к краху на всех товарных и денежных рынках.

Далее следует выделить Великую депрессию 1929–1933 гг., первый энергетический кризис 1973 г., черный понедельник 1987 г., азиатский кризис 1997 г., российский кризис 1998 г.

Глобализация изменила их характер, поскольку затрагивает все стороны жизни человечества. Однако считать мировой кризис экономическим или финансовым недостаточно. Материальные факторы и стремление к обществу потребления не могут считаться приоритетной целью экономического устойчивого развития, что требует нового переосмысления. В первую очередь, игнорирование именно цивилизационного подхода нарушает системное восприятие многих общественных процессов и явлений. Следовательно, *современный глобальный кризис следует рассматривать не только как кризис мировой экономической системы, но и как кризис мирового порядка или устройства всех общественных систем.* Причем это кризис не отдельного общества или отдельной цивилизации, а глобальной миросистемы, включающей множество цивилизаций. Соответственно, кризис цивилизаций существенно влияет на модели мировой экономической системы:

- западную модель, монетаристскую (именно она была предложена как идеальная во время российской перестройки), т. е. модель безудержного потребления, поляризации мира;

- модель с новой системой ценностей, где центральное место отводится личностям (субъектам) социоэкономических систем (цивилизаций); в ней иная система координат: справедливость, ответственность за человечество, ценность жизни и взаимоотношений.



Однако кризис может рассматриваться не только как вызов, проблема, но и как возможность, как основа для обновлений, как выбор. Кризис прокладывает дорогу для новых институтов управления как экономическими, так и социокультурными системами различных цивилизаций, и от того, какие новые институты, принципы и нормы поведения закладываются, зависит будущая модель мирового устройства.

Обобщая предложения по выходу из кризиса, можно сформулировать некоторые постулаты: цивилизации не могут встречать угрозы один на один, не могут решать только свои проблемы, которые вплетены в общие проблемы человечества; необходимо построение сильных новых глобальных институтов и изменение роли уже существующих; необходим уже не многополярный и, конечно, не однополярный мир, а многосторонний мир - без поляризации, при этом полюса должны не противостоять друг другу, а сотрудничать.

Таким образом, *основа построения новой модели мировой экономической системы - это новая система ценностей, выстроенных на взаимодействии цивилизаций*. Необходимо проследить совокупность именно тех экономических, культурных, политических факторов, которые в любое время во многом определяют развитие цивилизаций. *Общие принципы функционирования мировой экономической системы в ее новой модели:*

1. Принцип многостороннего сотрудничества (не многополярного, а именно многостороннего, т. к. многополярный мир - это все равно противостояние полюсов). Он должен сменить принцип культурного господства и игнорирования цивилизационных ценностей. При этом сотрудничество и сосуществование не должно носить декларативный характер, а должно сопровождаться «сопрогрессом»;

2. Принцип ответственности за человечество. Необходимо перейти от формата «я» к формату «мы», повысить личную ответственность за то, что происходит во всех социоэкономических системах;

3. Принцип справедливости, т. е. уважения к интересам партнера. По-другому этот принцип можно сформулировать как отстаивание собственных интересов без причинения вреда партнеру. Конфронтация должна быть заменена на осознание достоинств и прав другого, часто отличного от нас;

4. Принцип согласования: что законно для одних (одной страны), должно быть справедливым для других.

Данные принципы можно назвать принципами «солидарной экономики» - именно такую альтернативу существующей (индивидуалистской, эгоистичной по своему характеру) модели мировой экономической системы предложил на юбилейной сессии Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций» Мануэль Монтэс (Филиппины).

**Вопросы для самопроверки:**

1. Дайте характеристику мировой экономической системе.
2. Чем отличается мировой и глобальный кризис?
3. Перечислите глобальные проблемы и вызовы современности.
4. Назовите основные подходы к исследованию мировой экономики.
5. Объясните разнообразие подходов к исследованию мировой экономики.
6. Чем же определяются направления внешнеторговых потоков?
7. В чем проявляется трансформация теорий мировой экономики?
8. Поясните смысл монетаристской и цивилизационной модели мировой экономической системе в контексте ее кризиса.
9. Сравните критерии различных подходов в классификации стран.
10. На какие группы делятся страны в мировой экономике?
11. В чем заключается сущность конкурентоспособности наций?
12. Каковы основные принципы функционирования мировой экономической системы в ее новой модели?

## **Тема 2. Особенности функционирования мировой экономической системы в условиях глобализации**

### **2.1. Сущность и особенности глобализации**

Традиционные формы ведения хозяйственной и предпринимательской деятельности все в большей степени оказываются подвержены влиянию новых тенденций развития мировой экономики, одной из которых является *глобализация*. В связи с огромным разбросом политических пристрастий в современной мировой науке и политике единого общепризнанного определения глобализации не существует.

*Глобализацию* рассматривают с различных точек зрения:

- это процесс, вписывающий мировую хозяйственную систему во взаимодействие с природно-биологической средой и придающий новую целостность (1);
- это выход процесса (явления) на всеобщий уровень (2);
- это процесс воспроизводственной трансформации национальных экономик и хозяйственных структур, ценных бумаг, капитала и т. д., при котором мировая экономика рассматривается как целостная популяция (3);
- это процесс всевозрастающего воздействия на социальную действительность отдельных стран различных факторов международного значения: экономических и политических связей, культурного и информационного обмена и т.п.; тенденцию к образованию всемирной инвестиционной среды и интеграцию национальных рынков капиталов; высший этап интеграции (4);
- это взаимодействие и взаимопроникновение политических, экономических и культурных сфер общественной жизни различных государств и социумов, т.е. объединение в широком смысле на уровне социальных институтов (групп), имеющих разные исторические и культурные основания (5).

Это сложное явление современного мира, дающее массу материала для размышлений в самых разных аспектах: философских, политических, экономических, правовых.

Подводя итог этим определениям, можно сделать вывод, что все точки зрения едины в понимании того, что *глобализация - это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий.*

Несмотря на некоторые дискуссии, глобализация признается новым этапом в развитии человечества, а не новым наименованием интеграции. Данное утверждение верно, т. к. ее технологические атрибуты качественно изменили доминирующие общественные отношения. Причем главное в глобализации - не изобретение все новых и новых технологий, а изменение самого предмета человеческого труда. Глобализации дали старт информационные технологии. Согласно общему правилу *новая технология открывает новый этап в развитии человечества тогда и только тогда, когда ей оказывается по силам качественно изменить общественные отношения.*

В настоящее время произошло именно такое изменение, поэтому глобализация - новый этап в развитии человечества, а не новое наименование интеграции. При этом глобальной будем считать экономику, в версии М. Кастельса, способную работать как единая система в режиме online.

Почему по мере ускорения темпов глобализации разрыв в уровнях развития между богатыми и бедными странами стал не просто увеличиваться, а увеличиваться в ускоряющемся темпе? На этой почве обостряются конфликты мировоззренческого характера, экологических последствий. Один из ответов - беспрецедентная транснационализация производства, торговой и банковской деятельности, происходящая по модели глобальной экспансии ТНК, абсолютизация рыночного механизма управления.

Учитывая, что проблемы глобализации часто увязывают с отрицательными, губительными последствиями, необходимо разделять понятия «глобализация», «глобализм» (именно с ним связан антиглобализм) и «глобальная гегемония», «экспансионизм ТНК». Другими словами, глобализация - это действительно объективный процесс, но он не только не исчерпывается такой своей формой, как экспансия американских ТНК, но и может обрести справедливый характер (глобализация с человеческим лицом) посредством усилий по формированию общего будущего, основанного на нашей общей принадлежности к роду человеческому во всем его многообразии.

Необходимо различать глобализацию как объективное явление и как политику. Таким образом, *глобализация есть отражение процесса формирования целостности мировой системы и связанности всех происходящих в мире процессов и в то же время это процесс формирования ядра влияния на мир.*

Также необходимо различать понятия «глобальная экономика» и «мировая экономика». Проблема глобальности - это новейшее научное явление и контекст мирового развития. Проблема просматривается под двойным углом: *онтологически и гносеологическим (познавательным).*

Для правильного понимания характеристики «глобальности» необходимо сформулировать критерий. Здесь выделяются две точки зрения. Первая связана с *оценкой глобальности по степени охвата, масштабу* (т.е. «глобальная» экономика будет означать «планетарная»).

Другая точка зрения связана с *оценкой по степени влияния*: если объект (явление, процесс) оказывает на мир огромное влияние, то он и называется глобальным.

Так, например, М. Кастельс утверждает, что глобальная экономика - это экономика, в которой национальные экономики зависят от деятельности глобализированного ядра (его составляют ТНП, финансовые рынки, международная торговля и т. д.). Т.е. это экономика, чьи основные компоненты обладают институциональной, организационной и технологической способностью действовать так, как общность (целостность) в реальном времени или в избранном времени в планетарном масштабе. Это не планетарная экономика, она не включает все экономические процессы на планете, не включает все территории и всех людей в свою работу, но ее влияние распространяется на всю планету. Ее фактическое функционирование и структура относятся только к сегментам экономических отраслей, стран и регионов в масштабах, которые варьируются в соответствии со специфическим положением отрасли, страны или региона в МРТ.

Глобализация носит избирательный характер, например, 94 % портфельных и других краткосрочных потоков капитала в развивающиеся и переходные экономики направлялись в 20 стран; страны «Большой семерки» производили 90 % высокотехнологичной продукции и т. д. Т.е. глобальная экономика характеризуется фундаментальной асимметрией, в то время как

доминирующие сегменты всех национальных экономик связаны в глобальную сеть, другие отделены от процессов накопления и потребления.

Наибольшее распространение имеют *две системы - количественного и качественного измерения глобализации.*

Первая система была предложена швейцарским Институтом исследования бизнеса (KOF Konjunkturforschungsstel der ETH Zurich): индекс рассчитывается для 123 стран, вторая система была предложена Международной организацией Carnegie Endowment for International Peace (CEIP), где индекс рассчитывается для 62 стран. Обе системы позволяют ежегодно рассчитывать количественную оценку - *индекс глобализации.*

Индекс глобализации позволяет оценить уровень (степень, масштаб) интеграции страны в мировое пространство. Сравнение стран по этому показателю дает возможность оценить инвестиционную привлекательность страны, открытость экономики и т. д.

*Индекс глобализации по системе KOF* рассчитывается на основе трех измерений:

- экономическое (Iгэ),
- социальное (Iгс),
- политическое (Iгп).

Показатель исчисляется как сумма составляющих с соответствующими весами:  $I_{гэ} = 0,34$ ;  $I_{гс} = 0,37$ ;  $I_{гп} = 0,29$ .

*По системе CEIP индекс глобализации* измеряется на основе четырех коэффициентов как среднее арифметическое экономического (Iгэ), персонального (Iгпр), технологического (Iгт) и политического (Iгп) коэффициентов.

## **2.2. Международное разделение труда в глобальном геоэкономическом пространстве**

Мир вступил в новую стадию своего развития - произошли кардинальные изменения глобального характера, где именно экономика занимает ключевые позиции, составляет суть глобализации и предопределяет весь ход исторического развития человечества в начале века. Ключевой характеристикой этой подвижной, многоуровневой системы является *глобальное*

*геоэкономическое пространство*, в котором внешнеэкономические связи национальной экономической системы выстроены по инвестиционно-производственной модели.

*Геоэкономика* - это новая парадигма, лежащая в основе исследования экономических систем в условиях глобализации, *глобалистика* - наука о мире в его нерасчлененной форме.

У глобального геоэкономического пространства много измерений: экономическое, политическое; пространство расчленено на подпространственные формы (геоэкономика, геофинансы, геополитика, геологистика).

Глобальное пространство есть симбиоз частных пространств, и центральное место в глобализации занимает геоэкономика.

*Геоэкономика* - это систематизированное знание о мире как едином и целостном, самоорганизованном и структурированном мировом экономическом пространстве, это территориально неравномерная, высокоорганизованная динамичная сеть производственных циклов, экономических пространств и мест, связанных между собой пучками потоков.

Геоэкономика описывает новые системы, связи и структуры, складывающиеся в глобальном пространстве; ее можно рассматривать как теоретическую концепцию, как вынесенную за национальные границы систему экономических отношений, как систему геоэкономических атрибутов, которые определяют каркас мировой геоэкономической системы.

На сегодняшний день сложилось несколько школ геоэкономики: американская (Э. Люттвак, Э. Лейшон, У. Нестер, П. Дикен); итальянская (М. Пармеле, Карло Жан, Паоло Савона); российская (Е. Ф. Авдокушин, Н. Н. Думная, Э. Г. Кочетов, Е. В. Сапир, Е. Д. Фролова и другие).

Становление международного разделения труда прошло несколько исторических этапов, на протяжении которых и формы и характер эволюционировали. Продолжается этот процесс и сейчас. В основе разделения труда и развития всемирного рынка находился торговый обмен всех стран мира. Такая ситуация объясняется, в частности, тем, что до глобализации вся цепочка добавленной стоимости замыкалась на конкретной стране. Но в условиях формирования глобального экономического пространства происходят существенные изменения, которые трансформируют привычное разделение

труда из «торгово-финансовой фазы» через «фазу индустриальную» в третью фазу - «геоэкономическую». Ее особенности состоят в следующем:

- товар, являющийся основой мировой торговли, формируется в инвестиционно-воспроизводственных циклах, которые функционируют в нескольких странах; институционально ИВ-цепочки (интернационализированные процессы), как правило, оформляются как ТНК, альянсы; национальное хозяйство «делится» на секторы, которые становятся звеньями таких производственно-коммерческих агломераций;

- при этом 1/3 мировой торговли есть «квазиторговля», осуществляемая в транснациональном поле; существенное влияние на развитие транснационального разделения труда (в формулировке М. Кастельса) оказывают факторы информационной эпохи.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в дополнение к международному разделению труда появляется новейшее разделение труда - это разделение между ИВ-цепочками, в рамках которых создается новый вид товара и которые институционально оформлены как анклав, консорциумы, производственно-коммерческие агломераты, корпорации. Поэтому и разделение труда между ними формулируется как «межанклавное, межкорпорационное». Таким образом, дополнение теории общественного разделения труда новым ее видом - межкорпорационным (межанклавным) разделением труда - позволяет адресно решить некоторые глобальные проблемы, например:

- привлечь к взаимовыгодной интеграции предприятия и структуры различных институциональных и организационно-правовых форм, размеров, специализации;

- использовать с большей эффективностью отдельные частные преимущества слаборазвитых стран (в лице этих структур);

- обеспечить их вхождение как участников в глобальные геоэкономические системы на мировые рынки конечной продукции;

гармонизировать интересы различных субъектов мирохозяйственного взаимодействия на условиях взаимоинтеграции; сырьевую специализацию страны превратить в ее преимущество в конструкции «сырье - технология интеграции в мировые производственные процессы».



Совокупность интернационализированных воспроизводственных процессов позволяет основой мировой экономики (воспроизводственный аспект), с учетом вышеизложенных характеристик, считать геоэкономическую воспроизводственную систему, дадим ей нижеследующее определение в формате концептуальной модели.

*Геоэкономическая воспроизводственная система* - это совокупность взаимопересекающихся, растянутых мировых воспроизводственных циклов (цепочек), институционально оформленных как транснационализированные структуры различных видов, внутри которых воспроизводственный процесс организован выполнением функций конкурентного взаимодействия по всем звеньям (инвестиционное, инновационное, технологическое, производственное, управленческое и другие) создания продукции и услуг различных товарных форм (товар-объект, товар-предприятие и т. д.) путем вынесения отдельных звеньев за национальные (административные) границы и постоянного смещения в мировые точки роста на основе межклавного и международного разделения труда и направлен на преобразование ограниченных ресурсов в конкурентный товар в рамках глобальных бизнес-проектов и достижение стратегического эффекта в целях улучшения качества жизни населения мира в целом и конкретной локальной структуры в частности.

Одним из аспектов этой системы является технологический. Наиболее полно его раскрыл М. Г. Делягин, который сконцентрировал свое внимание на технологических принципах обеспечения конкурентоспособности, где ключевым критерием является технология и степень уникальности производимого с ее помощью продукта.

В модели «технологической пирамиды» им выделены пять уже сформировавшихся этажей и новый, находящийся в стадии формирования, нулевой этаж; это низший (Н), средний (С) и высший (В), имеющий три уровня (В1; В2; В3), этажи.

Ключевым критерием служит степень уникальности производимого с помощью технологий продукта, и чем она выше, тем в большей степени рынок этого продукта контролируется производителем (а не потребителем, что свойственно нижним этажам), тем выше степень его индивидуализации и рыночная сила владельца данной технологии, тем окончательнее превращение «рынков покупателя» в «рынки продавца». От низшего этажа «технологической

пирамиды» к высшему растет и доля добавленной стоимости, степень контроля над рынком сбыта, эффективность бизнеса. В отношении собственно конкуренции поясним следующее. По мере движения от этажа «однородных» товаров к «уникальным» и выше конкурентная эффективность используемых технологий, безусловно, возрастает. Но по мере такого же возрастания рынки «ноу-хау» и особенно «технологических принципов» контролируются их разработчиками более жестко, чем на нижних этажах. А чем выше у них рыночная власть, тем больший контроль рынков своей продукции они обеспечивают и практически избавлены от внешней конкуренции как таковой.

Наиболее интересным является «нулевой этаж», т. е. новый, развивающийся. Его представляют метатехнологии.

*Метатехнология* - это совокупность всех технологических процессов (НИР, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, производство, сбыт и сервисная поддержка проекта) по созданию определенного вида продукции с заданными параметрами.

Метатехнология - это качественно новый тип технологий, который в принципе исключает возможность конкуренции. Наиболее наглядные примеры метатехнологий следующие: сетевой компьютер; современные технологии связи; организационные технологии, в том числе технологии управления, технологии формирования массового сознания. Эти технологии из-за своей наибольшей производительности стали господствующими. Возникновение метатехнологий делает технологический разрыв между более или менее развитыми странами в принципе непреодолимым, что исключает для последних возможность успеха в глобальной конкуренции.

Именно владение ими составит конкурентоспособность предприятия и страны в будущем. На сегодняшний день семь высокоразвитых стран владеют 46 из 50 метатехнологий, которые обеспечивают конкурентное производство, а остальной мир - лишь тремя-четырьмя. При этом на долю США приходится 20–22 метатехнологии (Германии - 8–10, Японии - 7, Англии и Франции - 3–5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии - по 1–2).

В то же время возможно самостоятельное развитие и достижение мировой конкурентоспособности как отдельных регионов, так и отдельных предприятий, независимо от положения страны в мировой экономике. Т. е. для современного этапа характерно превращение отдельных регионов, которые в

силу обладания значимыми ресурсами и эффективного управления оказываются более успешными, чем страны в целом, в самостоятельные субъекты мирового развития. Это означает, что в парадигме «технологической пирамиды» отправной точкой интеграции является позиционирование на «этаже» пирамиды отдельного предприятия и региона, тем более что часто «этажи» связаны между собой (например, производство сложного или уникального товара осуществляется по конкретному ноу-хау).

### **2.3. Мировой доход в глобальном мире**

В условиях глобализации главной задачей для национальной экономики является не столько выход ее субъектов на внешний рынок, сколько оперирование национальных структур в глобальном экономическом пространстве. Стратегическим ориентиром при оперировании субъектов национальной экономики на мировой хозяйственной арене является борьба за доступ к мировому доходу и его перераспределению.

В глобальном геоэкономическом пространстве основными субъектами мирового хозяйства становятся интернационализированные системы (ИБ-системы, ИБ-процессы, ИБ-циклы и т. д.).

Поэтому *мировой доход* - это доход в мировом измерении от внешнеэкономической деятельности, получаемый при реализации товаров и услуг, произведенных в рамках именно таких интернационализированных производственных циклов (ядер), транснациональных экономических структур с использованием всех видов национальных ресурсов в том числе и ресурсов стран, не признанных в качестве участников этих циклов, и предназначенный для реинвестирования расширенного интернационализированного воспроизводства.

Существует большая разница между доходом, получаемым в рамках национальных государств, и доходом от деятельности транснациональных компаний. По данным ЮНКТАД ведущие мировые компании контролируют более 5 трлн долларов, из которых не менее трети находятся за пределами страны базирования. Разрыв наиболее очевиден в финансовой сфере. ТНК участвуют в глобальных операциях, часто имеющих спекулятивный характер. Так, например, общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к

100 трлн долл., а годовой оборот финансовых транзакций достиг полквотриллиона долларов. Если учесть, что объединенный фонд 23 развитых стран составляет около 550 млрд долл., то становится очевидным, что даже при согласованной политике всех мощных государств они не могут направлять для борьбы против спекулятивных операций суммы, сопоставимые с оборотами финансовых рынков.

Итак, одним из главных факторов успешного развития стран-лидеров мировой системы является *участие их в перераспределении мирового дохода и переливе его в национальные рамки*. Получаемый при реализации товаров и услуг новых товарных форм (товар-предприятие, товар-программа и т. д.) между анклавами как всемирный межнациональный доход, он должен распределяться между всеми участниками воспроизводственного процесса с учетом вклада. Однако механизм перераспределения мирового дохода еще не сложился, все происходит достаточно стихийно и неравномерно, он не распределяется равномерно между участниками мирового воспроизводственного процесса согласно их участию в нем. В рамках существующего распределения мирового дохода можно отметить основополагающую тенденцию, которая существовала на протяжении XX в. и не утратила своей актуальности сейчас. Перераспределение мирового дохода происходит по принципу Парето (20/80), означающему, что 20 % игроков мирового геоэкономического пространства владеют и управляют 80 % капиталов. Следовательно, рассматривая данный принцип, становится очевидным, что остальные 20 % капиталов распределены среди остальных 80 % хозяйствующих субъектов экономики. Такая тенденция ведет к вызреванию противоречий между субъектами. Для попадания в заявленные 20 % национальным государствам необходимо трансформироваться в «страны-системы». Опираясь на формулу мирового воспроизводственного цикла, представляется, что национальные экономики стремятся вклиниться в мировую геоэкономическую систему с целью прорыва к полноценному участию в формировании и распределении мирового дохода с помощью использования высоких геоэкономических технологий и путем оперирования на геоэкономическом поле мира. В данных условиях государства делегируют права на реализацию своих долгосрочных стратегических национальных интересов ТНК, консорциумам и т. д.

## 2.4. Глобальные проблемы и вызовы

Глобальные проблемы - это проблемы, которые затрагивают интерес не только отдельных людей и стран, но также могут повлиять на перспективы будущего развития мира, их решение требует целенаправленных усилий всего мирового сообщества. Для лучшего понимания все глобальные проблемы целесообразно определенным образом классифицировать, один из наиболее распространенных способов - это группировать их по направлениям:

- политические (локальные войны, конфликты, терроризм и т.д.);
- экономические (экономические войны, международный долг и т.д.);
- социальные (рост неравенства в доходах, безработица и нищета и т.д.);
- экологические (ограниченность ресурсов, продовольственная проблема, отходы и загрязнение и т. д.).

Одной из насущных мы считаем продовольственную проблему. Ученые и практики ведут многочисленные исследования на тему снижения нищеты и бедности, продовольственной безопасности. Но, несмотря на разнообразие получаемых результатов, проблема до сих пор не решена, и поиски продолжаются. Продовольственная проблема имеет давние исторические корни, но сегодня она как никогда обострилась, что вызвано следующими обстоятельствами: население планеты стремительно растет; ресурсов становится все меньше и меньше; к 2050 г. потребность в продуктах вырастет на 40 %.

Охарактеризовать глобальную продовольственную проблему с высокой точностью достаточно сложно, поскольку расчеты зависят от используемых критериев. Тем не менее, они в совокупности (в т.ч. индекс цены на продовольствие (FAO-Food Price Index), всемирный индекс оценки голода (World Hunger Index), мировой уровень продовольственного обеспечения в расчете на одного человека и другие) позволяют составить общую картину мира и выяснить, например, сколько стран в Африке страдают от голода, в каком объеме бедные страны продают свои сельскохозяйственные земли более богатым странам, которые в свою очередь пытаются защитить свое население от голода в долгосрочной перспективе, и т. д. Но ситуацию нельзя трактовать однозначно:

– с одной стороны, недостаток продуктов питания стал не просто текущей проблемой, а приобрел статус хронической;

– с другой стороны, в то же самое время некоторые страны ведут борьбу с излишками производимых продуктов и их чрезмерным потреблением (а ожирение стало уже массовой болезнью населения)

Кроме того, продовольственная проблема в современных условиях рассматривается не автономно, а в совокупности со сравнительно «молодыми» общемировыми проблемами, такими как загрязнение среды обитания, снижение площадей пахотных земель, истощение невозобновляемых ресурсов.

В 2015 г. мир столкнулся с большим числом различных по характеру и значительных по размеру вызовов. Их знание позволит человечеству совместными усилиями двигаться к прогрессу. Всемирный экономический форум в своем документе *Outlook on the Global Agenda 2015* выделяет несколько наиболее существенных вызовов.

1. *Углубление неравенства в доходах.* Неравенство в доходах является одним из ключевых вызовов нашего времени. В развитых и развивающихся странах беднейшая половина населения контролирует менее 10 %. Несмотря на то что во всем мире экономический рост набирает темп, глобальные проблемы остаются, включая нищету, ухудшение состояния окружающей среды, безработицу, политическую нестабильность, насилие и конфликты. В целях эффективного решения вопросов неравенства странам необходимо принять комплексную программу, которая рассматривает проблему по социальным, экономическим и экологическим аспектам, в том числе доступ к образованию, здравоохранению и ресурсам. Главным здесь является принятие комплекса мероприятий, реализация которых обеспечит справедливый доступ к ресурсам и услугам, рост достойных рабочих мест. На первое место в перечне этих мероприятий специалисты помещают изменения в политике налогообложения, улучшение образования, здравоохранения;

2. *Устойчивый рост безработицы.* Масштаб и значимость этой проблемы проявляются в широком распространении этой тенденции. Перемещения рабочих мест, связанные с технологическим прогрессом, происходят гораздо быстрее, чем раньше, и могут быть более драматичными. Однако это дает нам и огромные возможности, чтобы воспользоваться текущей низкой стоимостью заимствования достаточно используемых трудовых

ресурсов и направить их в первую очередь в крупномасштабные проекты по строительству и ремонту необходимой инфраструктуры в развитых и развивающихся странах;

3. *Отсутствие лидерства, профессионального руководства.* В последние годы международное сообщество в целом не в состоянии решить какие-либо серьезные мировые вопросы, будь то глобальное потепление или проблемы в Северной Америке и Европе. Поэтому многие называют сложившуюся ситуацию кризисом лидерства. Для его преодоления нужны руководители, которые не только умеют формировать и развивать проектные команды, принимать решения, но и обладают такими навыками, как глобальный междисциплинарный подход, долгосрочное планирование, расстановка приоритетов социальной справедливости и благосостояния, сопереживание и другие;

4. *Повышение уровня загрязнений в развивающихся странах.* Для его снижения требуется технологическая и интеллектуальная революция, альтернативный путь к экономическому процветанию, который сохраняет ресурсы и уменьшает выбросы углерода. В особенной степени эта проблема касается Азии, Латинской Америки, Африки;

5. *Экстремальные погодные явления* являются основным последствием изменения климата, они становятся все более частыми, мощными и непредсказуемыми и вызывают масштабные болезни, политическую нестабильность, экономический стресс. Предотвращение тяжелых погодных явлений или уменьшение их последствий - лучший результат для всех;

6. *Увеличивающийся водный стресс.* Несмотря на кризис обеспечения населения чистой питьевой водой, эксперты утверждают, что доступ к ней находится всего в «нескольких долларах». Это означает, что небольшой кредит может создать для огромного количества людей, живущих в нищете, путь к бытовому водопроводному крану и снизить водный стресс. Несмотря на эту оптимистическую точку зрения, надо признать, что проживание в условиях ограниченных водных ресурсов будет нормой для населения большинства стран, особенно это касается стран Африки к югу от Сахары, Азии.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Дайте определение глобализации.
2. В чем заключается разница понятий «мировая экономика» и «глобальная экономика»?
3. Как измеряется глобализация?
4. Что такое «глобальное геоэкономическое пространство»?
5. Раскройте сущность межконтинентального разделения труда.
6. В чем суть конкуренции между этажами технологической пирамиды?
7. Что такое мировой доход?
8. Как генерируется мировой доход?
9. Систематизируйте основные проблемы мировой экономики, приведите примеры из современной практики.
10. Назовите основные глобальные вызовы современной эпохи.
11. Назовите страны «золотого миллиарда».



### Тема 3. Интернационализация и развитие ее новых форм

#### 3.1. Сущность интернационализации в современных концепциях

В современном мире интернационализация является актуальной тенденцией мирового экономического развития, к середине 90-х годов XX в. был достигнут ее небывалый уровень. В качестве иллюстрации этого явления в учебной литературе представлено огромное число схем, демонстрирующих, каким образом детали одного самого заурядного автомобиля собирают в нескольких десятках стран.

В середине XX в., в условиях стремительно возрастающего товарооборота между странами и создания транснациональных корпораций, возникла необходимость в создании новых концепций, объясняющих предпосылки перехода от простейшей формы интернационализации, т. е. экспорта, к более сложным и зрелым формам, таким как лицензирование, открытие производственных подразделений на зарубежных рынках, создание совместных предприятий и др. Американский экономист Р. Вернон был одним из основоположников теории интернационализации и современных теорий международного производства. Но до публикации его работ уже были попытки объяснить принципы развития международного производства и торговли. К таким теориям можно отнести классические теории международной торговли (например, меркантилизм Т. Мана и В. Петти, теорию абсолютных преимуществ А. Смита, теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо), а также неоклассическую теорию международного движения капитала, разработанную шведскими учеными Э. Хекшером и Б. Олином, развитую последователями теории и сформированную в русле неоклассической теории международной торговли.

Ученые доказали, что компании могут способствовать экономическому развитию принимающей стороны, при этом преследуют свои корпоративные цели. При выборе локации для размещения производственных мощностей руководство компаний опирается на два фактора: *размещение производства вблизи конечных потребителей* (т. е. за пределами таможенных барьеров) и *доступ к ресурсам для снижения производственных затрат*.

Термин «интернационализация» многогранен. В научных трудах иностранных и отечественных исследователей второй половины XX - начала XXI вв. данное понятие рассматривается с различных точек зрения. В первую очередь дискуссионным остается вопрос соотношения понятий «*интернационализация*» и «*экономическая глобализация*»: часть ученых рассматривают глобализацию как заключительный этап интернационализации, высшую ступень интернационализации хозяйственной деятельности (поэтому понятно почему они дают одинаковое определение этим понятиям), а часть - как принципиально новый этап развития мировой экономики.

Однако если посмотреть на проблему измерения, то оценка глобализации включает политические, экономические, культурные, экологические и другие составляющие, а *интернационализация* - только экономические. Глобализация имеет всеобъемлющий характер и затрагивает все стороны жизни, а не только экономическую.

Сущность понятия «интернационализаций» многогранна, это вызвано не только тем, что каждый автор раскрывает отдельную сторону сущности понятия, но и тем, что они отражают особенности процесса именно в текущем периоде времени (моменте времени). Поэтому целесообразно говорить о подходах.

Например, сущностью *пространственного подхода* является поиск наиболее благоприятных территорий для размещения подразделения предприятия, совершенствование территориальных структур предприятий. *Маркетинговый подход* нацелен на формирование стратегии развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации, выбор альтернативных вариантов стратегии развития. Цель *управленческого подхода* к интернационализации - совершенствование управления компанией на внешнем рынке.

В широком смысле, *интернационализация экономики* - процесс экономического сближения стран современного мира, основанный на углублении связей в производстве, на быстром росте международной торговли и повышении роли внешнего рынка, а также росте международной миграции капитала и его интернационализации, расширении международных связей в банковской и страховой сферах, интернационализации финансовых и фондовых рынков, развитии международной миграции рабочей силы и т. д. Национальные

экономики втягиваются в мировые экономические процессы, таким образом растет взаимозависимость экономик стран, прежде всего развитых.

В узком смысле слова можно выделить следующие основные направления для изучения данного явления, а именно:

интернационализация хозяйственной жизни и экономики в целом,  
интернационализация капитала и рабочей силы,  
интернационализация собственности, образования и деловой активности,  
интернационализация научно-технических исследований,  
интернационализация производства,  
интернационализация деятельности компании и т. д.

Особое место в литературе отведено *интернационализации научной деятельности*. Современные научные исследования требуют огромных финансовых и людских вложений, для этого компании разных стран объединяются для проведения научных и проектных исследований. Кроме того, происходит объективный процесс специализации отдельных стран на определенных видах научных исследований. Одной из форм обмена научно-техническими знаниями и информацией, результатами проводимых в разных странах исследований выступает *международная торговля патентами и лицензиями*, что исключительно быстро развивается в настоящее время.

*Интернационализация производства* длительное время играла центральную роль в процессе интернационализации и на сегодняшний момент наиболее полно изучена отечественными и зарубежными авторами. Однако модернизация производства требует значительных финансовых вливаний на НИОКР и покупку современного оборудования. Даже в пределах экономик крупных и развитых стран практически невозможно организовать эффективный выпуск всей линейки необходимой продукции. В этих условиях активизируется процесс специализации стран, что в свою очередь усиливает процессы интернационализации производства товаров и услуг.

*Интернационализация производства и капитала* ведет к распространению самых последних открытий и достижений в области науки и техники, использование которых становится объективной необходимостью практически для всех хозяйствующих субъектов, особенно в условиях усиливающейся конкурентной борьбы.

В научной литературе *интернационализация образовательных услуг* является одним из наиболее распространенных предметов исследования. Авторитетной является точка зрения Дж. Найта (J. Knight), который под «интернационализацией в сфере высшего образования на национальном, секторальном и институциональном уровнях» понимает процесс, при котором цели, функции и организация предоставления образовательных услуг приобретают международное измерение. Интересным аспектом является территория предоставления услуг. Обычно интернационализацию связывают с выносом производств за рубеж. Но в отношении образовательных услуг Дж. Найт выделяет два аспекта интернационализации:

«*внутреннюю*» (получение образовательных услуг от иностранных преподавателей «дома»),

«*внешнюю*» (получение образования за рубежом).

И действительно, получение международных услуг, но на территории своей страны, также можно охарактеризовать как участие в международной жизни, а значит, оно относится к интернационализации.

Но если мы ведем речь об интернационализации деятельности, то ключевым признаком является *вынос воспроизводственных процессов за пределы национальных границ*.

### **3.2. Измерение уровня интернационализации**

В настоящее время усилилось внимание к проблеме измерения различных аспектов интернационализации и глобализации мировой экономики. И тут важен вопрос о целеполагании, о комплексе целей. Наиболее часто *измерение преследует следующие цели*:

для понимания положения страны через призму показателей, входящих в индекс;

для понимания тенденций развития конкретных стран и положения страны с позиций прошлого и настоящего;

для характеристики степени иностранной деловой активности компании на национальной территории;

для оценки вклада иностранных ТНК в развитие той или иной страны;

для формирования информационного поля и защиты национальных интересов, для усиления коммуникаций;

для определения вклада различных факторов в общий индекс (например, вовлеченности военно-промышленного комплекса страны в остальной мир);

для исследования эволюции и степени (скорости) распространения глобализации, причем в различных разрезах (по регионам, по годам).

В современном мире различные предприятия (как и различные государства) вовлечены в международную деятельность по-разному. От степени вовлеченности в международную деятельность зависит не только понимание текущего положения компании на международной арене, ее глобального окружения, но также вектор управленческих решений о выходе компании на новые рынки.

Результаты измерения могут быть использованы как для принятия стратегических решений о выходе на международные рынки, так и для оценки деятельности конкурентов, оценки масштаба и открытости бизнеса. Все показатели, предлагаемые для измерения вовлеченности экономического субъекта в международные отношения (операции) в целом и оценки интернационализации в частности, целесообразно сгруппировать следующим образом.

*Первая группа (макроуровень)* - классические показатели, оценивающие уровень вовлеченности страны, отрасли в систему мирохозяйственных связей:

- абсолютные показатели, в т. ч. объем экспорта товаров и услуг, объем зарубежных инвестиций;
- относительные показатели, в т. ч. доля отрасли в общем объеме экспорта или по видам внешнеэкономической деятельности.

*Вторая группа (микроуровень)* - индексы, оценивающие уровень вовлеченности в мирохозяйственные процессы конкретной компании или их группы:

- основные: индекс транснационализации и интернационализации;
- развитые, в т. ч. комплексный показатель транснационализации;
- дополнительные: индекс распространения сетей; индекс концентрации).

Наиболее распространены следующие показатели:

**Индекс интернационализации** оценивает степень интернационализации производственного процесса компании и рассчитывается как процентное отношение числа зарубежных филиалов к общему числу филиалов компании:

$$I_i = FA / TA * 100 \%,$$

где  $I_i$  - индекс интернационализации;

FA - число зарубежных филиалов;

TA - общее число филиалов.

**Индекс распространения сетей** показывает, оперирует ли компания среди большого или малого числа государств, и таким образом оценивает распространенность ее интернационализированной деятельности в мировой экономике. Для расчета данного индекса используется только количество стран, в которых оперирует ТНК, а количество филиалов, которые функционируют в каждой из этих стран, не принимается во внимание.

$$INS = N / F_n * 100 \%,$$

где INS - индекс распространения сетей;

N - число стран, в которых оперирует ТНК;

$F_n$  - возможное число стран, в которых ТНК могла бы иметь филиальную сеть.

Для тех же целей используется **индекс широты филиальной сети**:

$$NSI = N / (N^* - 1) * 100 \%,$$

где NSI - network spread index;

$N^*$  - количество стран мира, принимающих любые ПИИ;

N - количество стран, где открыты филиалы ТНК.

**Индекс концентрации** учитывает количество филиалов в стране присутствия ТНК; оценивает уровень и глубину проникновения производственного процесса компании в общемировой экономический процесс и рассчитывается как процентное соотношение суммы квадратов числа зарубежных филиалов в каждой из рассматриваемых стран к квадрату общего числа филиалов (чем ниже значение уровня концентрации, тем равномернее диффузия компаний в мировое пространство в целом, и наоборот: чем выше

значение этого индекса, тем более выражено определенное страновое или региональное предпочтение компании).

$$H_i = \sum (X_{ik})^2 / (X_i)^2 * 100 \%,$$

где  $H_i$  - индекс концентрации;

$X_i$  - общее количество зарубежных филиалов;

$X_{ik}$  - количество филиалов в стране  $k$ .

Каждый из индексов решает свою задачу. Например, уровень интернационализации деятельности сетевой наднациональной компании не может быть определен через долю зарубежных филиалов в общей численности филиалов компании. Указанный выше перечень индексов для оценки уровня вовлеченности субъектов в международную деятельность не является исчерпывающим, но это основные индексы, которые в большинстве своем универсальны и не учитывают специфику определенных секторов экономики.

### **3.3. Формы интернационализации в глобальной экономике**

Хорошо известны простейшие формы интернационализации (экспорт-импорт) и более сложные (франчайзинг, аутсорсинг). Они активно применяются субъектами внешнеэкономической деятельности в настоящее время. Но на современном этапе развития мировой экономики происходят существенные качественные изменения.

С одной стороны, изменяется характер вовлечения стран и предприятий в международное разделение труда, с другой - изменяются существующие формы хозяйственной жизни и организации международного бизнеса. И проявляются эти изменения не одновременно. Поэтому существует противоречие (разрыв, несоответствие) между новыми потребностями новой глобальной экономики (и ее новых субъектов) и существующими (старыми) формами интернационализации.

Современное глобальное экономическое пространство отличается тем, что на его арену выходят новые его субъекты, игроки - инвестиционно-воспроизводственный процесс. Он уже изначально является интернационализированным. После выхода компаний на внешний рынок

многие из них трансформировались в сетевые компании и стали международными, наднациональными, глобальными.

Еще раз подчеркнем, что геоэкономический (инвестиционно-воспроизводственный) подход в исследовании мировой экономики *задачу выхода предприятия на внешний рынок* заменяет на *задачу функционирования в глобальном мировом пространстве*, в пространстве глобальных сетей, растянутых инвестиционно-воспроизводственных процессов. Чтобы понять разницу между старыми и новыми формами интернационализации, составим сравнительную таблицу (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Актуализация признаков определения «интернационализация» через призму глобальности мировой экономики

№	Описание характеристики	Актуализация характеристики через призму глобального экономического пространства
1	Выход за национальные границы.	Дополнение: вынос деловой активности (бизнеса) за <i>экономические границы</i> своей первоначальной деятельности
2	Пересечение национальных границ (внешнеэкономическая деятельность)	Включение в международные сетевые структуры, в т. ч. <i>на территории своей страны</i>
3	Территориальная привязка процесса производства продукта (услуги); резидент - нерезидент (в контексте государственных границ)	Отчуждение от места производства продукта (услуги); <i>использование внешних ресурсов</i> (находящихся в любой точке мира, в т. ч. в стране присутствия)
4	«Встраивание» первичных (простых, торговых) элементов, звеньев процесса и продуктов своей деятельности в систему международных экономических отношений	«Встраивание» сложных (наукоемких, инвестиционных) звеньев воспроизводственного процесса и продуктов своей деятельности в глобальную систему экономических отношений (в глобальное экономическое пространство, в глобальные сети)
5	Адаптация к потребностям мирового рынка	Адаптация своих ниш к потребностям сетей (поток); формирование конкурентных национальных ячеек

Таким образом, *интеграция в глобальные сетевые структуры даже с территории своей страны для предприятия уже является интернационализацией*. Не будем умалять значения интернационализации производства, но ключевым направлением интернационализации в настоящее время является *интернационализация компаний в сфере услуг*. В настоящее



время, по данным Всемирного банка, около 70 % мирового ВВП генерируют компании в секторе услуг, а экономика формулируется как «экономика услуг».

*Интернационализация деловых услуг* – это сложный, многофакторный и многокомпонентный процесс интеграции (включения, вовлечения, участия) сферы услуг (сектора деловых услуг) в международные (и межрегиональные) хозяйственные операции на основе использования комплекса различных форм внешнеэкономической деятельности (экспорта, франчайзинга, создания совместных предприятий и т. д.) на территории национального государства и/или за рубежом, на основе соблюдения правил, выработанных международными институтами.

С учетом отмеченных выше особенностей под *интернационализацией деятельности компаний* можно понимать процесс выноса части деловой активности и ее отдельных воспроизводственных звеньев, ячеек (географически рассредоточенных, но взаимосвязанных и составляющих единый комплекс по производству продукта/услуги) за пределы (за экономические границы) национальных экономических структур на основе использования комплекса различных форм внешнеэкономической деятельности в целях полноценного (с участием в принятии решений) функционирования в глобальном экономическом пространстве, которое направлено на подключение или самостоятельное формирование глобальной сети. Сущность интернационализации заключается в интеграции компаний в существующие глобальные сети.

*Алгоритм интеграции национальных компаний в глобальные сетевые структуры* (на примере сектора деловых услуг):

Этап 1 (анализ рынка):

Шаг 1.1. Рассмотрение возможности использования внешних ресурсов в целях расширения присутствия в глобальном экономическом пространстве, максимизации прибыли.

Шаг 1.2. Выявление потребностей игроков (субъектов мировой экономики, в первую очередь глобальных сетевых структур, проектов).

Шаг 1.3. Прогнозирование будущих потребностей игроков (принцип опережения): консультации в области слияний и поглощений, организация деятельности в современных условиях и т. д.

Шаг 1.4. Выявление возможностей (модулей) компании (совокупности компаний) поставщика услуг (т. е. что можем предложить бизнесу, другим компаниям сектора деловых услуг) в настоящий и прогнозный период.

Этап 2 (подготовительный):

Шаг 2.1. Выявление стандартов, правил, действующих в существующих глобальных структурах.

Шаг 2.2. Инвентаризация существующих модулей (ячеек) в рамках конкретной структуры, выявление наиболее/наименее востребованных (в контексте шага 1.2).

Шаг 2.3. Достаивание существующей воспроизводственной цепочки новыми звеньями (в рамках шагов 1.2 и 1.3).

Этап 3 (формирование национальных конкурентных ячеек):

Шаг 3.1. Санация и «отбраковывание» существующих модулей (принцип избирательности).

Шаг 3.2. Трансформация существующих модулей (оптимизация, реструктуризация) для обеспечения совместимости с глобальной сетью.

Этап 4 (реализация)

Шаг 4.1. Подключение к глобальной сетевой структуре путем использования простейших форм внешнеэкономической деятельности:

- заключение договора подряда (выполнение и оплата текущих работ);
- аутсорсинг.

Шаг 4.2. Подключение к глобальной сетевой структуре путем использования сложных форм внешнеэкономической деятельности:

- франчайзинг;
- заключение договора на выполнение работ и участие в распределении прибыли (стратегический эффект, отложенные дивиденды);
- консорциум (договор с определением вклада каждой стороны и ее участие в принятии решения и перераспределении дохода).

Этап 5 (анализ результатов):

Шаг 5.1. Анализ полученного результата, сравнение с первоначальными целями.

Шаг 5.2. Принятие решения о продолжении функционирования совместно с глобальной сетевой структурой или о самостоятельном развитии.

Шаг 5.3. Принятие решения об изменении/сохранении стратегии и методе проникновения на рынки (создание собственной сети) - в случае продолжения.

Шаг 6 (завершение и мониторинг).

Среди *ключевых принципов интеграции* в глобальные сети назовем следующие.

1. *Адекватность*. Для того чтобы компанию приняли в глобальную сеть, она должна быть адекватна (совместима) по всем срезам: внутренний менталитет (воспроизводственные циклы компании должны быть как у глобальной сети); управление; менеджмент; понимание стратегии.

2. *Этапность*. Сформированные ранее звенья инвестиционно-воспроизводственного процесса компании надо поэтапно инвентаризировать, санировать, трансформировать (оптимизировать, реструктурировать) и после этого «предлагать» глобальной сети.

3. *Избирательность*. Не надо интегрироваться в глобальную сеть сразу по всем звеньям. Надо создать конкурентную ячейку (вплоть до социальной) и ее предложить мировому воспроизводственному процессу.

4. *Обратная связь*. Не надо превращаться в поставщика идей, ресурсов для глобальной сети. Необходимы каналы развития конкретной компании в виде перелива инноваций из компании в глобальное ядро и обратно.

5. *Делегирование полномочий*. Этот принцип обозначает, что необходима подготовка местных кадров для формирования каналов развития компании. Имеется ввиду наличие возможности делегировать своих местных представителей в высшие управленческие сферы глобальной сети.

6. *Принцип опережения*. Необходимо предугадать, какие новые знания потребуются завтра, и пытаться подключиться к новому глобальному бизнес-проекту, а не пытаться устанавливать правила игры в уже сформировавшемся процессе.

Таким образом, основная идея рекомендаций по активизации вовлечения российских компаний в процесс интернационализации деловых услуг заключается в развитии новой формы интернационализации - интеграции в существующие сети (глобальные сетевые структуры, воспроизводственные процессы) или в создании собственных сетей независимо от территориальной привязки производства товара (услуги).

### 3.4. Риски во внешнеэкономической деятельности

*Экономический риск* - это возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении. В риск-менеджменте предприятий - участников внешнеэкономической деятельности (далее ВЭД) в качестве основных видов рисков выделяются валютный, ценовой, политический, процентный, риск банкротства, риск управления дебиторской задолженностью. Значимость выделенных видов рисков связана с их влиянием на финансовые результаты предприятия.

*По влиянию валютного риска хозяйствующие субъекты* выделяются в следующие группы:

- экспортеры,
- импортеры,
- предприятия, работающие на внутреннем рынке и имеющие иностранных конкурентов,
- предприятия, работающие на внутреннем рынке и не имеющие иностранных конкурентов;
- юридические и физические лица - заемщики кредитов в валюте;
- юридические и физические лица-инвесторы (кредиторы), осуществляющие инвестиции (выдающие кредиты) в валюте,
- потребители.

На выручку валютный риск воздействует у экспортера и внутренних предприятий с иностранными конкурентами. На себестоимость - у импортеров и потребителей. Валютный риск влияет на прочие доходы у инвесторов и прочие расходы у заемщиков. Также одним из основных рисков для внешнеэкономической деятельности является риск неплатежей, или риск управления дебиторской задолженностью при условиях поставки с отсрочкой платежа. Риск управления дебиторской задолженностью воздействует на выручку.

Процесс управления риском является сложной и многоуровневой процедурой, которую можно условно разделить на ряд этапов.

*Этап 1. «Выделение (идентификация) и анализ рисков».* Этот этап необходим для понимания специфики изучаемой рискованной ситуации. Под идентификацией и анализом рисков следует понимать выявление рисков, их

специфику, обусловленную природой и другими характерными чертами рисков, выделение особенностей их реализации, включая изучение размера экономического ущерба, а также изменение рисков во времени, степень взаимосвязи между ними и изучение факторов, влияющих на них. Без такого исследования невозможно эффективно и целенаправленно осуществлять процесс управления риском.

*Этап 2 «Влияние рисков на экономические результаты».* Производится определение влияния выделенных рисков на экономические результаты предприятия. В рамках данного этапа оценивается воздействие рисков на доходы и выручку, а также расходы и себестоимость. В итоге определяется воздействие на прибыль предприятия. Оценка воздействия на экономические результаты может быть осуществлена через применение теории Value-at-Risk - стоимостной оценки риска.

*Этап 3 «Отсеивание незначимых для участника ВЭД рисков».* На основе полученных результатов второго этапа сопоставляют данное влияние с порогом чувствительности, который определяется самим предприятием, отбрасываются не значимые для предприятия риски.

*Этап 4. «Применение „бесплатных“ инструментов минимизации рисков».* Под бесплатными инструментами понимаются те, которые не вызывают прямых затрат предприятия. Такими инструментами являются: избегание (отказ от операции, которая вызывает риск предприятия); диверсификация (распыление рисков (чаще всего используется в инвестиционной деятельности)); лимитирование (установление лимитов, барьеров по потерям на каждом направлении); сокращение риска, т. е. уменьшение неблагоприятных для компании последствий (является аналогом лимитирования); передачи риска (перекладывание ответственности за снижение возможности возникновения неблагоприятных событий и возмещение ущерба за счет другого субъекта).

*Этап 5. «Оценка влияния оставшихся рисков на прибыль предприятия».* По сути повторяет этап 2, в рамках которого оценивается воздействие рисков на доходы и выручку, а также расходы и себестоимость. На данном этапе может также использоваться показатель Var. Принципиальное отличие данного этапа от этапа 2 заключается в том, что оценивается влияние уже сниженных, измененных за счет применения «бесплатных» инструментов рисков. Величина

полученных значений убытков от анализируемых рисков сравнивается с величиной «порога чувствительности» - допустимого уровня убытков от рисков, на который предприятие готово пойти. Величина такого порога определяется предприятием самостоятельно в зависимости от целого ряда факторов: объем выручки, прибыли, затрат, склонность учредителей к риску и пр. Если величина убытков каких-либо рисков ниже порога чувствительности, то управление данным риском заканчивается на этом этапе. Процесс управления продолжается в отношении рисков, убытки от которых превышают «порог чувствительности».

*Этап 6 «Применение платных инструментов минимизации рынков».* Под платными инструментами понимаются такие инструменты, которые вызывают у предприятия прямые затраты. К таким инструментам относятся: резервирование (участник ВЭД для покрытия риска самостоятельно создает резервный фонд); страхование (создаются резервные фонды, но в другой компании - страховой организации, финансирование которых идет за счет взносов страхователей); хеджирование (применяется для управления валютными, ценовыми и процентными рисками через приобретение специальных ценных бумаг, форвардов, опционов и свопов). Выбор методов управления риском зависит от множества факторов, среди них в качестве основных назовем бюджетные ограничения, влияние инструмента на снижение риска, эффективность инструмента по снижению риска. Последний аспект анализируется на следующем этапе управления риском.

*Этап 7 «Оценка влияния оставшихся рисков на прибыль предприятия (риски оставшиеся после платных и бесплатных инструментов)».* На данном этапе по аналогии с этапами 2 и 5 проводится анализ воздействия рисков на экономические результаты предприятия. Отличие от названных этапов заключается в том, что на этапе 7 исследуются риски, отесавшиеся после применения платных инструментов по снижению риска. Величина снижения риска станет главным фактором оценки работы риск-менеджера и, соответственно, основным аргументом в пользу применения тех или иных инструментов по снижению риска. Максимальное снижение воздействия риска на экономические результаты предприятия - главная задача риск-менеджера.

*Этап 8 «Оценка эффекта от применяемых действий».* Эффект от применяемых действий риск-менеджера заключается в том, что благодаря этим

действиям влияние риска на экономические результаты предприятия снижается.

Одним из инструментов управления рисками является страхование внешнеэкономической деятельности. Страхование как инструмент управления рисками охватывает более 100 страховых продуктов. Между тем непосредственное отношение к внешнеэкономической деятельности имеет лишь несколько видов. К видам страхования, покрывающим внешнеэкономические риски, мы относим: страхование туристов, грузов, иностранных инвестиций и страхование экспортных кредитов.

1. *Страхование туристов.* Особенности страхования в туризме касаются непосредственно страхования людей, находящихся вне дома. Для страхования туристов актуальны следующие виды страхования: медицинское; жизни и здоровья; имущества; на случай задержки транспорта; на случай плохой погоды во время нахождения туриста на отдыхе (курорте); на случай непредоставления совсем или недостаточного предоставления услуг туризма; имущественного риска в шопинг-туре в случае нарушения таможенных правил, конфискации товара или отказа в пропуске при пересечении границы; расходов, связанных с невозможностью совершить поездку; ответственности владельца автотранспортных средств.

2. *Страхование грузов* (страхование карго). Современная внешняя торговля и морские перевозки не могут обходиться без страхования. В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос о том, кто и за чей счет производит страхование, решается при заключении этих сделок. В международной торговле при всем многообразии ее форм выработаны основные условия торговли теми или иными товарами и соответствующие им проформы торговых контрактов. В этих проформах предусматриваются механизм образования цены товара и действия, принимаемые на себя сторонами в этой сделке. Наиболее распространены четыре основных типа торговых сделок, обозначаемые аббревиатурами: СИФ, КАФ, ФОБ и ФАС.

*Сделка СИФ* получила свое название от начальных букв английских слов: стоимость товара, страхование и фрахт (cost, insurance, freight). Это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях решаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода на покупателя риска случайной гибели,

повреждения или передачи товара, добросовестного действия продавца; порядок расчетов и другие вопросы. При продаже товара на условиях СИФ продавец обязан доставить груз в порт отгрузки, погрузить его на борт судна, зафрахтовать тоннаж и оплатить фрахт, застраховать груз от морских рисков на все время перевозки до сдачи его перевозчиком покупателю и выслать покупателю все необходимые документы об отправке. По сделке СИФ от продавца не требуется физической передачи товара покупателю, достаточно пересылки ему всех товаросопроводительных документов по этой сделке. Имея документы, покупатель может распоряжаться дальнейшей судьбой груза до его получения. Широкое распространение сделок СИФ в международной торговле привело к необходимости выработки специальных международных правил по их толкованию. Такие правила, разработанные международной Ассоциацией международного права, первоначально были приняты на конференции в Варшаве в 1928 г., а затем в 1932 г. в Оксфорде (Великобритания) они были переработаны, и окончательная редакция получила наименование Варшавско-Оксфордских правил.

3. *Страхование ответственности судовладельцев.* В настоящее время большинство грузоперевозок в мировой торговле осуществляется судоперевозками, т. к. это один из самых дешевых средств транспортировки. По мере развития торгового судоходства, все возрастающего количества и разнообразия грузов, перевозимых морем, расширения географии торговых рейсов, насыщенности морских путей различными плавсредствами, все большей оснащенности портов сложнейшими и дорогостоящими вспомогательными сооружениями возрастала величина материальной ответственности судов за возможное причинение (по оплошности или случайности) физического или морального ущерба третьим лицам.

4. *Страхование рисков экспортных кредитов.* Страхование экспортных кредитов охватывает ряд специфических видов страхования, например страхование, связанное с предоставлением коммерческого кредита, расходами по вступлению экспортера в новый рынок, от инфляции и т. п. При страховании экспортных кредитов насчитывается до 50 видов отдельных рисков. Они группируются в две основные категории: экономические, коммерческие (банкротство, отказ от платежа, неоплата долга и др.) и политические (война,



революция, введение эмбарго и др.). Страхование экспортных кредитов проводится государственными страховыми агентствами.

*5. Страхование иностранных инвестиций.* В этой области наиболее распространены следующие виды: страхование рисков, связанных с переводом валюты; страхование рисков, связанных с экспроприацией; страхование рисков, связанных с войной и гражданскими беспорядками; страхование рисков, связанных с нарушением условий контракта. Услуги по страхованию иностранных инвестиций представляет Международное агентство по гарантированию инвестиций (МИГА, или MIGA), которое было основано 12 апреля 1988 г. и является членом Всемирного банка. Задачей МИГА является стимулирование иностранных инвестиций в развивающиеся страны путем:

предоставления гарантий инвесторам против рисков, связанных с переводом валюты, экспроприацией, войной, гражданскими беспорядками и нарушением условий контракта правительством страны, где вложен капитал;

предоставления консультационных услуг развивающимся странам - членам агентства по проведению мер, которые могли бы сделать их более привлекательными для вложения капитала.

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Что такое интернационализация экономической деятельности?
2. В чем отличие интернационализации от глобализации?
3. Как измерить уровень интернационализации в условиях функционирования глобальных сетей?
4. Составьте «лестницу» эволюции форм интернационализации.
5. В чем отличие алгоритмов стратегии «интеграции национальных структур в глобальные сети» от стратегии «выхода на внешний рынок»?
6. Определите основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности.
7. Дайте характеристику воздействия внешнеэкономических рисков на финансовые результаты предприятия.
8. Объясните процедуру принятия управленческих решений по минимизации внешнеэкономических рисков.
9. Дайте характеристику основных видов страхования внешнеэкономических рисков.

## Тема 4. Транснационализация и социализация международного бизнеса

### 4.1. Сущность транснационализации и ее измерение

Одной из наиболее значимых тенденций развития мировой экономики является *нарастание процессов транснационализации*.

*Транснационализация* рассматривается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний в сфере услуг и их выхода за национальные границы отдельных стран, ведущий к перерастанию национальных компаний в транснациональные. Для этой тенденции характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение средств иностранных банков и др.

Наиболее *общей причиной* возникновения транснациональных компаний (далее ТНК) в литературе называют *интернационализацию производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы*. Однако интернационализацию нельзя путать с транснационализацией - это иная по содержанию тенденция развития мировой экономики, которая в большей степени связана с деятельностью именно транснациональных структур - транснациональных корпораций, транснациональных банков.

В широком смысле, под *ТНК* понимается фирма, компания, корпорация, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где она имеет сеть отделений и филиалов, и контролирующая производство и реализацию того или иного товара или услуги. В узком смысле, ТНК - это *организационные формы, возникающие при выходе национального капитала за рубеж*.

Комиссией по ТНК ООН транснациональная компания определяется как компания, имеющая свои подразделения в двух и более странах, оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющая проводить согласованную политику, в которой структурные единицы связаны посредством собственности или иным путем.

Критерии ТНК представлены двумя группами:

- количественные (количество принимающих стран, доля зарубежных активов, доля полученных за границей прибылей и другие);
- качественные (форма и структура собственности, управленческий тип мышления и т. д.).

Выделяются следующие *признаки транснациональных корпораций*:

- фирма реализует выпускаемую продукцию более чем в одной стране;
- ее предприятия и филиалы расположены в шести и более странах;
- ее собственники являются резидентами различных стран;
- годовой оборот составляет не менее 1 млрд долл. США;
- непроизводственная деятельность фирмы ведется не менее чем в шести странах.

Указанные критерии учитываются при оценке уровня транс национализации. При этом используется несколько видов индексов:

1. *Индекс транснационализации* (индекс транснациональности) характеризует степень зарубежной (внешней) деловой активности той или иной корпорации. Рассчитывается как среднее арифметическое трех коэффициентов:

- доли зарубежных активов в общих активах ТНК,
- доли зарубежных продаж в общей сумме продаж компании,
- доли зарубежной занятости в общей занятости компании.

2. *Комплексный показатель транснационализации*. Он аналогичен предыдущему индексу, но в дополнение к трем показателям (активы, продажи, занятость) рассчитываются еще:

- доля зарубежного производства в общем объеме,
- доля иностранных инвестиций в их общей величине.

3. *Индивидуальный индекс транснационализации* (индекс товарной или отраслевой диверсифицированности). Он оценивает масштабы разнообразия деятельности ТНК через измерение соотношения охваченных ТНК видов экономической деятельности к общему количеству возможных видов экономической деятельности:

$$I_{td} = TDg / \sum TDqz$$

где  $TDg$  - количество отраслей, охваченных ТНК;

$TDgz$  - общее количество отраслевых видов деятельности (по рекомендациям UNCTAD к расчету приняты 33 вида экономической деятельности).

Расчет индексов позволяет правильно классифицировать ТНК и идентифицировать глобальные компании, многонациональные компании и т. д. К глобальной корпорации относят такую ТНК, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. *Многонациональные корпорации* - это международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе.

#### 4.2. Стратегии транснационализации бизнеса

В настоящее время главным фактором мировой экономики стало международное производство хозяйственных объединений, базирующееся на международном движении предпринимательского капитала. Сочетание процессов автоматизации и интеграции - это не только *характерные черты современной мировой экономики, но и необратимый процесс ее развития*. Глобализация происходит в промышленном секторе с целью снижения стоимости рабочей силы и открытия рынков для большего числа производителей, в то же время осуществляется трансформация понятия «конкурент» в «партнер».

Появление «виртуального» рынка расширило горизонты деятельности практически каждой компании; снижены реальные и возможные торговые барьеры. Появилась возможность минимизации расходов при слиянии и объединении компаний-конкурентов.

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. В иностранной литературе по международной экономике принято употреблять термины «многонациональные фирмы» (*multinational firms* - *MNF*, *multinational enterprise* - *MNE*) и «многонациональные корпорации» (*multinational corporation* - *MNC*), транснациональные корпорации (*transnational corporations* - *TNC*, *dragon MNC*), которые используются как синонимы. В отечественной литературе их именуют международными, глобальными, сверхнациональными и т. д.

Транснациональным корпорациям принадлежат или ими контролируются комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и

отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

Можно выделить *три этапа развития ТНК*.

*На первом этапе транснационализации* деятельности крупных промышленных фирм преобладала доля инвестиций в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создание в них собственных распределительных и сбытовых подразделений. Создание таких собственных заграничных подразделений требовало существенно меньше инвестиций, чем создание за границей производственных предприятий, а также регулировало возможное негативное влияние новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на домашних предприятиях фирмы. Такое влияние проявлялось особенно сильно при производстве одинаковой или слабо дифференцированной продукции (например, этот фактор сдерживал рост производственных инвестиций металлургических фирм, в то время как фирмы пищевой и других отраслей промышленности, производившие изделия с определенными товарными марками, более охотно инвестировали в создание производственных предприятий за границей).

*Второй этап эволюции стратегии транснациональных корпораций* связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений транснациональных корпораций и интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций. При этом производственные зарубежные отделения специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях производственного цикла производилась материнскими фирмами. По мере дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира производственные филиалы транснациональных корпораций все более переориентируются на производство продукции, отличной от производимой материнской фирмой, а сбытовые подразделения - на обслуживание складывающихся региональных рынков.

*На современном этапе стратегия транснациональных корпораций* характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Проявляется, в частности,

тенденция к распространению инновационной активности транснациональных корпораций, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны. Происходит это путем создания в других странах научно-исследовательских центров и технологических парков, а также поглощения местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы транснациональных корпораций, постоянно растет.

В результате транснациональные корпорации, развитие которых стимулировалось процессами региональной экономической интеграции, становятся все более важным фактором ее дальнейшего углубления. Приоритетность сфер приложения капитала меняется под воздействием научно-технического прогресса. В лидерах списка FORBES в начале 2000-х гг. значились четыре отрасли: нефтяная, автомобильная, химическая, фармацевтическая. В настоящее время топ-лист опирается на успехи цифровых и интернет-компаний.

К настоящему времени сохраняется такая система мироустройства, при которой ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60 % внешней торговли, а также большинство патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 ТНК, обладающих практически неограниченной экономической властью. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два-три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран. ТНК обеспечивают потребности в постоянных инновациях, смене технологий и научно-техническом прогрессе.

Транснациональные компании создают скелет мировой экономики, кровь и плоть которой - средние и малые фирмы. Важно подчеркнуть, что законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние цены, определяемые корпорациями. Если вспомнить о размерах ТНК, то окажется, что только четвертая часть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти - в своеобразной «плановой» системе. Таким образом, наметился переход к конвергентной экономической системе, сочетающей в себе плановые и рыночные начала.

При этом существенные сдвиги равновесия происходят в связи с появлением активных транснациональных компаний из быстроразвивающихся стран, чьи стратегии часто являются более динамичными и инновационными. А рынки их происхождения обеспечивают быстрый прирост активов и транснационализации.

Среди теорий, описывающих необходимость международной экспансии фирм, можно выделить теорию монополистических преимуществ Хаймера, Вернона, теорию интернационализации Баккли, Кассона, OLI-теорию Даннинга.

*Теория монополистических преимуществ* показывает, что в условиях монополизации товарного рынка компания старается использовать особый вид конкуренции, выделяя свой собственный товар в особую группу путем использования рекламы и других мер по продвижению товара на рынок.

Этот товар становится особенным, и на него не распространяются общие законы рыночной конкуренции. Принято считать, что основным конкурентным преимуществом транснациональных корпораций является целостная интернальная (внутренняя) структура, при которой выработанные в корпорации ноу-хау недоступны конкурентам.

*Теория Даннинга* считается наиболее комплексным подходом к интернационализации и ставит своей целью объединение отдельных «наилучших» элементов, взятых из различных предшествующих теорий, для всестороннего объяснения интернационализации. Автор выделяет три группы факторов, определяющих интернационализации и объемы иностранных активов - OLI-преимущества:

специфические, особые конкурентные преимущества иностранных инвесторов (транснациональной корпорации) перед местными компаниями (О-преимущества);

выгодные местные факторы, предлагаемые принимающими странами для транснациональных корпораций (L-преимущества);

степень возможной интернализации (I-преимущества).

Однако все перечисленные теории были разработаны в экономически развитых странах учеными развитых стран. Глобальная интеграция и адаптация к местным условиям оказывают существенное влияние на жизнеспособность дочерних компаний ТНК.

Ряд ученых считает, что критической проблемой для ТНК является необходимость согласования стремления к интеграции и адаптации к местным условиям. Одним из популярных инструментов для анализа стратегий транснационализации является матрица Барлетта - Гошала, включающая четыре основные стратегии международного бизнеса: международная, мультилокальная, глобальная и транснациональная (рис. 4.1).

Уровень глобальной интеграции	высокий	Глобальная стратегия	Транснациональная стратегия
	низкий	Международная стратегия	Мультилокальная стратегия
		низкий	высокий
		Уровень адаптации	

Рис. 4.1. I-R-матрица международных стратегий бизнеса

Эволюция стратегий ТНК за последние 60 лет претерпела ряд существенных изменений. Например, Ротвелл приводит пять поколений (стадий) трансформации ТНК в рамках инновационного процесса.

В течение данного периода ТНК поменяли инновационную стратегию с системы замкнутых инноваций на систему открытых инноваций - пятое поколение ТНК. При этом стратегия *вовлечения в инновационные процессы* понимается как способность компаний использовать свои ресурсы для получения преимуществ в научной, технологической и рыночной сферах.

Термин «открытые инновации» ввел в научный оборот Генри Чесбро в книге «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» (2003). *Открытые инновации* подразумевают использование целевых потоков знаний для ускорения внутренних инновационных процессов, а также для расширения рынков, чтобы более эффективно использовать инноваций. Теория открытых инноваций определяет процесс исследований и разработок как открытую систему. Компания может привлекать новые идеи и выходить на рынок с новым продуктом не только благодаря собственным внутренним разработкам, но также в сотрудничестве с другими организациями. Открытые инновации базируются на следующих принципах:



- переход от использования исключительно внутренних, закрытых разработок к использованию внешних знаний;
- на рынке есть много идей, которые могут принести прибыль для компании;
- необходимо эффективно использовать как внутренние, так и внешние идеи и разработки;
- создание устойчивой бизнес-модели организации является приоритетным по сравнению с первенством на рынке; не нужно быть первооткрывателем, чтобы получить прибыль от открытий.

*По организационной структуре* транснациональные корпорации, как правило, представляют собой многоотраслевые концерны. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

Сегодня существуют такие *механизмы транснациональных стратегических альянсов (ТСА)*, благодаря которым границы компаний и промышленных групп размываются или приобретают форму «созвездий», включающих связанные между собой, но до известной степени независимые компании различных размеров и отраслей. Наиболее распространенными формами альянсов ТНК до недавнего времени представлялись совместные сегментные союзы, слияния и поглощения.

*Союз* - это простейшее сотрудничество, при котором компании являются партнерами в определенном сегменте рынка, т. е. ведут общую рекламную компанию, финансовое планирование и отчетность, продажи продукции под общей маркой. Поскольку это не полное сотрудничество всех подразделений предприятий, фирмы продолжают оставаться конкурентами, и борьба за место на рынке даже в рамках союза часто приводит к отрицательным результатам.

*Поглощение* - это покупка, получение прав более крупной компанией выгодного конкурента. Обычно сохраняется торговая марка обеих компаний, но в новом качестве, все ресурсы используются, доля на рынке резко увеличивается, конечный потребитель не теряет свои приоритеты, более того, приобретает более широкий спектр товаров и услуг.

*Слияние* является самой современной формой сотрудничества, поскольку представляет собой объединение конкурентов, приводя к усилению позиций и укрупнению доли на рынке.

В настоящее время принято выделять *следующие типы транснациональных корпораций*:

- горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции;

- вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах;

- диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией.

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой *комплексной smart-стратегии* и основаны на глубоком использовании современных интернет- и коммуникационных технологий.

Интересным трендом развития стратегий современных глобальных корпораций является *ответственное управление и следование принципам устойчивого развития*. И если в развитых странах это следует из институционального развития государств, то в быстроразвивающихся рынках социально-ответственные стратегии становятся залогом успешной интеграции в международные социально-экономические отношения.

#### **4.3. Социальная ответственность и бизнес-этика**

Современная теория и практика *корпоративной социальной ответственности (КСО)* основывается на системном подходе к стратегии развития организаций с учетом гармонизации бизнес-целей и интересов стейкхолдеров. Это предполагает не только развитие управленческих

компетенций топ-менеджеров крупных корпораций, но также касается всех уровней сотрудников коммерческих, некоммерческих и муниципальных организаций. Актуальная бизнес- и политическая среда активно внедряет *мультистейкхолдерский подход*, опирающийся на согласование интересов многих заинтересованных сторон.

Мировая научная литература предполагает кросс-культурное разнообразие принятия и трактовки сущности социальной ответственности, хотя данные исследований предмета этой главы в основном сконцентрированы на уровне корпораций развитых стран и их стратегического развития. В то же время очевидна разница экономической, социальной и правовой среды в развитых, развивающихся и странах с быстрорастущими рынками, что предполагает разные результаты внедрения стратегий социальной ответственности на уровне страны, бизнеса и общества.

Далее предложены обобщенные подходы к эволюции и развитию понятия корпоративной социальной ответственности как части развития международных экономических отношений.

*Глобальные подходы к КСО в современных условиях.* Понятие КСО широко используется в международном академическом и бизнес-сообществе на протяжении не менее полувека. Плюрализм подходов к границам применения теории определяется большим количеством заинтересованных сторон, или стейкхолдеров.

Классической считается двухступенчатая классификация КСО:

1. Под социальной ответственностью понимается социально значимый характер основной хозяйственной деятельности компании. Она выражается в производстве качественных товаров и услуг, уплате налогов и создании адекватно оплачиваемых рабочих мест.

2. Компания в своей деятельности выходит за минимальные законодательно определенные рамки деятельности и осуществляет вклад в развитие внутренней и внешней среды действия своего бизнеса, тем самым повышая его устойчивость в долгосрочной перспективе и осуществляя внутренние и внешние социальные программы (примеры программ российских компаний можно посмотреть на сайте [www.peopleinvestor.ru](http://www.peopleinvestor.ru)).

*Социально-этичный подход* предполагает реализацию добровольных обязательств перед обществом путем инвестирования своих средств на его

совершенствование. Он сформировался под влиянием философско-этических воззрений ряда теоретиков: Курта Левина, Эдгара Шайна, Генри Минцберга, Дж. МакГуира, С. Сети.

В свою очередь А. Кэрролл на основе синтеза классических подходов предложил *пирамидальную трактовку КСО*, подразумевающую «соответствие экономическим, правовым, этическим и дискреционным ожиданиям, предъявляемым обществом организации в данный период». Главная, базовая цель и ответственность компании - экономическая, т.е. получение прибыли. Вместе с тем компания должна действовать в рамках закона - это правовая ответственность. Этическая ответственность определяет границы поведения корпорации, соблюдение которых хотя и не требуется законодательством, но общество ожидает такого поведения в соответствии со сложившимися социально-культурными нормами и ожиданиями. Наконец, филантропическая (дискреционная) ответственность предполагает ту или иную степень добровольного участия социального характера в жизни общества.

Сопоставление точек зрения на содержание, границы, формы проявления социальной ответственности бизнеса позволяет выделить несколько подходов к пониманию сущности данного понятия (табл. 4.1).

Таблица 4.1

#### Подходы к сущности социальной ответственности бизнеса

Тип	Сторонники	Сущность КСО (СОБ)
Традиционный	Т. Левитт (1958), М. Фридман (1970)	Отрицание экономического эффекта КСО. Несистемная поддержка социальных проектов посредством спонсорства и благотворительности как дань тенденциям рынка; социальные расходы приравниваются к убыткам
Этический	П. Друкер	Сущность этого подхода заключается в признании того, что организация в целом имеет обязательства этического характера перед определенными группами заинтересованных лиц
Социально-этический	К. Левин, Э. Шайн, Г. Минцберг	Организация должна нести добровольные обязательства перед обществом и направлять часть своих средств на его совершенствование
Социальный	Г. Боуэн (1953), С. Сети (1975), Д. Вуд (1991)	Внутренне- и клиенто-ориентированная ответственность (производство качественных товаров и услуг, уплата налогов, создание рабочих мест, достойная оплата труда персонала)

Тип	Сторонники	Сущность КСО (СОБ)
Стратегический	К. Девис (1960), Р. Аккреман (1973), Э. Эпштайн (1987), Портер и Креймер (2007)	КСО - элемент стратегии с экономическим эффектом, направлена на решение социальных, экологических проблем во внешней и внутренней среде корпорации
Интегрированный	Р. Фриман (1984), Т. Дональдсон, Л. Престон (1995), Р. Штойер (2005), О. Фалк, С. Хиблич (2007), Кэрролл (1991)	Направленность во внешнюю и внутреннюю среду корпорации, учет интересов всех заинтересованных сторон; КСО - часть системы корпоративного управления, приносящая экономический эффект
Эгоистический	С. Банерджи (2008), Д. Хардинг (1996)	КСО - это инструмент продвижения имиджа компании, направленный на увеличение прибыли. Модели КСО не могут быть универсальны и приносят вред без должной адаптации
Ценностный	Портер Крамер (2011)	Создание «общих ценностей» объединяет эффекты устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности, бизнес-этики, корпоративного гражданства и социальных инноваций

Выделяют *пять регионов развития моделей корпоративной социальной ответственности*: традиционная модель, исламская модель, азиатская модель, КСО в странах с быстроразвивающимися экономиками, КСО в развивающихся странах.

В широком смысле *социальная ответственность бизнеса* характеризуется сознательным и добровольным отношением компании к требованиям социальной необходимости, гражданского долга, социальных задач, норм и ценностей, пониманию последствий осуществляемой деятельности для определенных социальных групп и личностей, социального прогресса общества.

Под *корпоративной социальной ответственностью* будем понимать концепцию, согласно которой компания выполняет обязательства перед заинтересованными сторонами в соответствии с действующим законодательством, а также добровольно и целенаправленно инвестирует в решение социальных задач, соответствующих долгосрочной стратегии и социальной политике компании. Стратегическая корпоративная социальная ответственность - это бизнес-стратегия, встраиваемая в ежедневные операции, поддерживающая целевые бизнес-задачи и балансирующая ключевые

компетенции для создания деловых ценностей и позитивного социального развития.

Таким образом, *сущность КСО* можно определить как систему действий предприятия и его участников (собственников, менеджеров и работников), направленную на достижение взаимообусловленных положительных эффектов для общества и самого предприятия.

В развернутом виде КСО можно рассматривать применительно к действиям субъектов, связанных субсидиарной ответственностью, *в виде трех блоков:*

- социальной ответственности бизнеса,
- социальной ответственности корпоративного управления,
- социально-ответственного исполнения функциональных обязанностей.

*Направления и условия эффективного применения КСО.*

В условиях глобальной экономической нестабильности старые ценности и идеалы, связанные с первоочередной задачей получения прибыли, т. е. реализации бизнес-ценностей, уступают место приоритету создания общих ценностей, а следовательно, только социально-ответственные компании смогут быть успешными участниками мировой экономики. Повышение значимости нематериальных факторов экономического роста заставляет компании стремиться к инновациям и внедрять новые технологические достижения, в основе которых лежит человеческий, интеллектуальный, социальный капитал. Все это формирует экономические императивы социализации бизнеса.

Нельзя сводить КСО только к филантропии, спонсорству и меценатству. Если в краткосрочном периоде социальные инвестиции означают дополнительные издержки, то в долгосрочной перспективе инвестиции в социальную ответственность имеют экономический эффект, они окупаются и выражаются в положительном имидже компании, улучшении репутации и росте лояльности внутренних и внешних стейкхолдеров.

КСО - это планомерная работа компании по совмещению интересов бизнеса и всех заинтересованных сторон, выстраивание стратегии отношения с властью, потребителями, работниками и местным сообществом.

При реализации стратегии КСО преследуются различные *управленческие мотивы*. Современные компании создают отдельные бизнес-единицы для

мониторинга и подготовки стратегии социальной ответственности бизнеса и эффективной реализации программ создания общих ценностей.

Точное следование стандартам бизнес-этики и КСО - одно из закономерных требований к компании, стремящейся к созданию и поддержанию эффективной системы управления.

Под *этикой в широком смысле* следует понимать совокупность нравственных правил в той или иной сфере поведения человека или организации. Под этикой мы также понимаем и практическую реализацию указанных норм, определяя поведение как этическое или неэтическое.

В этике деловых отношений (или бизнес-этике) можно выделить этику менеджмента, этику делового общения, этику поведения и т. д.

Большая часть процедур, регулирующих различные аспекты КСО и бизнес-этики, зафиксирована во внутренних документах компании (стратегиях, политиках, положениях). Одновременно с этим существует целый ряд мер, нацеленных на повышение приверженности принципам КСО руководства компании и сотрудников всех уровней. Именно сочетание организационных и ценностнообразующих механизмов управления КСО ведет к позитивным сдвигам в развитии компании.

Одним из механизмов ответственности бизнеса перед стейкхолдерами являются *социальные инвестиции*, добровольный вклад бизнеса в развитие общества. К социальным инвестициям наиболее часто относят: спонсорство и корпоративную благотворительность, попечительство, взаимодействие с местным сообществом, властными структурами, корпоративные партнерские программы, что реализуется через программы, направленные на развитие спорта, детей, медицины, семейного благополучия.

Таким образом, за счет социальных инвестиций решаются весьма важные задачи, особенно при системной реализации. Например, *ответственные отношения с персоналом* можно формализовать следующим образом:

- повышение роли человеческого капитала для успешной экономической деятельности компании и повышения ее конкурентоспособности;

- стремление руководства и собственников компаний не допустить роста социальной напряженности и возникновения конфликтных ситуаций;

- рост конкуренции за человеческие ресурсы, обусловленной

обострением демографической ситуации, возрастающим дефицитом квалифицированных кадров, недостатками профессионального технического образования молодежи.

*Управление, отчетность и регулирование КСО.*

В зарубежных странах для оценки уровня КСО используются *рейтинги социальной ответственности компаний*. Учитывая, что рейтинг - это сопоставление разнотипных компаний, входящих в выборку, на основании одного общего для них признака, следует отметить, что в деловой практике помимо рейтингов корпоративного управления распространены и рейтинги социальной ответственности (социальные рейтинги), характеризующие уровень социальной ответственности компании в рамках принятой шкалы оценки.

На сегодняшний день обозначились следующие *четыре уровня разработки нормативных документов, регулирующих отношения КСО*:

- 1) глобальный (международный);
- 2) государственный;
- 3) корпоративный (уровень группы фирм);
- 4) внутрикорпоративный (уровень отдельной фирмы).

На международном уровне с начала 1990-х гг. стали создаваться организации по выработке рекомендаций относительно новых индикаторов социальной ответственности организаций, в числе которых: Global Reporting Initiative (Глобальная инициатива по отчетности); AccountAbility (Институт социальной и этической отчетности); International Organization for Standardization (Международная организация по стандартизации), Глобальный договор ООН, РСПП и др.

В 2010 г. принят стандарт ISO 26000 «Социальная ответственность организаций», закрепляющий требования экологической, социальной и экономической ответственности широкого круга организаций перед множественными стейкхолдерами. Стандарт носит рекомендательный характер, но, безусловно, открывает новые перспективы по выстраиванию социальной парадигмы международных организаций.

Определяя приоритетные направления КСО, компании необходимо ориентироваться на специфику своей деятельности. Это важно, поскольку КСО должна органично вписаться в стратегию, политики, системы управления компании и пронизывать все бизнес-процессы. Иными словами, компании



нужно посмотреть на то, что она делает в рамках своего основного бизнеса с позиций КСО, и подумать, как она могла бы это делать с большей пользой для общества и окружающей среды.

**Вопросы для самопроверки:**

1. В чем заключается сущность измерения транснационализации бизнеса?
2. Перечислите известные теории транснационализации бизнеса.
3. В чем заключается основная причина изменения топ-листа списка FORBES?
4. Какие формы международных компаний вам известны?
5. Как теория открытых инноваций повлияла на изменение цикла развития ТНК?
6. Какие теории объединяет концепция социально-ответственного бизнеса?
7. На чем основаны различия в реализации КСО в разных странах?
8. Какие международные документы регулируют социальную ответственность бизнеса?
9. Как измерить КСО?

## **Раздел 2. Финансовые и социально-экономические механизмы международных экономических отношений**

### **Тема 5. Интеграционные процессы в условиях формирования нового мирохозяйственного уклада**

#### **5.1. Международная экономическая интеграция: сущность и проявления**

Со второй половины XX в. во всемирном хозяйстве происходят сложные процессы сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств различных стран, направленные на создание единого хозяйственного организма и получившие название *международной экономической интеграции* (МЭИ).

«МЭИ» возник только в 1940-х гг., тогда как теория МЭИ рассматривалась еще классиками экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Миль), которые были сторонниками свободной торговли (фритредерства) и специализации производства на основе международного разделения труда.

Сторонники раннего неолиберализма (В. Репке, М. Аллэ, Дж. Вайнер, Т. Сцитовски, 1950–1960-е гг.) выдвигали идею интеграции на основе стихийных рыночных сил, однако таковая, очевидно, будет характеризоваться отрицательными последствиями.

Представители позднего неолиберализма (Б. Баласса) признавали целесообразным компромисс между административными и экономическими инструментами регулирования.

Сторонники корпорационализма (С. Рольф, У. Росту) считали, что МЭИ основана на деятельности международных корпораций.

С точки зрения представителей структурализма (Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ч. Киндлебергер), центрами МЭИ являются крупные фирмы (ТНК) и целые отрасли промышленности.

Неокейнсианцы (Р. Купер, Ф. Вейер, П. Стритен, С. Харрис, Б. Ф. Массел) рассматривали два возможных варианта МЭИ:

а) объединение государств со взаимным согласованием экономической политики;

б) интеграция с максимальным сохранением национальной автономии.

Сторонники неокейнсианства полагали, что ни один из двух данных вариантов в чистом виде нереализуем, а потому необходимо их оптимальное сочетание.

Теоретики дирижизма (Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер) большее внимание уделяли разработке общей экономической политики. Дирижизм как разновидность неокейнсианского направления отрицал решающую роль рыночного механизма в МЭИ, считая, что рынок способствует нарастанию экономического неравенства между странами. Неофункционализм (Э. Хаас, Л. Линдберг, А. Этзони, 1960–1970-е гг.) объяснял в первую очередь развитие Европейского экономического сообщества: создание наделенных полномочиями наднациональных институтов и передачу государствами им части своих экономических полномочий.

В качестве наиболее распространенных в настоящее время выступают теории регионализма (возникают с конца 1960-х - начала 1970-х гг.). *Регионализм* - это интеграционная политика, основанная на административных инструментах, т.е. проводимая государствами. «Новый» регионализм противопоставляется «старому» регионализму (Б. Хеттне): «старый» регионализм существовал в условиях биполярности, а «новый» существует в условиях многополярности; «старый» носил протекционистский характер, а «новый» реализует идеи «открытого» регионализма, совместимого с экономической взаимозависимостью; «старый» четко ориентировался на решение экономических проблем, а «новый» включает торгово-финансовую, экологическую, социальную и др. компоненты; «старый» предусматривал исключительно отношения между государствами, а «новый» предполагает участие негосударственных и субнациональных акторов.

Ученые приходят к выводу, что *МЭИ - это процесс развития устойчивых взаимосвязей государств, ведущий к их постепенному экономическому слиянию, основанный на проведении этими странами согласованной межгосударственной экономики и сближении социальных, институциональных и др. структур участвующих стран.*

Согласно А. С. Булатову понятие интеграции может иметь несколько уровней толкования:

собственно экономическая интеграция - межгосударственные объединения с особой организационной структурой, новый этап обобществления производства.

структурная интеграция - объединение высокоразвитых национальных хозяйств для координации экономической политики производственной кооперации, стимулирования миграций капиталов и рабочей силы (ОЭСР, ГАТТ/ВТО);

хозяйственная интеграция - объединение развивающихся национальных хозяйств для использования преимуществ специализации и более полного использования экономических ресурсов.

Таким образом, существуют региональные экономические интеграционные объединения (объединяют страны какого-либо региона мирового хозяйства); существуют группы стран, в рамках которых могут протекать интеграционные процессы и которые имеют общие цели и программы сотрудничества, в том числе экономического; наконец, существуют международные экономические организации - организации, созданные на основе международных соглашений с целью унификации, регулирования и выработки совместных решений касательно международных экономических отношений.

*Экономическая интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками*, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

взаимопроникновение и переплетение национальных процессов производства;

развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких их форм;

глубокие изменения в структуре экономик стран-участниц;

необходимость целенаправленного регулирования интеграционного процесса, разработки скоординированной экономической политики;

региональность пространственных масштабов интеграции: необходимые предпосылки первоначально складываются между странами, где установились тесные хозяйственные связи.

В 1961 г. были выделены *этапы МЭИ*:

*зона свободной торговли* (ЗСТ; ей может предшествовать зона преференциальной торговли);

*таможенный союз* (ТС) (ему может предшествовать зона свободной торговли с дополнительной свободой движения капитала): внутри интеграционного объединения упраздняются таможенные пошлины, а в отношении третьих стран вводится единый таможенный тариф;

*общий рынок*: внутри объединения свободу перемещения получают не только товары и услуги, но и капитал и рабочая сила;

*экономический и валютный союз* (ЭВС): помимо всего вышеперечисленного, члены объединения в большей или меньшей степени практикуют единое экономическое регулирование, гармонизируют промышленные стандарты и вводят единую валюту.

При глубокой интеграции страны-участницы формируют единые наднациональные органы ее координации (регулирования) и наднациональный банк или фонд развития. *Наднациональная регулирующая система может выполнять функции*: выработки и принятия решений, контроля за исполнением решений, судебную.

Наиболее развитым интеграционным объединением (согласно этапам МЭИ) является *Европейский союз (ЕС)*, включающий 28 членов - большинство европейских стран. Он единственный соответствует всем критериям экономического и валютного союза. Здесь законодательными органами выступают: Совет ЕС (определяет основные стратегические направления интеграционной деятельности) и Парламент ЕС. Высший орган исполнительной власти - Комиссия ЕС. Также исполнительную власть осуществляет Парламент ЕС (принятие бюджета) и ЕЦБ (осуществление кредитно-денежной и валютной политики). Судебная ветвь представлена Судом ЕС. Комиссия ЕС состоит из 28 членов, ведающих определенными отраслями.

В МЕРКОСУР (общий рынок стран Южной Америки; включает Аргентину, Бразилию, Уругвай, Парагвай, Венесуэлу) законодательная ветвь представлена Советом общего рынка (в составе министров иностранных дел стран-членов) и Совместной парламентской комиссией; исполнительная власть сосредоточена у Группы общего рынка и 10 отраслевых рабочих групп,

подчиняющихся Группе; судебные функции осуществляет Постоянный арбитражный суд.

В СНГ (с точки зрения МЭИ актуальна ЗСТ СНГ) законодательные функции сосредоточены у Совета глав государств и Межпарламентской ассамблеи (разработка предложений). Исполнительная власть представлена Советом глав правительств и Советом министров иностранных дел. представлена Экономическим судом.

В рамках ЕАЭС (Евразийский экономический союз; включает Россию, Белоруссию, Казахстан, Киргизию, Армению) законодательные функции сосредоточены у Высшего Евразийского экономического совета, подчиняющегося ему Евразийского межправительственного совета и Евразийской экономической комиссии; последняя осуществляет и исполнительную власть.

Но, например, НАФТА (Североамериканская ассоциация свободной торговли; включает США, Канаду, Мексику) не ставит целью формирование межгосударственных органов регулирования: в ассоциации созданы лишь совместные рабочие органы - Комиссия по свободной торговле и Секретариат.

## **5.2. Сущность и отличительные особенности интеграционных процессов нового поколения**

В мирохозяйственном комплексе сложилась глобальная система региональных экономических интеграционных процессов, своего рода мировая «сетка» МЭИ, которой охвачены практически все регионы мира и в которой главенствующее место занимают региональные интеграционные объединения.

Наиболее ярким представителем их является Европейский союз (ЕС) (также по традиционным критериям построена интеграция в рамках Северо-Американской ассоциации свободной торговли (НАФТА), в рамках ЕАЭС, торгово-экономического Карибского сообщества и др.).

Вместе с тем устоявшиеся экономические интеграционные объединения развитых стран испытывают кризисные явления в экономике и, в ряде случаев, сотрудничестве их членов. Об этом, в частности, свидетельствуют продолжающееся масштабное субсидирование менее благополучных стран, входящих в интеграционные объединения (в частности, в ЕС; это

свидетельствует о проблемах конвергенции), и, соответственно, рост долговой нагрузки на экономики ведущих государств.

В качестве примеров проектов межрегиональных интеграционных процессов можно привести Соглашение о транстихоокеанском стратегическом и экономическом партнерстве, намерение США и ЕС образовать Трансатлантическую ЗСТ, инициативу стран Азии и Океании образовать Всестороннее региональное экономическое партнерство.

#### *Интеграционные процессы в рамках новых групп стран.*

В этой связи обращают на себя внимание примеры межрегионального сотрудничества развивающихся экономик, в особенности с российским участием. Сюда можно отнести группу БРИКС (включает Бразилию, Россию, Индию, Китай, ЮАР). Вместе с Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС) они представляют собой такой формат международного экономического сотрудничества, как международные межправительственные организации. Они не являются международными экономическими интеграционными объединениями, поскольку они не формируют общее экономическое пространство, обеспечивающее свободное перемещение товаров, услуг, капитала или рабочей силы, однако в их рамках делаются конкретные шаги в направлении развития экономического партнерства и сотрудничества и также протекают определенные интеграционные процессы.

Проявление экономических интеграционных процессов (наблюдаемых в рамках группы БРИКС и также ШОС) выражается в том, что они не соответствуют таким традиционным схемам МЭИ, т. е. традиционным предпосылкам и традиционному устройству интеграционных объединений.

К *детальному перечню традиционных предпосылок формирования и успешного функционирования интеграционных объединений* относят:

примерно одинаковый уровень экономического развития стран-участниц (ценовая, курсовая, финансовая политика, политика учетной ставки);

устойчивый экономический рост стран-участниц;

географическую близость;

наличие иницилирующего центра (государства или группы государств), сплачивающего страны-партнеры;

институционально оформленное экономическое сотрудничество (наличие договора, учредительных актов, системы наднациональных органов).

В целом как устоявшиеся экономические объединения, так и международные межправительственные организации, практикующие экономическое сотрудничество, могут быть охарактеризованы по двум группам параметров:

первая группа характеризует сам процесс взаимодействия экономик, вторая - экономики стран-участниц.

Первая группа параметров выявляет наличие и свойства элементов институционального оформления интеграции в объединении (группе стран). В учет берутся такие компоненты институционального оформления, как время появления, целевые установки, механизмы и инструменты интеграции, наличие формализованной организационной структуры, механизма принятия обязывающих решений, критериев включения новых стран, а также сформированность объединения.

Вторая группа параметров характеризует страны - участницы объединений. Здесь сравниваются размеры экономических (территориальных, ресурсных) потенциалов стран и роль этих стран в мирохозяйственном комплексе. Соотносятся уровни экономического развития, типы экономических систем (в том числе доля рынка в экономике), динамика экономического развития и характер социально-экономических проблем, стоящих перед странами. Выявляются исторически сложившиеся экономические связи.

### **5.3. Основные центры интеграционных процессов в современной международной экономике**

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

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



наконец, этому процессу способствовали политическое противостояние социалистическому лагерю и конкуренция с другими капиталистическими странами.

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

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

*Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)* была создана в 1967 г. Она включает в себя Индонезию, Малайзию, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Бруней и Вьетнам. Большую роль в ее формировании и развитии играют общие для азиатских стран ценности, которые отличаются от европейских. Для этой организации, как и для многих других, характерен

высокий уровень взаимодействия на политическом уровне и слабая экономическая интеграция: странам не удалось достичь взаимодополняемости экономик. Сейчас перед Ассоциацией стоит задача по созданию зоны свободной торговли.

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

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

Интеграционные процессы не обошли стороной и страны Африки. После освобождения от колониальной зависимости на этом континенте возникло несколько десятков различных международных организаций экономического и финансового профиля. Среди наиболее эффективно функционирующих интеграционных группировок следует отметить *Африканское экономическое сообщество (АфЭС)*, *Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС)*, *Сообщество развития Юга Африки (САДК)*, *Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК)*. Кроме этих группировок, формально существуют еще несколько десятков, но фактически они либо не функционируют, либо их работа малоэффективна. Развитие этих группировок

замедленно во многом из-за низкого уровня экономического развития. Но даже сам процесс формирования интеграционных группировок может пойти этим странам на пользу: увеличится сотрудничество между ними, усилится взаимодействие, появится стимул для улучшения работы и модернизации экономических структур.

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

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

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

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

С другой стороны, у СНГ существует неплохая документальная база: принят Устав, различные акты и другие учредительные документы. Созданы наднациональные органы: Совет глав государств, Совет глав правительств,

Совет министерств иностранных дел, Межгосударственный экономический комитет, Экономический суд и др. Также созданы специальные органы для сотрудничества в некоторых отраслях и структуры, призванные развивать интеграционное сотрудничество.

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

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

#### **5.4. Социально-экономический потенциал и перспективы интеграционных процессов на примере БРИКС и ШОС**

Как уже отмечалось, в рамках группы БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) делаются конкретные шаги в направлении развития экономического сотрудничества.

Развитие экономического сотрудничества в рамках БРИКС и ШОС. В рамках группы БРИКС имеет место поэтапное развитие экономического сотрудничества по ряду направлений. Если в 2009 г. были достигнуты первые договоренности о шагах по развитию диалога и сотрудничества, то в 2011 г. были достигнуты договоренности и далее расширять и углублять экономическое, торговое и инвестиционное сотрудничество, в 2012 г. было подготовлено Экономическое исследование стран БРИКС с обсуждением потенциала их взаимодействия; в 2013 г. созданы Совет экспертных центров

БРИКС и Деловой совет БРИКС; в 2014 г. подготовлен годовой доклад Делового совета БРИКС за 2013/2014 год, обсуждался вопрос о разработке дорожной карты экономического сотрудничества в рамках Группы, одобрена разработка «Стратегии экономического сотрудничества стран БРИКС» и «Общих принципов углубления экономического партнерства стран БРИКС»; Совету экспертных центров БРИКС рекомендовано разработать планы действий для реализации долгосрочной стратегии для Группы по пяти основным областям, создана платформа для обмена информацией в рамках Группы, призванная содействовать развитию торгового и инвестиционного сотрудничества; в 2015 г. была принята Стратегия экономического партнерства стран БРИКС. Согласно утвержденной в 2013 г. Концепции участия России в объединении БРИКС Российская Федерация планирует развивать валютно-финансовое, торгово-экономическое и промышленное сотрудничество с участниками этого объединения.

В финансовой сфере в 2010 г. поручено изучить вопрос о региональных валютных договоренностях в рамках Группы; в 2012 г. поручено изучить реализуемость инициативы создания Банка развития Группы; а в 2014 г. соглашение о создании данного банка развития было заключено и также было заключено соглашение о создании Пула условных валютных резервов Группы. Помимо них, были заключены Соглашение о кредитных линиях в местной валюте в рамках межбанковского сотрудничества БРИКС и Соглашение о подтверждении аккредитивов между экспортно-импортными банками стран Группы (2012 г.), а также Меморандум о взаимопонимании по вопросу о сотрудничестве между учреждениями по кредитованию экспорта и страхованию экспортных кредитов стран БРИКС (2014 г.).

В рамках ШОС в 2003 г. была принята Программа многостороннего торгово-экономического сотрудничества до 2020 г., нацеленная на развитие производственной и инвестиционной кооперации ведущих отраслей и на этой основе повышение уровня жизни населения стран-участниц. Реализация этих целей предполагает решение целого ряда задач, включая налаживание взаимовыгодного научно-технического сотрудничества и разработку совместных инвестиционных проектов. В 2014 г. была достигнута договоренность о создании Фонда развития (Специального счета) ШОС и Банка

развития ШОС (Душамбинская декларация глав-государств ШОС от 12.9.2014, п. 13).

Такие международные межправительственные организации, образованные крупными быстроразвивающимися экономиками, в отличие от устоявшихся интеграционных объединений, образованных развитыми экономиками, развиваются хотя и неравномерно, но в целом динамично.

*Факторы развития экономического сотрудничества в рамках БРИКС и ШОС.*

О перспективности развития экономического сотрудничества в рамках БРИКС и ШОС можно судить по целому ряду факторов. Представляется актуальным остановиться на них подробнее.

*Фактор экономического роста.* Основные страны, формирующие ШОС и БРИКС - страны растущих экономик мира. В начале XXI в. ВВП стран ШОС и БРИКС рос быстрее, чем у любого из государств ЕС и НАФТА (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Рост ВВП в 2001–2014 гг. по группам стран, в постоянных ценах в национальной валюте, число раз**

Интеграционные объединения, образованны развитыми странами			
ЕС (крупнейшие члены)		НАФТА	
Германия	1,1	США	1,3
Франция	1,1	Канада	1,3
Италия	1,0	Мексика	1,3
Испания	1,2		
Великобритания	1,2		
Объединения, образованные развивающимися странами			
БРИКС		ШОС	
Китай	3,4	Китай	3,4
Индия	2,5	Россия	1,7
Россия	1,7	Казахстан	2,4
Бразилия	1,5	Узбекистан	2,6
ЮАР	1,5	Таджикистан	2,6
		Киргизия	1,7

В результате в 2010 г. доля развивающихся стран, включая страны ШОС и БРИКС, в структуре мирового ВВП (по паритету покупательной способности) достигла, по оценкам (Л. Фитуни, И. Абрамова), 45 %. В этот же период их вклад в мировой экспорт составил 40 %, в мировой импорт - 38 %. Причем в экспорте промышленной продукции на развивающиеся экономики приходилось

уже 70 % (для сравнения: в 1960 г. - 12 %). В мировом притоке прямых иностранных инвестиций их доля в 2010 г. достигла 45 % (в 2007 г. - 26,8 %). Развивающиеся страны легче перенесли кризис, чем развитые: к примеру, среди восточноазиатских стран тяжелее всех кризис перенесла Япония.

Быстрый экономический рост во многом обусловлен тем, что страны БРИКС, в первую очередь Китай, Индия и Бразилия, значительную часть валового национального дохода направляли на накопление и развитие. Такую стратегию называют «азиатским системным циклом накопления».

Фактор взаимовыгодного сотрудничества в различных отраслях экономики. Одним из многочисленных форматов взаимодействия в рамках БРИКС (после встреч глав государств) стали контакты на уровне руководителей отраслевых министерств и ведомств, в частности министерств сельского хозяйства. Принята шестилетняя программа сотрудничества в аграрной сфере, включающая три ключевых направления: разработку новых технологий с учетом изменения климата, улучшение позиций членов объединения на мировом рынке, содействие притоку инвестиций. Кроме того, в числе приоритетных сфер сотрудничества можно назвать также авиастроение, совместное использование космической техники, энергообеспечение и энергосбережение, совершенствование транспортной инфраструктуры, решение экологических проблем, а также подготовку профессиональных кадров и проведение совместных научных исследований.

*Фактор перспективности инвестиционного сотрудничества.* Возможности углубления инвестиционного сотрудничества развивающихся стран существенно расширились после заключения на саммите БРИКС в 2014 г. соглашений, а также в ходе начала расширения сотрудничества группы с Латинской Америкой. Новым этапом российско-латиноамериканских отношений могут стать многосторонние мегапроекты в различных областях, в частности в области энергетики и транспорта. При этом инвестиционное сотрудничество будет сопровождаться промышленной и научно-технологической кооперацией. На основе уже существующих двусторонних соглашений возможна подготовка многостороннего соглашения стран БРИКС о поощрении и защите взаимных инвестиций. Это будет означать, как полагают специалисты, создание зоны свободных инвестиций, причем без обязательного предварительного создания зоны свободной торговли.

*Фактор демографического развития.* Крупнейшие государства ШОС и БРИКС опережают развитые страны, образующие традиционные интеграционные объединения, по динамике численности населения, в том числе трудоспособного.

С 1992 г. население стран БРИКС увеличилось более чем на 500 млн человек, стран ШОС - на 180 млн и достигло соответственно 2973 и 1557 млн человек против 505 и 466 млн - в странах ЕС и НАФТА. И если применительно к странам ЕС можно говорить о наступлении «демографической зимы» с растущей долей населения старших возрастных групп, то для крупных развивающихся стран скорее характерна «демографическая весна». Так, в Индии к моменту обозначения БРИКС как группы почти 1/3 населения была моложе 15 лет и только 5 % - старше 65 лет (пенсионный возраст). Это означает, что большая часть населения страны находится сегодня в трудоспособном возрасте.

По качеству человеческого капитала страны ШОС и БРИКС пока существенно проигрывают развитым странам, но потенциал его развития достаточно высок. Так, КНР уже вступила на путь перехода от «мастерской мира» к «лаборатории мира», то есть к экономике инноваций. И сегодня китайские вузы выпускают в 4 раза больше инженеров, чем вузы США. Повышенное внимание качеству человеческого капитала уделяет и Индия. С 1951 по 2001 гг. доля грамотных в структуре ее населения резко возросла - с 18 до 65 %. Страна располагает значительными ресурсами хорошо подготовленных ученых, специалистов по информационным технологиям, инженеров и техников различных специальностей, большинство из которых бегло говорят по-английски. В 2004 г. Institute of Management Development поставил Индию на 1 место в мире по уровню инженерного потенциала и на 4 - по количеству квалифицированной рабочей силы.

*Ресурсные факторы.* Крупнейшие, интенсивно развивающиеся страны характеризуются относительно невысоким уровнем доходов, с одной стороны, и высокой обеспеченностью ресурсами и, соответственно, наличием значительного потенциала экономического развития, с другой. Вклад БРИКС и ШОС в мировой ВВП (20,5 и 30,4 % соответственно), хотя в начале 2000-х гг. и отставал от вклада объединений развитых экономик (особенно в случае ШОС), в 2014 г. уже превысил вклад ЕС и НАФТА (17,1 и 19,4 % соответственно)



(табл. 5.2). Однако БРИКС и ШОС не настолько значительно превышают объединения развитых стран по вкладу в мировой ВВП, насколько превышают их по доле в структуре мировых человеческих и минерально-сырьевых ресурсов. Так, в ШОС проживает в 3 раза больше населения, чем в ЕС и НАФТА отдельно взятых, а в БРИКС - еще в 2 раза больше. По запасам природного газа опережение по отношению к НАФТА - в обоих случаях - в 3 раза, а по отношению к ЕС - в 25 раз. Из мировых запасов железной руды в странах БРИКС и ШОС аккумулировано соответственно 50,6 и 38,2 %, тогда как в ЕС и НАФТА - лишь 5,1 и 4,3 % соответственно. Опережение по ресурсам - стабильное (табл. 5.2).

Еще один аргумент в пользу ШОС и группы БРИКС – появление возможности частичного преодоления экономической (в том числе торговой, ресурсной, валютной) зависимости от развитых стран. Объединения развивающихся экономик могут, по крайней мере частично, существовать в режиме автаркии (самообеспечения). Им по силам обеспечивать друг друга недостающими товарами, факторами производства (оборудованием, кредитами и др.) и производить определенную часть взаимных расчетов собственными валютами и векселями.

Таблица 5.2

**Доли объединений развитых и развивающихся экономик в структуре мирового ВВП и мировых запасов ресурсов, %**

Группы стран	ВВП		Численность населения	
	2001	2014	2001	2014
БРИКС	19,4	30,4	44,1	42,7
ШОС	11,5	20,5	24,1	22,1
ЕС-28	23,8	17,1	8,0	7,1
НАФТА	24,9	19,4	6,9	6,6
Прочие страны	20,4	12,6	16,9	21,6
Группы стран	Запасы природного газа (доказанные)		Запасы железной руды (подтвержденные) (2007)	
	2004	2014		
БРИКС	21,6	20,2	50,6	
ШОС	22,4	20,6	38,2	
ЕС-28	1,8	0,8	5,1	
НАФТА	4,8	6,5	4,3	
Прочие страны	49,4	51,9	1,8	

*Фактор общности экономических интересов.* Общими целевыми установками экономик стран-участниц рассматриваемых объединений

выступает оптимизация их места в международном разделении труда (в международном перемещении товаров и факторов производства), которая может выступить одним из факторов оптимизации характера самих этих экономик, в частности фактором диверсификации их структуры - повышения доли продукции высокой степени переработки. Кроме того, общие интересы стран - членов объединений заключаются в повышении их роли в мировом хозяйстве. Учитывая долю данных групп стран в структуре мировых трудовых и минерально-сырьевых ресурсов (табл. 5.2), резервы для этого имеются.

Если ШОС уже можно рассматривать как сложившуюся организацию, то БРИКС еще находится на начальном этапе становления. Тем не менее по оценкам экспертов она имеет потенциал, который позволяет ей в перспективе стать как экономическим интеграционным объединением (при наращивании объемов внешнеэкономических связей стран), так и параорганизацией (международной организацией, нацеленной в частности на поддержку других развивающихся стран). Ожидается, что вскоре БРИКС из неформального международного объединения может превратиться во влиятельный межгосударственный блок, активно вовлеченный в систему глобального регулирования. Уже сегодня, полагают бразильские исследователи, эта группа должна рассматриваться на международной арене как новый субъект, которому, однако, еще нужно определенное время, чтобы найти подходящую нишу для своего глобального позиционирования.

Исследование эволюции форматов международного экономического сотрудничества показывает, что такие многосторонние межправительственные объединения, как БРИКС и ШОС, могут значительно способствовать расширению экономического сотрудничества между входящими в них странами. И главный фактор здесь - более быстрое экономическое развитие по сравнению с развитыми странами. Чрезвычайно важны также ресурсный и демографический факторы, создающие хорошие основы для инвестиционного сотрудничества и реализации многосторонних мега-проектов. Существенно и то, что для расширения плодотворного взаимодействия в рамках ШОС и БРИКС существует общность экономических интересов. В будущем возможен выбор различных форм экономического взаимодействия входящих в объединения государств.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Что такое международная экономическая интеграция?
2. Перечислите основные черты и этапы МЭИ.
3. Приведите примеры интеграционных объединений, покажите, на каких этапах интеграции они находятся и какие страны в них входят.
4. Охарактеризуйте этапы развития экономического сотрудничества и интеграции в рамках группы БРИКС и ШОС.
5. Охарактеризуйте участие России в процессах МЭИ, их специфику на современном этапе и перспективы интеграционного образования ЕАЭС.
6. Что означает аббревиатура БРИК и БРИМ?
7. Назовите этапы развития интеграционного объединения Европейский Союз (ЕС).
8. Какие страны являются членами ЕС?
9. Все ли страны ЕС являются членами еврозоны?
10. Чем интеграционные объединения отличаются от параорганизаций?

## Тема 6. Валютно-финансовые инструменты международных экономических отношений

### 6.1. Платежный баланс и его виды

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

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

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

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

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

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

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

- 1) экспорт товаров;
- 2) экспорт услуг;
- 3) проценты и дивиденды, выплачиваемые владельцам иностранных акций;
- 4) односторонние переводы или трансферты;
- 5) долгосрочные и краткосрочные займы и инвестиции, полученные от иностранцев;

б) иностранные резервы, включающие суммы резервов, приобретенных у банка данной страны.

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

Объединив все виды сделок в один документ, мы получим платежный баланс. Эти сделки условно можно разделить на три группы:

экспортно-импортные сделки;

операции, связанные с движением капитала;

счета официальных резервов.

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

Существует несколько видов платежных балансов.

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

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

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

4. *Базисный баланс* – баланс по текущим операциям с долгосрочными переводами и платежами. Он показывает курс валют, темпы роста и т. д. Это стабильные показатели. В перспективе этот баланс должен быть равен нулю, а иначе произойдет изменение задолженности страны.

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

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

7. *Баланс международной инвестиционной задолженности.* Характеризует увеличение или уменьшение обязательств и средств.

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

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

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

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

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

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

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

1. Проведение политики, предполагающей сокращение внутреннего спроса (дефляционная политика). Она включает введение бюджетных ограничений на расходы, в основном в социальной сфере. Но эти меры следует

применять с осторожностью, так как в условиях экономического спада они могут привести к обострению социальных конфликтов, если не будут параллельно с ними проводиться компенсирующие меры.

2. Понижение курса национальной валюты (девальвация). Оно направлено на увеличение экспорта. Но это зависит от экономических условий: положительный результат будет только при наличии соответствующего экспортного потенциала. К тому же это не устранил самой причины дефицита платежного баланса, а принесет лишь временное облегчение.

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

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

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

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

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

## **6.2. Валютный курс и его влияние на внешнюю торговлю. Факторы, его образующие**

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

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

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

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

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

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

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

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

Валютный курс может быть номинальным или реальным.

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

*Реальный валютный курс* получают умножением номинального валютного курса на соотношение между уровнями цен в странах. Также



реальный валютный курс можно рассчитать на основе средних цен в странах, которые являются основными партнерами данной страны в сфере торговли. Так валютный курс будет своего рода мерой определения конкурентоспособности товаров данной страны по отношению к зарубежным товарам.

Валютный курс в значительной степени влияет на международные экономические отношения.

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

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

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

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

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

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

*Валютную систему можно рассматривать в двух отношениях:*

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

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

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

Крайне важная характеристика – *степень конвертируемости валюты*, что означает уровень свободы обмена данной валюты на иностранную. Различают свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты. Конвертируемость характеризуется отсутствием валютных ограничений – мер, которые определяют и контролируют операции с национальными валютами. На сегодняшний день в большей части стран существуют те или иные ограничения и лишь валюты ведущих экономически развитых стран являются полностью конвертируемыми. Полная конвертируемость любой валюты может быть достигнута только с помощью глубоких структурных изменений в экономике страны.

Все национальные валюты обмениваются на иностранную по определенному соотношению, которое определяется в законодательном порядке. Это соотношение называется *паритетом*.

Также существуют *валютные режимы*. Их всего два: фиксированный и свободно плавающий. При *фиксированном* допускаются некоторые колебания лишь в ряде случаев, а при *свободно плавающем* валютный режим складывается в результате взаимодействия спроса и предложения. Кроме них, существуют их сочетания в различной мере и разновидности.

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

*Валютный рынок* – это область экономических отношений, которые возникают при купле или продаже иностранной валюты. На них также происходит движение капитала. *Международный валютный рынок* не имеет какого-то единого центра: он децентрализован. Большая часть сделок совершается крупными финансовыми учреждениями с использованием самого

нового электронного оборудования. Новые высокие технологии позволили ускорить исполнение сделок, но это не устраняет риска при совершении сделок на нем.

### **6.3. Организационно-правовой фундамент современной валютно-финансовой системы**

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

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

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

У золотого стандарта существовали разновидности: золотомонетный стандарт (банки свободно чеканили монеты до начала XX в.), золотослитковый стандарт (золото применяли в случае международных расчетов – с начала XX в. до Первой мировой войны), золотовалютный стандарт (в расчетах использовались золото и валюты других стран – с 1922 г. до Второй мировой войны).

У золотовалютного стандарта существовали свои *преимущества*:

- 1) так как международные золотые потоки стабилизировали обменные курсы и за счет этого создавали благоприятные условия для развития

межнациональной торговли, то это обеспечивало относительную стабильность как во внутренней, так и во внешней политике;

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

Конечно, у золотого стандарта существовали и *недостатки*:

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

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

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

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

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

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

3) восстанавливался режим свободно плавающих валютных курсов;

4) проводилась активная валютная политика, международные конференции, совещания по поводу валютного регулирования. Это стало необходимым элементом мировой финансовой системы и показало неспособность рынка регулировать международные валютно-финансовые отношения.

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

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

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

1) золото-девизный стандарт, основанный на долларе США и фунте стерлингов;

2) предусматривалось четыре формы использования золота: золотые паритеты валют; в качестве платежного и резервного средства; доллар США

приравнивался к золоту; доллар США обменивался на золото исходя из своего золотого содержания;

3) соотношение валют разных государств и их конвертируемость стали осуществляться на основе валютных паритетов, которые были фиксированы и выражались в долларах;

4) создавались такие международные организации, как Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития. Их задачами стали предоставление кредитов, контроль за функционированием системы и соблюдением правил другими странами.

Эта система предполагала в перспективе постепенную отмену валютных ограничений.

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

Этот период характеризуется неустойчивостью экономики, усилением инфляционных явлений и многочисленными кризисами в сфере платежных балансов. Это привело к снижению курсов других валют по отношению к доллару. США перестали быть единственным валютным центром: появились и два других центра – Западная Европа и Япония.

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

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

1) циклический кризис, охвативший экономику практически всех стран с конца 1960-х гг.;

2) усиление инфляции оказало влияние на динамику курсов валют;

3) различия в экономическом развитии различных стран и, как следствие, сильные колебания валют;

4) система, основанная только на одной валюте, находилась в противоречии с интернационализацией мирового хозяйства. К тому же вырос внешний долг США;

5) транснациональные корпорации проводили крупные спекуляции с иностранными валютами.

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

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

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

#### **6.4. Ямайская система. Реформирование МВФ**

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

1) вместо золото-девизного устанавливается стандарт СДР (специальные права заимствования);

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

3) государства могут выбирать режим валютного курса;

4) международный валютный фонд усиливает валютное регулирование между странами;

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

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

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

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

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

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

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

1) курс национальной валюты является фиксированным по отношению к одной выбранной валюте. При изменении курса этой «базовой» валюты меняется в соответствующих пропорциях и курс национальной валюты. Как



правило, валюты фиксируются по отношению к английскому фунту стерлингов, доллару США, французскому франку;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **6.5. Проблема стабильности постъямайской мировой финансовой архитектуры**

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

Все большее обострение кризисных явлений в 1990-е гг. в сочетании с попытками урегулировать их, что было очень затратным, заставило мировое

сообщество искать способов стабилизации мировой валютно-финансовой системы. Эти методы носили эволюционный характер и не предусматривали принципиального пересмотра соглашения Международного валютного фонда, в котором указывались принципы его работы. К таким мерам относятся помощь в создании прозрачности использования бюджетных средств, укрепление валютно-финансовых систем отдельных стран, либерализация рынка капиталов, разработка комплексного подхода, привлечение частного сектора к разрешению проблем, связанных с финансовыми кризисами.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Были приняты следующие документы: Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере и Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в денежно-кредитной и финансовой политике: декларация принципов (1998 г.), Кодекс надлежащей практики фискальной прозрачности: декларация принципов (1999 г.). Также были созданы Кодекс корпоративного управления и новый совместный орган МВФ и

МБРР, призванный содействовать упрочению финансовых систем государств, – Комитет по связям финансовых секторов.

Следует несколько подробнее остановиться на реформировании кредитной деятельности МВФ. Это предусматривает взятие со стороны МВФ на себя обязательств по предупреждению, урегулированию и сдерживанию финансовых кризисов, особенно в странах, где рыночная экономика только рождается. Именно для этих целей, как полагали США, Фонд должен обеспечить возможность краткосрочного кредитования стран, подверженных кризису. Это должно коснуться в первую очередь тех стран, которые следуют предписаниям, принятым на международном уровне. Все эти меры преследуют, по сути, одну важную цель: упрочить ямайскую систему и уделить особое внимание не устранению валютно-финансовых кризисов, а их предупреждению и сдерживанию.

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

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

Эта новая система хотя и включает в себя различные кодексы, договора и стандарты, все равно является асимметричной по той причине, что объектом контроля и надзора должны выступать страны, являющиеся заемщиками

Международного валютного фонда и других международных организаций. Таким образом, страны по мере своих возможностей стараются отказаться от привлечения кредитов валютных средств со стороны МВФ.

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

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

По причине относительного равенства социальных, политических и экономических факторов, посредством которых достигается стабильность валютной системы государства, денежные потоки между этими странами будут стимулироваться различием в процентных ставках. При этом капиталы, поступающие из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, неизменно будут привлекаться в экономически развитые страны. В то же время менее развитые страны по-прежнему должны испытывать на себе регулирование Международного валютного фонда, которое может быть достаточно жестким. Для этих стран крайне важна информация, публикуемая Фондом, о степени соблюдения кодексов и стандартов, выполнения обязательств, так как она может вызвать нежелательную реакцию мировых валютно-финансовых рынков со всеми последствиями.

На сегодняшний день почти все страны мира взаимодействуют друг с другом и, конечно же их валютные рынки находятся в тесной взаимосвязи. Не является исключением и Россия. До распада Советского Союза экономика России и других социалистических стран была в каком-то роде обособлена от мировой экономической системы, поскольку в них господствовала командно-административная система. Это не значит, что мировые кризисы, в том числе и валютные, обходили их стороной. Просто их влияние было намного меньше. С переходом страны к рыночной экономике валютная система России стала теснее связана с мировой валютной системой. На нее оказывали влияние все проводимые МВФ реформы, и зачастую это не шло ей на пользу, так как

проводимые реформы касались в большой степени стран-заемщиков, предполагали контроль за использованием этих средств. Также российская валютная система связана с курсами валют многих стран, лидирующих в экономическом отношении. В первую очередь это доллар США и евро.

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

**Вопросы для самопроверки:**

1. Охарактеризуйте сущность платежного баланса.
2. Назовите и охарактеризуйте виды платежного баланса.
3. Что представляет собой торговый баланс.
4. Что представляет собой валютный курс и как он рассчитывается?
5. Охарактеризуйте влияние валютного курса на внешнюю торговлю.
6. Назовите факторы, образующие валютный курс.
7. Охарактеризуйте организационно-правовой фундамент современной валютно-финансовой системы.
8. Охарактеризуйте основные положения Ямайской системы.
9. В чем сущность реформирования МВФ?
10. Охарактеризуйте проблемы стабильности постъямайской мировой финансовой архитектуры.

## Тема 7. Международная торговля

### 7.1. Особенности развития, товарная структура и распределение международной торговли

Все страны мира постепенно все более втягиваются в международное разделение труда. Об этом свидетельствуют темпы роста международного товарооборота. За последние 150 лет они превышают темпы роста ВВП. На десятки процентов увеличиваются показатели мирового экспорта и импорта.

При подробном рассмотрении в мировой торговле изучают два аспекта:

- 1) темпы роста мировой торговли в целом;
- 2) изменения в ее товарной и географической структуре.

Темпы роста рассматривают у импорта и экспорта.

*Товарная структура* подразумевает под собой соотношение между некоторыми группами товаров.

*Географическая структура* – доля какого-либо региона, страны или группы стран.

Высокие и стабильные темпы роста международного товарооборота свидетельствуют об увеличении в последнее время емкости рынков. Это качественно новые признаки мировой торговли. Растут объемы торговли уже готовыми промышленными изделиями того или иного рода, а в особенности машинами и оборудованием. Еще выше темпы у отраслей, связанных с продажей различных средств связи, электронной и компьютерной техники и т. д. При этом следует заметить, что у транснациональных корпораций в мировой торговле в сфере обмена комплектующими в рамках кооперации производства темпы самые высокие. Кроме того, ускоренно развивается мировая торговля услугами. Большая доля по-прежнему приходится на экономически развитые страны.

В настоящее время существует тенденция к повышению доли готовой продукции. Сейчас на нее приходится более 70 %. Остальные 30 % делят между собой экспорт сельскохозяйственной продукции и добывающие отрасли промышленности.

Современная торговая политика, проводимая каждой страной, характеризуется наличием в ней двух противоположных тенденций –



*протекционизма и либерализации.* Это не значит, что страна обязательно проводит эти две политики одновременно. Просто в разные периоды развития торговли преобладало что-то одно. Например, в 1950 – 60-х гг. проводилась политика, направленная на либерализацию, а уже в 1970 – 80-х гг. – на усиление протекционизма.

Но меры могут быть не так уж однозначны. Уменьшение таможенного регулирования не равно устранению регулирования. При помощи современных гибких методов одновременно можно использовать новейшие средства для защиты национального производителя.

Протекционизм предстает в новой форме интеграционных группировок (как уже существующих, так и новых). В результате подобных действий исчезает фактическое равенство участников международного обмена. В рамках определенной группировки страны устанавливают свои «правила» торговли, свои таможенные пошлины или льготные режимы, а по отношению к другим, третьим странам, они осуществляют протекционистскую политику.

Протекционизм может выражаться в таможенных пошлинах. Оговариваются случаи, в ряде которых страны могут их повысить, если иностранный импорт нанес большой вред национальной экономике. Но протекционизм проявляется не только в таможенных мерах. Государство может устанавливать количественные ограничения на ввозимую продукцию, устанавливать стандарты качества, экологические нормы и т. д. При этом они могут носить избирательный характер.

Таким образом, либерализация международной торговли сопровождается возникновением новых гибких протекционистских барьеров. Их появление требует пристального контроля со стороны многочисленных международных организаций за их разработкой и практическим применением.

Усложняется государственная политика не только по отношению к протекционизму. Это относится, к примеру, к стимулированию экспорта. Если раньше в этих целях применялось прямое кредитование, то теперь методы значительно усложнились: они стали более гибкими, действуют менее заметно и применяются по отношению к отдельным видам продукции. Государство может финансировать некоторые отрасли, которые нацелены на экспорт, не напрямую, а косвенно (в первую очередь это наукоемкие отрасли).

В некоторых государствах активно применяется *прямое субсидирование экспорта*. Это в основном относится к сельскохозяйственной продукции. Но подобные принципы вредят принципам свободной конкуренции и поэтому не приветствуются мировым сообществом. Гораздо спокойнее оно относится к экспортному кредитованию или к такому явлению, как страхование экспортных поставок. Кроме того, государство может помогать фирмам за рубежом, которые рекламируют продукцию данной страны или помогают ее фирмам. Такая помощь выражается в открытии филиалов или исследований иностранных рынков.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время государства предпочитают использовать не прямые меры и схемы экспортного субсидирования, а более скрытые. Они заключаются в осуществлении косвенной поддержки либо некоторых отраслей, либо групп товаров.

При этом существует множество организаций, которые тем или иным образом воздействуют на мировую торговлю или регулируют некоторые ее аспекты. Сперва это было Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), а затем его функции стала выполнять его преемница – Всемирная торговая организация (ВТО).

## **7.2. Международная торговля услугами**

Сегодня не только товары продаются на мировом рынке, но и услуги. Причем они занимают немалую часть.

Под *рынком услуг* понимают следующие виды деятельности:

- 1) услуги, оказываемые в связи с международной торговлей. Они включают страхование, транспортные перевозки и т. д.;
- 2) услуги, которые непосредственно связаны с обменом технологиями: сотрудничество в технической сфере, капитальное строительство, управленческая деятельность;
- 3) путешествия людей, которые включают как туристические, так и деловые поездки;
- 4) расходы в банковской сфере, лизинг, платежи по доходам на капитал;
- 5) заработная плата и социальные расходы по отношению к иностранным рабочим.

Все вместе это можно назвать выплатами по некоммерческим сделкам, которые осуществляются между гражданами разных стран и отражаются в платежных балансах.

Сейчас появляются все более новые виды международных услуг. Их доля в мировом ВВП увеличивается. Всего выделяют шесть групп услуг:

- 1) строительство и коммунальные услуги;
- 2) торговля (как оптовая, так и розничная), гостиничный бизнес, рестораны, туристические базы;
- 3) транспортные услуги (по отношению к товарам или людям), хранение, услуги связи, посредничество в финансовой сфере;
- 4) оборона государства и социальные услуги;
- 5) образование, здравоохранение и работы, носящие общественный характер;
- 6) другие коммунальные, социальные и личные услуги.

В последнее время все более уверенно на мировом рынке развиваются информационные и консалтинговые услуги.

В связи с тем, что услуги – это особый объект торговли, они не фиксируются таможенными службами, так как редко пересекают таможенную границу. Платежи осуществляются, как правило, через коммерческие учреждения. В другом случае покупатель какой-либо услуги перемещается в страну, ее предоставляющую.

В связи с этим существует *классификация мировой торговли услугами в зависимости от способа поставки*:

- 1) трансграничная торговля;
- 2) потребление человеком (фирмой) услуги за рубежом;
- 3) учреждение коммерческого присутствия на территории той страны, где оказывается услуга;
- 4) перемещение производителя услуги – физического лица – в другую страну с целью оказания услуги.

Среди всех секторов мирового хозяйства торговля услугами – один из наиболее быстро развивающихся. Среди причин – резкое снижение транспортных издержек, так как современные способы связи и передачи информации позволяют совершать сделки без личных встреч продавца и

покупателя услуги. Повысился спрос на услуги, ранее принимавшие товарную форму, – услуги финансового характера, банков, страховых компаний.

Очень трудно определить реальные показатели рынка услуг, так как затруднительно точно подсчитать расходы людей различных категорий во время пребывания за границей, а также доходы от трудовой деятельности иностранцев за рубежом, которые они переводят в свою страну.

Трудности расчетов связаны с тем, что услуга предоставляется вместе с товаром и стоимость товара частично состоит из услуги. Кроме того, услуги упоминаются во внутрифирменном обмене. В этом случае стоимость услуги не определяется вообще, так как не существует рынка для этих видов услуг. А иногда (например, в медицине) услугу невозможно отделить от самого товара.

При учете не рассматриваются доходы, полученные по банковским или страховым операциям, если деньги были в обороте этой же страны.

Таким образом, при составлении платежного баланса очень сильно занижен оборот по статье «услуги» (по оценкам экспертов на 40–50 %).

Если говорить о странах, которые являются экспортерами услуг, то следует отметить, что все они – экономически развитые. Это связано с тем, что в развивающихся странах сфера услуг еще не достигла высокого уровня развития. В большинстве из них сальдо по внешней торговле услугами – отрицательное. Но все же некоторые страны могут быть довольно крупными экспортерами услуг, например туристических.

Услуги разнообразны по своему содержанию, и их нельзя объединить в единый рынок, имеющий свои общие черты. Но можно говорить о тенденциях.

Рынок услуг изменило появление на нем транснациональных корпораций (кроме финансового сектора). Раньше в этой сфере действовали мелкие и средние фирмы. ТНК смогли использовать последние технические достижения и создали систему передачи информации. Зачастую предприятия, образующие единую производственную цепочку, но расположенные в разных странах, используют информационные технологии для координации этого процесса. Тогда информация, финансы и технологии, которые передаются внутри фирмы, являются формой межгосударственной продажи услуг. С появлением транснациональных корпораций многие виды услуг стали смешиваться между собой (например, различная по своему характеру деятельность банков).

ТНК применяют наукоемкие технологии, и, следовательно, значительная часть стоимости ТНК – стоимость различных услуг: послепродажное обслуживание техники, программное обеспечение для компьютера и т. д. Таким образом, все возрастающие масштабы деятельности ТНК, а следовательно, более широкое распространение услуг ставят на повестку дня вопрос о регулировании рынка услуг как на отраслевом, государственном, так и на международном уровне.

Сейчас регулирование осуществляется на различных уровнях. Для каждого из них существует несколько организаций с соответствующим кругом проблем.

Примерами таких организаций могут служить ВТО (Всемирная туристическая организация), ИКАО (Организация международной гражданской авиации), ИМО (Международная морская организация). Эти межправительственные организации, как видно из их названий, занимаются регулированием деятельности в определенной отрасли. Например, ИКАО определяет единые правила полета и эксплуатации воздушного транспорта и зданий, связанных с их деятельностью, а Всемирная туристическая организация разрабатывает нормы, которым должны соответствовать гостиницы, рестораны и т. д. Иногда заключаются двусторонние соглашения между двумя странами.

На региональном уровне рынок услуг может подвергаться регулированию со стороны интеграционных соглашений.

Если говорить о мировом уровне, то долгое время это было сферой компетенции Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Но по предложению США с 1980-х гг. торговлей услугами стала заниматься ГАТТ. Суть предложений США в следующем: для рынка услуг нужно также разработать правила, как и для товаров (равенство производителей, транспарентность и т. д.). Но с этими вопросами возникает ряд трудностей, которые прежде всего связаны с тем, что услуга в большинстве случаев потребляется практически одновременно с ее изготовлением. Контроль над производством, следовательно, значит контроль инвестиций.

При инвестировании ГАТТ уравнивает права национальных и иностранных фирм.

Развивающиеся страны проводят политику, направленную на контроль за той деятельностью, которую осуществляют иностранные корпорации на их территории.

В 1986 г. в Пунта дель Эсте страны договорились об обсуждении проблем торговли услугами на международном уровне. В результате приняли специальное соглашение – ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами). ГАТС состоит из трех частей:

- 1) рамочное соглашение, которое определяет общие правила торговли услугами;
- 2) специальные соглашения. Они применяются по отношению к определенным сервисным отраслям;
- 3) список обязательств национальных правительств, которые представляют собой меры по снижению и снятию ограничений в сервисных отраслях.

В дальнейшем государства пришли к соглашению о либерализации торговли услугами. Регулированию подвергаются сферы телекоммуникаций, транспорта и финансовой деятельности.

Начиная с 1995 г. Соглашение о регулировании торговли услугами стало частью пакета документов при создании Всемирной торговой организации. Сейчас ГАТС функционирует не как самостоятельная организация, а в рамках ВТО.

### **7.3. Мировая электронная торговля**

Понятие «электронная торговля» появилось сравнительно недавно. Но трактуется оно во многих аспектах. Зачастую под электронной торговлей понимают сделки по купле-продаже, осуществляемые через Интернет. В то же время существует и другая точка зрения: сделки по купле-продаже осуществляются по любым электронным сетям (например, с использованием возможностей интерактивного телевидения). Иногда ее суть пытаются раскрыть с помощью уже знакомых понятий: как дальнейшее развитие посылочной торговли по каталогам или некоторое продолжение развития электронных транспортных, банковских и биржевых систем, с помощью которых осуществлялись расчеты.

«Электронная торговля» – русский перевод английского термина *e-commerce*, что точнее перевести как «электронная коммерция». Последний перевод предполагает более широкий спектр толкований.

Согласно определению ВТО *электронная коммерция* – это процесс производства, продажи, рекламы и распространения какой-либо продукции по всем телекоммуникационным сетям. С этим определением согласны практически все крупные организации. Поэтому в русской литературе определения «электронная торговля» и «электронная коммерция» считаются синонимами.

Производственная составляющая электронной торговли проявляется в отношении электронных услуг и электронных товаров (они носят главным образом информационный характер). Электронные услуги несколько отличаются от обычных: они могут быть отделены от производителя, их можно видеть (например, с помощью компьютерного монитора мы можем видеть, как деньги с нашего банковского счета переходят на другой).

Экономические отношения в Интернете являются основой интернет-экономики (или сетевой экономики). Последнее понятие появилось давно, но его значение было несколько другим. Сейчас это все экономические процессы, которые происходят в глобальной сети Интернет.

Суть электронной торговли заключается в том, что осуществляется некоторая коммерческая сделка. Причем стороны приходят к соглашению без непосредственного контакта друг с другом, а через сеть Интернет. В результате происходит смена собственника того объекта, который является предметом купли-продажи.

Электронная коммерция включает в себя не только саму коммерческую сделку, но и интернет-маркетинг, контакты с поставщиками через Интернет, обслуживание клиентов уже после продажи им товара, систему платежей и доставки различными способами (онлайновым или традиционным) и т. д. Но все названные элементы не принадлежат к электронной торговле без коммерческой сделки.

Для более детальной характеристики всех этих процессов используется понятие «электронный бизнес». Под ним понимают любую деятельность той или иной фирмы, которая осуществляется в сети Интернет и приносит ей соответствующий доход. Электронная торговля включается в электронный

бизнес, причем последнее понятие гораздо шире. Например, работа в поисковых порталах для бесплатного поиска необходимой информации в Интернете – это не электронная коммерция, но это электронный бизнес. Деятельность же интернет-магазинов – это электронная торговля, так как это предполагает осуществление коммерческой сделки.

Основой электронной торговли являются информационные технологии. Таким образом, *электронная торговля* – это технологии по управлению информацией электронным образом, которые приводят к заключению торговой сделки в сети Интернет.

Весь процесс осуществления электронной торговли можно подразделить на *три стадии*:

- 1) стадия поиска. На этом этапе осуществляется поиск необходимого товара и происходит первое взаимодействие продавца и покупателя;
- 2) стадия заказа и оплаты. Эта стадия наступает, если обе стороны согласны с условиями совершения этой сделки;
- 3) стадия поставки.

В отличие от традиционной торговли в электронной сложно выделить международную и внутреннюю, так как во многих странах не ведется такой учет. Кроме того, сложно определить географическое положение фирмы, которая осуществляет транзакции. Каждый адрес в Интернете имеет окончание, обозначающее принадлежность к той или иной стране. Но это окончание не всегда совпадает с географическим положением сервера. При этом международный аспект в этой области очень важен, так как в большинстве своем глобальные рынки еще не сформированы.

Электронная торговля имеет *ряд преимуществ по сравнению с традиционной*. Она значительно сокращает транзакционные издержки, делает более простым процесс совершения сделок и сокращает его. Информационный товар гораздо легче доставить через Интернет, причем стоит это дешевле. Что касается других видов товаров, то зачастую покупателю понадобится меньшая сумма денег при покупке товара через Интернет.

В большинстве своем виртуальные компании зарегистрированы в определенном месте и, соответственно, платят налоги. У них есть реальные сотрудники, которые занимаются обслуживанием оборудования. Конечно, существуют и нелегальные компании, которые не зарегистрированы и



осуществляют криминальную деятельность. С ними ведется борьба, особенно в развитых странах, в которых уже имеется необходимая юридическая база для этого. В то же время существуют и еще не решенные проблемы. Например, легальность функционирования тех компаний, которые не зарегистрированы ни в одной из стран мира, но и законы не нарушают. В этом и проявляется разница в темпах развития гражданского права и электронного бизнеса.

Участниками электронной торговли являются фирмы и домашние хозяйства. Государство принимает в ней участие в меньшей степени, так как несколько отстает в освоении экономического электронного пространства. В некоторых развитых странах проводятся госзакупки с использованием интернет-технологий, но в мировом масштабе подобные действия наблюдаются редко.

Существует *два основных вида электронной коммерции*: торговая площадка и электронный магазин.

На торговых площадках осуществляются, как правило, сделки между различными фирмами. Создаются они большим количеством участников: покупателями, продавцами и третьими лицами. Такие площадки имеют функциональную или отраслевую направленность. Виртуальные площадки могут создаваться в различных видах: виртуального каталога, биржи или аукциона.

Электронные магазины используют розничную торговлю. Во многом они похожи на традиционные. В электронных магазинах покупатель может оценить внешний вид товара, проконсультироваться, узнать мнения других покупателей и расплатиться в случае совершения покупки.

#### **7.4. Средства импортной политики. Средства экспортной политики**

В условиях открытой экономики, при взаимодействии различных стран между собой необходимо уделять особое внимание средствам импортной и экспортной политики. Действия в этой области могут помочь стране достичь высоких результатов или, наоборот, ухудшить ее положение. Чтобы последнее не произошло, нужно знать инструменты внешнеэкономического регулирования и умело пользоваться ими.

Существуют основные правила, регулирующие торговлю. Они разработаны соответствующими организациями. Они не приказывают государствам поступать так или иначе, а призваны противостоять протекционизму, способствовать либерализации, т. е. обеспечивать всем равные условия.

Для регулирования внешней деятельности государство использует следующие *основные методы*:

- 1) таможенные тарифы;
- 2) ограничения нетарифного характера;
- 3) различные формы стимулирования экспорта.

Правительство использует те или иные инструменты в зависимости от ситуации.

По отношению к импортной политике применяются таможенные тарифы на импорт. Это означает сбор денег с товаров, ввозимых на территорию данной страны из-за рубежа. Эту деятельность осуществляет специальное таможенное ведомство. При этом цена, по которой данный товар будет продаваться в этой стране, будет выше общемировой. Таможенные пошлины могут взиматься либо из расчета фиксированной суммы с единицы измерения, либо в виде установленного процента от стоимости данного товара.

Установление импортных пошлин отражается на потребителях, так как цена возрастает. Но это позволяет отечественным производителям повышать цены и на свои товары, так как потребитель предпочтет все равно купить дешевле местный товар. Все это приводит к тому, что ресурсы внутри страны используются менее эффективно, и к тому, что отечественный производитель не стремится улучшить качество своей продукции, так как в любом случае у него есть преимущество – более низкая цена. Но в то же время, если пошлины распространяются на какую-либо продукцию, используемую местными производителями, их издержки увеличатся, что может привести даже к сокращению производства. Таким образом, используя данный инструмент, необходимо проанализировать возможные последствия и принять решение об их необходимости.

Существуют тарифы не только на ввозимую, но и на вывозимую продукцию. Они применяются в том случае, если цены на товар, производимый в этой стране, по каким-либо причинам ниже общемировых. Государство в этой

ситуации ограничивает экспорт для того, чтобы не допустить падения предложения необходимого товара на внутреннем рынке.

Кроме установления тарифов, существуют и другие методы, с помощью которых государство регулирует внешнеторговую деятельность. К ним относятся квотирование, добровольные экспортные ограничения, экспортные субсидии, международные картели, экономические санкции, демпинг.

*Квотирование* представляет собой количественное или стоимостное ограничение продукции, предназначенной для ввоза или вывоза за границу. Квоты, направленные на ограничение импорта, позволяют создать более благоприятные условия для отечественных производителей – снизить конкуренцию на внутреннем рынке.

Также в некоторых случаях государство оставляет за собой право на осуществление какой-либо деятельности.

Оно воздействует на движение капитала. С одной стороны, оно заинтересовано в привлечении инвестиций, т. е. в импорте капитала, а с другой – необходимо защищать свои интересы, например через установление максимально возможной доли иностранного капитала на предприятиях.

*Добровольные экспортные ограничения.* Действие этого инструмента заключается в том, что страна, импортирующая определенную продукцию, устанавливает определенные ограничения, с которыми соглашается экспортер. Но в большинстве случаев экспортер вынужденно берет на себя обязательства по ограничению.

Происходить это может по разным причинам: из-за политического давления или из-за угрозы в случае отказа применения более жестких мер, носящих протекционистский характер.

*Экспортные субсидии* – льготы, предоставляемые государством производителям для увеличения вывоза продукции. В результате подобных мер производителям становится выгоднее реализовывать свою продукцию на внешнем рынке. Эти субсидии могут носить прямой или косвенный характер. К ним относятся льготное кредитование экспорта, субсидирование экспорта, предоставление экспортерам налоговых льгот и т. д. Эти меры запрещены к использованию, но некоторые государства их все же используют, что может негативно отразиться на их репутации в мировом сообществе.

*Демпинг* представляет собой явление, когда экспортер продает на мировом рынке свой товар по такой цене, которая ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке. Демпинг возникает вследствие государственной политики или из-за монопольного положения фирмы-экспортера.

*Международные картели* – такие объединения экспортеров, которые с помощью определенных мер ограничивают конкуренцию между производителями для установления цен, выгодных только для этой группы производителей. Добиваются они этого посредством контроля за объемами производства. Это возможно в тех отраслях, где существует ограниченное количество продавцов и спрос по цене неэластичен. Примерами могут служить сельскохозяйственные и сырьевые рынки.

*Экономические санкции* – наиболее радикальная из всех мер. Она означает запрет на ввоз из какой-либо страны или вывоз куда-либо продукции. Эти меры могут применяться в различных ситуациях. Но, как правило, торговое эмбарго вводится по политическим мотивам. А в случае соответствующего решения ООН санкции к определенной стране могут применяться коллективно.

Эти инструменты являются основными в регулировании внешнеторговой политики, но существует и множество других: административное регулирование, установление стандартов качества, норм безопасности и т. д. В любом случае они, как правило, направлены на защиту отечественного производителя.

## **7.5. Лизинг как способ содействия развитию внешнеэкономических связей**

Лизинг – это своеобразная форма аренды, отличная от других. При этом происходит отделение владения имуществом от пользования им.

Лизинг – особая форма финансирования покупки разнообразного оборудования.

Как правило, лизинговые операции осуществляются с помощью фирм, специализирующихся на этой деятельности. Лизинговая компания – компания, предоставляющая в лизинг какой-либо объект на определенных условиях лизингополучателю.

У лизингодателя возникают определенные обязанности:

- 1) заключение договора по купле-продаже с поставщиком объекта на согласованных условиях;
- 2) информирование поставщика о необходимости поставки объекта на уже определенных условиях;
- 3) подписание протокола приема после того, как объект будет введен в эксплуатацию.

Лизингодатель является собственником объекта, предоставляемого в лизинг. Лизинговая компания занимается приобретением прав собственности на имущество у производителя, а затем она отдает его в лизинг на определенный срок. Предоставление некоторого объекта в лизинг можно представить следующим образом:

- 1) имущество «движется» от производителя к пользователю;
- 2) пользователь направляет лизинговой компании лизинговые платежи;
- 3) лизинговая фирма направляет производителю объекта оплату покупки.

Величина и сроки лизинговых платежей устанавливаются при заключении договора. В случае неисполнения пользователем условий договора лизингодатель имеет право либо расторгнуть заключенный договор, либо использовать предоставленные ему гарантии.

Лизинг широко распространен, особенно в сфере международных связей. Все условия и отношения между участниками определяются в соответствии с договором. У лизингополучателя тоже существуют определенные обязательства:

- 1) принять объект сделки;
- 2) проверить целостность поставки и функционирование оборудования и сделать запись об этом в протоколе;
- 3) при обнаружении неисправностей сообщить об этом лизингодателю, который потребует от поставщика устранения неисправностей или замены данного оборудования;
- 4) после приемки объекта лизингополучатель должен взять на себя права лизингодателя, которые у него имеются в отношении поставщика.

В 1988 г. в Канаде проходила Международная конференция, касающаяся вопросов лизинга и факторинга. В ходе ее работы были подписаны *Конвенция о международном факторинге* и *Конвенция о международном финансовом*

лизинге. В последнем документе дается четкое определение лизинга, разрабатываются определенные правила.

Согласно этой Конвенции лизинг – операция передачи пользователю материального имущества предоставляющим лицом, которое предварительно в соответствии с желанием пользователя было выбрано и приобретено, на условиях выплаты определенных взносов (сумма оговорена в договоре, с учетом амортизации имущества). Из этого определения можно выделить некоторые особенности:

- 1) фирма-пользователь в перспективе получает право на выкуп данного имущества;
- 2) это имущество должно быть использовано для получения определенной выгоды, но не для личных или семейных нужд пользователя;
- 3) отношения между участниками этого процесса должны быть урегулированы.

В тех случаях, когда объектом аренды выступают оборудование, приборы, машины и контролирующие устройства, выделяют несколько форм аренды:

- 1) краткосрочная аренда – рейтинг. Это аренда на срок от нескольких дней до полугода;
- 2) среднесрочная аренда – хайринг – на срок от года до 3 лет;
- 3) долгосрочная аренда – лизинг. Это аренда сроком до 20 лет.

Всего существует около 30 видов лизинга. Наиболее часто используются следующие классификации.

По способу использования лизинг подразделяется на производственный и потребительский. Это зависит от того, что финансируется – капиталовложения или потребительские товары, нацеленные на длительное использование.

По предмету лизинг подразделяется на движимый и недвижимый. К движимому относятся станки, оборудование, машины и т. д. А к недвижимому – здания и сооружения.

По методу использования различают индивидуальный и лизинг-бланко. Это зависит от того, какова экономическая цель использования предмета лизинга. Если предприятие собирается использовать объект только для себя, то это индивидуальный лизинг. При лизинге-бланко предприятие заботится не только о себе, но и о предприятиях, которые состоят с ним в отношениях

кооперации, так как для обеспечения высокого качества своей продукции фирме нужны качественные комплектующие, для производства которых требуется создание определенных условий.

По характеру взаимодействия лизинг может быть чистым или широким. При чистом продается только сам предмет лизинга. При широком же предоставляются различные сопутствующие услуги. Кроме того, существует «мокрый» лизинг, при котором лизингопользователь имеет возможность получить такие услуги, как техническое обслуживание этого предмета, ремонт, если возникнет в нем необходимость, страхование и т. д.

По сфере предоставления объекта в лизинг – внутренний (предоставляется внутри страны) и внешний (предназначенный для зарубежного лизингополучателя). При международном лизинге выделяют экспортный, импортный лизинг и сублизинг. При импортном лизинге лизинговая фирма покупает предмет лизинга за рубежом, а предоставляет его отечественному производителю. При экспортном лизинге – наоборот.

Особо выделяют финансовый лизинг. При этом виде лизинга лизинговая компания отвечает только по вопросам, связанным с финансами, а ответственность, связанная с использованием предмета, ложится на плечи арендатора. При этом предусматривается длительный срок использования предмета, что означает практически взятие его в кредит, так как повторная сдача в аренду не предусматривается. Кроме того, расторжение договора в течение срока действия контракта невозможно. Соглашение при этом обязательно трехстороннее, т. е. требуется владелец имущества, которое сдается в лизинг.

Существуют следующие разновидности финансового лизинга:

1) лизинг-стандарт. При этом изготовитель продает объект лизинга компании, специализирующейся в этой области, которая продает этот предмет потребителю;

2) лизинг поставщику. При этой форме происходит совмещение ролей продавца и арендатора. Существует вид лизинга, называемый оперативным.

Он предполагает короткие сроки аренды, меньшие периоды службы оборудования, большое количество предоставляемых услуг по ремонту, страхованию и обслуживанию. Для его применения необходимы определенные условия: наличие на рынке такого оборудования, которое уже было

использовано и еще пригодно для дальнейшего пользования, потребность повторной сдачи оборудования в аренду за более низкую плату.

Таким образом, предполагается многократное предоставление данного предмета различным лизингополучателям. С помощью этого вида лизинга можно уменьшить сроки аренды, снизить риск потери или порчи имущества, сдавать данный объект неоднократно. Этот вид лизинга используется в том случае, если полученных от использования оборудования денег не достаточно для того, чтобы покрыть всю первоначальную стоимость, при коротких сроках сдачи в аренду и т. д.

В 1980-х гг. стали применять новые виды лизинга: возвратный и бай-бэк.

Схема действия возвратного лизинга такова: фирма, уже использующая оборудование, продает его специализированной лизинговой компании для того, чтобы у нее взять это оборудование в лизинг.

Это позволяет фирме получить средства от продажи части основного капитала, одновременно не прекращая его эксплуатации. Полученные средства компания может вложить в свой же бизнес. Это может быть очень выгодно для этой фирмы в том случае, если доходы, полученные от продажи объектов лизинга, будут выше, чем арендные платежи.

При лизинге бай-бэк оплата производится специфическим образом, а именно поставкой продукции, изготовленной на данном оборудовании.

Лизинг получает все более широкое распространение. Причина этого – выгоды для всех участников данного процесса.

*Преимущества лизинга* можно представить, сгруппировав их.

1. Финансовые преимущества. В некоторых ситуациях для предприятия это наиболее оптимальное решение проблемы нехватки какого-либо объекта при недостаточности средств на его покупку. Становится проще реагировать на изменения в рыночной структуре, лизинговые платежи фиксированы в отличие от уровня цен. Всегда существует возможность прийти к наиболее оптимальному варианту, который устраивал бы все стороны.

2. Инвестиционные преимущества. Для многих компаний лизинг – едва ли не единственный вариант получения какого-либо оборудования, так как при взятии ссуды в банке требуется значительная сумма своих средств, а получение какого-либо имущества в лизинг предполагает наличие залога в виде этого самого имущества. Так как имущество находится в собственности



лизингодателя, существенно снижается вероятность невозврата средств. К тому же фирма может инвестировать сэкономленные за счет лизинга средства в свое дальнейшее развитие. И наконец, согласно существующим налоговым и правовым нормам в большинстве случаев лизинг является более выгодным, чем кредит.

3. Организационно-эксплуатационные преимущества. При отсутствии необходимости немедленной выплаты всей стоимости оборудования можно сразу же приступить к эксплуатации. В результате использования данного объекта фирма получает прибыль, часть которой идет на уплату лизинговых платежей, а часть остается в распоряжении арендатора.

4. Сервисные преимущества. Арендатор получает возможность воспользоваться целым рядом таких услуг, как страхование, гарантия, транспортировка и т. д.

5. Учетно-бухгалтерские преимущества. Расходы, связанные с лизингом, относятся к текущим затратам, что позволяет снизить налогооблагаемую прибыль. Объект, взятый в лизинг, остается на балансе фирмы-лизингодателя, а не на балансе арендатора.

Но у лизинга существуют и определенные *недостатки*:

1) лизинговые операции достаточно сложны в плане разработки условий заключения договора и документального оформления;

2) фирма-лизингодатель обязательно должна иметь довольно большой начальный капитал или такой источник средств, который обеспечивал бы стабильный доход;

3) по причине инфляции арендатор теряет часть средств из-за повышения остаточной стоимости оборудования;

4) если сравнивать цены на оборудование и на кредит, лизинг обходится дороже, так как риск износа полностью ложится на фирму-лизингодателя.

В связи с быстрым развитием лизинговый бизнес должен подвергаться определенному правовому регулированию, так как участники данного процесса заинтересованы в точном исполнении обязательств.

В настоящее время в мире наблюдается тенденция по уменьшению препятствий развитию лизинговых отношений. Были приняты многочисленные законы и соглашения.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Охарактеризуйте особенности развития международной торговли на современном этапе.
2. Охарактеризуйте сущность товарной структуры рынка и распределения в международной торговле.
3. В чем особенности международной торговли услугами?
4. В чем сущность мировой электронной торговли?
5. Перечислите и охарактеризуйте способы мировой электронной торговли.
6. Назовите и охарактеризуйте средства импортной политики.
7. Назовите и охарактеризуйте средства экспортной политики.
8. Охарактеризуйте лизинг как способ содействия развитию внешнеэкономических связей.
9. Перечислите преимущества и недостатки лизинга.
10. Охарактеризуйте особенности внешнеторговой политики различных стран

## Рекомендуемая литература

### Основная:

1. Экономика общественного сектора: учебное пособие / О. В. Натробина. – М. : КНОРУС; Астрахань : АГУ, ИД «Астраханский университет, 2016. – 234 с. Электронный ресурс. – Режим доступа <https://cloud.mail.ru/public/BSQW/>
2. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко; под ред. проф. И. А. Максимцев. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 392 с. Электронный ресурс. – Режим доступ [.https://cloud.mail.ru/public/9Doe/](https://cloud.mail.ru/public/9Doe/)
3. Федорова, А.Ю. Экономика отраслевых рынков: учеб. пособие. – 2-е изд., изм. и доп. / А.Ю. Федорова; под ред. проф. С.Б. Смирнова. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 89 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/9XJy/3B6TAdbRt>
4. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие / С. А. Лукьянов [и др.]; под общ. ред. Н. Н. Мокиевой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 296 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/ACTw/uqrAfcUFa>
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития : учебное пособие / Е.Д. Фролова [и др.]; под общ. ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова. – Екатеринбург : УрФУ, 2016. – 184 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/3PAM/bybmPVBGU>

### Дополнительная

1. Козак, Ю.Г. Международная экономика в вопросах и ответах: учебник / Ю.Г. Козак. – 5-е изд. перераб. и доп. – К. : Центр учебной литературы, 2013. – 240 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/EuYH/WTxMWfUxt>

2. Международный валютный рынок и валютный дилинг : учебное пособие / Е. Г. Князева, Н. Н. Мокеева, В. Б. Родичева, В. Е. Заборовский. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 120 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/DURN/EjABZCVVP>

3. Гужва, Е. Г. Мировая экономика : учебное пособие / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная, А. В. Кондратьев, А. Н. Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009. – 116 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/EuYH/WTxMWfUxt>

4. Максимова, В.Ф. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: учебно-методический комплекс / В.Ф. Максимова, К.В. Максимов, А.А. Вершинина. – М.: ЕАОИ, 2009. – 175 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/KdCY/SGQypzoF9>

5. Кудров, В. М. Мировая экономика : учебник / В. М. Кудров. – М. : Юстицинформ, 2009. – 512 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cloud.mail.ru/public/EuYH/WTxMWfUxt>