

Ю.В. Макогон, В.С. Миронов, М.И. Кравченко



# МЭЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ и НАУКИ УКРАИНЫ  
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ДОНЕЦКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
и  
ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА**

**МАКОГОН Ю.В., МИРОНОВ В.С., КРАВЧЕНКО М.И.**

## **Международная экономика**

Учебное пособие

Донецк - 2001

**ББК 65.58 я 73  
УДК 339.9 (075.8)**

**Коллектив авторов:**

**А.Ю. Макогон – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой  
«Международная экономика» ДонНУ**

**В.С. Миронов – к.э.н., доцент ДонНУ и Донецкого института  
экономики хозяйственного права**

**М.И. Кравченко – к.э.н., доцент кафедры «Международная  
экономика» ДонНУ**

**Рецензенты:**

**В.Н. Амитан – д.э.н., профессор, академик Академии  
технологических наук**

**А.Н. Кутыркин – д.э.н., академик Академии экономических  
наук**

**Международная экономика. Учебное пособие / Ю.В.  
Макогон, В.С. Миронов, М.И. Кравченко; Под ред. Проф. Ю.В.  
Макогона. – Донецк, ИД «Родник», 2001. – 110 с.**

В учебном пособии раскрывается мотивация и сущность международной экономической деятельности, ее форм, субъектов, уровней и среды. Рассматриваются принципы, объективные законы, эволюция теории и современные модели международного экономического взаимодействия. Основное внимание уделено международной торговле товарами и услугами, движению капитала и рабочей силы, мировой валютной системе и международным расчетам. В контексте доминирующих тенденций мирохозяйственного развития освещаются процессы международной экономической интеграции, рассматриваются виды, формы и особенности международного бизнеса.

# СОДЕРЖАНИЕ

|   | стр.      |
|---|-----------|
| <b>Введение</b>   | <b>7</b>  |
| <b>Раздел 1. Сущность, среда и развитие теории международных экономических отношений</b>  | <b>9</b>  |
| 1.1. Система международных экономических отношений  | 9         |
| 1.1.1. Мировое хозяйство, его структура и основные этапы развития   | 9         |
| 1.1.2. Сущность МЭО. Объект и основные субъекты МЭО. Общие и специфические принципы МЭО   | 10        |
| 1.1.3. Формы, уровни и особенности развития современных МЭО   | 11        |
| 1.1.4. Внутренняя и внешняя интернационализация, интернализация и экстернализация, глобализация и экономический рационализм         | 13        |
| 1.1.5. Координация и механизм регулирования МЭО   | 14        |
| 1.2. Среда международных экономических отношений  | 16        |
| 1.2.1. Среда МЭО, их структуризация и особенности   | 16        |
| 1.2.2. Политико-правовая среда. Регулирование МЭО на национальном, международном и наднациональном уровнях                          | 18        |
| 1.2.3. Экономическая среда. Национальные экономики и их систематизация  | 21        |
| 1.2.4. Социально-культурная среда. Инфраструктура современных международных экономических отношений                                 | 22        |
| 1.2.5. Национальные экономики и их систематизация   | 25        |
| 1.3. Модели развития международных экономических отношений  | 27        |
| 1.3.1. Международное разделение труда и эволюция теории МЭО   | 27        |
| 1.3.2. Меркантилизм, теория абсолютных и сравнительных преимуществ  | 28        |
| 1.3.3. Модель Хекшера-Олина, Самуэльсона и парадокс Леонтьева   | 29        |
| 1.3.4. Развитие неофактических и неотехнологических моделей   | 30        |
| 1.3.5. Модели торговой политики и международной конкурентоспособности   | 32        |
| <b>Раздел 2. Формы международных экономических отношений</b>  | <b>35</b> |
| 2.1. Международная торговля   | 35        |
| 2.1.1. Международная торговля и ее составляющие. Внешнеторговая политика  | 35        |
| 2.1.2. Показатели масштабов, структуры и динамики международной торговли  | 39        |
| 2.1.3. Виды и формы международной торговли. Мировой рынок товаров и услуг и развитие его структуры                                  | 41        |
| 2.1.4. Ценообразование в международной торговле. Тарифное и нетарифное регулирование международных торговых-экономических отношений | 45        |
| 2.1.5. Международная специализация и возрастающее влияние закона сравнительных преимуществ на международную торговлю                | 48        |
| 2.1.6. Украина на мировом рынке товаров и услуг   | 49        |
| 2.2. Международная миграция рабочей силы  | 51        |

|                  |  |           |
|------------------|--|-----------|
| 2.2.1.           | Международное движение факторов производства и миграция рабочей силы -----   | 51        |
| 2.2.2.           | Экономическая природа миграции рабочей силы -----  | 51        |
| 2.2.3.           | Государственное регулирование миграции рабочей силы -----  | 51        |
| 2.2.4.           | Украина в мировых миграционных процессах -----   | 52        |
| 2.3.             | Международное движение капитала -----  | 54        |
| 2.3.4.           | Сущность, мотивация и формы международного движения капитала -----   | 54        |
| 2.3.5.           | Международный кредит и его разновидности. Прямые и портфельные инвестиции. Международная техническая помощь -----                        | 56        |
| 2.3.6.           | Мировой финансовый рынок, его структура и тенденции развития -----   | 58        |
| 2.3.7.           | Проблемы внешней задолженности, пути и механизмы ее решения -----  | 59        |
| 2.4.             | Мировая валютная система и международные расчеты -----   | 61        |
| 2.4.4.           | Понятие «валюта», ее виды. Конвертированность валюты. Валютный паритет и валютный курс -----   | 61        |
| 2.4.5.           | Национальные, международные и мировые валютные системы. Эволюция мировой валютной системы -----  | 63        |
| 2.4.6.           | Валютные рынки, их виды и структура. Основные валютные операции -----  | 66        |
| 2.4.7.           | Международные расчеты и их основные формы -----  | 71        |
| 2.4.8.           | Платежный баланс, его структура и методология -----  | 71        |
| <b>Раздел 3.</b> | <b>Международная экономическая интеграция -----</b>  | <b>74</b> |
| 3.1.             | Сущность и особенности международной экономической интеграции -----  | 74        |
| 3.1.1.           | Международная экономическая интеграция как отношения и как процесс -----   | 74        |
| 3.1.2.           | Факторы международной экономической интеграции -----   | 75        |
| 3.1.3.           | Микроинтеграция и макроинтеграция. Горизонтальная и вертикальная микроинтеграция -----   | 75        |
| 3.1.4.           | Макроинтеграция и экономический регионализм -----  | 76        |
| 3.1.5.           | Формы, пути и особенности региональной экономической интеграции. Проблемы и перспективы мировой (глобальной) интеграции -----            | 77        |
| 3.2.             | Развитие международной экономической интеграции -----  | 80        |
| 3.2.1.           | Европейские интеграционные процессы. Европейский союз---   | 80        |
| 3.2.2.           | Интеграция восточноевропейских стран. Черноморское экономическое сотрудничество -----  | 81        |
| 3.2.3.           | Потенциал и особенности общеевропейской экономической интеграции -----   | 84        |
| 3.2.4.           | США в мировых интеграционных процессах. Североамериканская экономическая интеграция. Зона свободной торговли «США – Канада». НАФТА ----- | 85        |

|                   |   |            |
|-------------------|---|------------|
| 3.2.5.            | Экономическая интеграция в Латинской Америке. Потенциал и особенности региональной интеграции стран Азии. |            |
|                   | Интеграция арабских стран. Взаимосвязи стран Африки -----   | 86         |
| 3.3               | Интеграция Украины в современную мирохозяйственную систему -----  | 89         |
| 3.3.1.            | Предпосылки, особенности и пути интеграции.   |            |
|                   | Интеграционные приоритеты -----   | 89         |
| 3.3.2.            | Внутриэкономические факторы интеграции -----  | 92         |
| 3.3.3.            | Трансформация структуры внешнеэкономических связей -----  | 93         |
| 3.3.4.            | Формирование системы регулирования ВЭД Украины -----  | 95         |
| <b>Раздел 4.</b>  | <b>Международный бизнес -----</b>   | <b>98</b>  |
| 4.1.              | Сущность и формы международного бизнеса -----   | 98         |
| 4.1.1.            | Сущность и мотивация международного бизнеса.  |            |
|                   | Типы и виды международного бизнеса -----  | 98         |
| 4.1.2.            | Субъекты международного бизнеса. Транснациональные корпорации. Международные совместные предприятия ----- | 99         |
| 4.1.3.            | Сравнительная характеристика форм международного бизнеса -----  | 100        |
| 4.1.              | Условия и особенности развития международного бизнеса в Украине -----                                     | 102        |
| 4.2.1.            | Открытость экономики как важнейшая предпосылка развития международного бизнеса в Украине -----            | 103        |
| 4.2.2.            | Внешняя торговля Украины, экспортно-импортная деятельность и ее результативность -----                    | 104        |
| 4.2.3.            | Иностранная инвестиционная деятельность в Украине -----   | 105        |
| 4.2.4.            | Проблемы и перспективы развития международного бизнеса в Украине -----                                    | 108        |
| <b>Литература</b> | <b>-----</b>  | <b>111</b> |

## ВВЕДЕНИЕ

Современные международные экономические отношения – составная часть и одна из наиболее сложных сфер рыночного хозяйства. Курс теории международной экономики, наряду с микроэкономикой и макроэкономикой, является важной составляющей общей экономической теории. Международная экономика представляет собой особый предмет исследования. В ней переплетены проблемы исторического развития национальных экономик различных стран, их межнациональных связей, международного разделения труда, микро- и макроэкономические взаимоотношения.

Становление и развитие международной экономики основывается на объективных законах и принципах. Усиление международной конкуренции, рационализация хозяйственной жизни и развитие экономической интеграции – закономерности и отличительные особенности современного этапа международных экономических отношений.

Изучение международной экономики особенно актуально в настоящее время, когда взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик оказывают все возрастающее воздействие на развитие каждой страны. Возникающие в отдельных странах финансовые и валютные кризисы, экономические спады и стагнации, как правило приобретают глобальный характер. Становится все более очевидным, что ни одна из стран не может успешно решать экономические проблемы, не координируя собственную экономическую политику с политикой, проводимой другими странами. Изучение курса “Международная экономика” позволяет формировать углубленные знания объективных законов мирохозяйственной жизни, способствующих интеграции Украины в современную мирохозяйственную систему.

Цель учебной дисциплины. Нормативная учебная дисциплина «Международная экономика» ориентирована на изучение системы международной экономической деятельности и объективных законов и принципов ее развития, приобретения знаний условий, форм, методов и основного инструментария международного экономического взаимодействия.

Задание учебной дисциплины: ориентация студентов на изучение и понимание сущности, форм, методов, субъектов, уровней и среды международной экономической деятельности; законов и принципов ее развития и механизмов регулирования; умения использовать полученные знания в соответствии с условиями внешнеэкономической деятельности Украины в процессе интеграции ее экономики в современные мирохозяйственные структуры.

Предмет учебной дисциплины: система экономических взаимоотношений, выходящие за национальные рубежи в процессе интернационализации и глобализации хозяйственной жизни.

Содержание учебной дисциплины раскрывается путем изучения мотивации и сущности международной экономической деятельности, ее форм,

субъектов, уровней и среды. Рассматриваются принципы, объективные законы, эволюция теории и современные модели международного экономического взаимодействия. Основное внимание уделено международной торговле товарами и услугами, движению капитала и рабочей силы, мировой валютной системе и международным расчетам. В контексте доминирующих тенденций мирохозяйственного развития освещаются процессы международной экономической интеграции, рассматриваются виды, формы и особенности международного бизнеса. Для специалистов по международной экономике заслуживающим внимания является не только обзор сложившихся тенденций взаимодействия экономики Украины с национальными экономиками других стран в процессе ее рыночной трансформации, а исследование предпосылок формирования основ обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на будущий период. Особенно важным является понимание особенностей разработки обоснованной стратегии экономического развития Украины, ее интеграции в современную мирохозяйственную систему.

## **Раздел 1. Сущность, среда и развитие теории международных экономических отношений**

### **1.1. Международная экономика и система международных экономических отношений.**

1. Мировое хозяйство, его структура и основные этапы развития.
2. Сущность МЭО. Объект и основные субъекты МЭО. Общие и специфические принципы МЭО
3. Формы, уровни и особенности развития современных МЭО.
4. Внутренняя и внешняя интернационализация, экстернализация, интернализация, глобализация и экономический рационализм.
5. Координация и механизм регулирования МЭО.

#### **1.1.1. Мировое хозяйство, его структура и основные этапы развития.**

Международная экономика оказывает все возрастающее влияние на экономику каждой страны, в том числе и Украины и, в свою очередь, имеет собственные проблемы, отличные от проблем национальных экономик.

Само понятие “международная экономика” идентично понятию “мировое хозяйство” и может иметь как широкое, так и узкое определение. По широкому определению, мировое хозяйство – это сумма всех национальных экономик мира. По узкому определению международная экономика – это совокупность только тех частей национальных хозяйств, которые взаимодействуют с внешним миром. Само различие между этими определениями становится все менее заметным из-за усиливающегося развития прямого или косвенного взаимодействия элементов национальных хозяйств в мировом хозяйстве.

Вся совокупность различных национальных экономик в мировом хозяйстве взаимосвязана движением факторов производства. Именно на этой основе возникают международные экономические отношения между странами, т. е. хозяйственные связи. Их можно классифицировать по формам: международная торговля товарами и услугами, международное движение капитала, международная миграция рабочей силы, международные валютно-финансовые отношения.

Огромный вклад в международную торговлю внесло развитие рыночных отношений (вначале в Западной Европе, а затем в других регионах мира), великие географические открытия XV – XVII вв., появление машинной индустрии в XVIII – XIX вв., развитие современных средств транспорта и связи. В результате к концу XIX в. из национальных экономик сложился всемирный рынок товаров и услуг, движение экономических ресурсов охватило страны и регионы, сформировалось мировое хозяйство.

Многие исследователи считают, что хотя мировое хозяйство начало складываться очень давно, окончательно оно сформировалось около ста лет назад. За последнее столетие оно прошло ряд этапов своего развития:

- Период с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. характеризуется трансформацией мирохозяйственных связей в ходе двух мировых войн, революций и экономических кризисов;

- Период 50 – 70-х гг. характеризуется развитием транснациональных корпораций и восстановлением мирового рынка ссудного капитала, возникновением интеграционных группировок стран (ЕС, СЭВ);

- Период 80 – 90-х гг. – переход в эру постиндустриализации наиболее развитых стран, а для многих отставших – характеризуется временем преодоления отставания и возвращения в рыночную экономику других стран и возвращения в рыночную экономику других стран и в целом – периодом либерализации экономики и ее глобализации.

### **1. 1. 2. Сущность МЭО. Объект и основные субъекты МЭО. Общие и специфические принципы МЭО.**

Международные экономические отношения представляют собой совокупность общественных отношений, складывающихся между различными странами в современном мировом хозяйстве. Отдельные элементы экономических отношений существовали еще несколько тысячелетий тому назад, однако мировое хозяйство как система сложилась в конце XIX – начале XX века.

Взаимодействие стран, их национальных экономик, осуществляется через международные экономические отношения. МЭО представляют собой, с одной стороны, наиболее масштабную, значимую и динамично развивающуюся часть международных отношений, с другой стороны – систему взаимосвязей в процессе производства, распределения, обмена и потребления, которые вышли за пределы национальных границ.

Все страны являются участницами современного мирового хозяйства.

Объектом международных экономических отношений и выступает мировое хозяйство как совокупность национальных хозяйств (экономик) с определенными взаимосвязями.

Экономические отношения между странами, или мирохозяйственные связи в своем развитии проходят определенные этапы, возвышающие содержание МЭО – от торговли и услуг – к вывозу капитала и последующему созданию международного производства, далее – к формированию единого мирового рынка валют, кредитов, ценных бумаг.

Страны, международные организации, транснациональные корпорации, предприятия и фирмы, участвующие во внешнеэкономической деятельности являются основными субъектами международных экономических отношений.

Генераторами эволюции мирохозяйственных связей являются промышленно развитые страны мира, составляющие ядро мирового хозяйства.

Современный этап мирохозяйственного развития характеризуется единством экономической деятельности этих стран – действует объективная тенденция интернационализации хозяйственной жизни, объединения национальных рынков товаров, услуг, капиталов, финансовых ресурсов – объединение их в мировые рынки.

Между странами существует сложная мозаика отношений – превосходство одних стран в одних сферах мирохозяйственных связей сочетается с партнерством, отставанием или следованием за лидерами в фарватере.

Кроме экономических связей существуют: политические, военные, культурные и др. отношения, которые порождают денежные платежи и поступления. Многогранный комплекс международных отношений находит отражение в балансовом счете международных операций, в платежном балансе – стоимостном выражении всего комплекса связей, в соотношении поступлений и платежей.

Развитие научно – технического прогресса способствует росту взаимозависимости стран. Прогресс развития транспортных средств влечет за собой рост мобильности населения, компьютеризация и ускорение обработки информации позволяет следить за конъюнктурой иностранных рынков и управлять ими. Естественно, открытость экономики наиболее благоприятна для стран с лидирующими экономиками. Страны третьего мира следуют за лидерами, конкурируя с ними.

Для поддержания мира, социального и экономического развития, необходим международный экономический порядок, основанный на либерализме и взаимном сотрудничестве. Поэтому основными принципами международной экономики следует считать – сотрудничество, открытость экономики и свободу торговли.

### **1. 1. 3. Формы, уровни и особенности развития современных МЭО.**

В практике функционирования современного мирохозяйственного комплекса целесообразно выделить следующие основные формы МЭО:

- международную торговлю (обмен товарами и услугами между национальными хозяйствами);
- международное движение капитала (перемещение капитала между странами в разнообразных формах – кредиты, прямые и портфельные инвестиции, официальная помощь и др. с целью поиска наиболее выгодной сферы вложения);
- международная миграция рабочей силы (перемещение трудоспособного населения преимущественно по экономическим причинам).

Формы МЭО реализуются в условиях развитой мировой валютной системы, обеспечивающей свободный оборот валют и международных расчетов.

Для регулирования сложного комплекса взаимоотношений между странами, создания условий цивилизованного развития этих отношений, в 1944г. была учреждена ООН – Всемирная Организация Объединенных Наций, На ее основе создавались международные институты и организации с целью координации международных отношений.

Одни из них располагают собственными полномочиями и средствами и влияют на экономическое развитие стран. Другие – разрабатывают рекомендации по проведению единой политики в отдельных странах.

Всемирные организации, действующие в сфере экономики, находятся в сфере влияния ООН. Однако практически экономическими отношениями занимается ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию. Она была создана в 1964 г. для разработки мер по расширению международной торговли, ускорению развития развивающихся стран. Конференция собирается 1 раз в 4 года, имеет постоянно действующий секретариат, объединяющий Совет ЮНКТАД для принятия рекомендаций, а также специализированные комиссии по техническим вопросам: обоснование помощи развивающимся странам, проблемы передачи технологий, проблемы сельскохозяйственного развития и др.

Другими специализированными учреждениями при ООН являются: МВФ – международный валютный фонд, Мировой банк, МОТ – международная организация труда, ЮНЕСКО – организация ООН по образованию, науке и культуре, ВОЗ – всемирная организация здравоохранения, ФАО – организация ООН по продовольствию и сельскому хозяйству.

Еще в 1930 г. был создан БМР – банк международных расчетов. Уже в послевоенные годы созданы специализированные фонды, такие как ГАТТ – генеральное соглашение по тарифам и торговле, Парижский клуб – неформальная организация промышленно развитых стран, созданная в начале 70-х годов, периодически проводятся встречи на высшем уровне руководителей ведущих стран мира – группа 7, а теперь и 8 стран. Кроме того, для решений вопросов регионального развития, страны создают различные организации с целью координации их взаимоотношений. На национальном и международном уровнях реализуются основные принципы МЭО (декларация ООН):

- 1) государственный суверенитет;
- 2) территориальная целостность и политическая независимость государств;
- 3) суверенное равенство всех государств;
- 4) ненападение и невмешательство;
- 5) взаимная и справедливая выгода;
- 6) мирное сосуществование;
- 7) равноправие и самоопределение народов;
- 8) мирное урегулирование противоречий;
- 9) устранение несправедливости, возникшей в результате применения силы, лишаящую нации возможностей для ее нормального развития;
- 10) добросовестное исполнение международных обязательств;
- 11) уважения прав человека и основных свобод;
- 12) отсутствие стремления к гегемонии над сферами воздействия;
- 13) содействие международной социальной справедливости;
- 14) международное сотрудничество с целью развития;
- 15) свободный доступ к морю и от него для неморских стран.

В целом развитие МЭО базируется на принципах, имеющих общий

характер:

- 1) эволюционности;
- 2) системности;
- 3) эквивалентности обмена.

Например, для создания единой Европы был пройден долгий путь, посредством создания общих институтов (регулирующих и консультативных органов) до постепенного слияния национальных экономик. Еще в 1957 г. в соответствии с Римским договором, ведущие Европейские страны договорились о создании экономического сообщества (ЕЭС), основанном на таможенном союзе и общей политике, особенно в сельском хозяйстве. Также с целью обеспечения использования атомной энергетики в мирных целях было создано Европейское сообщество по атомной энергетике – ЕврАтом. Создан МБРР – международный банк реконструкции и развития, контрольно-ревизионная палата – по использованию финансов, суд ЕС, с 1979 г. избирается Европейский парламент.

90-е годы ознаменованы расширением ЕС. С 1994 г. действует Европейское экономическое пространство, ассоциированными членами ЕС являются страны Восточной и Центральной Европы – Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Болгария и Румыния. С ноября 1993 г. действует Маастрихтское соглашение о создании Европейского политического, экономического и валютного союза – Европейский союз – ЕС. Продолжается интернационализация Европы.

#### **1.1. 4. Внутренняя и внешняя интернационализация, интер- и экстернализация, глобализация и экономический рационализм.**

Все страны мира являются участниками международных экономических отношений. Эти отношения постоянно расширяются, все виды товаров и услуг участвуют в международном обмене. Если страна не производит каких-либо товаров или услуг, в том или ином виде, она их непременно покупает. Эти процессы принимают интернациональный характер.

На микроуровне процессы интернационализации характеризуются внешнеэкономической деятельностью фирм, реализацией части произведенной ими продукции за рубежом, развитием экспортно-импортной деятельности, др.

На макроуровне интернационализация представляет собой процесс привлечения фирмы к международным операциям, которому присущ преимущественно стадийный характер. Как правило выделяют три основные этапы:

- начальный этап;
- этап локальной рыночной экспансии;
- транснациональный этап.
- глобальный.

В соответствии с оценками ООН более 35 тыс. фирм разных стран мира, контролирующих 170 тыс. зарубежных филиалов, находятся на стадии транснационального развития. На макроуровне интернационализация проявляется в расширении и углублении мирохозяйственных связей за счет

использования международной мобильности факторов и результатов производства. Количественно она характеризуется опережающими темпами развития международной торговли по сравнению с расширением общемирового валового внутреннего продукта. Существует два направления развития интернационализации МЭО – интернализация и экстернализация.

Интернализация МЭО – процесс переплетения и объединения экономик различных стран, корпораций, компаний, национальных капиталов, проявляющийся как в создании отдельными компаниями хозяйственных субъектов в других государствах, так и в развитии наднациональных форм связей и контактов на межгосударственном уровне.

Основу интернализации МЭО составляют развитие хозяйственных связей, углубление международного разделения труда, интернационализация производств. Это способствует интенсификации хозяйственных связей и созданию единых рынков и зон экономического влияния, образованию наднациональных корпораций и органов управления. Таким образом, интернализация – воздействие на хозяйственную деятельность субъектов МЭО извне – во внутрь, способствуя его модернизации и производству конкурентоспособных продуктов.

Экстернализация – обратный процесс, переход изнутри – во вне, расширение деятельности субъекта хозяйственной деятельности на международный уровень, конкурентоспособный продукт выходит на новые рынки.

Современный мирохозяйственный комплекс определяют три основные детерминанты:

- национальные экономики (государства);
- ТНК (транснационализация);
- региональные объединения (интеграция).

Через процессы транснационализации и региональной интеграции формируются и развиваются глобальные экономические структуры. В условиях глобализации МЭО кроме традиционных субъектов (юридических лиц), начинают доминировать структуры (персонификации) нового типа:

- международные организации мирового масштаба (МВФ, ВТО, мировой банк и др.);
- отдельные города - финансовые центры (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Токио, Франкфурт-на-Майне);
- личности (знаменитые артисты, политики, бизнесмены, финансисты, например Сорос и др.

Экономический рационализм - это совокупность мер, условий, факторов воздействия на развитие экономической системы (предприятия, корпорации и т.д.) с целью повышения эффективности производства, прибыльности и стабильности экономического развития. Экономический рационализм тесно связан с социальными условиями его осуществления, которые характеризуются противоположностью целей, источников и методов осуществления.

### 1. 1.5. Координация и механизм регулирования МЭО.

Регулирование современных МЭО осуществляется не только с помощью международных организаций, которые наряду с юридическими и физическими лицами, государствами, также являются субъектами МЭО, но и системой комплексного воздействия на них. Целесообразно выделить следующие уровни развития МЭО:

- контакты (эпизодический характер, разовые соглашения);
- взаимодействие (систематический характер, долговременность соглашения);
- сотрудничество (связи на основе предварительных соглашений);
- интеграция (углубленное взаимодействие с образованием разного типа международных интеграционных объединений).

Таким образом, МЭО – это система экономических связей разного уровня, которые реализуются в разных формах юридическими и физическими лицами, государствами и международными организациями.

Два уровня регулирования МЭО – национальный и международный – взаимосвязаны. Им свойственна определенная система принципов, институционально-правовых структур, инструментов, методов (рис 1)

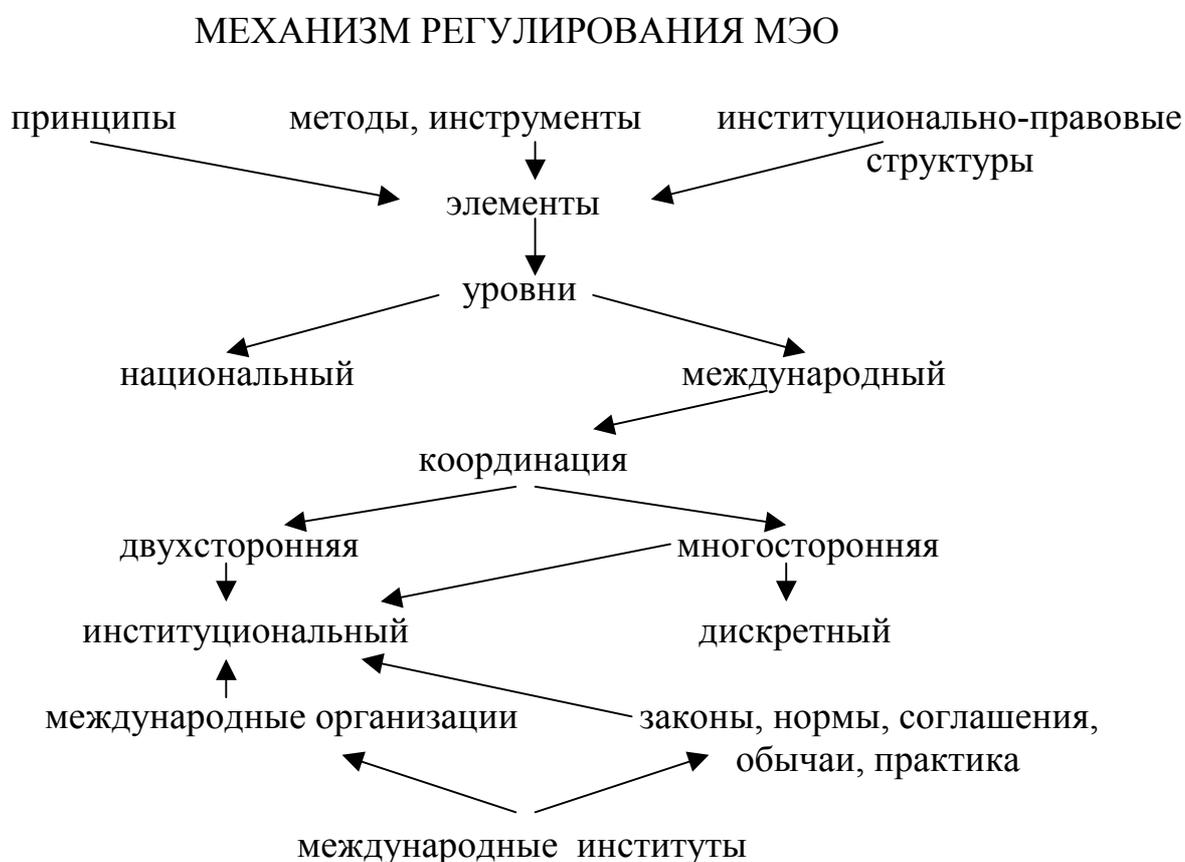


Рис. 1 Схема координации и регулирования МЭО.

Элементами регулирования МЭО являются:

- принципы управления, как фундаментальные правила, характеризующие определенную идеологию подхода к МЭО в экономической сфере.
- институционально - правовые структуры, как совокупность международных и национальных норм, правил, обычаев и соглашений, которые регламентируют осуществление сотрудничества.
- инструменты и методы управления, как совокупность конкретных средств воздействия на отдельные процессы, например: валютные курсы, субсидии, таможенные тарифы, квоты, лицензии на экспорт-импорт.

Регулирование МЭО осуществляется на двух неравноценных по взаимосвязях уровень:

национальный уровень – система действий государства, направленная на регулирование МЭО, которая использует собственные принципы, методы, инструменты;

международный уровень – согласованное влияние двух или более государств на экономические отношения между странами вообще, или на определенные их формы (международную торговлю, миграцию рабочей силы, экспорт и импорт капиталов). Этот уровень механизма регулирования представляет систему координации внешнеэкономических политик каждой из стран и отдельные их действия, требующие коллективного международного регулирования.

Координация экономических действий представляет собой процесс согласования определенных параметров национальных экономических политик с целью регулирования влияния на мирохозяйственные, региональные или функциональные связи. Объектами координации могут быть:

- цели (согласование общих, совместных, конкурентных, взаимообуславливающих целей);
- информация (обмен, обнародование, хранение);
- инструменты экономической политики;
- время, масштабы и формы проведения конкретных действий, мер.

В практике международных отношений существуют два вида координации экономической политики.

Дискретная координация - сотрудничество ad hoc – специальное соглашение, достигаемое путем дискретных (отдельных) действий, когда по каждому отдельному случаю государства договариваются самостоятельно использовать определенные методы, инструменты, средства с целью достижения необходимого единства действий.

Институциональная координация – согласование, вырабатываемое на основе уже существующих норм, правил, обычаев, практики.

В понятие «международные институты» входят две составляющие: организационные структуры – организации, конференции, советы, комитеты; совокупность законов, норм, правил, соглашений и др.

## **2. Среда международных экономических отношений.**

1. Среда МЭО, их структуризация и особенности.
2. Политико – правовая среда. Правовое регулирование МЭО на национальном, международном и наднациональном уровнях.
3. Экономическая среда. Национальные экономики и их систематизация.
4. Социально-культурная среда. Инфраструктура современных МЭО.
5. Методология анализа и оценки среды МЭО.

### **1.2. 1. Среда МЭО, их структуризация и особенности.**

Взаимодействие национальных экономик осуществляется через международные экономические отношения – систему взаимосвязей по поводу производства, распределения и потребления, вышедших за пределы национальных границ.

Среда международных экономических отношений, их содержание, представляют собой систему условий и факторов существования международных экономических связей. Различается внутренняя и внешняя среда МЭО.

Внутренняя среда МЭО – это внутреннее строение системы международных экономических отношений со своими внутренними законами существования, функционирования и развития.

Внешняя среда МЭО – это внешние по отношению к субъектам международных экономических отношений условия реализации форм и видов разных уровней МЭО. Внешняя среда МЭО – это система внешних условий развития международных экономических отношений и система факторов, влияющих на поведение субъектов МЭО. И внешняя, и внутренняя среда подразделяются на отдельные части, каждая из которых оказывает непосредственное конкретное влияние на существование и развитие МЭО.

Внутренняя среда системы международных экономических отношений, внутреннее ее строение, может быть представлена следующими элементами:

- внешнеэкономическая деятельность стран и их субъектов;
- управление международными экономическими процессами, регулирование международных экономических отношений;
- формы и виды МЭО;
- внутренние законы функционирования системы МЭО, т.е. те явления и процессы, происходящие в мировой экономике, имеющие четко выраженный причинно-следственный характер, постоянно или периодически повторяющиеся при определенных условиях.

Внешнюю среду МЭО мы выделяем по двум критериям – по сферам воздействия и по непосредственности воздействия.

- а) По сферам воздействия на среду МЭО из вне, можно выделить:
  - природно-географическая среда;
  - политико-правовая среда;
  - экономическая среда;

- социально-культурная среда.
- б) По непосредственности воздействия:
  - условия и факторы прямого (непосредственного) воздействия;
  - условия и факторы косвенного (опосредованного) воздействия.

Факторы непосредственного воздействия -это своеобразная внешняя среда МЭО, без которых последние не могут существовать. Например, современные международные экономические отношения трудно представить без международных организаций, международных правовых норм, без торговых представительств, коммуникационных сетей и средств. Но ведь все это входит в понятие инфраструктура МЭО. Таким образом, внешняя среда МЭО как система факторов непосредственного воздействия на существование и развитие международных экономических отношений, является инфраструктурой этих отношений.

Природно-географическая среда МЭО. Главнейшие условия и факторы, влияющие на развитие международных экономических отношений, связаны с неравномерностью размещения природных ресурсов, с наличием или отсутствием тех или иных ресурсов в разных странах. Наличие ресурсов тесно перекликается с разнообразием климатических условий, которое содействует развитию международного разделения труда и, соответственно, играет важную роль в развитии МЭО.

Например, в странах с теплым климатом собирают по два урожая. Страны, имеющие выход к морю, могут устанавливать экономические связи с помощью морского транспорта. Специфика торговых отношений стран, находящихся на одном материке, лежит в возможности использования железнодорожного и автомобильного сообщения, и др.

Довольно значительную роль играют такие факторы, как величина территории стран и количество населения. Чем меньше страна, тем больше необходимость в ее специализации. Большие страны, как правило богаты природными ресурсами, к тому же имеют широкий спектр климатических условий, что сглаживает проблему ресурсов.

Не менее важную роль играет размещение страны по отношению к мировым торговым путям. Страны, находящиеся на пересечении таких путей как правило специализируются на предоставлении услуг финансового, коммерческого и транспортного характера. Отсюда и термин «геополитическое расположение». Геополитическое размещение страны (региона) – это размещение на путях, пересечениях разнообразных интересов субъектов мирового хозяйства.

Международные экономические отношения – это преимущественно рыночные отношения системы взаимодействующих международного и национальных рынков.

Под средой международных экономических отношений понимают внешние по отношению к субъектам МЭО политико - правовые, экономические, социально-культурные и инфраструктурные условия реализации форм МЭО разных уровней.

Особенностями международных экономических отношений являются:

- тесная взаимосвязь политических, экономических, социально-культурных и других факторов;
- их сложность и разнообразность;
- неопределенность многих параметров.

Среда МЭО с одной стороны является относительно стабильной из-за консервативности и инерционности социально-экономических систем, с другой стороны она подвижна, может динамично изменяться. Динамичность среды МЭО обусловлена двумя факторами:

- общий фактор, которым является динамическое развитие информационно-коммуникационных систем;
- рыночная трансформация десятков стран мира.

С точки зрения субъектов МЭО жизненно необходимо:

- быть информированным о среде МЭО;
- уметь ее оценивать;
- понимать;
- влиять на факторы, которые подлежат воздействию;
- учитывать факторы, которые являются неизменными.

Необходимо разграничивать факторы прямого воздействия (потребители, конкуренты, др.) и факторы непрямого, косвенного воздействия (политическое устройство страны, социально-культурные традиции, общее экономическое состояние и т.д.).

### **1. 2. 2. Политико-правовая среда. Правовое регулирование МЭО на национальном, международном и наднациональном уровнях.**

Политико-правовая среда влияет на международные экономические отношения не так в плане условий и факторов их существования, как в плане их развития. Международная политика – это совокупность методов и средств, направленных на достижение целей и задач, вытекающих из интересов субъектов международных отношений. Внешняя политика – это деятельность страны в сфере внешних отношений, вытекающих из интересов страны и ее субъектов.

Как видно, «международная политика» является более агрегированным и широким понятием, а «внешняя политика» – узким и более прикладным.

Каждая из стран, входящая в мировое экономическое пространство, характеризуется определенными правовыми, политическими и экономическими структурами, уровнем развития и экономическими условиями.

Правовые системы обычно бывают трех типов: система обычного права (common law system), система гражданского права (civil law system) и система теократического права (theocratic law system).

Обычное право базируется на традициях, прецеденте, правах и обычаях, а важнейшая роль в истолковании закона принадлежит судам (США, Великобритания). Однако в США существует Единый коммерческий кодекс (Uniform Commercial Code), который регулирует предпринимательство и

обладает свойствами системы гражданского права. Так как создатели этой системы были англичане, бывшие колонии ее приняли у себя систему действия обычного права.

Система гражданского права базируется на детально разработанном кодексе законов (страны Европы, в том числе СНГ, Япония) – от 70 до 100 стран мира использует эту систему или ее элементы. Гражданское право опирается на факты и их соотношение с законом.

Примером различия, созданного двумя системами права является договорное право (contract law). В странах действия обычного права договоры (контракты) имеют тенденцию к детализации. В странах гражданского права – наоборот, т.к. оговорены в гражданском кодексе.

Системы теократического права основаны на религиозных заповедях. Пример - 27 стран ислама. Мусульманское право – система смеси исламских принципов, традиций и обычного или гражданского права.

Национальные законы оказывают правовое воздействие на МЭО. К важнейшим сферам воздействия относятся:

- коммерческое или договорное право – защита патентов, торговых марок, авторских прав, стандарты бухучета;
- общеправовая среда – закон об охране окружающей среды, санитарно-гигиенические нормы и правила техники безопасности;
- создание нового предприятия или нового бизнеса;
- трудовое законодательство;
- антитрестовское законодательство и законы о картелях;
- ценообразование;
- налогообложение.

Концепция международного права (international law) может охватывать все законы, влияющие на международные сделки. И, или же, узко трактовать договоры, регулирующие отношения между странами по вопросам товародвижения, движения капиталов. На эти отношения оказывают влияние национальное законодательство и международные договоры – двухсторонние и многосторонние (например Генеральное соглашение по тарифам и торговле ГАТТ).

Экстерриториальность. Правительство страны может расширить сферу правового влияния, потребовав от национальных фирм соблюдать ее правовые законы во всех других странах, где они осуществляют свои операции. Это в большой мере осложняет бизнес. (Пример – Гонконг, его отношения с Китаем).

Политическая среда. Основными аспектами, обуславливающими жизнедеятельность любого общества являются политическая и экономическая система. Политическая система предназначена для интеграции общества в жизнеспособное, функционирующее целое. Экономическая система – для регулирования и координации ресурсов и собственности на имущество. Как правило они нераздельны.

Идеология политической среды – это систематизированная и интегрированная совокупность концепций, теорий и целей, которые образуют социально-политическую программу. Политический режим – способ осуществления

государственной власти определенными методами и средствами. Главным параметром любой политической системы является ее способность удержать общество в целостности несмотря на давление противоположных идеологий. С этой проблемой в 90-х годах не справились СССР, Чехословакия, Югославия.

Формы государственного правления:

- республика – государственное устройство, при котором верховная власть принадлежит избранным на определенный период органам власти. В настоящее время существуют различные ее виды:
  - президентские республики (США, Аргентина, ), президентско-парламентские (Франция, Финляндия, Украина), парламентские – (Италия, ФРГ);
- монархия – государство, в котором верховная власть принадлежит единоличному наследственному правителю (Испания, Норвегия);
- конституционная монархия – (Великобритания, Дания, Швеция, Япония) – власть монарха формально ограничена парламентом;
- абсолютная монархия – Арабские эмираты, Иордания, Марокко, Катар.

Виды государственного устройства:

- унитарное государство (Украина, Латвия, Литва);
- федеративное – состоит из отдельных, объединившихся государств (ФРГ, Россия, Индия, Нигерия, Мексика);
- Конфедеративное государство – США, Швейцария.

Виды политических режимов:

- демократия (власть народа, широкое участие граждан в процессе принятия решений, политическая свобода – право свободного участия в политическом процессе, гражданская свобода – право развивать собственные взгляды и мнения). Часто демократические страны имеют различные формы политического устройства (президентская, парламентская формы правления);
- тоталитарный режим (закрытое общество, в котором все процессы подчиняются контролю из единого центра); Тоталитаризм может принимать различные формы: теократический (Иран, Арабские эмираты), светский, секулярный, нецерковный (Ирак, Египет);
- авторитарный режим (политическая власть осуществляется и контролируется отдельным лицом (семья, политическая партия, социальный класс) при минимальном участии народа). Может принимать формы коммунизма, фашизма.

Как правило, страны с тоталитарным режимом в своем развитии движутся в сторону демократии.

Чтобы экономика страны развивалась в направлении, совпадающем с направлениями удовлетворения национальных интересов, необходимо, чтобы страна развивала свою внутреннюю политику самостоятельно, без вмешательства других стран. Это возможно лишь при условиях ее независимости и суверенности. И это является основным ее политическим интересом.

### 1. 2. 3. Экономическая среда. Национальные экономики и их систематизация.

Международные экономические связи осуществляются между странами, отличающимися друг от друга по многим качественным и количественным параметрам. Существуют десятки систематизаций стран. Традиционно выделяют систематизацию по географическим, организационным и экономическим признакам.

Географические признаки – разделение стран по регионам мира: страны Азии, Африки, Европейские, Латиноамериканские и др;

Организационные признаки – характеризует страну в зависимости от ее участия или неучастия в международных организациях и объединениях, : страны – члены ОБСЕ, страны ЕС, страны НАФТА, др;

Экономические признаки.

По структуре хозяйства страны делятся на:

- промышленно развитые;
- промышленно-аграрные;
- аграрно-промышленные;
- аграрные.

По степени развития рыночных отношений:

- развитые страны с рыночной экономикой;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

В соответствии с так называемой концепцией трех миров страны делились на страны первого мира (развитые); страны второго мира (директивная экономика) и страны третьего мира – развивающиеся с соответствующей ориентацией, в зависимости от выбора той или иной системы хозяйствования.

Экономические системы классифицируют как капиталистические, социалистические, смешанные. Их можно классифицировать по методу распределения и контроля над ресурсами: рыночная и командная экономика, а также по типу собственности – частная собственность и общественная собственность.

Рыночная экономика. Рыночный механизм прямо связан с взаимодействием цены, качества, предложения и спроса. Суверенитет потребителя и свобода предприятия действовать на рынке. Свобода рынка ограничена крупными корпорациями, профсоюзами и правительством.

Централизованная плановая экономика. Правительство устанавливает задание и определяет цену и количество продукции, распределяет ресурсы.

Смешанная экономика. Ни одна экономика не является чисто рыночной или централизованной. Смешанные экономики характеризуются различной степенью сочетания рыночных и командных экономических структур, общественной и частной собственностью на ресурсы. До недавнего времени США и СССР были примерами противоположных полюсов смешанной экономики.

Государственное вмешательство может рассматриваться двояко: - фактическая собственность государства на средства производства, - или его вмешательство, влияние на принятие экономических решений.

Собственность легко определить количественными методами. Влияние государства измерить трудно – это вопрос политики, обычаев, традиции. Например, в Германии, Швеции - низкий объем государственной собственности, однако в этих странах сильны традиции социального обеспечения. В Великобритании – сильная система социального обеспечения, однако государство более широко вовлечено в акционерную собственность, чем в Швеции, Германии.

Существуют многочисленные комбинации политических и экономических систем. Закономерно: чем сильнее тенденция к политическому тоталитаризму, тем больше опора на государственное вмешательство в вопросы собственности и контроля над экономикой. Крайности имеют тенденцию к превращению в более равномерное сочетание государственного и частного взаимодействия в сфере собственности и управления. В промышленно развитых странах приоритет уделяется управлению, а не собственности.

Большинство стран, в которых были значительно развиты централизованное планирование, государственная собственность на ресурсы и управление ими, в настоящее время осуществляют приватизацию. Правительство обнаруживает, что становится все труднее управлять экономикой и обеспечивать соответствующую поддержку государственным компаниям. Государственные предприятия становятся неэффективными по сравнению с частными.

Как свидетельствует мировой опыт экономического развития национальная экономика становится конкурентоспособной на мировом рынке при условии обеспечения во-первых, поддержки возрастающих жизненных стандартов населения и, во-вторых, при достижения (сохранении) таких позиций на мировом рынке, которые обеспечивают успешную реализацию национальных товаров и услуг. Только оптимальная реализация конкурентных преимуществ страны и перманентное повышение производительности труда является основой обеспечения ее эффективной экономической деятельности на мировом рынке.

#### **1. 2. 4. Социально-культурная среда. Инфраструктура МЭО.**

Социально-культурная среда мирового хозяйства формируется значительно медленными темпами, чем экономическая среда. Процесс формирования единой социально-культурной среды предполагает:

- достижение более высокого общего уровня жизни и уменьшение различий между «богатыми» и «бедными» странами. Значительную роль в этом окажет создание специальных целевых фондов ООН и ЕС.
- формирование нового мышления, ломку сложившихся стереотипов.
- выработку единых поведенческих норм в бизнесе, деловой этике и в менеджменте.

Механизм анализа социально-культурной среды представлен на рис. 3.

---

## Физиологическое поведение

### Социальное поведение

| Заданные характеристики |              | Приобретенные характеристики   |
|-------------------------|--------------|--------------------------------|
| Пол                     | Семья        | Религия                        |
| <b>Возраст</b>          | <b>Каста</b> | <b>Политическая ориентация</b> |
| Этнос                   | Раса         | Профессия                      |
| <b>Национальность</b>   |              |                                |

### Мотивация к труду

| Коммуникация    |              |                  |
|-----------------|--------------|------------------|
| <b>Языковая</b> | <b>Цвет</b>  | <b>Дистанция</b> |
|                 | <b>Время</b> | <b>Имидж</b>     |

### Мораль и этикет

---

Рисунок 3. Элементы и характеристики анализа социально-культурной среды.

Под средой МЭО понимают внешние по отношению к субъектам политико-правовые, экономические, социально-культурные, инфраструктурные условия реализации форм МЭО разного уровня. К особенностям МЭО относятся:

- тесная взаимосвязь политических, экономических социально-культурных и др. факторов;
- их сложность и разнообразность;
- неопределенность многих параметров.

Среда МЭО, с одной стороны, является относительно стабильной из-за консервативности и инерционности социально-экономических систем. С другой, среда подвижна и может динамично изменяться, что обусловлено двумя факторами:

- Общий фактор. Динамичность развития информационно-коммуникационных систем.
- Рыночная трансформация десятков стран мира.

С точки зрения субъектов МЭО необходимо:

1. Быть информированным о среде МЭО.
2. Уметь ее оценивать, понимать.

### 3. Учитывать факторы, которые неизменны.

Уметь воздействовать на факторы, которые подлежат воздействию.

Изменения, происходящие в современном мире, становление и развитие мирового хозяйства приводит к постепенному стиранию барьеров и границ, углублению взаимопроникновения и ассимиляции национальных культур, поступательным процессам создания международной социально-культурной среды.

Инфраструктура МЭО – это категория, обособляющая в себе совокупность отношений влияния внешней среды на международные экономические отношения. По критерию непосредственности влияния выделяют:

- условия и факторы прямого (непосредственного) действия;
- условия и факторы непрямого (косвенного) действия.

В понятие «инфраструктура МЭО» включают именно факторы непосредственного действия. Они являются своеобразной окружающей средой МЭО, без которой последние не могли бы существовать. Невозможно себе представить современные международные экономические отношения без международных организаций, без международных правовых норм, без торговых представительств, без банковских строений, без транспортных сетей и средств, без коммуникационных сетей и средств и др. Все эти факторы входят в инфраструктуру, т.е. окружающая среда МЭО, как система факторов непосредственного влияния на существование и развитие международных экономических отношений, является инфраструктурой этих отношений.

Следует признать, что все элементы инфраструктуры МЭО сильно переплетены между собой. Также достаточно сложно определить предел где заканчивается система МЭО, т.е. внутренняя среда и где начинается инфраструктура МЭО как окружающая среда, рис. 4.



Рисунок 4. Схема анализа взаимосвязи масштабов, уровней развития и среды международных экономических отношений.

Инфраструктура не является частью МЭО, ибо некорректно, например, называть реку, которая соединяет несколько государств и является транспортной магистралью, международными экономическими отношениями. Также трудно отнести к МЭО техническую часть сети международной радиотелефонной связи.

### **1. 2. 5. Национальные экономики и их систематизация.**

Систематизация стран по экономическим признакам характеризуется многовариантностью: промышленно-развитые, аграрные, аграрно-промышленные (структура хозяйства); развитые и развивающиеся (уровень экономического развития); зрелые экономические системы с высокой степенью интеграции хозяйства и механизмом саморазвития и т.д.

В практике сравнительного макроэкономического анализа главным критерием систематизации стран является валовой национальный продукт (ВВП). У 40 стран со слаборазвитой экономикой ВВП не превышает 600\$, у 60 стран – от 600 до 6000\$ и около 30 стран имеет развитую экономику и ВВП более 6000\$.

Заслуживает внимания систематизация стран с точки зрения рыночной трансформации:

- развитые страны с рыночной экономикой (Австрия, Бельгия, Германия, Великобритания, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Норвегия, Исландия, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия. Среди этих стран выделяются семь стран с наиболее высоким уровнем ВВП – Канада, Германия, Италия, Великобритания, США, Франция, Япония.

- страны с переходной экономикой, среди которых выделяют: страны Восточной Европы (Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия); страны, образовавшиеся после распада СССР (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменистан, Таджикистан, Армения, Молдова, Азербайджан, Грузия, Латвия, Литва, Эстония); новые страны, образовавшиеся после распада Югославии (Сербия, Черногория, Хорватия, Македония, Босния, Герцеговина).

- развивающиеся страны, которые с учетом их географического положения систематизируют по регионам мира.

Следует выделить категорию «НИС» – новые индустриальные страны – страны с высоким средним уровнем, а также страны с высоким уровнем дохода, не относящиеся к промышленно развитым (Аргентина, Бразилия, Китай, Гонконг, Венгрия, Индия, Израиль, Южная Корея, Мексика, Польша, Португалия, Румыния, Тайвань, Сингапур).

В условиях углубления кризиса внешней задолженности страны можно разделить на:

- страны с бездефицитной экономикой;
- страны с низким, средним, или высоким уровнем задолженности.

### **Группы стран по уровню среднегодового дохода ВВП**

1. Экономика с высоким уровнем дохода (30 стран) – члены ОЭСР (США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Швеция, Швейцария, Бельгия, Нидерланды, Испания, Саудовская Аравия, Израиль, Сингапур, Гонконг, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты).

2. Экономика со средним уровнем дохода (60 страны) – ВВП на душу населения от 600 до 6000 дол.

Страны с высшим средним уровнем дохода (40 стран)

ВВП – от 2200 до 6000 дол.

Страны с низшим средним уровнем дохода (20 стран)

ВВП – от 600 до 2200 дол.

3. Экономика с низким уровнем дохода (40 страны)

ВВП – менее 600 дол.

#### Аналитические группы стран

1. Экспортеры нефти (экспорт нефти, газа на менее 30% товарного экспорта) – Алжир, Бахрейн, Бруней, Камерун, Конго, Эквадор, Египет, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Мексика, Нигерия, Норвегия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Венесуэла, Объединенные Арабские Эмираты.

2. Страны со средним уровнем дохода и большим внешним долгом – Чили, Аргентина, Боливия, Бразилия, Конго, Коста-Рика, Кот-д'Ивуар, Эквадор, Гондурас, Венгрия, Мексика, Марокко, Никарагуа, Перу, Филиппины, Польша, Сенегал, Уругвай, Венесуэла.

3. Члены ОЭСР – организации экономического сотрудничества и развития. Объединяет страны с высоким доходом – 9 европейских высокоразвитых стран, США, Канаду, Японию, Австралию, Новую Зеландию. В этих странах проживает 16% населения земного шара, однако они играют ведущую роль в мировой экономике (в них осуществляется две трети мирового производства).

#### Географические регионы (страны с низким и средним уровнем дохода)

1. Африканские страны региона южнее Сахары. (Все кроме ЮАР).
2. Европа, Ближний Восток и Северная Африка (включая 8 развивающихся Стран в Европе).
3. Восточная Азия (Все страны с низким и средним доходом, включая Китай, Таиланд и Тихоокеанский регион).
4. Южная Азия (Бангладеш, Бутан, Индия, Мьянма, Непал, Пакистан, Шри-Ланка)
5. Латинская Америка и Карибский регион.

Закономерность. По мере того, как страны становятся более развитыми и переходят из категории стран с низким уровнем дохода в категорию стран с высоким уровнем, распределение ВВП смещается от сельского хозяйства через промышленность к сфере услуг.

### **1. 3. Модели развития международных экономических отношений**

- 1.3.1. Международное разделение труда и эволюция теории МЭО.
- 1.3.2. Меркантилизм, теория абсолютных и сравнительных преимуществ.
- 1.3.3. Модель Хекшера-Олина, Самуэльсона и парадокс Леонтьева.
- 1.3.4. Развитие неофактических и неотехнологических моделей.
- 1.3.5. Модели торговой политики и международной конкурентоспособности.

#### **1. 3.1. Международное разделение труда и эволюция теории МЭО.**

Под воздействием научно-технического прогресса в XX веке проявился взрывной характер международного обмена. Мировой товарооборот увеличивался: довоенный уровень – 3% в год, послевоенный – 6-7%. Войны, кризисы замедляли темпы роста мировой торговли. Так, объем мирового экспорта в 1940 г. составил 25 млрд. дол., в 1990 г. – 2500 млрд.

Теории международных экономических отношений в своем развитии отражают уровень мирового хозяйства, выступающего как совокупность национальных экономик независимая от их социального типа. Технический уровень национального производства, состояние НИР, квалификация рабочей силы – факторы, влияющие на состояние экономики, национальной производительности труда, а следовательно и на издержки производства товаров и их конкурентоспособность на внешнем рынке. На развитие всемирного разделения труда влияют также и географические факторы, неравномерность распределения на земном шаре ресурсов, в том числе и полезных ископаемых.

Международное разделение труда понимается как разделение труда в процессе международного обмена товарами. Оно основывается на экономически выгодной специализации производства отдельных стран и проявляется во взаимном обмене в определенных пропорциях. Ее две основные формы – международная специализация и международное производственное кооперирование.

На современном этапе происходит углубление международного разделения труда. Экономика развитых стран все больше зависит от экспорта товаров и услуг. Уровень зависимости связан с развитием специализации и международного разделения труда. Он рассчитывается как отношение полусуммы импорта и экспорта к внутреннему валовому продукту (ВВП). За период 1960 – 1990 гг. этот показатель для США более чем удвоился, для ФРГ и Франции – вырос более чем на 50%, для Италии – до 50%, Великобритании – 25%.

Интенсификация товарного обмена сопровождается перемещением факторов производства – рабочей силы и инвестиций. Процесс миграции (легальной и подпольной) постоянно усиливается- от 20 млн. человек в конце 70х и более 30 млн. в 90-х гг.

Проблемным вопросом развития МЭО является выбор – свобода торговли или протекционизм.

### **1.3.2. Меркантилизм, теория абсолютных и сравнительных преимуществ.**

Теория меркантилизма возникла в 16 веке – первая школа буржуазной политэкономии. Характерны две основные черты: - богатство отождествляется с деньгами (государство богаче если имеет больше денег) и – накопление денежных богатств может быть достигнуто с помощью государственной власти.

Политика меркантилизма состояла в поощрении производства товаров для экспорта, в активном протекционизме и поддержании экспансии торгового капитала, захвате колоний и рынков сбыта. Меркантилисты первыми предложили стройную теорию международной торговли. Государство обязательно должно вывозить больше товаров, чем ввозить; регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта; запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный импорт сырья. С развитием капитализма основные положения меркантилизма изжили себя, появились новые экономические теории, в основе которых лежали требования свободы торговли и предпринимательства.

Классическая теория торговли. Родоначальник классической политической экономии Адам Смит бросил вызов меркантилизму, обосновав теорию абсолютных преимуществ. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства наций» он доказал, что накопление сокровищ почти ничего не сделало для укрепления благосостояния граждан страны, оно зависит от количества товаров и услуг, которые могли бы ими потребляться. Не меркантилизм, а свободная торговля увеличивает возможности потребления. Если бы на товары и услуги, - утверждал А. Смит, - не накладывался искажающий эффект субсидий и ограничений, то каждая страна могла бы специализироваться на производстве тех товаров и услуг, в котором она имеет абсолютное преимущество. Специализация ведет к более высокой производительности и эффективности, к более высокому доходу, который может быть использован для импортных закупок.

Вывод: обмен благоприятен для каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество, которое протекционизм ограничивает или уничтожает полностью. Но с другой стороны – если все за границей купить дешевле, чем самим производить, то чем же рассчитываться за эти покупки?

Поборником свободной торговли выступал и Давид Рикардо. В трактате «Принципы политической экономии и налогообложения», 1817 г., он выводит классическую теорию из тупика, показывая в каких пределах возможен и желателен обмен между двумя странами, и выделяет критерии международной специализации. В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее превосходство и для которого относительная выгода является наибольшей. Если капитал неподвижен, то на внешнем рынке можно обменять определенное

количество единиц национального труда на отличное от него количество единиц иностранного труда. Д. Рикардо обосновал принцип сравнительных преимуществ.

Вывод: необходима свободная торговля, которая оптимизирует использование труда, т.е. международный обмен возможен и желателен в интересах всех сторон.

Джон Стюарт Милль в 1848 г. в «Принципах политэкономии» показал, при какой цене, в какой ценовой зоне обмен выгоден для каждого. Цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Это закон международной стоимости, который непосредственно основывается на принципах функционирования рынка в национальной экономике.

Вывод: Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товарами между странами. Цена зависит от спроса и предложения.

### **1.3.3. Модель Хекшера - Олина, Самуэльсона и парадокс Леонтьева.**

Классические теории XVIII – XIX веков не объясняют происхождения сравнительного преимущества, которым располагает та или иная страна относительно того или иного продукта, товара.

Шведские ученые Эли Хекшер (1919 г.) и Бертил Олин (1933 г.) показали, что объяснение находится на уровне обеспеченности факторами производства.

Хекшер установил, что международный обмен происходит из относительного изобилия или редкости факторов производства (капитал, труд, земля). Страна имеет тенденцию специализироваться на том производстве, для которого соотношение факторов производства является наиболее благоприятным.

Олин уточнил: международный обмен является «обменом избыточных факторов на редкие факторы».

Мобильность товаров заменяет более затрудненную мобильность факторов производства. На практике международный обмен должен вызывать тенденцию к выравниванию цен факторов производства в долгосрочной перспективе.

Исследование Поля Самуэльсона, 1948 г. подтверждает эту теорию. В случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров, международный обмен выравнивает цену факторов производства. Эту теорему назвали теорема HOS – именем трех экономистов.

На самом деле опыт показывает: цены факторов производства продолжают отличаться от страны к стране. Действительно, издержки, неотделимые от международного обмена товаров (транспорт, страхование, торговые издержки) тормозят специализацию и препятствуют выравниванию цен на факторы производства. Также влияют государственное вмешательство и социальные расходы.

Вывод. Международный обмен оказывается экономически полностью оправданным. Он не только позволяет оптимизировать использование производственных возможностей всего мира и национальные факторы производства каждой страны. С течением времени международный обмен приводит к выравниванию цен на факторы производства.

Анализ развития национальных экономик показал, что экономический рост зависит не только от количества используемых факторов производства, но также от их качества, эффективности их сочетания, от НТП, характеристик рынка и других элементов, изменяющихся в зависимости от страны и конъюнктуры. Василий Леонтьев, США, 1953 г., показал, что в годы, после окончания II-й мировой войны – с 1947 по 1953 гг., в мировом масштабе американская экономика специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Эволюция довольно парадоксальная для страны, которая чуть ли не единственная среди крупных стран удалось выйти из разрушительной войны с достаточным увеличением капитала, в то время как у ее партнеров в изобилии была рабочая сила.

Парадокс Леонтьева заключается в том, что вопреки теории трудоизбыточные страны экспортировали капиталоемкую продукцию, тогда как капиталозыбыточные – трудоемкую, что прямо противоречило выводам Хекшера-Олина. Изучение торговых связей Индии, Японии и Канады также подтвердили существование этого парадокса..

Ряд экономистов пытались этот парадокс объяснить. Одно из возможных решений предложил сам Леонтьев. Он предложил первое объяснение, совместимое с теорией сравнительных преимуществ: фактор труда, входящий в состав американского экспорта, был весьма специфическим, труд был более производителен в США, чем у их торговых партнеров, потому что в то время США располагали более квалифицированной рабочей силой. Подсчитывая количество труда, заключенного в экспорте и импорте, не были учтены различия в производительности труда в разных странах.

Теория размещения факторов производства позволяет объяснить парадокс Леонтьева с учетом различий качества факторов производства, которые находятся в распоряжении партнеров по международному обмену. И в целом парадокс Леонтьева был следствием вычислительной ошибки, а не неправильности теории Хекшера-Олина.

#### **1.3.4. Развитие неофактических и неотехнологических моделей.**

В начале 60х гг. Штефан Бюренштам Линдер углубил этот анализ, проанализировав характеристики различных национальных рынков. Он отметил закономерность: предприниматель начинает производство прежде всего для удовлетворения потребностей национального рынка; только во вторую очередь начинается продажа на экспорт. Поэтому, характеристики внутреннего рынка, и в особенности его размер, образуют важное сравнительное преимущество, Широкий национальный рынок побуждает к

инновациям, позволяет осуществлять масштабную экономию, понижает информационные издержки.

В дальнейшем осваиваются другие, менее крупные рынки. Напротив, в небольших странах, чтобы обеспечить себе рынок достаточных размеров, производители должны специализироваться на товарах, поддающиеся стандартизации в международных масштабах.

В 1966 г. Раймонд Вернон предложил теорию жизненного цикла торговли и инвестиций. На основе изучения поведения американских фирм он показал, что производство какого-либо потребительского товара обычно проходит три последовательные фазы. Вначале новый товар производится в США, где уровень дохода и дороговизна рабочей силы стимулируют инновации и где величина их риска компенсируется шириной рынка, позволяющей рассчитывать на соответствующую прибыль.

На втором этапе распространение продукта расширяется и начинается его стандартизация. Из-за риска конкуренции появляется необходимость сокращения издержек производства и приближения к новым центрам спроса. Фирма начинает внедряться за границей для обеспечения части своего производства.

На третьем этапе товар вступает в фазу стандартизации; проблема издержек становится определяющей и центры производства размещаются там, где рабочая сила самая дешевая. Пример – производство бытовой техники.

Вывод. Капитал мобилен; на каждой стадии он перемещается туда, где комбинация сравнительных преимуществ (спрос, цена фактора рабочей силы) наиболее благоприятны для него.

Американский экономист Джонсон в свою очередь развил положение об общей динамике сравнительных преимуществ, соединил различные подходы и дополнил теорему НОС. Он показал как первоначальные сравнительные преимущества по истечении определенного времени исчезают, растворяясь в мировой экономике.

Т.о., теория сравнительных преимуществ приобрела новое измерение. В настоящее время она включает понятия :

- технического прогресса и неравномерности его распространения;
- возрастающей отдачи, которая усиливает концентрацию производства;
- внефирменной экономии средств, благоприятствующей развитию существующих отраслей промышленности;
- разницы между странами в уровне зарплаты, что влияет на размещение капиталовложений;
- внешнего воздействия (в особенности вмешательства государства, которое может модифицировать сравнительные издержки).

Вывод. Если международная специализация является функцией сравнительной эффективности комбинаций факторов производства, то это происходит тогда, если: факторы производства обладают определенной мобильностью, если эффекты размера проявляются на уровне и производственных единиц и на уровне рынка потребительских товаров, и, если государственная политика способствует или затрудняет конкуренцию.

### **1.3.5. Модели торговой политики и международной конкурентоспособности.**

Французский экономист Франсуа Перру попытался извлечь уроки из несоответствия классических моделей реальности международной торговли. Он предложил анализ основанный на сравнении сил различных действующих лиц международной экономической жизни исходя из факта, что в международном обмене страны находятся в неодинаковом положении и в различной степени зависят от международного обмена в соответствии с долей их производства и потребления.

США и Япония менее зависимы от международной торговли, чем страны Западной Европы. Зависимость увеличивается, когда за границу продается лишь несколько определенных продуктов: медь – в Замбии, железо – в Мавритании составляют более 70% их экспорта .

Если на международных рынках цены на кукурузу падают, ЕС или США могут за год сократить площади под этот продукт, отведя их под другой, и таким образом изменить рыночное равновесие. Однако, если будут падать цены на железо или медь, Мавритания или Замбия будут стремиться увеличить свое производство для поддержания своих экспортных поступлений, и тем самым только ухудшат рыночное равновесие.

Одни страны зависят от международной торговли, другие имеют возможность влиять на нее. Эти различия во влиянии на международный обмен, сопровождаются «явлениями структурного превосходства», которые проистекают из ассиметричных действий, совершаемых одними странами или предприятиями по отношению к другим странам или рынкам.

Эволюция МЭО позволяет констатировать: факторы производства не являются неподвижными, национальные границы тесны для стран и страны находятся в неравном положении. Международная цена является не ценой равновесия между спросом и предложением, а результатом взаимодействия неравновесных сил и интересов.

Вывод. Защита национальной экономики от иностранных конкурентов может представляться национальным долгом в той мере, в какой эта защита может открыть возможности для экспортного развития, которому препятствовал бы свободный обмен.

В 1991 г. американский экономист Майкл Портер в книге «Международная конкуренция» предложил новый подход к анализу развития международной торговли. Исходя из того, что на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы, М. Портер показал, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество и какова роль правительства в этом процессе.

Конкурентные преимущества, позволяющие фирме добиваться успеха на мировом рынке, зависят, с одной стороны, от правильно выбранной конкурентной стратегии, а с другой стороны, от создания факторов (детерминантов) этих конкурентных преимуществ.

Выбор фирмой конкурентной стратегии зависит от двух главных факторов: структуры отрасли, в которой действует данная фирма, и той

позиции, которую занимает фирма в своей отрасли. Рыночная структура отрасли, т. е. характер конкурентной борьбы в ней, определяется количеством конкурирующих фирм и возможностью появления новых конкурентов, наличием товаров-заменителей, конкурентными позициями поставщиков сырья и оборудования и потребителей конечной продукции данной отрасли. Все это влияет на степень монополизации в отрасли (несовершенство конкуренции), а значит и на прибыльность (конкурентоспособность) фирмы.

Прочность позиций в конкурентной борьбе обеспечивается либо более низким уровнем издержек, либо дифференциацией производимого продукта (повышением качества, расширением послепродажного обслуживания, созданием продукции с новыми потребительскими свойствами. (повышением качества, расширением послепродажного обслуживания, созданием продукции с новыми потребительскими свойствами).

Для успеха на мировом рынке необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны.

М. Портер выделяет 4 детерминанта конкурентного преимущества страны. Во-первых, обеспеченность факторами производства (особенно развитыми специализированными факторами) - научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура и т.д., целенаправленно создаваемые страной. Во-вторых, параметры внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, который в зависимости от своего объема и структуры, позволяет использовать эффект масштаба, стимулирует нововведения и повышение качества продукции, подталкивает фирмы к выходу на внешний рынок. В-третьих, наличие в стране конкурентоспособных отраслей – поставщиков и родственных отраслей, производящих взаимодополняющую продукцию (что дает возможность взаимодействовать в сфере технологий, сервиса, обмениваться информацией и др.). В-четвертых, конкурентоспособность отрасли зависит от национальных особенностей стратегии, структуры и соперничества фирм, т.е. от того, каковы условия в стране, определяющие особенности создания и управления фирмами, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

Вывод. Конкуренция, в том числе и на мировом рынке – это динамичный, развивающийся процесс, в основе которого лежат инновации и постоянные обновления технологий.

Современные теории международных экономических отношений, как теории международной торговли, так и теории международных инвестиций, базируются на парадигме классической политической экономии. Она исходит из экономической детерминанты мирохозяйственного процесса и представляет мировое хозяйство как совокупность национальных хозяйств. Развитие общественного разделения труда в мировом хозяйстве, представляется в разнообразных попытках развития классической теории МЭО.

Ключевые характеристики основных теорий международных экономических отношений представлены в таблице 1.

Таблица 1.

## Сравнительный анализ характеристик основных теорий МЭО.

| Теории   | Методологическая основа   | Гипотеза о предпосылках международного обмена   | Гипотеза о роли государства           |
|--|---|---|---------------------------------------|
| <b>Меркантилизм</b>                            | Эмпирический опыт накопления богатств и международной торговли            |   | Контроль, протекционизм               |
| <b>Теория абсолютных преимуществ</b>           | Теория стоимости труда  | Абсолютная дифференциация между странами в затратах обусловлена природными особенностями                            | Невмешательство свобода торговли      |
| <b>Теория сравнительных преимуществ</b>        | Теория стоимости труда  | Относительная дифференциация между странами в трудозатратах обусловлена природными особенностями                    | Невмешательство свобода торговли      |
| <b>Теория обладания факторами производства</b> | Теория сравнительных преимуществ<br>Теория факторов производства          | Относительная дифференциация между странами по фактором производства  | Регулирование                         |
| <b>Теории неотехнологического направления</b>  | Теории экон. развития и технол. роста                                     | Технологический приоритет   | Регулирование                         |
| <b>Теории прямых зарубежных инвестиций</b>     | Теории движения капитала.<br>Теория рыночных имперфекций                  | Дифференциация % ставки между странами и условий получения прибыли<br>Наличие специфических преимуществ             | Регулирование                         |
| <b>Теория международных корпораций</b>         | Теория интернализации<br>Эклектическая теория международного производства | Наличие специфических преимуществ фирм<br>Преимущества дислокации<br>Выгоды функционирования внутрифирменных рынков | Регулирование селективное содействие  |
| <b>Теория портфельных инвестиций</b>           | Диверсификация риска<br>Оптимизация отношения риска к прибыли             | Наличие несистемного риска в странах<br>Дифференциация % ставки между странами                                      | Регулирование, селективное содействие |

Всевозрастающая несовместимость между развивающейся глобализацией экономических отношений и политической организацией мира, раздробленного на множество суверенных государств получает развитие в концепциях «корпоративного космополитизма». Эта идея заключается в том, что государственная организация мира должна уступить место «корпоративной организации», а ТНК должны быть приравнены к государствам. Это позволит оптимально разрешать мировые проблемы, обеспечить социально-политическую мирохозяйственную стабильность.

## **Раздел II. Формы международных экономических отношений**

### **2.1. Международная торговля.**

- 2.1.1. Международная торговля и ее составляющие. Внешнеторговая политика.
- 2.1.2. Показатели масштабов, структуры и динамики международной торговли.
- 2.1.3. Виды и формы международной торговли. Мировой рынок товаров и услуг и развитие его структуры.
- 2.1.4. Ценообразование в международной торговле. Тарифное и нетарифное регулирование международных торгово-экономических отношений.
- 2.1.5. Международная специализация и возрастающее влияние закона сравнительных преимуществ на международную торговлю.
- 2.1.6. Украина на мировом рынке товаров и услуг.

#### **2.1. 1. Международная торговля и ее составляющие. Внешнеторговая политика.**

Международная торговля – исторически первая форма международных экономических отношений между странами. Для национальной экономики участие в международной торговле приобретает форму внешней торговли.

Внешняя торговля – это торговля одной страны с другими странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. В совокупности внешняя торговля разных стран образует международную торговлю.

Под международной торговлей понимается сфера международных экономических отношений, отражающая закономерности движения товаров и услуг за пределы национальных границ отдельных государств – между национальными экономиками, так и внутри – и между транснациональными корпорациями, рассматривающими мир как единое хозяйственное пространство.

Международная торговля является мощнейшим фактором развития экономик отдельных стран и международной экономики в целом. Развитие международной торговли сопровождается увеличением мирового богатства: с 1948 по 1986 г. среднегодовые темпы роста мирового экспорта в 1,5 раза превзошли среднегодовые темпы роста мирового производства. За 26 лет, с 1960 по 1986 г, объем мирового производства увеличился в 3 раза, а мировой торговли – в 4,5 раза.

Исследования Мирового банка показывают, что эффект экономического роста вследствие развития внешней торговли был еще сильнее на протяжении XIX века. Он отсутствовал лишь в течение трех-четырёх десятилетий, на которые пришлось две мировые войны и великая депрессия 30-х годов.

Международная торговля обладает рядом специфических особенностей, отличающих ее от внутринациональной. К ним относятся:

1. Разные валюты. Каждая страна в международной торговле использует разные валюты, с возможным изменением их ценового соотношения.
2. Политическое вмешательство и контроль. Правительства каждой страны жестко контролирует связанные с торговыми операциями валютно-финансовые отношения, своей торговой и финансово-бюджетной политикой порождает собственную систему пошлин, ограничений на импорт, экспортных субсидий, собственное налоговое законодательство и др.
3. Различия в перемещении факторов производства между странами. Существуют различия в степени свободы перемещения факторов производства внутри страны и между странами. Языковые и культурные барьеры, иммиграционные законы ставят жесткие преграды на пути трудовой миграции. Институциональные барьеры, государственное регулирование экономики и бизнеса затрудняет перемещение капитала между странами

Международная торговля заполняет пробел, порожденный различиями в степени мобильности ресурсов внутри страны и между странами.

В основе современной внешнеэкономической политики лежит перманентный процесс сложного приспособления структур национальной экономики (отраслевой, технологической, организационной, др.) к более динамичной по своей природе структуре мирового хозяйства, о чем свидетельствует прежде всего опережающие темпы роста мировой торговли и зарубежного инвестирования в сравнении с совокупным валовым национальным продуктом. Такому приспособлению, которое неминуемо влечет за собой изменение структуры сложившегося хозяйства, мешают не только производство, которое объективно стремится к стабильности, но и экономическая политика правительства, направленная на защиту относительно слабых отечественных отраслей и предприятий от иностранной конкуренции.

Следствием протекционистской политики, несмотря на постоянное стимулирование экспорта, является поступательное обособление национальной экономики от мировой и, естественно, снижение темпов ее развития, а также повышение внутренних цен в условиях рыночного хозяйствования и перераспределения прибыли в пользу сравнительно узкого круга предпринимателей. В результате чего усложняются международные экономические контакты и обостряются межгосударственные отношения, усиливаются диспропорции между национальной и мировой структурой хозяйствования, сдерживается экономический прогресс.

Протекционистская торговая политика проводится с помощью следующих основных инструментов, рис. 5:

1. Тариф или таможенные пошлины;
2. Импортные квоты;
3. Нетарифные барьеры;
4. Добровольные экспортные ограничения;

5. Экспортные субсидии и компенсационные пошлины;
6. Демпинг. Антидемпинговые мероприятия.

| <b>Тарифы</b>   |                            |                   |                         |  |
|---|----------------------------|-------------------|-------------------------|--|
| <b>Методы и инструменты</b>   |                            |                   |                         |  |
| Лицензии и квоты<br>«добровольное» ограничение экспорта<br>Установление минимальных импортных цен<br>Импортные депозиты | Прямое ограничение импорта | Нетарифные методы | Стимулирование экспорта | Экспортные субсидии<br>Экспортные кредитные субсидии<br>Государственное кредитование экспорта и страхование этих кредитов<br>Налоговые льготы<br>Организационно-информационная поддержка |
| Валютные ограничения<br>Компенсационный налог<br>Антидемпинговый налог  |                            |                   |                         | Национальное участие<br>Стимулирование национального производства  |
| Административные формальности<br>Технические барьеры  |                            |                   |                         |  |

Рисунок 5. Методы и инструменты регулирования международных торгово - экономических отношений

Тариф или таможенные пошлины – наиболее часто используемый инструмент в протекционистской торговой политике, представляет собой акцизный налог на импортируемый товар. Если тариф вводится только для того, чтобы добыть деньги для государства – он называется фискальным, если для сокращения или устранения импорта – протекционистским.

Импортная квота – инструмент протекционизма, с помощью которого устанавливаются максимально возможные объемы импорта на определенный период времени.

Нетарифные барьеры – ограничение международной торговли с помощью системы лицензирования (приобретения лицензий на торговлю товаром. К нетарифным барьерам относят также жесткий бюрократический контроль в таможенных процедурах, неоправданные стандарты качества товаров и др.

Добровольные экспортные ограничения – инструмент ограничения экспорта на добровольных началах для избежания более жестких барьеров.

Экспортные субсидии и компенсационные пошлины – инструмент стимулирования продвижения товаров за границу с помощью государственных дотаций и льгот. Экспортные субсидии вызывают обратную реакцию, осуществляемую путем взимания «компенсационных пошлин».

Демпинг – инструмент проведения протекционистской политики посредством международной ценовой дискриминации. Установлением низких цен добиваются вытеснения конкурента с рынка, в последствие уровень цен восстанавливается или повышается. На практике он принимает одну из форм:

- Спорадический демпинг (sporadic dumping) – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок;
- Преднамеренный демпинг (predatory dumping) – временное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка;
- Постоянный демпинг (persistent dumping) – постоянный экспорт товара по цене ниже справедливой;
- Обратный демпинг (reverse dumping) – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке;
- Взаимный демпинг (reciprocal dumping) встречная торговля двух стран одним товаром по заниженным ценам.

В целях противодействия демпингу вводится антидемпинговая пошлина – (untidumping duty) временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной. При огромном научно-техническом, промышленном и финансовом потенциале и доминирующем положении в мировом хозяйстве развитых стран Запада, их правительства не могут не учитывать в своей внешнеэкономической политике процессы интернационализации производства и капитала, увеличения части готовой продукции в международном товарообмене, усиления роли заграничного внутрикорпорационного оборота в транснациональных корпорациях. Правительства этих стран вынуждены через внешнеэкономические связи поддерживать определенные пропорции между материальными, трудовыми и денежными ресурсами, производством и потреблением, товарной массой и покупательной способностью населения, поступлениями и платежами в расчетах с другими странами.

Другой группой таких факторов являются общие интересы ряда стран, которые понуждают их преследовать в своей внешнеэкономической политике не только чисто экономические, но и политические цели. Их общие интересы сдерживают тенденцию обострения взаимных противоречий в борьбе за мировые рынки, понуждают к ограничению «свободной конкуренции», когда она угрожает стабильности внутренних рынков, и выражают готовность сделать уступки в таможенном налогообложении импорта развивающихся государств, надеясь что это увеличит экспорт и покупательную способность последних на пользу поставщиков товаров стран Запада (имеется ввиду соглашение об Общей системе преференций в пределах ЮНКТАД)

К третьей группе факторов относятся национальные интересы каждой страны, которые определяются ее экономическими позициями, структурой хозяйства, зависимостью от внешних рынков и источников сырья, а также способностью ведущих государственных деятелей реалистично оценивать положение в мире и объективные тенденции международного разделения труда.

Экономические закономерности действуют как глубинные, первичные факторы. Они активизируют деятельность правительств на поиск компромиссов в процессе разработки внешнеэкономической стратегии.

Групповые интересы стран – факторы вторичного порядка. Они относительно самостоятельны и объединяют государства в совместной

внешнеэкономической деятельности ( в зависимости от круга интересов), как субъективная воля правительств, отражающая стремления влиятельных деловых кругов.

Наконец, индивидуальные интересы каждой страны проявляются прежде всего в тактике поведения при решении внешнеэкономических вопросов, при общности конечных целей отдельных групп стран их национальные интересы определяют различный подход в выборе приоритетов, не принимая во внимание иногда интересы стран - партнеров.

Национальные интересы также понуждают отдельные страны или группы стран к временным союзам в ходе подготовки или во время многосторонних переговоров для изменения соотношения сил в свою пользу.

### 2.1. 2. Показатели масштабов, структуры и динамики международной торговли.

За последние 30 лет объемы международной торговли товарами увеличивались в среднем на 6-7% в год. Этот быстрый рост сопровождался значительным развитием специализации в торговле по товарам, по группам стран и между промышленно развитыми странами (табл. 2, 3).

Таблица 2. Структура экспорта товаров (в % от мирового экспорта)

|                                  | 1963 | 1975 | 1983 | 1990 | млрд \$ |
|----------------------------------|------|------|------|------|---------|
| Продовольственные товары и сырье | 29   | 17   | 15   | 13,5 | 340     |
| Руда, минералы и цвет. металлы   | 6    | 6    | 5    | 3,5  | 80      |
| Топливо                          | 10   | 19   | 24   | 12   | 290     |
| Промышленные товары              | 52   | 57   | 58   | 69,5 | 1780    |
| Другие товары                    | 3    | 2    | 2    | 1,5  | 55      |
| Итого:                           | 100% | 100% | 100% | 100% | 2645    |

Таблица 3. Распределение международной торговли по аналитическим группам стран (в % от мирового экспорта)

|   | 1953 | 1970 | 1980 | 1985 | 1990 |
|---|------|------|------|------|------|
| Промышленно-развитые страны с рыночной экономикой | 59   | 71,6 | 63,1 | 66,3 | 71,2 |
| Развивающиеся страны                              | 27   | 17,9 | 27,9 | 22,9 | 20,3 |
| Страны с централизованной эк-кой                  | 10   | 10,5 | 9    | 10,8 | 8,5  |
| Итого:  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Особенно сильно различается развитие торговли стран внутри каждой из этих крупных групп.

Среди промышленно-развитых стран после войны доминирующую роль занимали США. В 1953 г. их экспорт превышал суммарный экспорт Великобритании, Франции, Германии. С тех пор их доля в международной торговле снизилась почти наполовину, а с 1986 г. их опережает ФРГ (ее доля

более чем удвоилась), Япония увеличила долю экспорта в 6 раз и вышла на 3 место в мире. На 4 месте Франция, 5 – Великобритания и 6 – Италия.

Доля экспорта стран Африки уменьшилась, Латинской Америки – не уменьшилась. Возросла доля экспорта стран Персидского залива и Юго-Восточной Азии. На 11, 13, 14 и 18 местах находятся Тайвань, Гонконг, Южная Корея и Сингапур.

Географическая структура и динамика объемов международной торговли представлены в табл. 4 и 5.

Таблица 4. Географическая структура международного экспорта (%).

|   | 1991 г. | 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|
| Индустриальные страны   | 70,5    | 69,3    | 66,5    | 66,1    |
| Развивающиеся страны (включая страны с переходной экономикой) |         |         |         |         |
| Африка  | 2,2     | 2,2     | 2,0     | 1,9     |
| Азия  | 14,3    | 15,3    | 17,1    | 17,9    |
| Европа  | 3,9     | 3,5     | 4,1     | 4,5     |
| Ближний Восток  | 3,6     | 3,7     | 3,6     | 3,1     |
| Западное полушарие  | 4,3     | 4,9     | 5,2     | 5,3     |
| Другие страны   | 1,2     | 1,1     | 1,5     | 1,3     |

Таблица 5. Объемы международной торговли (млрд. \$).

|                               | 1991 г. | 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Мир:</b>                   |         |         |         |         |
| Экспорт                       | 3485    | 3729    | 3713    | 4185    |
| Импорт                        | 3598    | 3848    | 3763    | 4315    |
| <b>Индустриальные страны:</b> |         |         |         |         |
| Экспорт                       | 2458    | 2583    | 2469    | 2766    |
| Импорт                        | 2537    | 2707    | 2557    | 2902    |
| <b>Развивающиеся страны:</b>  |         |         |         |         |
| Экспорт                       | 986     | 1103    | 1190    | 1363    |
| Импорт                        | 1033    | 1111    | 1166    | 1367    |

Система показателей развития международной торговли: объемные (абсолютные), результирующие, структурные; показатели - интенсивности, эффективности, динамики, сопоставления.

Объемные (абсолютные) показатели: экспорт (реэкспорт), импорт (реимпорт), внешнеторговый оборот, генеральная торговля, специальная торговля, физический объем внешней торговли.

Результирующие показатели: сальдо торгового баланса, баланса услуг, баланса текущих операций; индексы состояния торгового баланса; индекс «условий торговли»; индекс «концентрации экспорта»; индексы показателей чистой торговли, коэффициент импортной зависимости стран.

Структурные показатели: товарная структура экспорта/импорта, региональная (географическая) структура экспорта/импорта, индекс диверсификации экспорта.

Показатели интенсивности: квоты (экспортная, импортная внешнеторговая); объем экспорта, импорта, или внешнеторговый объем на душу населения.

Показатели эффективности: эффективность экспорта (эффект экспорта, эффективность экспорта фирмы, эффективность экспорта товаров); эффективность импорта (эффект импорта, эффективность импорта фирмы, эффективность импорта товаров).

Методика и практика расчета показателей динамики и сопоставления.

Сферы применения показателей развития международной торговли: глобальные оценки и сопоставления; анализ развития внешней торговли страны; отраслевой анализ, оценка товарного рынка; оценка внешней торговли фирмы.

### **2.1.3. Виды и формы международной торговли. Мировой рынок товаров и услуг и развитие его структуры.**

Систематизация форм международной торговли: по специфике регулирования (обычная, режим наибольшего благоприятствования, преференционная, дискриминационная); по специфике взаимодействия субъектов (традиционная, торговля по кооперации, компенсационная (встречная торговля); по специфике предмета торговли (торговля сырьевыми товарами; торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием; торговля продукцией интеллектуального труда, торговля услугами).

Формы торговли по специфике регулирования: сущность, характеристика, особенности, современная практика использования.

Формы международной торговли по специфике предмета торговли. Торговля сырьевыми товарами: современные классификации сырьевых товаров в международной торговле, особенности рынка сырьевых товаров и общие тенденции мировой торговли, методы регулирования мирового рынка сырья – международные товарные соглашения (типы и принципы заключения), картели производителей. Современная практика международной торговли сырьевыми товарами; Украина на мировом рынке сырья.

Торговля готовой продукцией машинами и оборудованием. Особенности мирового рынка машинно-технической продукции и тенденции развития. Техническое обслуживание как необходимое условие продажи машинно-технических товаров на мировом рынке: виды, принципы организации, формы технического обслуживания и факторы, определяющие выбор конкретной формы. Современная практика международной торговли машинно-технической продукцией и организация ее технического обслуживания.

Торговля продукцией в разобранном виде: сущность, виды сборочного производства, преимущества и недостатки, условия эффективного использования. Современная практика организации торговли в разобранном виде. Участие Украины в торговле продукцией в разобранном виде.

Торговля комплектным оборудованием: сущность, преимущества и недостатки, формы соглашения на поставку комплектного оборудования («техническое содействие», «генеральный подряд» – поставки «под ключ», «под готовую продукцию», «под выпуск и реализацию продукции», на условиях ФОТ. Международная практика торговли комплектным оборудованием.

Формы торговли продукцией интеллектуального труда: лицензионная торговля, торговля ноу-хау, продажа-покупка инжиниринговых услуг.

Торговля лицензиями: условия возникновения, преимущества и недостатки для экспортеров и импортеров, классификация лицензий (по объекту лицензирования, в зависимости от наличия у объекта патента, в зависимости от связи с товарным экспортом, в зависимости от распределения прав на объект лицензии между лицензиаром и лицензиатом). Формы расчетов за лицензии: ройялти, паушальный платеж, участие в прибыли, авансовый платеж, передача ценных бумаг, передача технической документации. Тенденции развития мирового рынка лицензий. Участие Украины в торговле лицензиями.

Торговля ноу-хау: сущность и виды, особенности международной торговли ноу-хау.

Торговля инжиниринговыми услугами. Сущность и формы инжиниринга (предпроектный, проектный, послепроектный, проектно-подрядный, управленческий). Методы определения цены инжиниринговых услуг. Современная практика международной торговли инжиниринговыми услугами.

Международная торговля услугами. Систематизация услуг в международной торговле: распределительные, посреднические, производственные, финансовые, потребительские, некоммерческие услуги. Характеристика организаций международного регулирования и состояния развития торговли основными видами услуг на мировом рынке: транспортные услуги, туризм, аренда машин и оборудования, страхование, реклама, информационные услуги.

В последние десятилетия в практике международной торговли все более усиливающуюся роль играет международная встречная торговля. Ее объемы уже превышают 60% внешнеэкономического товарообмена. Можно выделить 3 вида международных встречных сделок:

- товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе;
- компенсационные сделки на коммерческой основе;
- компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Эти три основные вида сделок отличаются большим разнообразием с точки зрения целей и характера, сроков исполнения, условий компенсации, механизма расчетов, порядка осуществления.

#### Виды международных компенсационных сделок:

- I. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе - product exchange agreements:
  - 1.1. Сделки с единовременной поставкой – simultaneous transactions;

- 1.1.1. Бартерные соглашения –barter transactions:
- 1.1.2. Прямое компенсационное соглашение –direct compensation transaction deal;
- 1.2. Товарообменные сделки с длительными сроками исполнения, заключаемые на безвалютной основе на фирменном уровне, получили название общих (глобальных) соглашений –global agreements;
- 1.2.1. Базовые соглашения –base (framework) agreements:
- 1.2.2. Соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств – framework agreements;
- 1.2.3. Протоколы о товарообмене- product exchange minutes(agreements)
- II. Компенсационные сделки на коммерческой основе –commercial transactions;
- 2.1. Краткосрочные компенсационные сделки –short term commercial compensation transactions;
- 2.1.1. Сделка с частичной компенсацией –partial compensation deal;
- 2.1.2. Сделка с полной компенсацией –full compensation deal;
- 2.1.3. Трехсторонняя компенсационная сделка –triangular compensation
- 2.1.4. Краткосрочные связанные сделки –short term compensation transactions;
- 2.2. Сделки на основе соглашений о встречных закупках –counterpurchase transactions, based on counterpurchase agreements;
- 2.2.1. Параллельные сделки –paralled deals;
- 2.2.2. Джентльменское соглашение –gentlemen agreement of set;
- 1.2.3. Сделки с передачей финансовых обязательств –switch transactions;
- 1.3 Долгосрочные авансовые закупки –advance purchase, именуемые также «предварительные» -pre-compensation, «связанные предварительные закупки» -linked anticipatory purchases, или сделки JUNKTIM, и компенсационный кредит -compensation credit;
- III. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве –compensation agreements of the buy-back type, industrial compensation;
- 3.1. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой –large scale and long term compensation agreements of the product buy-back type; при встречных поставках – counter deliveries, или обратных закупках конечной или связанной продукции –buy back of the resultant or related products;
- 3.2. Сделки о «разделе продукции» –production sharing;
- 3.3. Сделки «развитие – импорт» -development – import deals.

#### Методы международной торговли

Сущность и систематизация методов международной торговли: прямая

торговля и непрямая торговля. Прямая торговля: прямой экспорт, прямой импорт. Преимущества, недостатки и условия применения прямой торговли.

Методы непрямой торговли: транзитная торговля, торговля через посредников, торговля через организованные товарные рынки

Транзитная торговля: сущность, виды, условия применения.

Торговля через посредников: основные виды торгового посредничества (перепродажа товаров, обмен, консигнация, агентские операции, брокерские операции, лизинг) и их характеристика по объектам посредничества, степени зависимости посредника от экспортера, юридическим характером взаимоотношений. Характеристика посреднических операций.

Торговля через организованные товарные рынки: международные аукционы, международные тендеры (торги), международные товарные биржи, международные выставки-ярмарки.

Механизм функционирования биржевых операций представлен в табл. 6.

Таблица 6.

#### Виды и цели биржевых соглашений

|                                   |   |  |
|-----------------------------------|---|--|
| 1.Соглашения на реальный товар    | 1.1.Сделка с неотложной поставкой (товар в наличии: кеш, спот)  | Товар, продающийся на бирже, находится на складе и передается покупателю сразу (до 15 дней после заключения сделки)  |
|                                   | 1.2.Сделка с будущей поставкой (соглашение «ФОРВАРД»)   | Поставка продавцом реального товара по цене, зафиксированной в контракте на момент его подписания и в срок, оговоренный в контракте                              |
| 2.Срочные (фьючерсные соглашения) | Не предусматривают обязательств сторон поставить или продать реальный товар в срок, оговоренный в контракте. Предусматривают покупку -продажу права на товар. |  |
| 3.Спекулятивные операции          | 3.1.Игра на повышение цен в будущем   | 3.1.1. Операции с реальным товаром<br>3.3.2. Операции с фьючерсными контрактами  |
|                                   | 3.2.Игра на разнице цен на отдельные сорта товаров  |  |
|                                   | 3.3.Операции с фьючерсными контрактами  | 3.3.1. На тот самый товар с близкими и отдаленными сроками поставки<br>3.3.2. На один и тот же товар на разных рынках<br>3.3.3.На разные взаимозаменяющие товары |
|                                   |   | 3.3.4.На товар и его производные   |
| 4.Операции хеджирования           | Страхование от возможных расходов в случае изменения рыночных цен при заключении соглашения на реальный товар   |  |

Аукционные торги. Представляют собой специализированный рынок, на котором методом публичных торгов осуществляется продажа предварительно осмотренных покупателями товаров с индивидуальными их особенностями. Основными видами товаров, продаваемых на международных аукционах являются: пушнина, чай, щетина, др. Виды и способы проведения торгов представлены на рис. 7.

| <b>Аукционные торги</b> |                           |
|-------------------------|---------------------------|
| <i>Виды</i>             | <i>Способы</i>            |
| <b>С понижением цен</b> | <b>Гласный</b>            |
| <b>С повышением цен</b> | <b>Негласный</b>          |
|                         | <b>Автоматизированный</b> |

Рисунок 7. Аукционные торги, виды и способы их проведения.

Международные торги или тендеры организуются и проводятся для продажи уникальных технологий, разработки месторождений полезных ископаемых, организации строительства крупных объектов, др. Механизм их осуществления представлен на рис. 8.

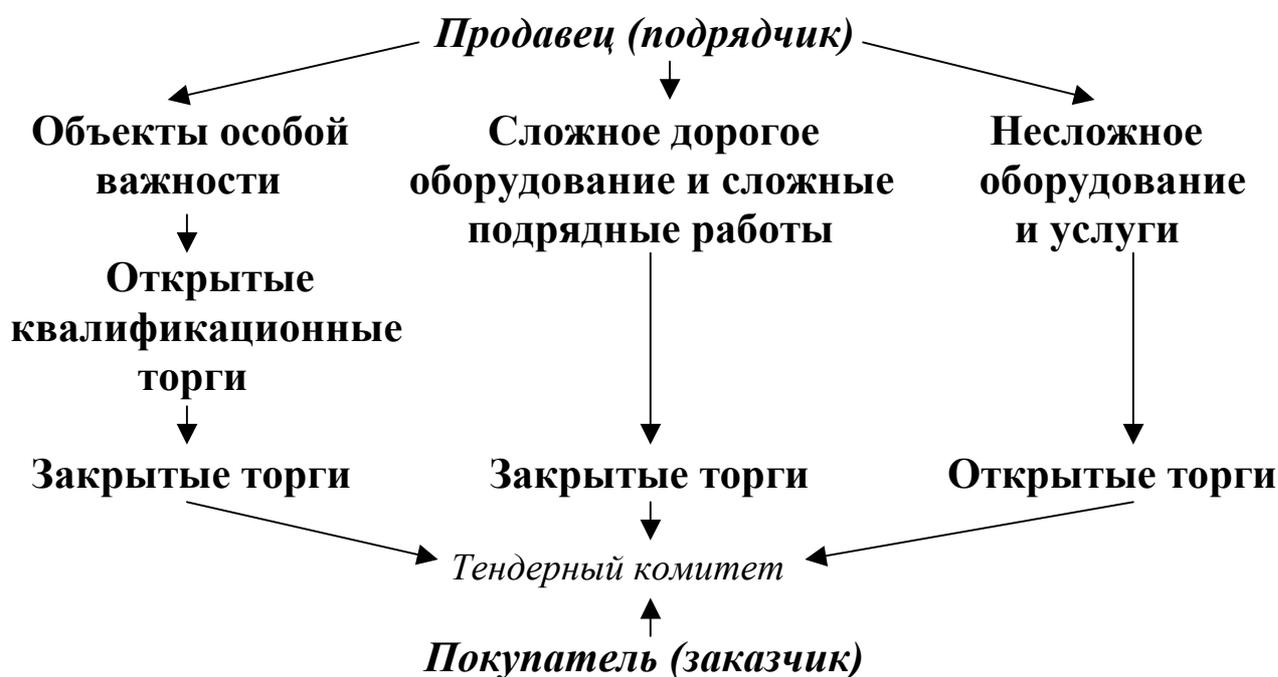


Рисунок 8. Механизм осуществления аукционных торгов.

#### 2.1.4. Ценообразование в международной торговле. Тарифное и нетарифное регулирование международных экономических отношений.

Ценообразование в международной торговле является результатом взаимодействия во-первых, рыночных сил национальных экономик и мировых рыночных факторов, во-вторых, их определяет экономическая политика независимых государств и в третьих, политика транснациональных корпораций.

Существенное воздействие на ценообразование оказывают институты международного сотрудничества и интеграции.

Мировая цена в теоретическом плане является выражением интернациональной стоимости. А в практическом плане – это цена, по которой осуществляются крупномасштабные экспортные и импортные операции с оплатой в СКВ. В международной торговле существует множество разновидностей цен (табл. 7).

Таблица 7.

## Систематизация цен в международной торговле

| <b>По направлениям товарных потоков</b> | <b>По условиям расчетов</b>                                   | <b>По полноте учета затрат</b>  |
|---|---|---|
| Экспортные<br>Импортные                 | Коммерческие<br>Программ помощи<br>Трансферные<br>Клиринговые | Нетто<br>Потребления  |
| <b>По характеру реализации</b>          | <b>По способам фиксации (контракты)</b>                       | <b>По уровню информированности</b>  |
| Оптовые                                 | Твердые<br>Подвижные<br>Переменные<br>С будущей фиксацией     | (публикуемые)<br>Справочные<br>Биржевой котировки<br>Аукционов<br>Статистические<br>Факт. Соглашений<br>Предложений фирм<br>Расчетные |
| Розничные                               |   |   |

Цена коммерческих соглашений отражает интернациональную цену производства при обычном порядке заключения соглашения покупки-продажи.

Цена клиринговых расчетов – в которой учтены условия клиринга (системы безналичных расчетов на товары и услуги на основе зачета взаимных соглашений и обязательств).

Цена программы помощи – в которой обусловлены условия и особенности конкретных программ помощи (это абсолютно не рыночная цена).

Трансфертная цена – по которой осуществлялись внутрикорпорационные операции (как правило в пределах ТНК).

Оптовые / розничные цены.

Нетто потребление – чистая цена товаров в пунктах реализации.

Твердая цена – устанавливалась в момент подписания контракта и не подлежала изменениям в период действия этого контракта.

Подвижная цена – фиксируется при заключении контракта и может быть изменена при условиях изменения рыночной цены данного товара на момент поставки. Переменная цена – рассчитывается на момент заключения контракта

путем пересмотра договорной базисной цены в случае изменения затрат на производство, произошедших на момент выполнения контракта.

Цена с последующей фиксацией – по которой в контракте указываются условия и место фиксации.

Методы и инструменты регулирования международной торговли подразделяются на тарифные и нетарифные. В свою очередь нетарифные методы включают :

- прямое ограничение импорта или экспорта;
- стимулирование экспорта.

Эти методы могут реализовываться на национальном уровне, в двухсторонних отношениях, в многосторонних отношениях, на наднациональных уровнях (в границах интеграционных объединений).

Тарифные методы. Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных налогов. Таможенный налог – налог, которым облагают товар при пересечении им таможенной границы. Отличают:

1. максимальный налог (по отношению к товарам из стран, с которыми нет специальных соглашений);
2. минимальный налог (к странам, с которыми есть соглашение о режиме благоприятства в торговле);
3. преференционный налог (по отношению к товарам из развивающихся стран).

Различаются таможенные тарифы:

на импорт, на экспорт, транзитный тариф.

Также существуют следующие виды таможенных налогов:

- адвалорный (налог, получаемый в % от стоимости товара);
- специфический (облагается определенная сумма с единицы товара);
- смешанный (взимается одновременно адвалорный и специфический налог).

Нетарифные методы. К ним относятся лицензирование и квотирование.

Лицензирование – выдача государством через специальные органы разрешения на импорт или экспорт определенных товаров.

Различают 2 типа лицензий:

1. Генеральная – разрешение экспорта или импорта определенного товара за определенный период.
2. Разовая (индивидуальная) – разрешение на экспорт или импорт определенного количества и определенной стоимости товара, а также стран происхождения и назначения.

Квотирование (контенгирование) товаров – это ограничение в физическом или стоимостном выражении на определенный период времени. Квоты бывают:

1. Глобальные;
2. Сезонные;
3. “Добровольного ограничения экспорта” – это торговая квота, вводимая страной – экспортером под угрозой санкций со стороны импортера.

Минимальные импортные цены – импортер обязуется придерживаться экспортного уровня цены.

Импортные налоги – совокупность сборов, сопровождаемых прохождением товаров через таможенную.

На наднациональном уровне регулирование торговых отношений между странами осуществляется путем создания между странами интеграционных объединений:

- зоны (ассоциации) преференционной торговли, когда участники идут на взаимное уменьшение экспортных – импортных тарифов;
- зоны (ассоциации) свободной торговли, когда между государствами – участниками ликвидируются тарифы;
- таможенные союзы, когда кроме устранения тарифов государства – участники проводят единую таможенную политику.

### **2.1. 5. Международная специализация и возрастающее влияние закона сравнительных преимуществ на международную торговлю.**

Посредством взаимодействия внутренних, национальных и региональных международных рынков формируется мировой рынок товаров и услуг. Современные тенденции развития международного рынка обусловлены международным разделением труда и его специализацией. В настоящее время мировой рынок можно систематизировать по следующим признакам:

1. По характеру товарного обмена – рынок товаров, с последующей его дифференциацией;
2. По характеру оказываемых услуг – рынок услуг, с последующей его дифференциацией;
3. По характеру спроса и предложения - рынок продавца;  
- рынок покупателя.
4. По характеру взаимоотношений экспортера и импортера:
  - открытые;
  - преференционные;
  - закрытые.
5. По методам товарного обмена:
  - обычные;
  - посреднические.

Характерной современной тенденцией развития мирового рынка является постоянно возрастающее опережение мирового экспорта по сравнению с мировым производством. С 1947 по 1997 гг. экспорт возрастал на 6-7% за год и вырос в 17 раз. Соответственно объем промышленного производства за этот период возрастал на 3,7% за год и вырос в 6 раз.

Качественные тенденции можно выявить и оценить путем анализа товарной и региональной структуры мировой торговли.

Как следствие закона сравнительных преимуществ подтверждается, что чем больше тот или иной фактор производства специализирован на производстве экспортной продукции, тем больше он выигрывает. На практике для измерения степени экспортной или импортной специализации факторов производства можно использовать данные о доле доходов этих факторов в

добавленной стоимости экспортных и импортозамещающих производств, а также в национальном доходе в целом:

$$S_{i,x/m} = \frac{\Theta_{ix} - \Theta_{im}}{\Theta_{iy}},$$

где:

$S_{i,x/m}$  показатель степени экспортной / импортной специализации фактора  $i$ ;

$\Theta_{ix}$  - доля дохода фактора  $i$  в стоимости экспорта;

$\Theta_{im}$  - доля дохода фактора  $i$  в стоимости конкурирующей с импортом продукции, равной по объему импорту;

$\Theta_{iy}$  - доля дохода фактора  $i$  в национальном доходе.

### 2.1. 6. Украина на мировом рынке товаров и услуг.

Украина самостоятельно вышла на мировые товарные рынки в 1991-92гг. Были унаследованы и в целом сохранились негативные тенденции в структуре экспорта и импорта:

- преимущественно сырьевая направленность экспорта, преобладание в нем энергоемкой и материалоемкой товарной продукции; %
- деформированная географическая структура экспорта и импорта, почти до монопольной зависимости от других стран;
- неравномерное и нерациональное размещение экспортного потенциала.

На развитие внешней торговли Украины влияли неблагоприятные внутренние факторы:

- неконкурентоспособность большинства товаров и предприятий на международных рынках;
- отсутствие продолжительное время эффективного таможенного контроля;
- проблемы, связанные с национальной валютой и внешнем долгом;
- неразвитость внешнеторговой структуры;
- несбалансированная внешнеторговая политика государства с точки зрения либерализации торговли, ценового и валютного регулирования.

Неблагоприятны были и факторы внешней среды:

- преимущественно закрытые внешние рынки, как следствие транснационализации;
- жесткая зарегулированность рынков вследствие региональной интеграции;
- дискриминационная политика отдельных государств по отношению к Украине;
- конкурентность со стороны других постсоветских и постсоциалистических стран.

Ключевой проблемой сокращения дефицита торгового баланса Украины является большой удельный вес критического импорта нефтепродукции, медикаментов, лесоматериалов, цветных металлов, хлопка. Так, для импорта минимальных объемов газа (до 80 млрд. м<sup>3</sup>) необходимо около 5 млрд. дол. \$.

Критический импорт нефти оценивается более 1 млрд. дол. \$, бензина, дизельного топлива, мазута – 1,3 – 1,5 млрд. дол. \$.

В последние годы улучшилась структура торгового баланса Украины, однако с учетом совокупности показателей взаимозависимости, в частности направлениями и объемами экспорта и импорта (экспорт Украины в страны СНГ составляет более 50%, а импорт – около 60%), весьма актуальной является проблема обеспечения факторной конкурентоспособности национальной экономики. Для этого есть предпосылки, которые формируют первичные сравнительные преимущества:

- значительные запасы полезных ископаемых и выгодное территориальное размещение месторождений (уголь, железная и марганцевая руда, сера, ртуть, титан, уран, минеральные соли, гипс, алебастр, др.);
- высокое плодородие сельхозугодий (25% мировых запасов чернозема);
- высокий уровень квалификации работников многих профессиональных категорий при сохранении на определенное время сравнительно низкой заработной платы;
- наличие концентрированной системы научно-исследовательских, проектно-конструкторских учреждений и экспериментальных баз как основы для разработки и внедрения новых технологий;
- значительные масштабы основных промышленно-производственных фондов, что позволяет снизить капиталоемкость технологической модернизации;
- выгодное транспортно-географическое положение.

С учетом этих и других факторов, Украина в целом заняла свое место на международных товарных рынках, сформировала интегрально регулируемую внешнюю торговлю и с этой точки зрения выглядит достаточно пристойно в глазах мирового хозяйства.

Для эффективного развития внешней торговли Украине необходимы:

1. Существенная трансформация товарной структуры (переход к торговле товарами высоких технологий и четкое выделение экспортных приоритетов (авиация и ракетокосмическая техника, тонкий автомобильный лист, высококрепкие антикоррозионные трубы, минеральные удобрения и средства защиты растений, фанера, картон, мебель, швейно - трикотажные изделия...)). Ускоренное развитие торговли услугами, особенно транспортно – инфраструктурными и туристическими.

2. Дальнейшая диверсификация географической структуры:

- создание зоны свободной торговли с СНГ;
- заключение договоров о свободной торговле с Центральноевропейской зоной свободной торговли;
- заключение договоров о зоне свободной торговли с ЕС на основе соглашения 1994 г. о партнерстве и сотрудничестве.

## **2.2. Международная миграция рабочей силы.**

2.2.1. Международное движение факторов производства и миграция рабочей силы.

2.2.2. Экономическая природа международной миграции рабочей силы.

2.2.3. Государственное регулирование миграции рабочей силы.

2.2.4. Украина в мировых миграционных процессах.

### **2.2. 1. Международное движение факторов производства и миграция рабочей силы.**

Важной формой международного сотрудничества является международное перемещение факторов производства, включающее:

- международное перемещение трудовых ресурсов;
- международное движение капитала (международные кредиты);
- прямые зарубежные инвестиции, объединяющие управленческий опыт с кредитованием.

Развитие мировой цивилизации неразрывно связано с международной миграцией. Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Кроме экономических мотивов процесс международной миграции обусловлен также соображениями политического, этнического, культурного, семейного и иного характера. Таким образом, международная миграция рабочей силы является частью более широкого явления – международной миграции населения, когда данный процесс не связан напрямую с трудоустройством.

Анализ международного движения факторов производства начинается с международной мобильности трудовых ресурсов. Если в середине 70-х годов за границами своих стран насчитывалось около 20 млн. человек, то в середине 90-х годов – более 30 млн, и ожидается в начале XXI века – 70 млн. человек. Международная миграция рабочей силы вызывается факторами внутреннего экономического развития каждой отдельной страны и внешними факторами, т.е. состоянием международной экономики и экономическими связями между странами.

Международная трудовая миграция как понятие отражает взаимосвязи двух основных процессов : эмиграционных и иммиграционных.

Эмиграция – это выезд из одной страны в другую определенного контингента людей.

Иммиграция – это въезд в страну на постоянное место жительства. Международная миграция включает также процесс репатриации – возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан.

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий:

- иммигранты и неиммигранты, легально допущенные в страну;
- работники-мигранты по контракту. Многие страны зависят от

иностранной рабочей силы. Договоры заключаются между странами с избыточной рабочей силой в некоторых районах например Азии и, например, рядом стран Ближнего Востока, Европы;

- нелегальные иммигранты. Их число в конце 90-х гг. превысило 30 млн. человек. Почти все индустриальные страны имеют у себя нелегальных иммигрантов. Часть из них проникают через границу, другие остаются в стране с просроченными визами. Обычно они замещают рабочие места, находящиеся на низшей ступени трудовой иерархии;

- лица, просящие убежища. До 80-х гг. численность этой категории мигрантов была крайне незначительна, затем она заметно увеличилась – до более 1 млн. человек к концу 90-х гг.;

- беженцы. По данным ООН в мире, в конце 90-х гг. насчитывалось более 22 млн. беженцев, большинство из них является жертвами войн.

По мере роста интернационализации хозяйственной жизни значение международной миграции возрастает. Основной поток ее в последние десятилетия устремляется в США. За последние 30 лет в США въехало около 30 млн. человек, при этом, по подсчетам в начале 1998 г., в стране проживало около 5 млн. незарегистрированных (нелегальных) иммигрантов.

Другим крупнейшим центром притяжения мигрантов является Западная Европа. Средний ежегодный прирост иностранной рабочей силы составляет 600-700 тыс. человек (с учетом членов семей численность въезжающих возрастает до 1,5 млн. человек). Лидерство по масштабам иммиграции в Европе удерживают Германия, Франция и Великобритания. В последние годы локальным центром иммиграции становится Россия.

Иностранное рабочее – это, как правило, выходцы из бедных развивающихся стран. Приезжая в богатые промышленно развитые страны, они обычно сталкиваются с высоким уровнем налогообложения, но одновременно получают доступ к широкому набору общественных благ и к развитой системе социальных гарантий.

С другой стороны, принимающая страна получает квалифицированную рабочую силу, не неся затрат на образование и профессиональное обучение.

Финансовый результат от иммиграции для принимающей страны оказывается положительным.

## **2.2. 2. Экономическая природа международной миграции рабочей силы.**

Международная миграция рабочей силы – это объективный процесс, присущий рыночной экономике. Он также объективен как процесс перелива капитала между странами, развития внешнеторговых связей, международной экономической интеграции. Трудовые ресурсы, в соответствии с рыночными законами ищут себе наиболее выгодное применение, дающее максимальную эффективность.

Экономические причины трудовой миграции связаны с масштабами, темпами и структурой накопления капитала:

1. Различия в темпах накопления капитала обуславливают различие сил притяжения или отталкивания рабочей силы в различных регионах мирового хозяйства и определяет направление движения этого фактора производства.

2. Уровень и масштабы накопления капитала непосредственно воздействуют на размеры и интенсивность трудовой миграции.

3. Темпы и размеры накопления капитала зависят от уровня миграции, от интенсивности труда и относительно низкой заработной платы рабочих-мигрантов.

Международная миграция рабочей силы имеет целый ряд последствий, которые не носят чисто экономический характер. Однако эти последствия играют важную роль как в определении направлений и структуры самой миграции, так и в формировании общественного мнения и государственной политики по отношению к ней.

Рабочие, перемещаясь из одной страны в другую, переносят с собой знания, профессиональные навыки, опыт. Значительная часть этих знаний находит свое воплощение в созданном иммигрантами продукте и компенсируется должным уровнем заработной платы.

Особую проблему представляет так называемая «утечка мозгов» – эмиграция высококвалифицированных специалистов в промышленно развитые страны из менее развитых, в том числе и переходных экономик. Для стран эмиграции «утечка мозгов» имеет крайне негативные последствия, истощая их научно-технический и интеллектуальный потенциал, сдерживая экономическое развитие. Развитые страны, наоборот, получают значительный положительный эффект за счет концентрации у себя интеллектуальной элиты.

### **2.2. 3. Государственное регулирование миграции рабочей силы.**

Учитывая экономические и социальные последствия международной миграции рабочей силы, государство не может не вмешиваться в эту сферу МЭО. Процесс международной миграции рабочей силы и населения регулируется национальным законодательством различных стран и международными правовыми актами. В законодательстве находят отражение две тенденции: одна – к открытой экономике и соответственно к свободному перемещению трудовых ресурсов и населения; другая – к протекционизму и ограничениям в области международной миграции.

Причем, если сфера международной торговли в последние десятилетия характеризуется постепенной либерализацией национальных внешнеторговых режимов, снижением уровней тарифных и нетарифных барьеров, то в области миграции трудовых ресурсов государственные ограничения не только не смягчаются, но даже становятся более жесткими.

Международные потоки рабочей силы в настоящее время регулируются и ограничиваются как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. При этом либо ограничивается приток иностранных рабочих в страну, либо стимулируется их отъезд обратно (реэмиграция).

Важно подчеркнуть, что принимающими странами ограничительная практика применяется по отношению далеко не ко всем категориям иммигрантов.

В ряде случаев въезд иностранных рабочих не ограничивается, особенно для выполнения тяжелой, вредной или грязной работы, где существует значительный дефицит рабочей силы. Более того, иммиграция может даже стимулироваться, когда речь идет о высококвалифицированных специалистах, крупных ученых, выдающихся музыкантах, спортсменах и т.д.

Однако для представителей большинства обычных профессий, национальное законодательство принимающих стран устанавливает существенные ограничения. Эти ограничения могут касаться профессиональной квалификации эмигрантов, времени их пребывания в стране, национальности или страны происхождения, самой личности иностранного рабочего.

В некоторых промышленно развитых странах, испытывающих большой наплыв иностранной рабочей силы (Германия, Франция и др.), в последние годы стали разрабатываться программы поощрения иностранных рабочих к возвращению на родину. Такие программы могут предусматривать выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, меры по профессиональной подготовке и др.

Наконец, реэмиграция может стимулироваться и на межгосударственном уровне путем оказания финансовой помощи странам-экспортерам рабочей силы с целью создания в них новых рабочих мест для реэмигрантов.

#### **2.2. 4. Украина в мировых миграционных процессах**

Международные миграции рабочей силы вызываются войнами, революциями, природными катаклизмами, безработицей и ухудшением жизненного уровня населения, поисками перспектив социального развития. Население США, Канады, Австралии и др. стран полностью или частично состоит из потомков иммигрантов. Иммиграция как проявление мобильности факторов производства в последние годы все более усиливается.

В Украине возникли организации, оказывающие услуги по трудоустройству за рубежом. Два основных вида фирм по оказанию подобных услуг: информационно - консалтинговые фирмы и имплоймент - агентства. Для их деятельности необходимы сертификаты и лицензии Министерства труда Украины.

По данным центра «Демократические инициативы» в настоящее время не менее 5 – 7 млн. граждан Украины периодически выезжают за рубеж на временные сезонные работы для пополнения семейного бюджета. Численность долгосрочных трудовых мигрантов и вахтовиков с Украины составила более 1,2 млн. чел. Нелегальная же миграция более многочисленна.

Основные направления миграционных потоков из Украины только начинают вырисовываться. В качестве векторов эмиграции выделяются такие страны как США, Канада, Израиль, Германия, Греция, ЮАР, Россия и др. По данным Государственного комитета статистики Украины за 1999 г. география

направлений наиболее интенсивных эмиграционных потоков населения Украины за 1994-98 гг. представлена в таблице 8.

| Страна выезда | Тыс. чел. |
|---------------|-----------|
| Россия        | 798,0     |
| Израиль       | 101,6     |
| США           | 69,0      |
| Германия      | 49,7      |
| Беларусь      | 35,0      |
| Молдова       | 32,0      |
| Казахстан     | 12,8      |
| Узбекистан    | 7,6       |
| Канада        | 6,7       |
| Азербайджан   | 3,9       |
| Грузия        | 3,6       |
| Польша        | 3,4       |
| Венгрия       | 2,8       |
| Армения       | 2,6       |
| Австралия     | 2,2       |

Начиная с 1991 г. численность населения Украины постоянно сокращается. Состояние депопуляционных процессов и сальдо межгосударственной миграции населения Украины в 1991-1998 гг. представлены в табл. 9.

| Годы                 | Естественный прирост (сокращение) населения Украины | Сальдо межгосударственной миграции |
|----------------------|---|------------------------------------|
| 1991                 | - 36,2  | 180,4                              |
| 1992                 | - 179,3   | - 47,0                             |
| 1993                 |   | - 141,0                            |
| 1994                 | - 242,8   | - 141,0                            |
| 1995                 | - 299,8   | - 90,8                             |
| 1996                 | - 309,5   | - 117,2                            |
| 1997                 | - 311,5   | - 82,1                             |
| 1998                 | - 394,3   | - 77,5                             |
| Всего за 1991-98 гг. |   | - 1874,0                           |
|                      |   | - 18,3                             |

Украине необходимо:

- затруднить неурегулированную «утечку умов»;
- акцентировать внимание на регулировании интеллектуального обмена;
- затруднить нелегальную миграцию;
- создать условия для защиты украинских трудящихся за рубежом.

## 2.3. Международное движение капитала.

2.3.1. Сущность, мотивация и формы международного движения капитала.

Международный кредит и его разновидности. Прямые и портфельные инвестиции. Международная техническая помощь.

2.3.2. Мировой финансовый рынок, его структура и тенденции развития.

2.3.3. Проблемы внешней задолженности, пути и механизмы ее решения.

### 2.3.1. Сущность, мотивация и формы международного движения капитала.

Важнейшей составной частью перемещения факторов производства выступает международное движение капитала. Это перемещение в международном масштабе финансовых потоков между кредиторами и заемщиками, находящимися в разных странах, или между собственниками и принадлежащим им предприятиями, находящимися за рубежом.

Международные потоки капиталов можно разделить на несколько видов:

- по источникам происхождения – на частный капитал (зарубежные инвестиции, осуществляемые частными фирмами, межбанковское кредитование, др.) и государственный (официальный) капитал (межгосударственные кредиты, официальная помощь, предоставляемая на основе межгосударственных соглашений, кредиты международных финансовых организаций – Всемирного Банка, МВФ и др.);
- по срокам вложения – на долгосрочный капитал (более 1 года) и краткосрочный капитал (менее 1 года);
- по цели вложения – на прямые инвестиции (долгосрочное вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала) и портфельные инвестиции (долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования).

Иллюстрация современного состояния международного движения капитала представлена в таблице 10.

Международное движение капитала (млрд.\$). Таблица 10.

|                                    | 1990 г. |       | 1995 г. |       |
|------------------------------------|---------|-------|---------|-------|
|                                    | Ввоз    | Вывоз | Ввоз    | Вывоз |
| <b>Промышленно развитые страны</b> |         |       |         |       |
| Прямые инвестиции                  | 169,6   | 224,4 | 208,9   | 278,3 |
| Портфельные инвестиции             | 213,6   | 169,1 | 541,5   | 398,4 |
| <b>Развивающиеся страны</b>        |         |       |         |       |
| Прямые инвестиции                  | 31,6    | 10,9  | 107,5   | 19,0  |
| Портфельные инвестиции             | 22,5    | 17,3  | 42,2    | 11,4  |

Более продуктивными являются именно прямые инвестиции, обеспечивающие очевидные преимущества как стране базирования, так и принимающей стране. Основными мотивами прямого зарубежного инвестирования (ПЗИ) являются:

- производственно-экономические мотивы
  1. Уменьшение затрат и рисков при создании новых мощностей;
  2. Приобретение новых источников сырья или новой производственной базы;
  3. Расширение производственных мощностей;
  4. Реализация преимуществ низшей стоимости факторов производства;
  5. Возможность обеспечения цикличности или сезонности производства;
  6. Приспособление к процессу сокращения жизненного цикла товара.
- маркетинговые мотивы
  1. Повышение эффективности существующего маркетинга;
  2. Приобретение новых каналов торговли;
  3. Проникновение на конкретные географические рынки;
  4. Приспособление к условиям принимающей страны.
- другие мотивы
  1. Пропагандистские;
  2. Персональные
  3. Экологические.

В мировой практике существуют различные режимы иностранной инвестиционной деятельности:

- национальный (когда нет дискриминации иностранного инвестора, но нет и льгот);
- льготные режимы (когда иностранному инвестору предоставляются определенные льготы по сравнению с национальным инвестором);
- ограничительные режимы, по которым определенным образом иностранный инвестор дискриминируется.

Для стимулирования получения прямых иностранных инвестиций используется целая система специальных льгот.

Международное движение капитала обусловлено разницей в уровне дохода на капитал в разных странах, т.е. определенными сравнительными преимуществами.

Характеризуя потоки прямого, а особенно иностранного инвестирования, нужно понимать, что основные инвестиционные потоки все более глобализируются.

Инвестиционный глобализм с одной стороны обеспечивает высокую динамику мирохозяйственного развития, а с другой при отсутствии необходимого регулирования может привести к национальным, локальным и мировым финансовым кризисам (причина современного финансового кризиса 1998-99гг. и состоит в отсутствии регулирования финансовых потоков).

На процессы международного инвестирования оказывает воздействие целая группа факторов, рис. 9.



## Международный кредит

| Целевое назначение | Форма выделения      | Субъект кредитования      | Характер обеспечения | Срок                        |
|--------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|-----------------------------|
| Связанный          | Товарный             | Частный                   | Обеспеченный         | краткосрочный (до 1 года)   |
| Инвестиционный     | Валютный             | Государственный           | Бланковый            | Среднесрочный (5 – 7 лет)   |
| Коммерческий       | Эмиссия ценных бумаг | Международных организаций |                      | Долгосрочный (от 5 – 7 лет) |
| Финансовый         |                      | Смешанный                 |                      |                             |

Рисунок 10. Основные виды международного кредита.

1. Связанный кредит имеет строго целевой характер, что оговаривается в соответствующем кредитном соглашении. Виды:

- коммерческий кредит – выдается под закупку определенных товаров или услуг; - кредит поставщика;
- инвестиционный кредит – под строительство определенного объекта конкретным подрядчиком.

2. Финансовый кредит выделяется без строгого целевого назначения, может использоваться должником на какие-либо цели:

- покупка товаров;
- осуществление финансовых операций;
- инвестирование;
- погашение дефицита государственного банка.

3. Осуществление эмиссии ценных бумаг.

Кредиты бывают – обеспеченными - под залог; и бланковыми – под международный договор.

Среди крупных международных кредиторов особенную роль в отношении к развивающимся странам и странам с переходной экономикой играет МВФ – международный валютный фонд. МВФ выделяет следующие основные виды кредитов:

- обычный кредит (кредиты поддержки, по программе расширенного кредитования);
- специальные механизмы финансирования (финансирование системных преобразований; компенсационное и чрезвычайное финансирование; дополнительное резервное кредитование);
- льготное кредитование (расширенное финансирование структурной перестройки).

Выделение того или иного вида кредита МВФ имеет свою специфику и процедурные механизмы. Вместе с тем доступ к кредитным резервам МВФ обусловлен следующими факторами:

- величиной квоты страны – заемщика;
- обоснованностью программ экономических преобразований страны;
- уровнем дефицита платежного баланса, бюджетного дефицита страны;
- способностью страны обслуживать и возвращать кредит в установленные сроки.

### **2.3. 3. Мировой финансовый рынок, структура и тенденции развития.**

В процессе взаимодействия национальных финансовых рынков сформировался и динамично развивается мировой финансовый рынок. Мировой финансовый рынок представляет собой совокупность экономических отношений в процессе покупки – продажи финансовых активов под влиянием спроса и предложения на капитал кредиторов и должников разных стран. Это механизм перераспределения и аккумуляции финансовых ресурсов с помощью посредников.

Функционально Международный финансовый рынок финансовый рынок состоит из денежного рынка и рынка капиталов. Рынок капиталов разделяется на кредитный рынок и рынок ценных бумаг. В зависимости от уровня детализации можно выделить направления в рынке ценных бумаг: рынок акций, рынок облигаций, др.

Главной современной тенденцией развития функциональной структуры рынка капиталов является секьюритизация, или ускорение развития фондового субъекта рынка капиталов и его диверсификация.

Географическая структура международного рынка капиталов отражает перемещение капитала между отдельными странами, группами стран и регионов. Как правило это перемещение осуществляется через международные финансовые центры (Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт-на –Майне, Цюрих, Париж, Токио, Сингапур, Гонконг, др.).

Предпосылками формирования международного финансового центра является высокий общий уровень развития страны, масштабный и высокоразвитый национальный финансовый рынок, либеральное валютное и финансовое законодательство, политическая стабильность, выгодное географическое размещение и т.д.

Ведущим финансовым центром считается Нью-Йорк, роль которого особенно велика в эмиссии акций и облигаций, а также в торговле ценными бумагами. Главным европейским финансовым центром является Лондон. Он занимает первое место в мире по объему международных валютных, депозитных и кредитных операций. Ему принадлежит лидирующая роль и в развитии новых операций с ценными бумагами и другими финансовыми инструментами.

В сфере традиционных долгосрочных займов в Западной Европе выделяются Цюрих и Франкфурт-на-Майне.

Люксембург специализируется на краткосрочных и среднесрочных кредитных операциях.

Все большую роль на мировом рынке начинают играть новые финансовые центры, возникающие на основе льготных налоговых и валютных режимов, получившие название «офф-шор», что указывает на отсутствие их жесткой связи с национальной экономикой.

Схема международного движения капиталов представлена на рис. 11.

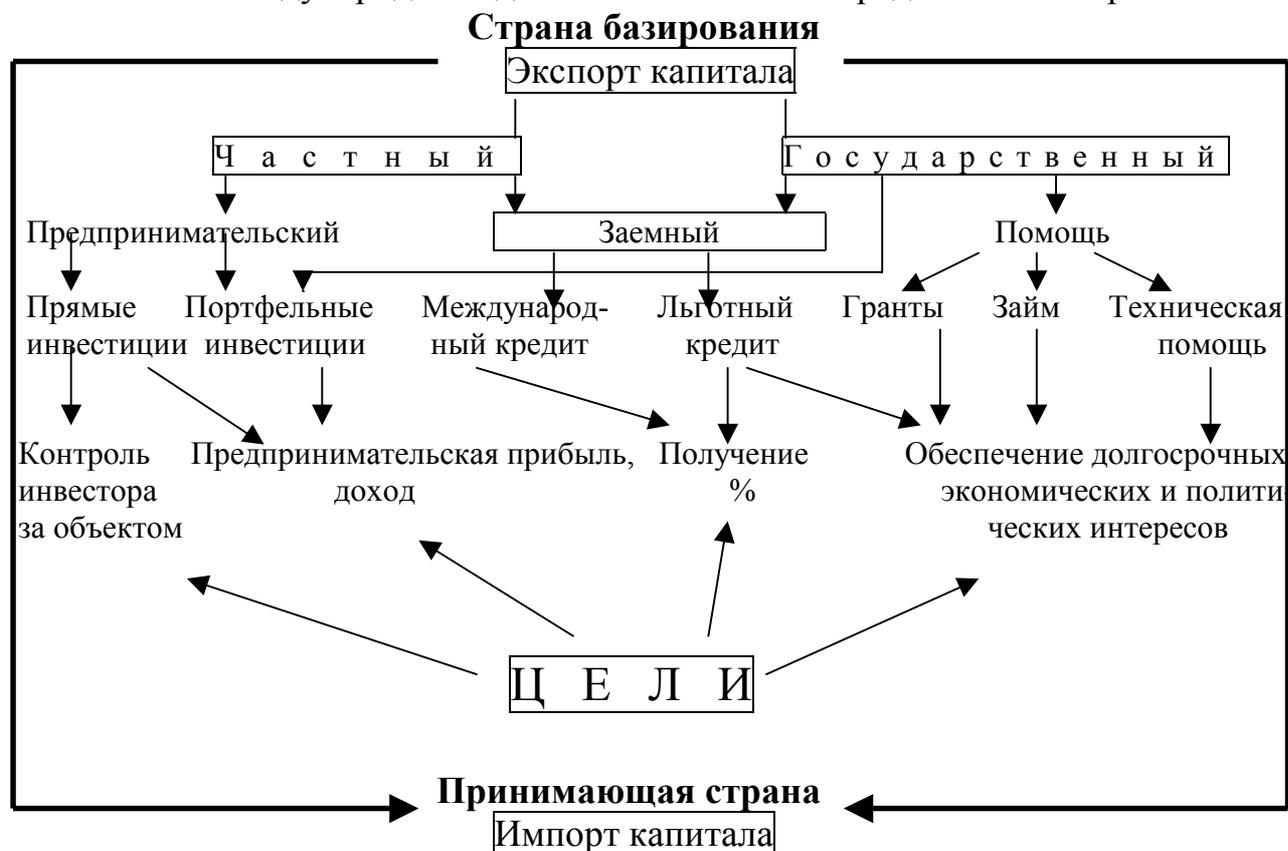


Рисунок 11. Виды, формы и мотивация движения капитала.

#### 2.3.4. Проблемы внешней задолженности, пути и механизмы ее решения.

Негативными последствиями неэффективного использования международных кредитов являются кризис внешней задолженности, отказ от платежей или от выполнения платежных обязательств. Главной причиной периодической повторяемости международного кризиса задолженности является наличие сильной мотивации к отказу от платежей.

Если правительства-должники приходят к заключению, что выполнение платежных обязательств приток средств в будущем, появляется стимул отказаться от части, или от всех платежей по долгам, чтобы избежать оттока ресурсов из страны. Международные кредиторы в свою очередь требуют повышения процентных ставок в кредитах зарубежным правительствам, по сравнению частным и государственным заемщикам в собственных странах.

Несмотря на принимаемые меры совокупный долг стран мира в 1994 г. составил 1945 млрд.\$ . Чистый приток долговых ресурсов – 108 млрд. \$, или 5,5% от общего объема внешнего долга.

Кредиторы вынуждены идти на уступки, так или иначе реструктуризируя долг. Реструктуризация долга – это переоформление долговых обязательств, по которым наступил, или просрочен срок платежа. В это понятие входят:

1. Реструктуризация долга по линии Парижского клуба. Она наиболее значительна для государственных долгов и происходит по общему согласию стран-кредиторов. Список участников Парижского клуба может измениться, однако на нем присутствуют преимущественно главные кредиторы. Главная задача встреч в Парижском клубе – создать более приемлемые условия для возвращения долгов.

В 1990-91 гг. Парижский клуб принял решение мерах по реструктуризации долговых обязательств беднейших и развивающихся стран. Так, для стран с ВВП менее 675 \$ на душу населения предложен механизм возвращения долгов. Предлагаются два варианта: 1. сокращение аккуратно обслуживаемых долгов на 50% от их общего объема, или 2. сокращение на 50% затрат по обслуживанию долга. В этом случае возвращение долга кредитору растягивается более чем на 25 лет.

Для стран с ВВП не менее 1345 \$ которые получают официальную помощь на развитие (25% кредита в виде грантов), возвращение долга растягивается на 20 лет, проценты не выплачиваются в течение первых 10 лет.

Всем остальным странам погашение долга продлевается до 15 лет, из которых % не выплачивается в течение 8 лет.

Реструктуризация долга коммерческими банками предусматривает, что если правительства страны-должника преступает к осуществлению радикальной программы макроэкономических и структурных преобразований, то каждый банк-кредитор имеет право выбрать свои методы реструктуризации долга.

Также в реструктуризацию долга включаются: конверсия долга в активы, обратный выкуп долговых обязательств, конверсия долга в облигации, списание всего долга или его части.

Объемы и структура внешнего финансирования развивающихся стран за 1995-96 гг. представлены в табл. 11.

Таблица 11.

| <i>Кредиты и инвестиции (млрд. дол. США)</i> | <i>1995</i> | <i>1996</i> |
|--|-------------|-------------|
| Всего кредитов и обязательств                | 2065,7      | 2177,0      |
| Долгосрочные кредиты                         | 1626,4      | 1708,4      |
| Государственные кредиты                      | 860,9       | 860,3       |
| Частные, гарантированные государством        | 587,7       | 625,7       |
| Частные, не гарантированные государством     | 177,7       | 222,4       |
| Кредиты МВФ                                  | 61,1        | 60,2        |
| Краткосрочные кредиты                        | 378,2       | 408,5       |
| Прямые иностранные инвестиции                | 95,5        | 109,5       |
| Портфельные инвестиции                       | 32,1        | 45,7        |
| Всего  | 2193,3      | 2332,2      |
| Ежегодное увеличение финансирования          |             | 138,9       |

## **2.4. Мировая валютная система и международные расчеты.**

- 2.4.1. Понятие «валюта», ее виды. Конвертированность валюты. Валютный паритет и валютный курс.
- 2.4.2. Национальные, международные и мировые валютные системы. Эволюция мировой валютной системы.
- 2.4.3. Валютные рынки, их виды и структура. Валютные операции. Основные формы международных расчетов.
- 2.4.4. Платежный баланс, его структура и методология сложения.

### **2.4.1. Понятие «валюта», ее виды. Конвертированность валют. Валютный паритет и валютный курс.**

Деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой, обслуживают взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств.

Международные валютные отношения обслуживают взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности национальных экономик. Международные валютные отношения являются отражением МЭО как в сфере материального производства, так и в сфере распределения, обмена и потребления.

Состояние валютных отношений зависит от развития экономики, политической обстановки и двух основных тенденций – партнерства и противоречий.

Исторически вначале возникли национальные деньги, в последующем – национальные валютные системы. Национальная валютная система – форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленная национальным законодательством с учетом норм международного права.

Понятие «валюта» означает:

1. денежную национальную единицу, лежащую в основе денежной системы страны (доллар, марка, рубль, гривна, др.).
2. иностранная валюта – денежные знаки иностранных государств и платежные документы, применяемые в международных расчетах.
3. Международные расчетные единицы, или коллективные международные валюты (СДР, ЭКЮ, др.).

До XIX века всемирное распространение имели серебро, серебро и золото одновременно. В начале XIX в. Англии, а во второй половине XIX в. и в других главных капиталистических странах вводится золотая валюта.

Кроме золотых монет в этих странах в обращение были пущены их заменители – бумажные деньги (казначейские билеты и банкноты – банковские билеты), обеспечиваемые золотом. Функцию мировых денег выполняло золото.

Монетный паритет – соотношение между двумя валютами по их металлическому содержанию. Золотой монетный паритет - соотношение между золотыми монетами разных стран по их содержанию золота.

Валютный паритет, т.е. соотношение между валютами, был равен монетному паритету, т.е. соотношению золотого содержания денежных единиц мира.

С ликвидацией системы золотого обеспечения валюты, валютный паритет – это соотношение между валютами, установленные национальными законодательствами.

Современные деньги (банкноты) обладают двумя группами свойств: - являются мерой стоимости (в их основе лежит вексельное и чековое обращение). Второе – возможность дополнительной эмиссии для государственного обесценивания национальной валюты с целью форсирования экспорта.

Валюты подразделяются на:

- обратимые (конвертируемые), СКВ.
- частично обратимые.
- необратимые.

Конвертация валюты - возможность обмена (конверсия) валюты одной страны на валюту другой страны по существующему на момент обмена курсу.

Внешняя конвертация – конвертация для нерезидентов, как правило используется шире, чем внутренняя, т.к. не требует существенной трансформации национальных ресурсов и значительных дополнительных валютных резервов.

Внутренняя конвертация – конвертация для резидентов, как правило вводится после внешней конвертации, и требует существенных усилий для ее обеспечения в сфере ценовой, внешнеторговой и валютной политики.

Валютный курс это соотношение между денежными единицами стран, которое определяется их покупательной способностью, а также:

- темпами инфляции;
- состоянием валютных рынков;
- состоянием платежных балансов;
- разницей в процентных ставках;
- степенью доверия к валюте;
- государственной политикой регулирования валютных курсов.

Валютный курс необходим для:

1. Взаимного обмена валютами при торговле товарами и услугами.
2. Для сравнения цен на мировых и национальных рынках.
3. Для периодической переоценки счетов банков, фирм, корпораций, р.

Снижение курса национальной валюты имеет следующие последствия:

- экспортеры получают премию (разницу) при обмене вырученной валюты на национальную.
- дорожает импорт, что стимулирует рост цен в стране.

- сокращается реальная задолженность в национальной валюте и одновременно возрастает весомость внешних долгов в иностранной валюте.
- становится невыгодным вывоз прибыли, процентов, дивидендов в валюте страны реципиента.

Повышение курса национальной валюты влечет:

- падение эффективности экспорта.
- расширение импорта.
- стимулирование притока иностранного капитала.
- возрастание объемов вывоза прибыли, дивидендов, процентов.
- потеря внутренними ценами конкурентоспособности.

Девальвация валюты – это ее обесценивание; ревальвация – повышение курса национальной валюты в отношении к другим валютам.

Режим валютного курса также является элементов валютной системы. Множественность валютных курсов – режимы дифференциации их для различных операций. Существуют следующие режимы валютных курсов:

- фиксированный валютный курс;
- плавающий курс, устанавливаемый в зависимости от рыночного спроса и предложения;
- двойной курс - по коммерческим операциям и по финансовым операциям, связанным с международным движением капитала.

Резервная (ключевая) валюта – это валюта, в которой национальный центральный банк накапливает и сохраняет резервы для международных расчетов. Страна эмитент резервной валюты имеет определенные преимущества и определенные обязательства:

- поддерживать стабильность своей валюты;
- не придерживаться валютных ограничений;
- осуществлять постоянные мероприятия по ликвидации дефицита платежного баланса.

Такая страна имеет определенные выгоды:

- при получении внешних займов;
- при импорте товаров.

Установление курсов иностранной валюты к национальной валюте называется валютной котировкой.

#### **2.4.2. Национальные, международные и мировые валютные системы. Эволюция мировой валютной системы.**

Валютная система – форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленных в национальных законодательствах и соответствующих международных соглашениях. Различают:

- национальные валютные системы;
- международные – региональные валютные системы;
- мировую валютную систему.

Главные элементы национальной и мировой (международной) валютной системы представлены в табл. 12.

Главные элементы валютных систем

Таблица 12

| <b>Национальная валютная система</b><br>Национальная валюта               | <b>Мировая валютная система</b><br>Резервные валюты, международные<br>расчеты валютных единиц |
|---|---|
| *Условия конвертации национальной валюты                                  | * Условия взаимной конвертируемости валют   |
| *Паритет национальной валюты  | *Унифицированный режим валютных паритетов   |
| *Режим курса национальной валюты  | *Регламентация режимов валютных курсов  |
| *Наличие (отсутствие) валютных ограничений,<br>валютный контроль          | *Межгосударственное регулирование валютных<br>ограничений                                     |
| *Национальное регулирование международной<br>валютной ликвидности страны  | *Межгосударственные регулирования международ-<br>ной валютной ликвидности                     |
| *Регламентация использования международных<br>кредитных средств обращения | *Унификация правил использования международ-<br>ных кредитных средств обращения               |
| *Регламентация международных расчетов страны                              | *Унификация главных форм международных расчетов   |
| *Режим национального валютного рынка и рынка<br>золота                    | *Режим мировых (международных) валютных рынков<br>и рынка золота                              |
| *Национальные органы, регулирующие валютные<br>отношения страны           | *Международные организации, осуществляющие меж-<br>государственное валютное регулирование     |

Современная мировая валютная система прошла длительные этапы своего развития и преобразования. Исторически функция мировых денег стихийно закрепились за серебром и золотом и с XIX в. – за золотом. Демонетизация золота – процесс постепенной утраты им денежных функций. Причина – в несоответствии развивавшимся потребностям товарного производства и обращения.

Главное – с развитием кредитных отношений кредитные деньги (банкноты, векселя, чеки) постепенно вытеснили золото из внутреннего, а затем и международного валютных отношений. Эволюция мировой валютной системы и процесс валютной интеграции находят свое выражение в появлении так называемых коллективных валют и развитии некоторых из них в направлении превращения в мировые деньги.

В 70-е годы вводятся коллективные валютные единицы (КВЕ) как счетные деньги для сопоставления курсов национальных валют стран-участниц региональных валютных соглашений.

СДР (специальные права заимствования), введенные МВФ с 1 января 1970 г. и ЭКЮ (Европейская валютная единица), эмитируемая с 13 марта 1979 г. ЕЭС в наибольшей степени продвинулись в направлении функций мировых денег. СДР были созданы МВФ как международные резервные активы, предназначенные для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения официальных резервов и расчетов с МВФ стран-членов МВФ, а также как универсальный эталон стоимости национальных валют. Однако, фактическая жесткая привязка СДР к доллару, слабая связь с частным сектором (держателями СДР не могут быть частные агенты), привели к тому, что вне МВФ его единица нашла весьма ограниченное применение. СДР лишены возможности непосредственного участия даже в межправительственных операциях. Владение активом, выраженным в СДР означает наличие у стран-

членов МВФ права на получение кредита в СКВ в пределах лимита других участников соглашений о СДР.

Этапы эволюции мировой валютной системы и механизмы ее преобразования представлены в табл. 13.

Таблица 13. Эволюция мировой валютной системы.

| Ключевые признаки                         | Парижская валютная система с 1867 г.                       | Генуэзская валютная система с 1922 г.   | Бреттон-Вудская валютная система с 1944 г.      | Ямайская валютная система с 1977 г.    |
|---|--|---|---|--|
| 1. Основа                                 | Золотомонетный стандарт                                    | Золото-девизный стандарт                | Золото-девизный стандарт                        | Стандарт СДР                           |
| 2. Использование золота как мировых денег | Золотые паритеты<br>Золото как резервно-платежное средство |   |   | Официальная демонетаризация            |
| 3. Режим валютного курса                  | Свободное колебание курсов в пределах золотых точек        | Свободное колебание курсов (в 30-х гг.) | Фиксированные паритеты и курсы (1%)             | Свободный выбор режима валютного курса |
| 4. Институциональная структура            | Конференция  | Конференция, совещания                  | МВФ как орган межгосударственного регулирования | МВФ, совещания в «верхах»              |

#### Европейская валютная система. Цели ее создания:

- обеспечить достижение экономической интеграции Европы;
- создать зону экономической стабильности с собственной валютой в противовес Ямайской валютной системе, где основа – долларový стандарт;
- оградить «Общий рынок» от экспансии доллара.

ЕВС – это международная (региональная) валютная система – совокупность экономических отношений, связанная с функционированием валюты в рамках экономической интеграции. Валюта ЕВС – ЭКЮ – европейская валютная единица. Условная стоимость ЭКЮ определяется по методу валютной корзины, включающей валюты 12 стран ЕС (Марка – 32%, франк – 20%, фунт стерлинга – 12%, лира – 8%, датская крона – 2,5% и т.д.). В отличие от Ямайской системы ЕВС использует золото в качестве реальных резервных активов, для чего создан собственный совместный золотой фонд за счет объединения 20% золотых резервов стран ЕВС. В отличие от СДР ЭКЮ, благодаря признанию транснациональными банками и корпорациями, превратилась в полноправную Евровалюту по операциям на международном частном рынке ссудных капиталов. Более того, частные счета в ЭКЮ стали открывать компании государств, не входящих в ЕВС. ЭКЮ становится формой



- валютный опцион – это право выбора купли или продажи валюты по курсу соглашения на протяжении заранее оговоренного срока по оговоренной цене лота валюты;
- валютный фьючерс – соглашение-обязательство купить или продать определенное количество валюты на определенную дату в будущем по курсу соглашения;
- (своп) – операции, объединяющие куплю-продажу 2-х валют с одновременными контрсоглашениями по тем же валютам;
- валютный арбитраж – операция, объединяющая куплю или продажу валюты с последующим контрсоглашением для получения прибыли на разнице курса;

Валютный клиринг – соглашение между правительствами двух или более стран об обязательном взаимном зачете требований – обязательств за определенный период. Существуют различные виды валютных клирингов:

- по числу стран-участниц: одно-, двух-, многосторонний;
- по объему операций: полный (все операции), частичный (определенные операции);
- по способу регулирования сальдо: свободноковертируемое сальдо; с условной конверсией; неконвертируемое сальдо (погашается товарами и услугами).

Валютное регулирование и международные расчеты. Валютное регулирование, как средство реализации валютной политики, это регламентация государством международных расчетов и порядка проведения валютных операций. Осуществляется на национальном, межгосударственном и региональном уровнях. Формы валютной политики; 1) дисконтная; 2) девизная политика и ее разновидности – валютная интервенция, диверсификация валютных резервов, валютные ограничения, регулирование степени конвертированности валюты, режимы валютного курса, девальвация, ревальвация.

Дисконтная (учетная) политика - изменение учетной ставки центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капитала с одной стороны, и на динамику внутренних кредитов, денежной массы, цен, совокупного спроса – с другой.

Девизная политика – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли – продажи иностранной валюты (девиз). Осуществляется в форме валютной интервенции – вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты.

Диверсификация валютных резервов - регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечения международных расчетов, проведения валютной интервенции и защиты от валютных потерь.

Девальвация - снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или СДР, ЭКЮ.

Ревальвация – повышение курса национальной валюты.

Основной формой валютных отношений являются расчеты по международным операциям, отраженные в общем виде в платежных балансах.

#### **2.4. 4. Международные расчеты и их основные формы.**

Международные расчеты – это:

- коммерческие платежи по требованиям и обязательствам предприятий, банков, учреждений и отдельных лиц разных стран, связанные с мировой торговлей, международным кредитом и прямыми зарубежными инвестициями;
- некоммерческие платежи, связанные с перевозкой пассажиров, страхованием, туризмом, переводом денег за границу и др.

подавляющая часть международных расчетов осуществляется в порядке безналичных расчетов через банки разных стран. Основными формами международных расчетов являются товарный аккредитив и акцепт документов, переданных банку на инкассо.

Инкассо – это банковская операция посредством которой банк по поручению своего клиента получает, на основании расчетных документов, причитающиеся ему (клиенту) денежные средства за товары, услуги и зачисляет эти средства на счет клиента в банке.

Аккредитив – расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного кредитного учреждения другому произвести, за счет специально забронированных средств, оплату товарно-транспортных документов или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег.

Аккредитив может быть безотзывный, отзывный и переводной.

#### **2.4.5. Платежный баланс, его структура и методология сложения.**

Все операции, связанные с международными расчетами отражаются в платежном балансе страны. Платежный баланс – балансовый счет международных операций – это стоимостное выражение комплекса мирохозяйственных связей страны в форме соотношения поступлений и платежей. Балансовый счет международных операций – это количественное и качественное стоимостное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны. МВФ обязывает регулярно опубликовывать платежный баланс страны.

Классификация статей платежного баланса по методике МВФ.

##### **A. Текущие операции**

Товары

Услуги

Доходы от инвестиций

Прочие услуги и доходы

Частные односторонние переводы

Официальные односторонние переводы

Итог: Баланс текущих операций

##### **B. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал**

Прямые инвестиции

- Портфельные инвестиции
- Прочий долгосрочный капитал
- Итог:  $A + B$  (соответствует концепции базисного баланса в США)
- C. Краткосрочный капитал
- Д. Ошибки и пропуски
- Итог:  $A + B + C + D$  (соответствует концепции ликвидности в США)
- Е. Компенсирующие статьи
- Переоценка золотовалютных резервов, распределение и использование СДР
- F. Чрезвычайное финансирование
- G. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов
- Итог:  $A + B + C + D + E + F + G$  (соответствует концепции официальных расчетов США)
- Н. Итоговое изменение резервов СДР
- Резервная позиция в МВФ
- Иностранная валюта
- Прочие требования
- Кредиты МВФ

В общем виде актив и пассив торгового баланса связан с повышением (понижением) спроса на товары данной страны на мировом рынке, т.е. экономической конъюнктурой мирового рынка. Превышение экспорта над импортом – положительное сальдо торгового баланса свидетельствует о хорошем состоянии экономики страны. Наоборот дефицит (отрицательное сальдо торгового баланса) свидетельствует о недостаточной конкурентоспособности товаров страны на внешнем рынке и предпочтении внутри страны импорта. Валютный рынок реагирует на состояние платежного баланса изменением курса валюты. Обычно после официального сообщения о растущем дефиците текущего баланса происходит падение курса национальной валюты, т.к. с одной стороны увеличивается предложение национальной валюты за рубежом и уменьшается спрос на нее, с другой – происходит увеличение спроса на иностранную валюту в данной стране.

Заслуживает внимания составленный в соответствии с вышеуказанными методическими рекомендациями консолидированный платежный баланс Украины по состоянию на 1 января 2000г.

В платежном балансе со знаком «плюс» отображается экспорт товаров и услуг, полученные доходы и трансферты, уменьшение финансовых активов, увеличение обязательств; со знаком «минус» – импорт товаров и услуг, уплаченные доходы и трансферты, увеличение финансовых активов, уменьшение обязательств.

**Платежный баланс Украины на 1.01.2000г.**

**Ukraine's balance of payments**

(по данным Национального банка , млн. дол. США)

|  | Консолидированный | Страны СНГ<br>и Балтии | Другие<br>страны мира |
|--|-------------------|------------------------|-----------------------|
| <b>Счет текущих операций</b>                               | <b>834</b>        | <b>- 1981</b>          | <b>2815</b>           |
| <b>Баланс товаров и услуг</b>                              | <b>997</b>        | <b>- 1889</b>          | <b>2886</b>           |
| <b>Баланс товаров</b>                                      | <b>- 482</b>      | <b>- 3323</b>          | <b>2841</b>           |
| <b>Баланс услуг</b>  | <b>3771</b>       | <b>2360</b>            | <b>1411</b>           |
| <b>Доходы (сальдо)</b>                                     | <b>- 869</b>      | <b>- 121</b>           | <b>- 748</b>          |
| <b>Текущие трансферты (сальдо)</b>                         | <b>706</b>        | <b>29</b>              | <b>677</b>            |
| <b>Счет операций с капиталом<br/>и финансовых операций</b> | <b>120</b>        | <b>699</b>             | <b>- 579</b>          |
| <b>Счет операций с капиталом</b>                           | <b>- 10</b>       | <b>0</b>               | <b>- 10</b>           |
| <b>Финансовый счет</b>                                     | <b>130</b>        | <b>699</b>             | <b>- 569</b>          |
| <b>Прямые инвестиции</b>                                   | <b>489</b>        | <b>106</b>             | <b>383</b>            |
| <b>Портфельные инвестиции</b>                              | <b>62</b>         | <b>11</b>              | <b>51</b>             |
| <b>Прочие инвестиции</b>                                   | <b>- 138</b>      | <b>582</b>             | <b>- 720</b>          |
| <b>Резервные активы</b>                                    | <b>- 283</b>      | <b>0</b>               | <b>- 283</b>          |
| <b>Ошибки и пропуски</b>                                   | <b>- 954</b>      |                        |                       |
| <b>Баланс</b>  | <b>0</b>          |                        |                       |

## **Раздел III. Международная экономическая интеграция**

### **3.1. Сущность и особенности международной экономической интеграции.**

3.1.1. Международная экономическая интеграция как отношения и как процесс

3.1.2. Факторы международной экономической интеграции.

3.1.3. Микроинтеграция и макроинтеграция. Горизонтальная и вертикальная микроинтеграция.

3.1.4. Макроинтеграция и экономический регионализм.

3.1.5. Формы, пути и особенности региональной экономической интеграции. Проблемы и перспективы мировой (глобальной) интеграции.

#### **3.1.1. Международная экономическая интеграция как отношения и как процесс.**

Экономическая интеграция – объединение интересов государств и транснациональных монополий с целью осуществления согласованной экономической политики в отношениях между этими странами и третьими странами. В основе экономической интеграции лежат процессы специализации производства и международного разделения труда.

Международную экономическую интеграцию определяют как отношения и как процесс. Как отношения, международная экономическая интеграция – это отсутствие какой-либо формы дискриминации иностранных партнеров в национальных экономиках, т.е. это высший уровень развития МЭО.

Как процесс, интеграция проявляется в стирании различий между экономическими субъектами – представителями разных стран. Это процесс сближения и объединения национальных хозяйственных систем в межгосударственные, региональные и в целом в мирохозяйственную систему.

Современным МЭО свойственны следующие существенные особенности:

- активное участие и международное взаимодействие физических и юридических лиц, разных типов объединений государств и международных организаций;
- взаимосвязь форм – международной торговли, международного движения капиталов и рабочей силы. Формы современных МЭО реализуются в условиях развития мировой валютной системы, содействующей более свободному обороту валют и обеспечивающей систему международных расчетов;
- разный уровень глубины: - от простого межотраслевого разделения труда до транснационализации, от единичных экономических контактов между странами до их экономической интеграции;
- принципиально важным в развитии МЭО является выход за границы, за

пределы национальных экономик не только факторов производства и его результатов, но и непосредственно самого производственного процесса.

### **3.1.2. Факторы международной экономической интеграции. Микроинтеграция и макроинтеграция. Горизонтальная и вертикальная микроинтеграция.**

Развитие процессов международной экономической интеграции обусловлено такими факторами:

- экономическим развитием стран, групп стран и регионов мира в условиях неравномерного распределения ресурсов;
- закономерностями научно-технического прогресса;
- тенденциями демографического развития;
- наличием и необходимостью решения глобальных проблем (энергетической, продовольственной, экологической, использования Мирового океана и космоса, экономического роста и народонаселения, экономической безопасности, разоружения);
- резким сокращением расстояний путем развития транспортно-коммуникационных сетей;
- рыночной унификацией экономического развития.

В условиях возрастающей валютно-финансовой взаимозависимости национальных экономик развитие МЭО опосредствуется в масштабной и динамичной интернационализации хозяйственной жизни.

На микроуровне интернационализация представляет собой процесс вовлечения фирмы в международные операции, как правило стадийного характера. Здесь можно выделить три основные этапы: 1) первичный; 2) локальной рыночной экспансии; 3) транснациональный. Каждому этапу характерны не только специфичность задач и значение зарубежной деятельности, но и различия в ориентации менеджмента.

На первом этапе зарубежные операции фирмы, как правило, подчинены деятельности на внутреннем рынке.

На втором этапе, локальном, ВЭД фирмы базируется на важности учета специфической среды бизнеса в разных странах.

На третьем этапе, достижения фирмой транснационального уровня, ей свойственно сосредоточение на региональной организации полномочий и коммуникационных связей, обеспечивающих эффективность сотрудничества между штаб-квартирой и филиалами, в соответствии с общими и локальными задачами фирмы.

На микроуровне выделяют горизонтальную и вертикальную интеграцию.

Горизонтальная интеграция возникает при слиянии фирм, производящих однородные товары с целью их дальнейшей реализации через общую систему распределения и получения при этом дополнительной прибыли. Горизонтальная интеграция сопровождается производством за границу товаров, аналогичным производимым в стране базирования. Вертикальная интеграция предусмат-



в торговле другими странами. Примерами являются: Европейская ассоциация свободной торговли (1960 г.), зона свободной торговли «США–Канада» (1988г) Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Таможенный союз представляет собой соглашение двух или нескольких стран, предусматривающий устранение внутренних тарифов и установление общего внешнего тарифа. Такие соглашения действовали в Бенилюксе (1948 г), и в ЕЭС (с 1968 г).

В границах Общего Рынка обеспечивается свободное движение не только товаров, но и услуг, капиталов, граждан (ЕС).

В экономическом союзе свободное движение факторов и результатов производства дополняется гармонизацией внутренней и внешней экономической политики. Как правило в них функционирует единая валюта (США, СССР, с 1999 г. - ЕС). Формы региональной экономической интеграции и базовые характеристики их функционирования представлены в табл. 14.

Таблица 14.

| Формы международной региональной экономической интеграции |                             |                               |                     |   |                                     |                         |
|---|-----------------------------|-------------------------------|---------------------|---|-------------------------------------|-------------------------|
| Формы международной экономической интеграции              | Базовые характеристики      |                               |                     |   |                                     |                         |
|   | Снижение внутренних тарифов | Устранение внутренних тарифов | Общий внешний тариф | Свободное движение капиталов и рабочей силы | Гармонизация экономической политики | Политическая интеграция |
| Зона преференционной торговли                             | +                           |                               |                     |   |                                     |                         |
| Зона свободной торговли                                   | +                           | +                             |                     |   |                                     |                         |
| Таможенный союз   | +                           | +                             | +                   |   |                                     |                         |
| Общий рынок   | +                           | +                             | +                   | +   |                                     |                         |
| Экономический союз  | +                           | +                             | +                   | +   | +                                   |                         |
| Политический союз   | +                           | +                             | +                   | +   | +                                   | +                       |

Именно в аналогичной последовательности использования форм экономической интеграции осуществляется процесс создание единой Европы.

### 3.1.4. Формы, пути и особенности региональной экономической интеграции. Проблемы и перспективы мировой (глобальной) интеграции.

Для создания интеграционных объединений двух или нескольких стран необходимы определенные политико-правовые, экономические, социально-культурные, инфраструктурные условия. С политико-правовой точки зрения принципиальное значение имеют совместимость политического устройства и основного законодательства интегрирующихся стран. Критериями экономических условий интеграции являются:

- уровни развития стран;
- их ресурсные и технологические потенциалы;

- степень зрелости рыночных отношений (национальных рынков товаров, услуг, капиталов);
- масштабы и перспективы развития экономических взаимосвязей и др.;
- инфраструктурная и социально-культурная совместимость.

Тяготение во внешнеэкономической ориентации страны на свой и соседние регионы мира называется регионализацией.

Существуют различные пути формирования экономических интеграционных объединений стран:

- «снизу – вверх», т.е. когда предшествует интеграция через фирмы, таможенные союзы (США – КАНАДА);
- «сверху – вниз», когда по различным политическим и социально-экономическим причинам создается интеграционное объединение стран, которые не совсем соответствуют критериям интеграционной совместимости (СЭВ).

Факторами противодействия международной экономической интеграции являются:

- национализм, традиционные конфликты и идеологические противоречия между отдельными странами и группами стран;
- политико-правовые, экономические и социально-культурные различия стран-участниц; рост затрат на урегулирование их на наднациональном уровне, противоречия расширения состава интеграционного объединения.

Современным процессам международной экономической интеграции свойственны определенные особенности, а именно:

- динамизм процессов международной экономической интеграции в целом, обусловленный как действием объективных факторов, так и «цепной реакцией» стран мира на развитие интеграционных объединений;
- неравномерность развития и реализации форм интеграции, обусловленная проявлениями очевидных различий развития стран и регионов мира;
- развитием наряду с интеграционными процессами, дезинтеграционных, имеющих глубокие корни в исторических, политических, экономических и социальных закономерностях мирового развития.

Дуалистическая сущность процесса интернационализации представлена в таблице 15.

Таблица 15.

| <b>Формы МЭО</b>                           | <b>Внутренняя интернационализация</b>                  | <b>Внешняя интернационализация</b>                      |
|--|--|---|
| <b>Международная торговля</b>              | <b>Импорт товаров и услуг</b>                          | <b>Экспорт товаров и услуг</b>                          |
| <b>Международное движение капитала</b>     | <b>Импорт заемного и предпринимательского капитала</b> | <b>Экспорт заемного и предпринимательского капитала</b> |
| <b>Международная миграция рабочей силы</b> | <b>Иммиграция</b>                                      | <b>Эмиграция</b>  |

В современных условиях конкурентоспособными являются национальные экономики стран, эффективно использующих возможности региональной экономической интеграции и транснационализации.

Учитывая сущность интеграционного процесса и особенности его развития в современных условиях, можно, с одной стороны качественно характеризовать стадии (этапы) интернационализации, а с другой – определить ее конечный результат.

На стадии начальной интернационализации взаимодействие национальных экономик осуществляется традиционными формами МЭО – международная торговля, движение капитала и рабочей силы. Эти формы реализуются относительно автономными национальными хозяйственными субъектами. Регулирование МЭО осуществляется преимущественно на национальном уровне, хотя определенную роль (прежде всего координирующую) играют и международные организации. Проблемы, возникающие в экономических взаимоотношениях стран, решаются через систему многосторонних и двухсторонних соглашений.

В стадии системной интернационализации пребывают страны, для которых характерны:

- превалирующая роль ТНК в международной экономической деятельности;
- взаимодействие в границах зрелых интеграционных объединений (общий рынок, экономический союз).

Естественно, что отдельные национальные экономики пребывают на разных стадиях интернационализации. По совокупности объективных и субъективных причин западноевропейские страны смогли объединить возможности транснационализации и региональной интеграции. Сейчас ЕС – единственный пример системно интегрированных национальных экономик.

Объективно обусловленная логика развития мировой экономики отражает как процессы транснационализации, так и процессы региональной интеграции. Развитие форм региональной интеграции способствует переходу интернационализации к «полисистемной» стадии.

Логическим результатом развития интернационализации станет мировая, глобальная экономическая интеграция. Кроме чисто экономических закономерностей мирового развития она обусловлена ориентацией технологических инноваций на нужды человечества, всевозрастающей коммуникативностью и прогрессом образовательного уровня общества, невозможностью присвоения общих (планетарных) ресурсов частью человечества, историческим опытом конфронтационного развития.

Глобализация международной экономики осуществляется через стадии (этапы) интернационализации – начальной, локальной, системной. Постепенно государства и национальные экономики утратят функции основного структурного элемента мировой экономики. Уже сейчас идут процессы «размывания» экономического суверенитета государств (пример – страны ЕС), их регионализация и поступательное сближение. Регионализм, выравнивание

основных характеристик международных рынков, поступательно ускоряют процессы глобализации. Соответственно трансформируется мировоззрение, пройдя из локальной формы в интернациональную и далее в планетарную форму.

### **3.2. Развитие международной экономической интеграции.**

3.2.1. Европейские интеграционные процессы. Европейский союз.

3.2.2. Интеграция восточноевропейских стран. Черноморское экономическое сотрудничество.

3.2.3. Потенциал и особенности общеевропейской экономической интеграции.

3.2.4. США в мировых интеграционных процессах. Североамериканская экономическая интеграция. Зона свободной торговли «США – Канада». НАФТА.

3.2.5. Экономическая интеграция в Латинской Америке. Потенциал и особенности региональной интеграции стран Азии. Интеграционные усилия арабских стран. Взаимосвязи стран Африки.

#### **3.2. 1. Европейские интеграционные процессы, Европейский союз.**

Европа имеет большой опыт и потенциал региональной международной экономической интеграции. Это объясняется политическими и социально-экономическими особенностями развития европейских стран после Второй Мировой войны, а также современными тенденциями развития мировой экономики, когда окончательно сформировались три мировых экономических центра (Европа, Северная Америка с доминирующей ролью США и Азия с приоритетом Японии).

Наибольшие масштабы, глубина и динамика свойственны интеграции западноевропейских стран в границах Европейского Союза (ЕС). ЕС – сейчас это интеграционное объединение 15 западноевропейских стран (Германия, Великобритания, Франция, Италия, Испания, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Дания, Ирландия, Португалия, Греция, Австрия, Финляндия, Швеция), стремящихся к единству (экономическому и политическому), частично отказываясь от своих национальных суверенитетов.

Начало экономической интеграции – 1950 г., когда Председатель Совета Министров Франции Робер Шуман предложил создать Европейскую федерацию, основанную на экономическом объединении. Вначале предусматривалась интеграция горнометаллургических отраслей – объект жесткой конкуренции. В 1951 г. Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом было создано Европейское объединение угля и стали.

В 1954 г. Бельгия, Нидерланды и Люксембург предложили создать Общий Рынок, в 1956 г. подготовлен проект создание Европейского экономического содружества (ЕЭС) и Европейское содружество по Атомной энергетике

(ЕврАтом). Они начали действовать с 1958 г.

Слияние Европейского объединения угля и стали, Общего Рынка и ЕврАтома в единое ЕС произошло в 1967 г. В 1968 г. был создан Таможенный Союз стран ЕС. В 1979 г. завершается процесс создания Европейской Валютной системы, вместо Европейской расчетной единицы вводится в действие ЭКЮ.

С 1981 г бюджет ЕС рассчитывается в ЭКЮ и к 1990 г. он составил 40 млрд. экю.

В 1986 г. в ЕС вступают Португалия и Испания и создается Единый Внутренний Рынок. Эффективность интеграции в ЕС в пределах Единого Внутреннего Рынка оценивается экспертами в 170 – 250 млрд. экю.

С развитием ЕС была создана Институциональная структура наднационального регулирования, органами которой являются:

- Европейский Совет;
- Европейское политическое Содружество;
- Комиссия ЕС;
- Европарламент;
- Экономический и социальный Совет;
- Европейский Суд;
- Контрольная палата ЕС.

В 1991 г. подписывается соглашение о создании Европейского Пространства и Маастрихтское соглашение об усилении политического взаимодействия стран ЕС.

Договор о Европейском союзе устанавливает гражданство Союза. Каждый гражданин имеет право:

- свободно передвигаться и проживать на территории стран-участниц;
- принимать участие в выборах в странах, где проживает;
- на защиту дипломатическими службами любой страны-участницы;
- на обращение в Парламент и к уполномоченному по рассмотрению жалоб и т.д.

Новый уровень экономической интеграции может быть достигнут при условиях соответствия стран-участниц принципиальным критериям:

- стабильность цен, когда средний годовой уровень инфляции в отдельных странах не превышает уровня трех стран с наилучшими показателями и в целом не выше 1,5%;
- «бездефицитность бюджета», когда внутренний долг отдельной страны не превышает 60% ВВП, а внешний долг – 3%;
- сбалансированность % ставок, когда их среднегодовой уровень не выше 20%;
- стабильность валютных курсов, когда валюты отдельных стран не девальвируются без согласия стран-участниц и должна соответствовать нормам ЕС.

### **3.2.2. Интеграция восточноевропейских стран.**

Интеграционные процессы стран Восточной Европы после Второй

Мировой войны развивались преимущественно в пределах СЭВ – Совета Экономической Взаимопомощи – межправительственной организации социалистических стран. СЭВ была создана в 1949 г. (Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, СССР и Чехословакия). В тот же год вступила Албания (вышла в 1961г), в 1950 – Восточная Германия, в 1962 – Монголия, 1972 – Куба, 1978 – Вьетнам. В разные периоды и на различных уровнях с СЭВ сотрудничали Югославия, Китай, Ангола, Лаос, Эфиопия, Финляндия, Ирак, Мексика и др. страны, а также международные экономические организации.

СЭВ представляла собой высокоинтегрированное объединение, которое развивалось по законам и в пределах международного разделения труда.

Общий кризис социалистической системы хозяйствования и геополитические изменения привели к самоликвидации СЭВ (1991 г.). Выявились основные недостатки механизмов социалистической интеграции:

- идеологизация экономических взаимоотношений, приведшая к самоизоляции СЭВ;
- экстенсивные подходы с ориентацией на валовые показатели развития;
- преимущественно межотраслевое разделение труда, сверхспециализация отдельных отраслей;
- формальное использование рыночных регуляторов, особенно при обеспечении условий функционирования расчетной денежной единицы (переводного рубля), особенно в ценообразовании, кредитовании др.;
- монополизация государственных внешнеэкономических связей, блокировавшая участие в экономическом сотрудничестве непосредственно производителей.

Доминирующим политическим фактором несостоятельности СЭВ стал распад СССР, а экономическим – переход от преимущественно бартерной торговли к расчетам в СКВ.

В 90-е годы развитие интеграционных процессов восточноевропейских стран характеризуется широкой многовариантностью, а именно:

- Создание новых, субрегиональных интеграционных объединений. С 1990 г. Литва, Латвия, Эстония договариваются о поэтапном создании Балтийского Рынка, а с 1991 г. они создают Таможенный Союз.
- С 1993 г. действует соглашение о свободной торговле между странами Вышеградской четверки (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия);
- Создание в 1992 г. Карпатского Еврорегиона охватывает отдельные территории Украины (ассоциированный член), Польши, Венгрии, Словакии
- Черноморская зона экономического сотрудничества (декларацию о создании ее в 1992 г. подписали руководители): Албания, Азербайджан, Армения, Болгария, Грузия, Греция, Россия, Румыния, Турция, Украина.
- Интеграция на корпоративном уровне для сохранения рациональных связей стран бывшего СССР и СЭВ, что не исключает транснациональную интеграцию в отдельных, наиболее взаимосвязанных отраслях.

Отдельного внимания требует оценка возможностей экономической интеграции на основе Содружества Независимых Государств (СНГ), куда вошли все государства – бывшие республики СССР, кроме стран Балтии. В 1993 г. страны

подписали соглашение о создании Экономического Союза (Украина – ассоциированный член). Главные цели Союза:

- формирование условий стабильного развития стран-участниц;
- поэтапное создание общего экономического пространства на основе рыночных отношений;
- обеспечение равных возможностей для всех хозяйственных субъектов;
- реализация совместных экономических проектов;
- решение актуальных социально-экономических задач.

Перспективным планом интеграционного развития СНГ предусматривается создание зоны свободной торговли, таможенного и платежного союзов.

Черноморское экономическое сотрудничество. Специфическое место среди интеграционных объединений разных масштабов может занять Черноморское экономическое сотрудничество. Во-первых, ЧЭС представляет собой потенциально емкий внутренний рынок со значительным научно-техническим потенциалом и может стать ключевым местом торговли между Европой, Ближним востоком и Азией. Во-вторых, это первое большое объединение стран постконфронтационного этапа развития мировой экономики, которые до недавнего времени имели разные политические и экономические основы. В-третьих, в ЧЭС вошли государства, бывшие республики СССР, которые пытаются интегрироваться без явного доминирования России, в отличие, например, от Экономического Союза на основе СНГ. К основным направлениям причерноморского сотрудничества следует отнести:

- формирование инфраструктуры бизнеса путем создания и развития общих финансовых и информационных сетей;
- строительство общими усилиями объектов транспортной инфраструктуры и транспортно-экспедиторское сотрудничество;
- комплексное использование и охрана ресурсов Черного моря;
- реализация общих проектов технологического переоснащения металлургических производств стран-участниц;
- сотрудничество в агропромышленной сфере, развитие пищевой и перерабатывающей промышленности;
- участие в конверсии оборонной промышленности;
- развитие современной системы телекоммуникаций, реализация проекта строительства оптиковолоконной линии связи между Турцией, Болгарией, Румынией, Украиной;
- кооперация в развитии унифицированной налоговой системы и механизма взаимных расчетов;
- сотрудничество в развитии процессов приватизации предприятий, стимулирование малого и среднего бизнеса.

Перспективы развития ЧЭС зависят от разработки и внедрения соответствующих механизмов и инструментов торгово-экономических взаимоотношений.

Геоэкономическое положение стран СНГ мотивирует их разнонаправленную интеграцию: с 1992 г. Азербайджан, Киргизия, Туркменистан, Узбекистан,

Казахстан участвуют в Организации Экономического Сотрудничества, членами которой являются Иран, Пакистан, Турция; интеграция Молдавия – Румыния; тяготение отдельных территорий Украины к Польше, Венгрии, а России – к Японии и Китаю. Возможным является возникновение интеграционных объединений на отраслевой основе, например России, Казахстана, Туркменистана, Узбекистана – в организацию производителей и экспортеров нефти и газа, и др.

### **3.2.3. Потенциал и особенности общеевропейской экономической интеграции.**

Контуры общеевропейской экономической интеграции. Ее основой является, прежде всего, внутриевропейская политико-правовая, экономическая, социально-культурная и инфраструктурная совместимость. Новые интеграционные возможности обусловлены реальной деидеологизацией взаимоотношений западно- и восточноевропейских стран, созданием соответствующей нормативно-правовой базы. Формируются условия и структуры обеспечения общеевропейской безопасности.

Социально-культурная совместимость европейских стран обусловлена исторически длительным соседством ее народов, постоянным взаимовлиянием культур.

Внутриевропейскую экономическую совместимость можно достичь поэтапно, с учетом различий в социально-экономическом развитии стран ЕС и стран Восточной Европы, с учетом особенностей развития Западной, Центральной и Восточной Европы. Важно обеспечить взаимовыгодное экономическое взаимодействие Западно- и Восточноевропейских стран на основе географической компактности Европы, природно-ресурсными условиями и большими возможностями расширения рынков товаров, капиталов, труда.

Поэтому все возрастающее влияние должны оказывать международные организации, Совет Европы, Европарламент, др. Развитию общеевропейских интеграционных процессов содействуют очевидные преимущества формирования общей инфраструктуры, а также необходимость скоординированного решения экологических проблем.

Ключевым внешним фактором, стимулирующим общеевропейскую экономическую интеграцию является глобальная конкуренция, которая в современных условиях переходит на уровень континентальных региональных интеграционных объединений.

Очевидно, что ядром общеевропейской экономической интеграции является Европейский Союз (ЕС). С одной стороны формируется европейское экономическое пространство по соглашениям между ЕС и ЕАСТ, расширяются их связи с другими европейскими странами. Реально стремятся вступить в ЕС Турция, Кипр, Мальта, Норвегия, Швейцария. На участии в ЕС в качестве ассоциированных членов претендуют Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, страны Балтии.

Существуют и иные подходы к поэтапному развитию Европейской интегра-

ции, отдельно следует отметить предложение Жака Аттали (президента ЕБРР для Восточной Европы), о создании Континентального Общего Рынка 35 европейских стран.

Перспективы общеевропейской экономической интеграции зависят от поэтапного разрешения социально-экономических и политических проблем.

### **3.2. 4. США в мировых интеграционных процессах.**

#### **Североамериканская экономическая интеграция.**

Для северной Америки длительное время было характерно развитие экономических связей преимущественно на корпоративном уровне, в результате чего в начале 80-х гг. начал формироваться региональный американо-канадский хозяйственный комплекс. Усиление межгосударственного экономического взаимодействия обусловило создание в 1988 г. зоны свободной торговли «США – Канада». Ее создание преследовало следующие цели:

- устранение тарифов во взаимной торговле двух стран;
- ликвидацию национальных преференций на все правительственные контракты стоимостью свыше 25 тыс.\$.
- отмена запретов и ограничений во взаимной торговле топливом и энергией за исключением связанных с национальной безопасностью; исключением связанных с национальной безопасностью;
- устранение тарифов и либерализация нетарифных барьеров во взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией;
- введение национальных режимов взаимного инвестирования; снятие ограничений при создании новых фирм;
- создание общей Комиссии для координации действий, направленных на реализацию соглашений.

В 1993 г. было создано новое интеграционное объединение с участием США, Канады, Мексики – Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Сформировался торговый блок стран с населением 400 млн. человек и ежегодным объемом производства товаров и услуг свыше 6 трлн.\$.. Этим соглашением предусматривалось тарифное регулирование, снижение экспортно-импортных налогов, отмена тарифов на текстиль, взаимное открытие финансовых и инвестиционных рынков для партнеров по НАФТА.

Развитие североамериканских интеграционных процессов имеет надежную экономическую основу – тесное взаимодействие национальных экономик. Так, Общий объем взаимной торговли США и Канады оценивается в 200 млрд. \$, США и Мексики – 60 млрд. \$; в США реализуется около 80% экспорта Канады, а в Канаде – 20% экспорта США; частные инвестиции США в Канаду составляют 75%, а Канады в США – 8%; часть США достигает 70% годового торгового оборота Мексики, инвестиции США – 23 млрд \$, недвижимость мексиканских инвесторов в США оценивается в 40 млрд. \$.

Особенностью целевой ориентации стран-участниц НАФТА является обес-

печение глобальной конкурентоспособности путем объединения природных ресурсов Канады и Мексики, дешевой рабочей силы Мексики и в перспективе – формирование хозяйственного комплекса с американским приоритетом.

США используют механизмы НАФТА для интенсификации действий на перспективных рынках Южной Америки и др. стран.

Для Мексики участие в НАФТА имеет огромное значение, экономические реформы невозможны без либерализации внешней торговли и привлечения иностранных инвестиций.

### **3.2. 5. Экономическая интеграция в Латинской Америке. Особенности региональной интеграции стран Азии. Интеграционные усилия арабских стран. Взаимосвязи стран Африки.**

Страны Латинской Америки первыми из развивающихся стран пошли по пути региональной экономической интеграции. С 1960-х гг. формируются и развиваются большие и малые региональные и субрегиональные объединения:

- Центральноамериканский общий рынок, (ЦАОР), 1960 г., составе Гватемалы, Гондураса, Коста-Рики, Никарагуа, Сальвадора;
- Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, 1960 г., а с 1980 г. Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛААИ), в составе Аргентины, Боливии, Бразилии, Венесуэлы, Колумбии, Мексики, Парагвая, Уругвая, Перу, Эквадора, Чили;
- Карибская ассоциация свободной торговли, 1965 г., а с 1973г Карибский общий рынок (КАРОР), в составе Антигуа и Барбуда, Багамских островов, Барбадоса, Белиза, Гайаны, Гренады, Доминика, Монтсери, Сент-Кристофер и Навису, Тобаго, Ямайки;
- Андская группа (Картахенское соглашение 1969 г.) в составе Боливии, Венесуэлы, Колумбии, Перу, Чили (вышла в1976 г.), Эквадора;
- Латиноамериканская экономическая система, (ЛАЭС), 1975 г., вошли 26 стран Латинской Америки.

В целом, в Латинской Америке функционируют три модели интеграции: зона свободной торговли (ЛАСТ, КАРОР), общий рынок (Андская группа, ЦАОР, КАРОР) и модель частичных экономических преференций (ЛААИ).

На стадии практической реализации пребывает договор о создании общего рынка стран: Аргентины, Бразилии, Парагвая, Уругвая. Предусматривается поэтапное формирование системы торгово-экономических отношений:

- снижения таможенных тарифов на половину товаров;
- устранение таможенных тарифов в торговле между Аргентиной и Бразилией;
- разработка единых программ развития аграрно-промышленного комплекса;
- согласование финансовой, налоговой и транспортной политики;
- реализация общих планов борьбы с инфляцией;
- унификация законодательства в сфере внешней политики.

Значительное влияние на страны Латинской Америки оказывают

Аргентина и Бразилия, обладающие почти половиной ее экономического потенциала.

Реализация новой концепции «открытого регионализма» дали возможность латиноамериканским странам значительно увеличить объемы взаимной торговли.

Углубление мирового экономического регионализма может привести в будущем к формированию американского континентального общего рынка.

Страны Азии по потенциалу и динамике экономического развития занимают особое место в современном мире. Доминирующие позиции Японии, ее технологическая и финансовая экспансия на протяжении последних десятилетий, ускоренное развитие стран АТР, новое качество экономических преобразований в КНР, а также мощные внешние факторы влияют на ориентацию, масштабы и темпы региональной экономической интеграции.

Основными интеграционными объединениями в Азии являются:

- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)– Бруней, Филиппины Индонезия, Малайзия, Таиланд, Сингапур.
- Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии – Бангладеш, Индия, Непал, Пакистан, Шри-Ланка, Мальдивы;
- Региональная ассоциация по развитию Азии – Иран, Пакистан, Турция.

В конце 80-х годов интеграционная политика стран Азии ориентируется на поиск путей и форм экономического взаимодействия стран региона. Создана организация азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС, 1989 г.) с участием стран АСЕАН, Гонконга, Вьетнама, Кампучии, Лаоса, Мьянмы, Южной Кореи, КНДР, КНР, Тайваня и Японии. Доля АТЭС в мировой торговле составляет 40%, а объемы взаимной торговли постоянно растут. Через торговые соглашения, углубление взаимного экономического сотрудничества возможно создание экономического союза восточноазиатских стран. Непосредственное участие в нем Японии, открытость нового союза для других стран обеспечат не только мощь и динамику его развития, но и окажут содействие дальнейшей глобализации процессов международной экономической интеграции, существенно изменят акценты мировой конкуренции.

Интеграционные усилия арабских стран. Наиболее влиятельным объединением стран Ближнего Востока является Лига Арабских государств (ЛАГ), в которую входят 22 ближневосточных и североафриканских стран. Она преимущественно ориентирована на политическую деятельность и не делает попыток создания зоны свободной торговли или общего рынка.

Специфика экономической интеграции арабских стран состоит во внедрении и развитии национальных и региональных финансово-кредитных структур на финансовой основе Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК), включающей Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Объединенные Арабские Эмираты, Ирак, Ливию, Алжир, Иран, Индонезию, Нигерию, Габон, Венесуэлу, Эквадор. Среди них наиболее влиятельные:

- Арабский фонд экономического и социального развития, 1972 г, в который входят все страны ЛАГ;

- Организация Персидского залива для интенсификации экономического развития Египта (1976 г) с участием Саудовской Аравии ОАЭ, Катара;
- Арабский банк для инвестиций и внешней торговли (1974 г.) с участием Алжира, Ливии, ОАЭ;
- Арабский международный банк (1971 г.) с участием Египта, Ливии, ОАЭ, Омана, Катара;
- Арабская интеграционная компания (1970 г.) – страны ЛАГ;
- Союз арабского Магриба (1989 г.) с участием Алжира, Ливии, Марокко, Мавритании, Туниса.

Масштабы, темпы и особенности экономической интеграции арабских стран во многом обусловлены политическими проблемами региона: Ливанский кризис, Палестинский вопрос, отношения Ирана и Ирака, развитие событий в Ираке, проблемы лидерства в арабском мире.

Взаимные связи стран Африки. Невзирая на бедность стран и их низкую экономическую активность Африка имеет определенный опыт развития разнообразных форм региональной экономической интеграции, а именно:

- Западноафриканское экономическое содружество (ЗАЭС) с участием Бенина, Кот-д'Ивуар, Буркины Фасо, Мали, Мавритании, Нигерии, Сенегала;
- Совет согласия, куда входят Буркины Фасо, Бенин, Кот-д'Ивуар, Нигер, Мото;
- Экономическое содружество западной Африки с участием Бенина, Ганы, Кот-д'Ивуар, Буркины Фасо, Гамбии, Гвинеи, Гвинеи-Бисау, Мали, Мавритании, Нигера, Нигерии, Островов Зеленого Мыса, Сенегала;
- Таможенный и экономический союз Центральной Африки с участием: Бурунди, Заира, Камеруна, Конго, Руанды, Сан-Томе и Принсипи, ЦАР, Чад, Экваториальной Гвинеи;
- Экономическое содружество стран района Великих озер - Бурунди, Заир, Руанда;
- Зона преференционной торговли государств Востока и Юга Африки;
- Южноафриканская конференция по координации развития - Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Свазиленд, Танзания, Замбия, Зимбабве;
- Организация африканского единства – почти все страны Африки.

Особенности интеграционных процессов стран Африки проявляются в разноуровневой валютной интеграции, состоящей в следующем:

- 1) двухсторонние (Бурунди, Заир, Руанда) и многосторонние (в Экономическом содружестве стран Западной Африки и в Таможенном и экономическом союзе Центральной Африки) клиринговые и расчетные соглашения;
- 2) кредитные союзы, в частности между членами Арабского валютного фонда (Алжир, Египет, Ливия, Маврикий, Марокко, Сомали, Судан, Тунис) - с использованием расчетной единицы – арабского динара;
- 3) валютные союзы с эмиссией единой валюты и общим органом валютной политики (Западноафриканский - с участием Бенина, Кот-д'Ивуара, Буркины Фасо, Мали, Нигера, Сенегала, Того) и

Центральноафриканский - с участием Габона, Камеруна, Конго, Чад, Экваториальной Гвинеи.

Основная тенденция международной экономической интеграции в Африке это создание и развитие субрегиональных экономических объединений с перспективой формирования континентального общего рынка. Важное значение имеет договоренность о создании странами Организации африканского единства Африканского экономического содружества.

### **3.3. Интеграция Украины в современную мирохозяйственную систему.**

3.3.1. Предпосылки, особенности и пути интеграции. Интеграционные приоритеты.

3.3.2. Внутриэкономические факторы интеграции.

3.3.3. Трансформация структуры внешнеэкономических связей.

3.3.4. Формирование системы регулирования внешнеэкономической деятельности.

#### **3.3.1. Предпосылки, особенности и пути интеграции.**

##### **Интеграционные приоритеты.**

Необходимость преодоления искусственной обособленности Украины от участия в мировом хозяйстве обусловлена ее односторонним развитием в условиях высокоспециализированных СССР и СЭВ, а также деформированной внешнеэкономической политикой.

Для интеграции Украины в мирохозяйственную систему необходимы политико-правовые, экономические, социально-культурные и инфраструктурные предпосылки:

##### 1. Политико-правовые предпосылки интеграции:

- политическое определение Украины как государства (статус);
- обеспечение территориальной целостности и создание системы национальной безопасности;
- безусловное выполнение международных обязательств, особенно в сфере прав человека; установление формы гражданства;
- пересмотр существующей практики политических связей с государствами бывшего СССР;
- прямое участие в региональных и глобальных политических процессах;
- формирование соответствующего законодательства и выработка эффективных механизмов и инструментов его исполнения.

##### 2. Экономические предпосылки интеграции:

- экономическое и институциональное обеспечение суверенитета;
- оценка экономического потенциала и направлений структурной перестройки;
- разработка и реализация обоснованной программы перехода к рыночным отношениям с приоритетом разгосударствления и приватизации,

- социальной защиты населения;
- оценка экспортного потенциала, разработка экспортно-импортной стратегии и адекватного механизма регулирования ВЭД;
- введение национальной денежной единицы и включение ее в систему международных расчетов;
- решение проблем внешней задолженности и раздел активов СССР.

### 3. Социально-культурные предпосылки интеграции:

- возрождение и воспитание чувства собственного достоинства, создание условий социально-культурной жизнеспособности народов Украины;
- формирование современной, ориентированной на мировые приоритеты системы народного образования;
- развитие контактов с украинцами, проживающими за границей.

### 4. Инфраструктурные предпосылки интеграции.

- развитие транспортных коммуникаций, необходимых для нормальной жизнедеятельности суверенного государства;
- развитие современных информационно-коммуникационных систем с включением их в международные системы.

Формируя интеграционную стратегию и тактику, необходимо учитывать особенности Украины как потенциального участника международных экономических объединений:

- отсутствие опыта государственности, необходимость достижения настоящего суверенитета;
- неразработкой политико-правовых регуляторов и инструментов;
- неразвитостью рыночных отношений;
- инерцией ухудшения экономического положения;
- запасом социального терпения населения, который истощается.

Значительное влияние на интеграционную мотивацию и политику Украины оказывают такие факторы:

- совпадение периодов дезинтеграционных и интеграционных процессов;
- размещение в регионе с интеграцией высокого уровня;
- конкуренция с аналогичными процессами в странах Восточной Европы;
- негативный опыт интеграции в границах СССР и СЭВ.

Интеграция Украины в мировое хозяйство возможно разными, но одновременно и взаимосвязанными путями:

- путем активной и либеральной внешнеэкономической политики; за счет формирования среды, благоприятной для иностранного предпринимательства и инвестирования, а также транснационализацию высокомонополизированных предприятия;
- путем заключения двухсторонних межгосударственных экономических соглашений и участия в многосторонних межправительственных переговорах; путем интенсификации восточноевропейских интеграционных процессов и формирования предпосылок интеграции в западноевропейские интеграционные структуры.

Формируя собственную интеграционную политику, Украина должна

определить соответствующие среднесрочные и долгосрочные приоритеты своего развития, исходя из современных условий эффективного функционирования национальной экономики, рис. 15.

Среднесрочные интеграционные приоритеты должны базироваться на осторожном отношении к участию в интеграционных объединениях стран с высоким уровнем наднационального регулирования, обусловленном особенностями Украины как самостоятельного субъекта интеграции. С другой стороны, невозможно длительное «внеинтеграционное» развитие в регионе, где масштабы и динамику экономической интеграции обуславливают не только внутренние, но и мощные внешние (глобальные) факторы.

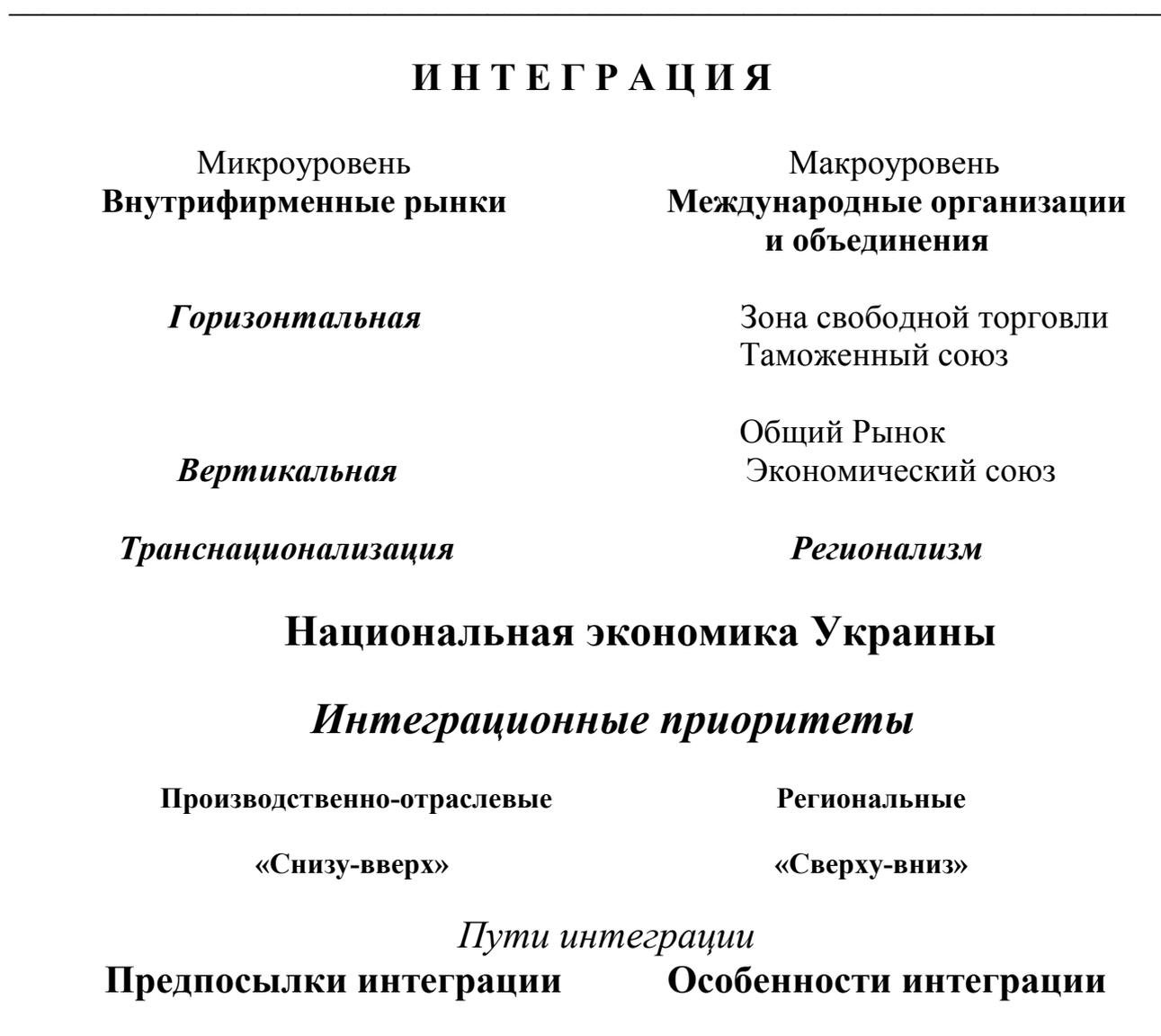


Рисунок 15. Формирование интеграционных приоритетов национальной экономики Украины

На микроэкономическом уровне - сотрудничество со странами СНГ и Балтии; интеграционная политика должна ориентироваться на создание общих рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Этому будут благоприятст-

воват процессы транснационализации с учетом уровня эффективной специализации и кооперации в научно-технических и производственных сферах разных отраслей экономики. Предусматривается создание 32 украинско-российских финансово-промышленных групп в отраслях цветной и черной металлургии, химической промышленности, машиностроения, энергетики, добычи и переработки нефти и газа. К первым 19 транснациональным объединениям планируется привлечь около 150 акционерных обществ, государственных предприятий, банков, научно-исследовательских институтов (примерно 70 – от Украины и 80 – от России). С 1996 г. планировалось функционирование 7 групп в авиационной промышленности, судостроении, металлургии и в сельхозмашиностроении.

На макроэкономическом уровне целесообразно, чтобы Украины и впредь полнее входила в межгосударственные координирующие структуры Экономического Союза при сохранении статуса ассоциированного члена. Наиболее актуальным является создание режима свободного движения товаров, а также формирование эффективной межгосударственной расчетной системы (на основе платежного и клирингового соглашения)

В долгосрочном контексте очевидна ориентация Украины на европейские интеграционные структуры, развивающиеся на основе ЕС, с возможным обретением статуса ассоциированного члена ЕС.

### **3.3. 2. Внутриэкономические факторы интеграции.**

На вхождение Украины в современную систему мирохозяйственных связей влияют конкретные внутренне- и внешнеэкономические факторы, которые формируются в системе предпосылок, особенностей и приоритетов интеграции.

Среди внутриэкономических факторов принципиальным является переход Украины к рыночной экономике, что требует разработки и реализации соответствующей долгосрочной программы. Эта программа должна учитывать, во-первых, современное социально-экономическое состояние и особенности Украины, во-вторых, должна быть адаптационной к эволюции внешней рыночной среды, и в-третьих, учитывать опыт перехода к рыночным отношениям других постсоциалистических стран.

С точки зрения рыночной организации в базовых отраслях экономики Украина находится на стадии монополистического развития. При этом монополизм формируется не естественным путем эволюции рыночных структур свободной конкуренции, а создается искусственно, на основе государственной монополии. Отсутствие внешней конкуренции может привести только к «ужесточению монополии», что во-первых, углубит структурные деформации, а во-вторых, приведет к негативным социально-экономическим последствиям.

Важное значение имеет такой долгосрочный фактор, как структурная перестройка национальной экономики, ориентированная на современные технико-технологические, экономические, экологические и социальные стандарты. Деформированная структура национальной экономики не соответствует критериям суверенного развития Украины как с точки зрения оптимального самообеспечения и внешнеэкономической специализации, так и с научно-

технологических, социальных и, особенно, экологических позиций:

- большой удельный вес физически и морально устаревшей техники в составе основных производственных фондов (более 60%), как результат преимущественно экстенсивных методов развития экономики и, прежде всего, базовых отраслей;
- диспропорции в системе самообеспечения ведущих сфер жизнедеятельности страны (почти полная внешняя топливно-энергетическая зависимость, обеспечение потребности в электротехнических и кабельных изделиях, продукции текстильной, целлюлозно-бумажной и медицинской промышленности лишь наполовину, отсутствие производства каучука и ряда продукции органического синтеза, и др.);
- несбалансированность отраслевой структуры промышленности с точки зрения социальной ориентации (90% промышленного потенциала – отрасли тяжелой промышленности, удельный вес предметов потребления – 30%, а в развитых странах – 50-60%);

Участие Украины в интеграционных процессах при целенаправленной внутренней структурной политике даст возможность эффективнее и быстрее выправить деформированную экономику, исходя из следующих приоритетов структурной переориентации:

- научно-техническая и технологическая модернизация производства и повышение его конкурентоспособности. Снижение ресурсоемкости за счет эффективного использования собственных топливно-сырьевых ресурсов;
- повышение уровня внутренней сбалансированности национальной экономики и уменьшение внешней зависимости развития ведущих отраслей за счет формирования собственной межотраслевой кооперации и обеспечения полных производственных циклов;
- формирование условий для социально ориентированного развития национальной экономики за счет, с одной стороны, трансформации ее структуры, а с другой, путем обеспечения баланса потребительского рынка с доходами населения, повышению мотивации к труду, финансовой макростабилизации.

Итак, под влиянием внутриэкономических факторов, необходимой предпосылкой осуществления эффективной интеграционной политики является синхронизация соответствующих процессов с масштабами и темпами развития национальной экономики.

### **3.3.3. Трансформация структуры внешнеэкономических связей.**

Внеэкономическая деятельность Украины в 90-е годы сохранила негативные долгосрочные структурные тенденции экспорта/импорта товаров и услуг:

- преимущественно сырьевая направленность экспорта, преобладание материалоемкого оборудования в экспорте продукции машиностроения;
- нерациональность товарной структуры экспорта;

- деформированность географической структуры экспорта и импорта, вплоть до монопольной зависимости от отдельных стран;
  - крайне неравномерное размещение экспортного потенциала Украины.
- На внешнюю торговлю влияли и такие неблагоприятные факторы:
- неконкурентоспособность большинства отраслей, предприятий, товаров в качественно новых условиях внешней торговли;
  - большая внешняя задолженность, в т.ч. как результат экспортно-импортно-й деятельности последних лет;
  - отсутствие эффективного валютного контроля;
  - неэффективная система таможенного контроля;
  - неурегулированность торгово-экономических отношений со странами «ближнего зарубежья», и, прежде всего с Россией;
  - неразвитость инфраструктуры ВЭД, в т.ч. информационной;
  - кадровая необеспеченность на всех уровнях осуществления и регулирования ВЭД.

Отсутствие стратегических ориентиров, государственного контроля за ВЭД привели к хаотичному вывозу украинских товаров, созданию криминогенной обстановки вокруг экспорта и импорта нефти и нефтепродуктов, черных металлов, продовольствия, др., утрате страной валютных средств, неоправданной конкуренции среди украинских участников ВЭД, демпинговой торговле.

В результате, целенаправленно экспортно-импортная деятельность не развивалась, сократился внешнеторговый оборот, объемы бартерных операций достигли почти 60%.

Особенно актуальным является формирование рациональной товарной структуры экспорта:

- замещение экспорта топлива, энергии и сырья экспортом энерго- и материалоемкой готовой продукции;
- переход от поставки черных металлов к поставке проката, качественного и профильного;
- переспециализация и техническое переоснащение машиностроения с экспортно ориентированным развитием станко-, самолето- и ракетостроения; использование возможностей конверсии оборонной промышленности;
- выход на рынки военной техники и вооружения;
- интенсификация экспорта в научно-технической сфере (порошковая металлургия, сверхтвердые и высококачественные материалы); переход к экспорту лицензий и ноу-хау, инжиниринг);
- развитие международных транзитных перевозок с транспортно-экспеди- торским обеспечением;
- формирование инфраструктуры и организационно-экономических условий развития международного туризма;
- переход от импорта готовых средств производства и материалов к их производству в Украине;
- увеличение покупки лицензий и документации на современные технологические процессы;

- ввоз материалов и комплектующих для выпуска экспортной продукции. Среди критериев развития географической структуры внешней торговли следует выделить:

- дальнейшее развитие торгово-экономических связей с странами СНГ для обеспечения стабильного присутствия на этом региональном рынке;
- восстановление на новом качественном уровне торгово-экономических отношений со странами Восточной Европы;
- формирование условий взаимовыгодной торговли с Западной Европой;
- налаживание прямых связей со странами Азии, Африки и Латинской Америки.

### **3.3.4. Формирование системы регулирования внешнеэкономической деятельности.**

Эффективная стратегия ВЭД Украины должна обеспечивать активное сальдо платежного баланса страны путем рационализации объемов и структуры экспорта и импорта товаров и услуг, активизации действий на международном рынке капиталов, создании условий для участия в процессах международной трудовой миграции, включения в систему международных расчетов. При этом, основными принципами этой стратегии являются:

- неконфронтационность, осуществление ВЭД на равноправной, недискриминационной основе с сохранением традиционных и созданием новых возможностей ее многовариантного развития;
- системность, объективно обусловленная развитием внутренних и внешних рынков ВЭД, путем оптимизации ее направлений, уровней, форм и методов;
- соответствие требованиям и критериям обеспечения экономической безопасности государства.

Исходя из вышеуказанных принципов и мирового опыта реализации программ либерализации ВЭД, необходимо придерживаться поэтапного, последовательного осуществления программы развития ВЭД Украины.

1-й этап. Либерализация внешней торговли. Определенное время внешняя торговля Украины должна развиваться в режиме ограниченного протекционизма, что обеспечит целенаправленное использование имеющихся экспортных возможностей при максимальном сокращении импорта (кроме критического):

- отменить ограничения экспорта (лицензирование, квотирование), кроме товаров, стратегически важных для обеспечения экономической безопасности государства;
- отменить экспортные пошлины;
- применить систему мер стимулирования экспорта (экспортные субсидии, налоговые льготы, государственное кредитование экспорта и страхование экспортных кредитов, организационно-информационное содействие государства);
- ввести валютный режим, стимулирующий экспорт и поступление валютной выручки;
- создать экспортные свободные (специальные) экономические зоны;

- сохранить режим лицензирования и квотирования импорта высококонкурентных товаров (товары народного потребления, автомобили и др.);
- заменить импортные квоты эквивалентными тарифами на конкурентные товары (сырье, средства производства, полуфабрикаты);
- обеспечит жесткий контроль экспортно-импортной и валютной деятельности.

Необходимо окончательно зафиксировать основные принципы иностранной инвестиционной деятельности в Украине, обеспечить максимально возможный льготный режим для иностранных инвесторов на четко установленный период с учетом стратегических ориентиров.

Целесообразно начать активную инвестиционную деятельность в России и странах Средней Азии, чтобы обеспечить надежность критического импорта.

Только после достижения стабилизации внутренней экономической ситуации, стабилизации позитивного сальдо торгового и платежного баланса, возможен переход от режима ограниченного протекционизма к политике полной либерализации внешней торговли. Эта политика должна обеспечить структурные изменения в экспортно-импортной деятельности, рационализацию импорта и формирование современного экспортно-ориентированного сектора экономики Украины. В этот период целесообразно использовать следующие средства регулирования:

- отменить количественные ограничения экспорта;
- селективное стимулирование экспорта с ориентацией на увеличение «доли национального участия»;
- отменить количественные ограничения импорта конкурентных товаров и перейти на эквивалентное тарифное регулирование;
- поступательно снижать тарифы на неконкурентные товары;
- последовательно отменить валютные ограничения экспортно-импортной деятельности, сохранив необходимый уровень валютного контроля;
- своевременно использовать специальные нетарифные инструменты (импортные налоги, компенсационные и антидемпинговые налоги) в случаях «недобросовестной» конкуренции на рынках Украины.

На этом этапе для иностранных инвесторов отменяются льготы, за исключением свободных (специальных) экономических зон. Расширяются масштабы и география инвестиций Украины за рубежом на приоритетных для нее рынках.

2-й этап. Либерализация движения капитала и рабочей силы. Активная политика либерализации движения капиталов возможна при условиях:

- свободного движения товаров и услуг;
- достижения конвертируемости национальной валюты;
- определенной степени зрелости внутреннего рынка капиталов;
- сбалансированной системы регулирования национальной экономики в целом и во внешнеэкономической деятельности в частности.

Свободное движение капиталов обеспечивается в масштабах высокоразви-

тых интеграционных связей. Аналогично реализуется политика обеспечения свободного движения рабочей силы.

#### Использование потенциала свободных экономических зон.

В мировой практике достаточно апробированной предпосылкой активизации внешнеэкономической деятельности с целью органичного вхождения в мирохозяйственную систему является создание свободных экономических зон (СЭЗ) разных типов. По оценкам специалистов в мире в настоящее время функционирует более 800 СЭЗ, которые дают около 10% мирового торгового оборота. Как свидетельствует опыт, механизмы функционирования СЭЗ в странах с переходной экономикой, дают возможность решать две взаимосвязанные группы задач:

1. Создавать функциональные и региональные элементы реальных рыночных отношений и структур в преимущественно нерыночной экономике за счет:

- развития новых форм собственности и соответствующих организационных структур на микро- и макроуровнях;
- обеспечение самостоятельности и независимости в деятельности субъектов хозяйствования, децентрализации системы управления экономикой.

3. Наладить и наработать внешнеэкономические связи, защищаемые государством, и прежде всего, общую с иностранными партнерами инвестиционно - предпринимательскую деятельность.

В Украине формируется правовая база для создания свободных экономических зон. В соответствии с действующим законодательством специальные (свободные) экономические зоны представляют собой часть территории Украины, на которых создается и действует специальный правовой режим экономической деятельности, порядок использования и действия законодательства Украины. Такие зоны создаются для:

- привлечения иностранных инвестиций и ориентируются на развитие совместной предпринимательской деятельности для увеличения экспорта товаров и услуг и поставки высококачественных товаров на внутренний рынок;
- получения и внедрения новых технологий, рыночных методов хозяйствования;
- развития инфраструктуры рынка;
- улучшения использования природно-ресурсного потенциала;
- решения задач социального развития.

Для СЭЗ предоставляется льготный режим налогообложения и другие благоприятствующие условия.

## **РАЗДЕЛ IV. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС**

### **4.1. Сущность и формы международного бизнеса.**

4.1.1. Сущность и мотивация международного бизнеса. Типы и виды международного бизнеса.

4.1.2. Субъекты международного бизнеса. Транснациональные корпорации. Международные совместные предприятия.

4.1.3. Сравнительная характеристика форм международного бизнеса.

#### **4.1.1. Сущность и мотивация международного бизнеса. Типы и виды международного бизнеса.**

Международный бизнес включает деловые трансакции (сделки) между физическими и юридическими лицами, фирмами и другими (частными и общественными) организациями, осуществляемые за пределами национальных границ. Особенностью понятия «международный бизнес» состоит в его трактовке не как межгосударственных внешнеэкономических отношений, а как экономические отношения, совершаемые частными юридическими субъектами за пределами их национальных границ и как правило на корпоративном уровне. Понятие «международный бизнес» означает «большой бизнес», т.е. деловые операции, осуществляемые независимыми транснациональными (или многонациональными) корпорациями (ТНК), которые базируются преимущественно в индустриально развитых странах и имеют свои предприятия, филиалы и отделения, рассредоточенные по всему миру.

ЮНКТАД дает определение транснациональной (многонациональной) корпорации как предприятию, объединяющему юридические лица любых организационно-правовых форм и видов деятельности в двух и более странах, осуществляющему проведение связанной политики и общей стратегии через один или более центров принятия решений.

ТНК реально конкурируют на мировых рынках, используют и развивают глобальные стратегии, масштабно воспринимают среду международного бизнеса, приспособляются к ней и во многих случаях осуществляют меры активного влияния и воздействия на нее.

Процессы развития международной экономической интеграции идут параллельно с развитием многонациональных корпораций и взаимопроникно-

вения государственных и частных компаний, фирм на новые региональные рынки. С развитием международного бизнеса основными аспектами мотивации транснациональных фирм и корпораций являются: расширение сбыта, приобретение ресурсов и диверсификация источников снабжения и сбыта.

Осуществление международных операций зависит от целей, которые ставят перед собой компании, и от средств их достижения. Деловые операции сами оказывают влияние и подвергаются влиянию со стороны общей и конкурентной внешней среды (внешних условий). Факторы и структура целей и средств субъектов международного бизнеса представлены на рис. 16.



Рисунок 16. Международный бизнес: деловые операции и факторы, обуславливающие их.

#### **4.1.2. Субъекты международного бизнеса. Транснациональные корпорации. Международные совместные предприятия.**

Ведущими центрами международного бизнеса в настоящее время являются США, Западная Европа, Юго-Восточная Азия. Основными субъектами международного бизнеса выступают ТНК. Согласно оценке ООН более 10000

фирм разных стран могут быть отнесены к ТНК. Обычно, среднегодовой объем продаж ТНК составляет не менее нескольких сотен млн. \$. Более 500 ТНК имеют годовой объем продаж более 1 млрд. \$., а около 100 крупнейших из них – от 10 до 125 млрд. \$., что сопоставимо с показателями ВВП ряда стран.

Подсчитано, что на 600 ведущих ТНК приходится более 25% мирового производства товаров.

Условно ТНК можно разграничить: «глобальные» и «многонациональные» компании. Это разделение обусловлено спецификой адаптации маркетинговой политики крупных фирм к двум основным тенденциям в современной среде международного бизнеса – глобализации и регионализации. Так называемые глобальные ТНК исповедуют стратегию стандартизации производства и активного использования экономии на его масштабе. Отличительной особенностью многонациональных ТНК является высокий уровень дифференциации продуктов с целью максимально полного учета специфики маркетинговых факторов отдельных стран или регионов.

Большая часть прямых зарубежных инвестиций ТНК направляется в производство, в последние годы увеличиваются масштабы деятельности ТНК в банковском бизнесе, сфере услуг, особенно туризма, и в различных видах консалтинга. Проникая на новые рынки ТНК детально анализируют их преимущества и недостатки и разрабатывают соответствующие стратегии (табл. 16)

Таблица 16.

Основные формы выхода ТНК на зарубежные рынки.

| <b>Форма выхода</b>  | <b>Преимущества</b>   | <b>Недостатки</b>  |
|--|---|--|
| <b>Экспорт</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Сохранение контроля</li> <li>* Поддержка производства внутри страны</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Уязвимость перед зарубежными протекционистскими барьерами</li> <li>* Чувствительность к колебаниям валютного курса</li> </ul> |
| <b>Контрактные кооперационные соглашения: лицензирование «франчайзинг»</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Невысокая потребность в инвестициях</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Минимальный уровень реального контроля</li> </ul>   |
| <b>Совместные предприятия</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Минимальность риска:</li> <li>* Потребность в меньших затратах в сравнении с созданием собственного производственного филиала</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Необходимость высокодетализированной контрактной работы</li> <li>* Трудноуправляемость</li> </ul>                             |
| <b>Создание за рубежом собственного производственного филиала</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Обеспечение полного контроля</li> <li>* Локализация производства</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Необходимость значительных инвестиций</li> <li>* Возможная непопулярность с политической точки зрения</li> </ul>              |

### 4.1.3. Сравнительная характеристика форм международного бизнеса.

Известный специалист в области международного менеджмента Ф. Рут, (США), предложил детализированный перечень факторов, оказывающих влияние на выбор формы выхода на зарубежные рынки. Они несомненно оказывают воздействие на выбор компаниями форм международного бизнеса:

#### *Экстернальные факторы:*

- рыночные факторы стран – целевых рынков: размер рынка и перспективы роста; конкурентная структура и др;
- средовые факторы стран – целевых рынков: политические, экономические и социально-культурные характеристики, включая правительственную политику в отношении прямых иностранных инвестиций; географические расстояния; экономический рост: внешние связи страны; политический риск и т.д.;
- производственные факторы стран – целевых рынков: наличие, качество и стоимость сырья; рабочей силы, а также степень развития инфраструктуры (транспорт, коммуникации, др.);
- факторы страны базирования: размер рынка, стоимость производства, условия конкуренции, уровень правительственной поддержки международного бизнеса и др.

#### *Интернальные факторы:*

- продуктовые – степень дифференциации продукта, послепродажное обслуживание, технологический уровень, потенциал глобальной стандартизации и т.д.;
- ресурсные – управленческие, инвестиционные и технологические ресурсы, производственный и маркетинговый опыт; оценка важности зарубежной деятельности высшим менеджментом фирмы.

С учетом целевых приоритетов, на основе значимости каждого из факторов оценивается привлекательность выбора бизнес-варианта (табл. 17).

Таблица 17.

Факторы, обуславливающие выбор формы международного бизнеса.

| Формы выхода на зарубежный рынок     | Экспорт | Лицензирование | Инвестиционные формы (СП и производственные филиалы) |
|--------------------------------------|---------|----------------|--|
| <b>Факторы</b>                       |         |                |  |
| <i>Экстернальные факторы</i>         |         |                |  |
| <u>Зарубежная страна</u>             |         |                |  |
| Низкий потенциал сбыта               | *       | *              |  |
| Высокий потенциал сбыта              |         |                | *  |
| Атомистическая конкуренция           | *       |                |  |
| Олигополистическая конкуренция       |         |                | *  |
| Низкие производственные расходы      |         |                | *  |
| Высокие производственные расходы     | *       |                |  |
| Ограничительная импортная политика   |         | *              | *  |
| Либеральная политика импорта         | *       |                |  |
| Ограничительная политика в отношении |         |                |  |

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| иностраннных инвестиций                                      | * | * |   |
| Либеральная политика к иностранным инвестициям               |   |   | * |
| Небольшое географическое расстояние                          | * |   |   |
| Значительное географическое расстояние                       |   | * | * |
| Динамично развивающаяся экономика                            |   |   | * |
| Стагнирующая экономика                                       | * | * |   |
| Жесткий валютный контроль                                    | * | * |   |
| Либеральная валютная политика                                |   |   | * |
| Долгосрочные перспективы снижения курса национальной валюты  |   |   | * |
| Долгосрочные перспективы повышения курса национальной валюты | * |   |   |
| Незначительные отличия социально-культурной среды            |   |   | * |
| Значительные отличия социально-культурной среды              | * | * |   |
| Невысокий политический риск                                  |   |   | * |
| Высокий политический риск                                    | * | * |   |
| Страна базирования   |   |   |   |
| Большой внутренний рынок                                     |   |   | * |
| Ограниченный национальный рынок                              | * |   |   |
| Атомистическая конкуренция                                   | * |   |   |
| Олигополистическая конкуренция                               |   |   | * |
| Низкие производственные расходы                              | * |   |   |
| Высокие производственные расходы                             |   | * | * |
| Правительственная поддержка экспорта                         | * |   |   |
| Ограничения на инвестиционную деятельность за рубежом        | * | * |   |
| <i>Интернальные факторы</i>                                  |   |   |   |
| Дифференцированные продукты                                  | * |   |   |
| Стандартизированные продукты                                 |   |   | * |
| Высокая необходимость послепродажного обслуживания           |   |   | * |
| Высокотехнологические продукты                               |   | * |   |
| Невысокая потребность в адаптации продукта                   |   | * |   |

Оптимальным будет такой выбор, который обеспечивает получение максимальной прибыли в предварительно определенный период времени с учетом ограничений, вызванных:

- степенью обеспеченности ресурсами;
- приемлемым уровнем риска;
- необходимостью решения задач, не связанных напрямую с получением прибыли (обеспечение стратегической гибкости, формированием имиджа, и др.).

#### 4.2. Условия и особенности развития международного бизнеса в Украине.

- 4.2.1. Открытость экономики как важнейшая предпосылка развития международного бизнеса в Украине.
- 4.2.2. Внешняя торговля Украины, экспортно-импортная деятельность и ее результативность.
- 4.2.3. Иностранная и зарубежная инвестиционная деятельность в Украине.
- 4.2.4. Проблемы и перспективы развития международного бизнеса в Украине.

#### **4.2.1. Открытость экономики как важнейшая предпосылка развития международного бизнеса в Украине.**

Открытость экономики страны означает ее экспортную ориентацию и использование иностранных инвестиций для экономического развития страны, внедрение и развитие прогрессивных технологий и решение проблем реструктуризации экономики.

Анализ проблем экономического развития стран с переходными экономиками (в том числе и Украины) свидетельствует о необратимости процессов рыночной трансформации и формирования их национальных моделей открытой экономики.

С одной стороны, среди современных теорий экономического развития практически безальтернативной является тенденция эффективно функционирующей открытой экономики, а в практическом аспекте сфера внешнеэкономической деятельности остается мощным источником конкурентоспособности экономики.

С другой стороны, углубление международного взаимодействия рынков товаров и услуг, и особенно капиталов и валют, является продуктивным при условии развитости соответствующих национальных рынков в структурно сбалансированной экономике. Поэтому не все страны могут в полной мере использовать преимущества интернационализации. Более того, неурегулированность открытости экономики делает их уязвимыми в процессе недостаточно обоснованной либерализации, что подтверждается как результатами реформ внешнеэкономической деятельности стран в переходной период, так и последствиями современного финансового кризиса.

С учетом емкости внутреннего рынка, по соотношению объемов экспортно-импортной деятельности и ВВП (около 90 %), Украина относится к числу стран с достаточно большой степенью открытости экономики (Польша – 53%, Венгрия – 67%, Румыния – 60%, Россия – 44%).

Следует отметить что открытость экономики Украины не является следствием эффективного экспортного производства и платежеспособного спроса, активного международного инвестирования и интеграционного взаимодействия.

Наоборот, открытость экономики Украины связана с иным:

- низким внутренним платежеспособным спросом;
- чрезмерной зависимостью от импорта энергоносителей;

- вынужденным экспортом низкотехнологической металлургической продукции, производство которой поглощает значительную часть «критического энергоимпорта»;
- ориентацией на внешние источники финансирования в условиях кризиса внутреннего инвестирования.

Даже явная географическая диверсификация внешней торговли Украины является не целенаправленным процессом, а результатом утраты традиционных рынков сбыта и стихийного выталкивания продукции на новые внешние рынки в условиях ограниченности спроса на внутреннем рынке Украины.

В целом, «открытость» экономики Украины приобрела очевидные гипертрофированные формы, что требует детального анализа ее эффективности.

#### **4.2. 2. Внешняя торговля Украины, экспортно-импортная деятельность и ее результативность.**

На современном этапе развития Украины здесь характерны следующие основные тенденции:

1. Наблюдается ощутимая тенденция сокращения объемов как экспорта, так и импорта, что существенным образом меняет общий тренд внешнеэкономической динамики середины 90-х годов, табл. 18.

Таблица 18

Динамика экспорта, импорта и сальдо внешней торговли Украины (млн. дол. США).

| Показатели                  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Экспорт товаров             | 13894 | 14244 | 15547 | 15418 | 13699 | 11790 |
| Экспорт товаров и услуг     | 16641 | 17090 | 20346 | 20355 | 17621 | 15490 |
| Импорт товаров              | 16469 | 16946 | 19843 | 19623 | 16283 | 12344 |
| Импорт товаров и услуг      | 18007 | 18280 | 21468 | 21891 | 18828 | 14286 |
| Сальдо по товарам           | -2575 | -2702 | -4296 | -4205 | -2584 | -554  |
| Сальдо по товарам и услугам | -1365 | -1190 | -1122 | -1536 | -1207 | 1204  |

Превышение импорта товаров над экспортом начинает сокращаться, наблюдается тенденция увеличения экспорта услуг.

Относительно импорта такая тенденция стала логическим следствием существенного сокращения курса национальной валюты относительно доллара США – как главной валюты цен в контрактах ВЭД. В результате не только существенно понизился номинальный курс гривны, но и реальный курс, который вернулся к уровню 1995 г. Это, в свою очередь, привело к подорожанию импортных поставок.

Сложнее ситуация с экспортом. Девальвация национальной валюты должна благоприятствовать росту экспортных поставок через улучшение ценовой конкурентоспособности украинских экспортеров, особенно по

продукции черной металлургии, пищевой промышленности, др. Однако это не случилось, что свидетельствует об исчерпании экспортного потенциала в его существующей структуре, основанной на поставках металлопродукции и по другим товарным позициям с невысоким уровнем добавленной стоимости. В сфере экспорта мы являемся свидетелями очевидного кризиса международной конкурентоспособности украинских товаропроизводителей.

2. Особенно заметно сокращение товарооборота в отношениях Украины с Россией. Формально это явление содействовало дальнейшей переориентации структуры внешней торговли Украины в направлении партнеров дальнего зарубежья, однако при этом конкурентные позиции Украины были в целом утрачены, табл.18

Таблица 18.

Главные внешнеторговые партнеры Украины (доля в % в экспорте и импорте товаров и услуг в первом полугодии 1999 г.).

| Страна         | <i>Экспорт</i> |             | Страна         | <i>Импорт</i> |             |
|----------------|----------------|-------------|----------------|---------------|-------------|
|                | Товары         | Услуги      |                | Товары        | Услуги      |
| Россия         | 18,5           | 61,0        | Россия         | 48,5          | 25,8        |
| Китай          | 7,9            |             | Туркменистан   | 8,7           |             |
| Турция         | 6,2            |             | Германия       | 2,8           | 6,7         |
| Германия       | 5,3            | 2,6         | Беларусь       | 2,8           |             |
| Италия         | 4,3            |             | США            | 2,8           | 8,4         |
| США            | 3,5            | 2,7         | Польша         | 2,4           |             |
| Белорусь       | 3,3            |             | Италия         | 2,3           |             |
| Венгрия        | 2,4            |             | Франция        | 1,7           |             |
| Великобритания |                | 3,9         | Великобритания |               | 9,5         |
| Кипр           |                | 1,8         | Швейцария      |               | 3,9         |
| Австрия        |                | 1,7         | Бельгия        |               | 3,4         |
| <b>В целом</b> | <b>51,4</b>    | <b>73,7</b> | <b>В целом</b> | <b>76,5</b>   | <b>57,7</b> |

Несмотря на относительное падение роли России как торгового партнера Украины, она все еще остается экспортером и импортером № 1. Другие страны заметно отстают и это делает Украину более уязвимой от экономического давления России, особенно из-за структуры российско-украинской торговли.

#### 4.2.3. Иностранная и зарубежная инвестиционная деятельность в Украине.

Каналами внешнего финансирования экономики Украины являются:

- кредиты (МВФ, Мирового банка, ЕБРР, государственные под гарантию Кабинета министров, частные);
- прямые и портфельные зарубежные инвестиции;
- официальная помощь развития.

Иностранное инвестирование в экономику Украины представлено в табл.19

|   | Иностранные инвестиции, млн. дол. США |          |          |         |         |
|---|---------------------------------------|----------|----------|---------|---------|
|   | 1.01.95.                              | 1.01.96. | 1.01.97. | 1.01.98 | 1.01.99 |
| <i>Остатки капиталов нерезидентов в Украине</i> | 483,5                                 | 896,9    | 1438,2   | 2063,6  | 2781,7  |

|                              |              |              |               |               |               |
|------------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| <i>Темпы роста, %</i>        | <i>220,4</i> | <i>185,5</i> | <i>160,4</i>  | <i>143,5</i>  | <i>134,8</i>  |
| <i>в том числе:</i>          |              |              |               |               |               |
| <i>Из стран СНГ и Балтии</i> | <i>21,4</i>  | <i>59,9</i>  | <i>167,2</i>  | <i>221,6</i>  | <i>242,4</i>  |
| <i>темпы роста, %</i>        | <i>297,2</i> | <i>280,0</i> | <i>279,1</i>  | <i>132,5</i>  | <i>109,4</i>  |
| <i>Из других стран</i>       | <i>462,1</i> | <i>837,0</i> | <i>1271,1</i> | <i>1842,0</i> | <i>2539,3</i> |
| <i>темпы роста, %</i>        | <i>217,8</i> | <i>181,1</i> | <i>151,9</i>  | <i>144,9</i>  | <i>137,0</i>  |

Сотрудничество с международными финансовыми организациями помогает осуществлению программы финансовой стабилизации и привлечению льготных кредитов в экономику Украины. Так, портфель программ развития экономики, совместно с Всемирным банком, предусматривал реализацию в 1996 – 1999 гг. более 30 программ объемом 4 млрд. дол. США. В масштабах этой работы осуществляется 7 кредитных соглашений, в том числе:

- проект развития предприятий (300 млн. \$);
- проект реструктуризации угольной промышленности (300 млн. \$);
- экспериментальный проект угольной отрасли (15,8 млн. \$);
- проект реструктуризации сельского хозяйства (300 млн. \$);
- проект развития рынка электроэнергии (317 млн. \$);
- проект реабилитации гидроэлектростанций (114 млн. \$);
- проект развития семеноводства (32 млн. \$).

Начинается реализация других важных проектов: реформы государственного управления, реформы пенсионной системы, реформы бюджетных затрат, структурной перестройки финансового сектора, второго этапа развития предприятий, реформы газового сектора. (К сожалению после финансового кризиса выполнение вышеперечисленных программ частично приостановлено).

Другим источником внешнего финансирования является получение и использование иностранных кредитов под гарантии Кабинета Министров Украины. За период 1992 – 1998 гг. получено более 3,2 млрд. дол. США в масштабах 15 кредитных линий, дополнительно подписаны 8 новых соглашений о привлечении более 1 млрд. дол. США.

Третий источник – выпуск ценных бумаг и еврооблигаций. Всего получено от их размещения за рубежом около 800 млн. \$. Однако неблагоприятная конъюнктура на рынке еврооблигаций значительно сузили возможности использования этого источника внешнего финансирования.

По разным причинам оказались неутешительными масштабы и результаты выхода некоторых украинских предприятий на международные фондовые рынки, а также попытки организации муниципальных займов с привлечением иностранных инвесторов.

Важным источником развития экономики является привлечение прямых зарубежных инвестиций. Для принимающих ПЗИ стран, положительным их воздействием оказывается:

- накопление капитала;
- технологические и управленческие знания;
- региональное и отраслевое развитие;
- внутренняя конкуренция и предпринимательство;
- положительный платежный баланс.

Отрицательное воздействие ПЗИ на принимающие страны:

- индустриальное господство;
- технологическая зависимость;
- нарушение экономических планов;
- культурные изменения;
- вмешательство ТНК в деятельность правительства принимающей

страны.

Наиболее благоприятные условия использования ПЗИ по оценкам экспертов созданы в следующих странах (в порядке убывания): США, Канада, Япония, ФРГ, Швейцария.

По расчетам Министерства экономики Украины необходимость в инвестициях для реформирования экономики составляет 40 млрд. \$, из которых инвестиции по приоритетным направлениям распределяются следующим образом: металлургия – 7 млрд. \$; машиностроение – 5 млрд. \$, транспорт – 3,7 млрд. \$; химия и нефтехимия – 3.3 млрд. \$.

Однако Украина весьма неудовлетворительно использует потенциал ПЗИ – наиболее надежных и эффективных в условиях возрастающей международной финансовой нестабильности. Причина – прямые инвестиции в экономику Украины сдерживаются несовершенными методами приватизации привлекательных для иностранного капитала объектов, бюрократией и коррумпированностью в этой сфере. Что касается портфельных инвестиций, здесь несовершенна регулятивная инфраструктура национального фондового рынка, проблемы во взаимоотношениях Украины с международными финансовыми организациями. В настоящее время ПЗИ в Украину достигли 2,8 млрд. дол. США (или 55 дол. США на душу населения, что примерно в 2,5 – 20 раз меньше, чем инвестиции в Россию и другие страны Восточной Европы).

Крупнейшие иностранные инвестиции в Украину, представлены в табл. 20

Иностранные инвестиции в Украину Таблица 20

| Инвесторы  | Сумма, млн.\$ | Сфера вложения капитала   |
|--|---------------|---|
| 1. Maculan International Gmb<br>(Австрия)  | 260           | Строительство жилья и офисов  |
| 2. Pepsi Co (США)  | 250           | Производство безалкогольных напитков, сеть ресторанов Pizza             |
| 3. Country Squire International<br>(Канада)  | 220           | Строительство комплексов отелей, производство медицинского оборудования |
| 4. AT&T (США), Royal PTT<br>Nederland NV, Deutsche Bundespost Telecom (Германия),<br>25 региональных телефонных компаний Украины | 100           | Utel (сеть связи между регионами Укр-ны и внешним миром)                |
| 5. BAT Industries PLC<br>(Великобритания)  | 35            | Модернизация производства сигарет в Прилуках, контрольный пакет акций   |
| 6. Tambrans Ins (США)  | 20            | Производство предметов гигиены  |
| 7. Otis Elevator Ins (США)   | 17            | Производство и обслуживание лифтов                                      |

|  |     |  |
|--|-----|--|
| 8. Royal PTT Nederland Telecom<br>Denmark Deutsche Bundespost<br>Telecom | 17  | Сотовые телефонные сети                        |
| 9. GPA (Ирландия)  | 13  | Украинские международные авиалинии             |
| 10. Remetel (Испания)  | 9,2 | Металлургическое производство                  |
| 11. Tetra Laval (Швеция)   | 7,6 | Производство упаковки для пищевых<br>продуктов |
| 12. Siemens AG (Германия)  | 5,8 | Производство коммуникационного<br>оборудования |

#### **4.2. 4. Проблемы и перспективы развития международного бизнеса в Украине.**

Финансовый кризис 1997-1998 гг. существенно ухудшил не только экономическое положение и динамику развития отдельных стран мира. Кризис самым существенным образом затронул геоэкономические конкурентные позиции целых регионов мира, повлиял на потенциал и политику ведущих международных организаций. Для Украины, а также и для других стран с переходной экономикой это означает радикальное ухудшение условий международного кредитования.

Развитие международного бизнеса в Украине и ее внешнеэкономической деятельности на современном этапе как никогда зависит от самой Украины, от ее осознания своих возможностей и радикальной перестройки управления экономикой.

Важно понять, что внешняя среда международного бизнеса все существеннее влияет на формирование эффективных экономик, однако никогда их не создает. Более того, конгломерат современных высоко-конкурентных экономик стран – лидеров, в котором тесно переплетены государственные и межгосударственные интересы с транснациональными, вряд ли заинтересован в новых членах – конкурентах, и будет противодействовать их становлению.

Осознание этого позволит по-иному оценить собственные потенциальные возможности Украины и выработать соответствующую стратегию экономического развития.

Невзирая на значительные потери ресурсов, времени, научно-технического и кадрового потенциала, Украина имеет перспективы определенной международной конкурентоспособности при условии реализации собственной стратегии становления эффективно функционирующей открытой экономики.

На современном этапе критериями открытости украинской экономики следует считать:

- стабильную внешнеэкономическую специализацию страны на основе сравнительных конкурентных преимуществ и эквивалентного обмена;
- сопоставление пропорций отечественных и мировых цен на основные товары и услуги;
- стабильность валютно-финансового положения страны;

- рациональную структуру производства.

Исходя из этого, деятельность государства должна ориентироваться на открытость внутреннего рынка для иностранной конкуренции в соединении с гибкой системой защиты отечественного товаропроизводителя, использование общепринятых методов и средств регулирования ВЭД для приближения отечественного хозяйственного права к международному.

Главной проблемой развития ВЭД Украины является низкий потенциал конкурентоспособности на внешних рынках продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, невысокая технологичность и наукоемкость экспортируемых товаров. Из-за этого за Украиной все более закрепляется место поставщика полуфабрикатов, изготавливаемых отраслями с повышенным уровнем трудоемкости, энерго- и материалоемкости и низким уровнем экологичности. Это противоречит структурным приоритетам развития экономики Украины, а в условиях ограничения внутреннего спроса, экспортный рост прошлых лет стал катализатором тенденции упрощения, определенной деиндустриализации экономики.

Невзирая на принятые меры в направлении либерализации ВЭД в Украине все еще сохраняется высокий уровень государственно - монополистического регулирования внешней торговли. Следует отметить, что институционально-регулятивное обеспечение внешнеэкономической деятельности в Украине не является последовательным, Более того, здесь характерны частые изменения периодов неоправданной либерализации и периодов жесткого протекционизма. Явственно прослеживается тенденция использования скрытых методов протекционизма (индикативные цены, сертификация импортной продукции, валютные ограничения, селективное «стимулирование» отдельных инвестиционных проектов).

В условиях формирования новых (селективных) подходов к привлечению международного бизнеса в Украину важно на качественном уровне оценить результативность и потенциальные возможности иностранной инвестиционной деятельности, и решения на их основе приоритетных задач:

- производство товаров широкого потребления, способствующих повышению качества жизни, культуры потребления;
- структурная перестройка экономики, создание современной отраслевой структуры на основе технологического обновления производства;
- преодоление зависимости Украины от импорта.

Необходимо формирование среды, благоприятной для международного бизнеса с учетом системы селективного регулирования иностранной инвестиционной деятельности:

- общих объемов привлечения иностранных инвестиций с учетом соотношения внутренних и внешних источников финансирования национальной экономики, решения проблем внешней задолженности и обеспечения критического импорта;
- размера и сроков конкретных иностранных инвестиций с определением их минимальной границы для вхождения в пределы льготного режима;

- источников иностранных инвестиций (первичных и реинвестиций) и их видов (финансовые, товарные, интеллектуальные).

Известно, что для стабильного экономического роста инвестиции должны составлять 20 – 25% от ВВП. Инвестиционная ситуация в Украине развивается в условиях быстрого сокращения объемов накопления, резкого сокращения бюджетных ассигнований. Поэтому экономическая стабилизация невозможна без масштабного привлечения иностранного капитала в форме кредитов и ПЗИ. Одновременно важно обеспечить определенный баланс между объемами внутреннего и внешнего финансирования национальной экономики. Следует принимать во внимание что предел объемов иностранного инвестирования формируется под влиянием усиливающейся внешней задолженности Украины.

Целесообразно государственное содействие развитию в Украине малого, среднего и крупного международного бизнеса. Целесообразно механизм стимулирования ПЗИ использовать в случаях «квалифицированных иностранных инвестиций» с учетом степени их соответствия качественным критериям селекции, табл. 21.

Таблица 21

| Формы и методы стимулирования иностранных инвестиций        |   |
|---|---|
| Формы   | Методы и инструменты  |
| <b>1. Финансово-кредитное стимулирование</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1. Беспроцентные кредиты</li> <li>1.2. Льготные кредиты</li> <li>1.3. Инвестиционные гарантии</li> </ul>   |
| <b>2. Налоговое стимулирование</b>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1. Снижение налоговой ставки</li> <li>2.2. Налоговые соглашения с другими странами</li> <li>2.3. Отмена налогов на реинвестиции</li> <li>2.4. Бестамозженный импорт оборудования или сырья</li> <li>2.5. Ускоренная амортизация</li> <li>2.6. Налоговые кредиты</li> </ul>   |
| <b>3. Стимулирование инфраструктурного обеспечения</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1. Предоставление земли в бесплатное пользование или по льготным ценам</li> <li>3.2. Предоставление строений и сооружений в бесплатное пользование или по льготным ценам</li> <li>3.3. Субсидии на использование энергии</li> <li>3.4. Транспортные гранты</li> <li>3.5. Льготы по фрахту</li> </ul>   |
| <b>4. Стимулирование конкретных инвестиционных проектов</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>4.1. Гранты (целевое финансирование) ресурсо- и природосберегающего оборудования</li> <li>4.2. Гранты(целевое финансирование) проектов, ориентированных на повышение квалификации и переподготовку кадров, улучшение условий труда</li> <li>4.3. Содействие в проведении технико-экономических обоснований проектов</li> <li>4.4. Гранты (целевое финансирование) НИОКР</li> </ul> |
| <b>5. Протекционистские меры</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>5.1. Тарифы и нетарифные инструменты</li> </ul>  |

– Следует признать, что протекционистские меры, направленные на защиту отдельных отраслей от зарубежных экспортеров, являются важным стимулом для иностранных инвесторов, которые с помощью прямых инвестиций осваивают преимущественно рынки, закрытые для зарубежных товаров и услуг. Отсюда вытекает целесообразность согласования и синхронизации направлений и прямых форм регулирования иностранной инвестиционной и экспортно-импортной деятельности.

## Литература

1. Абазов Р. АТР в новых условиях. М., МЭМО, - 1995. № 8.
2. Ахмед Р. Перспективы оживления межарабского экономического сотрудничества. М., Российский экономический Журнал, 1995., № 5 – 6.
1. Белошапка В.А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе. К., КГЭУ, 1994.
2. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутне. К., Наукова думка, 1995.
3. Гаврилюк О.В., Румянцев А.П. Економічна інтеграція у сучасному світі. К., Наукова думка, 1991.
4. Глухарев Л.И. Европейские сообщества: в поисках новой стратегии. М., Международные отношения, 1990.
5. Губерная Г.К. Украина на пути в мировое хозяйство. Донецк, ИЭП НАН Украины, 1995.
6. Дергачов В. Чорноморський район економічного співробітництва.. Економіка України, 1994, № 2.
7. Даниэлс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. –М., Дело Ltd., 1994.
8. Дюмулен И. Торгово-политическая система ГАТТ: принципы, правовые Нормы, правила. Внешняя торговля, 1993, № 7-8.
9. Киреев А.П. Международная экономика: движение товаров и факторов производства. М., Международные отношения, 1999.
10. Кириченко В. СНГ: Факторы экономического размежевания и единения Внешняя торговля, 1993, № 11.
11. Кистеровский Л.Л. и др. Международная экономическая безопасность: внешнеторговый, валютно-финансовый и энергетический аспекты. К., Наукова думка, 1991.
12. Козак Ю.Г., Макогон Ю.В. Международная экономика: теория и политика (курс лекций). Донецк, ДонГУ. 1997.
13. Лавровская Г.В. Экономическая интеграция как развивающийся процесс. М. ИМЭМО, 1991.
14. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с франц., - СПб, Наука, 1996.
15. Левшин Ф.М. Мировой маркетинг: конъюнктура, цены и маркетинг. М., Международные отношения, 1993.
16. Лукьяненко Д.Г. Міжнародна економіка, - К. ВІПОЛ, 1996.
17. Лукьяненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція. К. ВІПОЛ, 1996.
18. Макогон Ю.В., Гохберг Ю.А. Совместное предпринимательство, инвестиционный и инновационный процессы, свободные экономические зоны. Учебное пособие. Донецк, ДонГУ, 1996.
19. Мальцева О., Семенов Е. Экономическая интеграция в азиатско-тихоокеанском регионе. М., МЭМО, 1995, № 9.
20. Мозговий О.М. Стратегія виходу на зовнішній ринок. К. КНЕУ, 1995.
21. Международные экономические отношения. Ред. Хасбулатов Р.И.

- М., Новости, 1991
22. Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини. А.С.Філіпенко, І.В.Бураковський, В.С.Будкін та ін. К., Либідь, 1994.
  23. Неклесса А. Перспективы глобального развития и место Африки в Новом мире. М., МЭМО, 1995, № 8.
  24. Парканский А.Б. США в мировых интеграционных процессах. Отв. Ред. Н.П.Шмелев, М., Наука, 1991.
  23. Пахомов Ю.М., Лукьяненко Д.Г., Губский Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. К. Україна, 1997 г.
  24. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. К. КГЭУ, 1994.
  25. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. Пер. с франц. М., Прогресс, 1994.
  26. Романова З. Меняющаяся Латинская Америка на исходе столетия. М., МЭМО. 1995, № 5.
  27. Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА): проблемы и перспективы. Научн.конф. США-ЭПИ., 1995, № 4-5.
  28. Сиденко В. Геоэкономические проблемы общественного развития. К., Політична думка, 1995, № 1.
  29. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. К., Демос, 1995.
  30. Тенденции развития торгово-экономических связей Украины. М., ИНП, 1999. (Материалы круглого стола).
  31. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., ИНСАН, 1994.
  32. Чешков М. Целостность мира через призму общенаучного знания. М., МЭМО, 1993, № 1.
  33. Экономика. Учебник, под ред. А.С. Булатова. М., ЮРИСТЪ, 2000.
  34. Irvin Millman Grossack. The International Economy and Nation Interest. London, Indiana Univercity Press, 1979.
  35. J.Dunning. International Production and Maltinational Enterprize, London, Allen & Unwin, 1981.
  36. P.Beamish, J.Killing, D.Lecraw, H.Crookell. International Management, Irwin, Boston, 1991.