

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УЧЕБНИК

Под редакцией **Б. М. СМИТИЕНКО, В. К. ПОСПЕЛОВА**

Допущено

*Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебника для студентов образовательных учреждений
среднего профессионального образования*

4-е издание, переработанное и дополненное



Москва
Издательский центр «Академия»
2007

УДК 33(075.32)
ББК 65.5.я723
В603

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор, руководитель Центра стратегических исследований геоэкономики ВНИИ внешнеэкономических связей при Минэкономразвития России *Э. Г. Кочетов*;
д-р экон. наук, профессор Финансовой академии при Правительстве РФ *А. А. Суэтин*

Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для студ. сред.
В603 проф. учеб. заведений / [Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов,
С. В. Карпова и др.] ; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспе-
лова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательский центр
«Академия», 2007. — 304 с.

ISBN 978-5-7695-3776-9

Раскрыты основные тенденции развития современной международной экономики и бизнеса в начале XXI в. Рассматриваются сущность внешнеэкономической деятельности, основные формы международных экономических отношений и их взаимосвязь, валютно-финансовые проблемы международной экономики. Анализируются вопросы развития внешнеэкономической деятельности предприятия и международного маркетинга.

Для студентов средних профессиональных учебных заведений.

УДК 33(075.32)
ББК 65.5.я723

*Оригинал-макет данного издания является собственностью
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом
без согласия правообладателя запрещается*

- © Коллектив авторов, 2004
- © Коллектив авторов, 2007
- © Образовательно-издательский центр «Академия», 2007,
с изменениями
- © Оформление. Издательский центр «Академия», 2007,
с изменениями

ISBN 978-5-7695-3776-9

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Раздел I. Мировая экономика и ее структура	5
Глава 1. Современное мировое хозяйство и международные экономические отношения	5
1.1. Понятие мирового хозяйства. Его основные субъекты	5
1.2. Международное разделение труда и международные экономические отношения	10
1.3. Глобализация мирового хозяйства	13
1.4. Российская Федерация в системе современного мирового хозяйства	15
1.5. Рейтинг России в современной мировой экономике	17
Глава 2. Мировой рынок и его конъюнктура. Ценообразование на мировых товарных рынках	20
2.1. Современный мировой рынок	20
2.2. Конъюнктура мирового рынка	22
2.3. Ценообразование на мировых товарных рынках	27
2.4. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен	33
Раздел II. Международная торговля товарами и услугами	38
Глава 3. Международная торговля товарами и ее регулирование	38
3.1. Международная торговля в системе международных экономических отношений, ее динамика и структура	38
3.2. Государственное регулирование внешней торговли. Внешнеторговая политика	42
3.3. Международное регулирование мировой торговли	48
Глава 4. Внешняя торговля России и ее регулирование	59
4.1. Значение внешней торговли для экономики России. Формирование внешнеторговой политики страны	59
4.2. Динамика, географическая и товарная структура внешней торговли России	60
4.3. Формирование законодательной, нормативно-правовой базы внешней торговли России	66
4.4. Тарифное регулирование внешней торговли	70
4.5. Нетарифные ограничения во внешней торговле и меры по защите внутреннего рынка	74
4.6. Особенности регулирования и проблемы внешней торговли России со странами — членами СНГ	77
4.7. Государственное стимулирование экспорта	79

4.8. Новые тенденции в регулировании внешней торговли России	81
Глава 5. Международный рынок услуг	82
5.1. Услуги в мировой экономике. Классификация услуг	82
5.2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).....	86
5.3. Международный туризм	87
5.4. Международный рынок транспортных услуг	92
5.5. Международный рынок технологий	99
Раздел III. Международное движение факторов производства	106
Глава 6. Международное движение капитала	106
6.1. Сущность, причины и формы вывоза капитала	106
6.2. Динамика и структура иностранных инвестиций в мировой экономике	112
6.3. Роль свободных (специальных) экономических зон в мировом движении капитала	116
6.4. «Утечка» и «бегство» капитала: мировые тенденции и практика России	119
6.5. Международное движение капитала и проблемы внешнего долга в современной мировой экономике	121
6.6. Регулирование международного движения капитала	124
Глава 7. Иностранный капитал в экономике России	128
7.1. Место и роль иностранного капитала в экономике России ...	128
7.2. Международное регулирование иностранных инвестиций в России	136
7.3. Законодательная, нормативно-правовая база привлечения и использования иностранных инвестиций в России	139
Глава 8. Международный рынок рабочей силы	151
8.1. Мировой рынок рабочей силы и тенденции его развития на рубеже XX—XXI вв.	151
8.2. Регулирование процессов международной миграции рабочей силы	158
8.3. Россия и международный рынок труда.....	161
Глава 9. Международная экономическая интеграция	170
9.1. Сущность, формы и этапы международной экономической интеграции	170
9.2. Западноевропейская экономическая интеграция. Европейский Союз (ЕС)	174
9.3. Проблемы экономического сотрудничества стран СНГ	181
Глава 10. Международные экономические и валютно-финансовые организации	187
10.1. Международные экономические организации системы ООН ...	187
10.2. Международный валютный фонд (МВФ)	191
10.3. Группа Всемирного банка	193
10.4. Региональные банки и фонды развития	199
10.5. Другие виды и формы международных организаций	204

Раздел IV. Валютно-кредитные и финансовые проблемы во внешнеэкономической деятельности	206
Глава 11. Валютные отношения во внешнеэкономической деятельности	206
11.1. Валютный рынок и валютные операции	206
11.2. Проблемы валютного риска	217
11.3. Порядок продажи и покупки иностранной валюты на российском валютном рынке	220
Глава 12. Кредитование внешнеэкономической деятельности	223
12.1. Основные формы кредитования внешнеэкономической деятельности в России	223
12.2. Проектное финансирование	227
12.3. Лизинг как форма кредитования внешнеэкономической деятельности	232
12.4. Факторинг и форфетирование в системе кредитования внешнеэкономической деятельности	234
Раздел V. Управление внешнеэкономической деятельностью	236
Глава 13. Система управления внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	236
13.1. Становление российской системы управления внешнеэкономической деятельностью	236
13.2. Законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Российской Федерации	243
Глава 14. Договор международной купли-продажи товаров	251
14.1. Порядок заключения договора международной купли-продажи товаров	251
14.2. Базисные условия поставки товара	257
14.3. Содержание договора международной купли-продажи товаров	264
Раздел VI. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности	274
Глава 15. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности: основные положения	274
15.1. Понятие и сущность маркетинга	274
15.2. Особенности проведения международных маркетинговых исследований	278
15.3. Конкуренция на мировом рынке товаров и услуг	280
15.4. Стратегии внешнеэкономической деятельности	283
Глава 16. Оперативный маркетинг во внешнеэкономической деятельности	285
16.1. Понятие и содержание оперативного маркетинга	285
16.2. Экспортно-товарная политика предприятия	287
16.3. Способы проникновения на внешние рынки	289
16.4. Продвижение товаров и услуг на зарубежные целевые рынки	293
Заключение	298

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках учебник, который называется «Внешне-экономическая деятельность». В нем вы встретитесь с понятиями, часть из которых вам уже знакома по курсу «Экономика» (экономика, рынок, рыночное равновесие, деньги и их движение (оборот), рынок труда и безработица, фирмы и их экономическая деятельность, место и роль государства в экономике). Однако многие понятия и скрывающиеся за ними процессы будут для вас новыми. В нашем учебнике мы обратимся к проблемам развития современного мирового хозяйства, протекающим в его рамках явным и «скрытым» процессам — иными словами, от анализа экономики применительно к отдельно взятой стране мы перейдем к рассмотрению сложной системы взаимосвязей, сформировавшихся и развивающихся уже на мировой «хозяйственной арене».

Анализ этих проблем мы начинаем с общих вопросов становления и развития мирового хозяйства, частью которого является Россия. Здесь вы познакомитесь с такими понятиями, как мировое хозяйство, международные экономические отношения, международное разделение труда, мировой рынок и его конъюнктура, ценообразование на мировом рынке.

Мировой рынок представляет собой экономическое пространство, на котором все более динамично движутся, пересекая при этом государственные границы, товары и услуги, основные факторы производства — капитал и рабочая сила. Поэтому в нашем учебнике мы специально рассмотрим основные проблемы, связанные с международной торговлей товарами и услугами, государственным и международным регулированием этой сферы, естественно, обратившись при этом к проблемам внешнеэкономической деятельности России. На протяжении всего XX в. темпы роста международного движения (миграции) капитала опережали темпы роста международной торговли товарами и услугами, можно сказать, что XX в. прошел под знаком нарастающего экспорта капитала. Исходя из этого в книге подробно рассматриваются основные направления и формы международной миграции капитала, ввоз и вывоз его из России, привлечение и использование иностранных инвестиций в России.

В курсе «Экономика» вы рассматривали положение человека на современном рынке труда. В нашем учебнике мы анализируем уже мировой рынок труда и связанную с его развитием междуна-

родную трудовую миграцию, показывая, как она влияет на экономику стран-экспортеров и стран-импортеров рабочей силы. Все эти проблемы очень актуальны для современной России, которая является и экспортером и импортером рабочей силы и кроме этого испытывает на себе проблемы нелегальной иммиграции.

В современной мировой экономике давно уже привычным стал термин «международная экономическая интеграция», связанный с существенно более тесным и интенсивным взаимодействием некоторых стран мира между собой и образованием на этой основе торговых, экономических или интеграционных союзов. Самым ярким примером международной экономической интеграции является, конечно, Европейский Союз, объединяющий к январю 2007 г. 27 стран. Попытки создания интеграционных союзов предпринимаются и в других регионах мира, в том числе и на экономическом пространстве бывшего Советского Союза — в рамках Содружества Независимых Государств. Поэтому специальная глава нашего учебника познакомит вас с современными проблемами международной экономической интеграции.

Нельзя понять современную международную экономику, не обратившись к вопросам развития международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Валютный курс, валютное регулирование и валютная политика, международные кредит и финансы — это понятия, знание которых необходимо сегодня любому цивилизованному человеку. Исходя из этого в учебнике подробно исследуются валютно-кредитные и финансовые проблемы мировой экономики.

Познание общих тенденций развития современной мировой экономики, ее «движущих сил» необходимо для того, чтобы уметь на практике реализовать свои знания во внешнеэкономической деятельности конкретной фирмы, банка, промышленного или аграрного предприятия, да и просто полезно обычным людям в их повседневной жизни. Поэтому специальные главы книги посвящены вопросам внешнеэкономической деятельности на микроуровне. Здесь вы найдете ответы на многие вопросы становления и развертывания внешнеэкономической деятельности предприятий.

Учебник подготовлен коллективом преподавателей кафедры мировой экономики и международных валютно-кредитных отношений Финансовой академии при Правительстве РФ в составе: д-ра экон. наук, профессора Б. М. Смитиенко (введение, гл. 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9), д-ра экон. наук, профессора В. К. Поспелова (гл. 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16), канд. экон. наук, доцента С. В. Карповой (гл. 15, 16), д-ра экон. наук, доцента Л. И. Комиссаровой (гл. 8), канд. геогр. наук, профессора Б. П. Супруновича (гл. 4, 5), д-ра экон. наук, профессора М. А. Эскиндарова (гл. 1).

Решением конкурсной комиссии Академии экономических наук и предпринимательской деятельности учебник награжден дипломом I степени.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА

Глава 1

СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Предмет курса «Внешнеэкономическая деятельность» составляет современное мировое хозяйство (мировая экономика), развивающиеся в его рамках международные экономические отношения в их сложной и противоречивой взаимосвязи и взаимодействии, и конкретные формы, методы и средства современного международного бизнеса.

Наш анализ мы начинаем с рассмотрения сущности, общих черт и характеристик современного мирового хозяйства. На протяжении XX в. шел процесс кардинального изменения мировой экономики, в ней появились новые черты и особенности, главной из которых к началу XXI в. стала глобализация всех сторон общественной жизни (экономической, политической, социальной, духовной).

1.1. Понятие мирового хозяйства. Его основные субъекты

По мере своего развития рыночное хозяйство выходит за национальные границы и приобретает черты *интернационализации хозяйственной* жизни, выражающейся в постоянном возрастании взаимосвязи и взаимозависимости разных стран и регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня — от малых предприятий до крупнейших международных корпораций. Предпринимавшиеся в некоторых странах мира в отдельные периоды попытки замкнутого, автаркического развития к успехам в экономической области не привели. Бесспорным фактом современного развития мира становится нарастание экономической целостности, глобализация мировой экономики.

Интернационализация хозяйственной жизни протекает в сложных и противоречивых формах: тенденции усиления взаимосвязи и взаимообусловленности хозяйствующих субъектов в ходе экономического развития сопровождаются и противоположно направленными тенденциями распада национальных государств и их союзов, сокращения и даже разрывом связей между государствами (нередко по политическим причинам).

Каковы же *основные формы проявления интернационализации хозяйственной жизни?*

1. Прежде всего — это выход собственно экономических проблем развития за рамки отдельных государств, когда их решение становится возможным либо на региональном уровне, либо в нем должно принимать участие все мировое сообщество. В общей совокупности таких проблем выделяются глобальные проблемы современности (экологическая, топливно-сырьевая и энергетическая, демографическая, продовольственная, экономического неравенства и нищеты).

2. В течение длительного периода сформировались крупномасштабные потоки международной торговли товарами и услугами.

3. Значительные масштабы приобрела международная миграция рабочей силы, идет становление мирового рынка рабочей силы.

4. По мере углубления международного разделения труда начинают функционировать системы международного производства, в рамках которых взаимодействуют на постоянной основе производственные предприятия, научно-технические, внедренческие, сбытовые организации различных стран.

5. Все более развитыми становятся транспортная инфраструктура и инфраструктура связи (коммуникационная инфраструктура) мирового хозяйства.

6. К концу XX в. сформировались элементы единого мирового информационного пространства, более тесно связывающего между собой все страны мира.

7. Проявляются тенденции целостности финансовой системы современного мира, происходят сближение в валютно-кредитной области и развитие интеграционных процессов в данной сфере на региональном уровне.

В результате развертывания процесса интернационализации хозяйственной жизни формируется и развивается мировое хозяйство — система национальных хозяйств (национально-государственных экономических структур) и транснациональных структур, многоукладное и многомерное экономическое пространство, в рамках которого на основе объективных экономических закономерностей интернационализации хозяйственной жизни осуществляется взаимодействие различных хозяйствующих субъектов.

Исходя из данного определения, можно выделить основные черты мирового хозяйства:

- наличие объективных закономерностей интернационализации развития рыночного хозяйства;
- многоукладность и многомерность (многоуровневость) хозяйства, в рамках которого взаимодействуют между собой хозяйствующие субъекты различного уровня.

Множественность субъектов мирового хозяйства и их взаимодействие на основе собственных экономических интересов ведет к тому, что в мировом хозяйстве сосуществуют две тенденции:

- к гармоничному взаимодействию;
- к обострению конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами.

К основным субъектам мирового хозяйства относятся:

- государства (развитые страны с рыночной экономикой, развивающиеся страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой);
- международные организации различного уровня и международные финансовые центры;
- национальные предприятия (компании) различного уровня — от малого бизнеса до наиболее крупных;
- транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ), капитал которых инвестирован (вложен) в экономику многих стран мира и которые оперируют на экономическом пространстве различных государств, регионов и в мировом хозяйстве в целом;
- физические лица (индивидуалы), деятельность которых нередко оказывает значительное воздействие на те или иные процессы, протекающие в мировом хозяйстве.

Остановимся более подробно на отдельных видах субъектов современного мирового хозяйства.

Государства — субъекты мирового хозяйства.

В соответствии с типологией Организации Объединенных Наций (ООН) все государства мира подразделяются на три основные группы:

- 1) развитые страны с рыночной экономикой;
- 2) развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой;
- 3) страны с переходной экономикой.

В качестве основного критерия отнесения страны к той или иной группе выступает тип ее экономики (является ли она рыночной или переходной), а также уровень ее социально-экономического развития (он определяется прежде всего величиной валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, его отраслевой структурой, уровнем и качеством жизни населения страны).

Однако этот критерий не всегда применяется достаточно последовательно. Поэтому, например, в *первую группу* стран (стран с развитой рыночной экономикой) в разных источниках включается неодинаковое число стран. Как правило, во всех случаях к этой группе относят США, Канаду, страны Европейского Союза (в составе 15-ти государств), а также Японию, Израиль, Австралию и Новую Зеландию.

В публикациях Международного валютного фонда, например, в *World Economic Outlook* в эту группу также включены Исландия, Кипр, Норвегия, Швейцария и «новые индустриальные страны

Азии» Республика Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань. Как известно, Гонконг и Тайвань являются частью Китая. В итоге число стран с развитой рыночной экономикой составляет 29.

С другой стороны, в публикациях Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), например, в *UNCTAD Handbook of Statistics 2003* группа стран с развитой рыночной экономикой дается в расширенном формате: к ней отнесены, например, Андорра, Мальта, Лихтенштейн, Монако, а «новые индустриальные страны Азии» включены в группу развивающихся стран и территорий.

В 2003 г. ЮНКТАД изменила статус Южно-Африканской Республики, исключив ее из состава стран с развитой рыночной экономикой и включив, соответственно, в группу развивающихся стран.

Развитые страны с рыночной экономикой являются ведущей группой стран в современном мировом хозяйстве и определяют основные тенденции, направления и механизм его развития. Значительная роль при этом отводится 7 экономически наиболее мощным и политически наиболее влиятельным странам — «большой семерке» (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Канада, Италия). Эти же государства выступают как главная сила и в ведущих интеграционных объединениях мира — в Европейском Союзе (ЕС) и Северо-Американской зоне свободной торговли (НАФТА).

Наиболее представительной является *вторая группа*, объединяющая более 130 государств — развивающиеся страны и территории с рыночной экономикой. В нее входят большинство стран Азии, Африки, Океании, Латинской Америки, а также Мальта и республики бывшей федеративной Югославии. По своей структуре эта группа весьма неоднородна — в ее состав входят как относительно экономически развитые страны (так называемые «новые индустриальные страны» или «страны догоняющего развития»), так и страны со средним (для данной группы стран) уровнем экономического развития, а также наименее развитые страны, которые вместе взятые нередко определяют как «периферию» современного мирового хозяйства (более 40 стран).

Внутри группы развивающихся стран и территорий постоянно идет процесс дифференциации. С одной стороны, некоторые из новых индустриальных стран, например Мексика и Республика Корея, достигли такого высокого уровня развития, что были приняты в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которой наиболее широко представлены все ведущие развитые страны с рыночной экономикой, тем самым формально изменился и статус этих двух государств. С другой стороны, в подгруппе наименее развитых стран происходит усиление отставания некоторых из ее участников даже от средних показателей группы развивающихся стран в целом.

Кроме того, в связи с большим разнообразием развивающихся стран в современном мировом хозяйстве принято различать их помимо указанной классификации и по географическим признакам (регионам мира), и по другим аналитическим критериям: например, по основному экспортному товару (страны — экспортеры топлива и нетопливных товаров), финансовым критериям (страны — чистые кредиторы: Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Тайвань, Объединенные Арабские Эмираты), страны — чистые должники (более 120 стран).

Третья группа — страны с переходной экономикой. К ней относятся страны Центральной и Восточной Европы, бывшие республики СССР (в том числе и Россия). Следует отметить, что некоторые страны данной группы (Венгрия, Чехия, Польша) в последние годы были приняты в состав ОЭСР, что повысило их статус.

Помимо рассмотренной классификации проводится деление и по уровню доходов, которое имеет существенный характер, поскольку в зависимости от отнесения страны к той или иной группе она может (или не может) получить доступ к льготному финансированию, получению безвозмездной помощи от развитых стран, льготных кредитов от международных организаций.

По классификации Международного банка реконструкции и развития (МБРР) выделяются следующие группы стран по уровню доходов:

- 1) страны с низким уровнем доходов;
- 2) страны с доходами ниже среднего уровня;
- 3) страны с доходами выше среднего уровня;
- 4) страны с высоким уровнем доходов.

Второй группой субъектов современного мирового хозяйства являются международные организации и международные финансовые центры. К ним можно отнести прежде всего ООН и ее институты, МВФ и группу Всемирного банка (МБРР), Всемирную торговую организацию (ВТО), контролирующую более 95 % современной международной торговли, региональные международные организации (например, ЕС, НАФТА), действующее на территории бывшего СССР Содружество Независимых Государств (СНГ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

Значительной по масштабам является деятельность международных финансовых центров (альянсов). В последние 20 лет XX в. межстрановые (трансграничные) финансовые потоки возросли в 4 раза быстрее международной торговли товарами. По оценкам МВФ, в конце XX в. 5—6 спекулятивных финансовых фондов были способны мобилизовать до 900 млрд долл., что могло разрушить валютно-финансовую систему той или иной страны.

Субъектами мирового хозяйства являются и национальные предприятия (компании) различного уровня — от предприятий мало-

го бизнеса до самых крупных предприятий, функционирующих в сфере внешнеэкономических связей. При этом формы их участия в международных экономических отношениях могут быть самыми разными — от традиционной международной торговли до комплексных форм инвестиционного, информационного, научно-технического, производственного сотрудничества.

Огромное значение в современном мировом хозяйстве отводят ТНК, которых в 2005 г. насчитывалось 170 тыс. с 690 тыс. филиалов в различных странах мира, но наиболее мощными из них с глобальными масштабами деятельности являются приблизительно 10 % таких корпораций.

К субъектам мирового хозяйства, роль которых нередко не замечается, следует отнести и физических лиц (индивидуалов), обороты внешнеэкономической деятельности которых нередко уменьшаются, а между тем есть немало примеров, когда масштабы совершаемых ими операций в итоге оказываются огромными (например, явление, характерное для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, — «челноки», масштабы экспортно-импортных операций которых нередко занимают весьма значительную долю во внешней торговле).

В целом же современное мировое хозяйство представляет собой очень сложную, мозаичную картину. Карта современного мира, представленная страновой структурой (политическая карта мира), становится иной, если взглянуть на нее с позиций охвата мирового хозяйства ведущими транснациональными корпорациями (особенно корпорациями глобального масштаба). Некоторые современные ученые предлагают посмотреть на мировое хозяйство и с национально-этнических позиций. Тогда, например, мы увидим такое явление, как «большая китайская экономика», с национально-этнической точки зрения представленная не только Китайской Народной Республикой, но и интегрирующимися в нее Гонконгом и Макао, а также Тайванем и многочисленной китайской диаспорой за рубежом (так называемые китайцы-хуацяо).

1.2. Международное разделение труда и международные экономические отношения

Материальной основой системы мирового хозяйства является международное разделение труда, сущность которого проявляется в единстве двух составляющих — расчленения процесса производства (его международная специализация) и объединения (международная кооперация производства). Таким образом, *формами проявления международного разделения труда выступают международная специализация и кооперация производства (МСКП).*

Международная специализация производства — такая форма разделения труда между странами, когда отрасли, подотрасли, отдель-

ные технологические процессы ориентированы на выпуск продукции сверх внутренних потребностей данной страны для реализации на международном рынке. При этом развивается специализация по отдельным видам продукции, элементам, ее составляющим, и по стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах, на конкретных предприятиях.

К *основным видам международной специализации* относятся *предметная* (производство отдельных продуктов), *подетальная и поузловая* (производство частей и компонентов конечной продукции) и *технологическая* (осуществление отдельных операций и технологических процессов). Развитие международной специализации производства (особенно подетальной, поузловой и технологической) сопровождается выработкой разнообразных форм международной кооперации производства, принявшей в начале XXI в. значительные масштабы.

В основе процессов международной специализации и кооперации производства лежит научно-технический прогресс (НТП). Одной из характерных тенденций развития международного разделения труда на рубеже XX—XXI вв. стала интеллектуализация международного обмена. Это проявляется не только в форме резко возросшего прямого сотрудничества в информационной подсистеме мирового хозяйства, обмене и торговле научно-техническими знаниями (продуктами), патентами, лицензиями и «ноу-хау», но и в изменении характера международных хозяйственных связей, которые все больше основываются на реализации в производстве достижений НТП.

Усилившееся воздействие на изменения в направлениях и формах развития международного разделения труда оказывают крупнейшие ТНК и сформированные ими транснациональные производственные комплексы (ТВК), работающие в едином режиме, заданном транснациональными технологическими системами. При этом технологическое единство предприятий различных стран, входящих в состав таких ТВК, в ряде случаев дополняется единством финансовым и организационным.

Факторами эффективного развития МСКП в рамках транснациональных производственных комплексов являются:

- технологический прогресс, позволяющий углублять расчленение производственного процесса в обрабатывающей промышленности;
- развитие транспортных систем ТВК, что снижает транспортные издержки;
- развитие управленческих технологий, позволяющее оперативно и эффективно контролировать деятельность географически удаленных друг от друга производственных единиц ТВК;
- развитие информационных технологий, которое дает возможность максимально упростить и удешевить передачу больших объе-

мов информации и таким образом не только контролировать территориально разьединенные производственные цепочки, но и оперативно приспособлять производство к требованиям конкретного рынка. Считая последнее обстоятельство особенно важным, эксперты ЮНКТАД полагают, что революция в области информационных технологий позволяет транснациональным корпорациям выйти за рамки «эффекта масштаба» и воспользоваться «эффектом простора действий». Иными словами, ТНК в этом случае могут комбинировать крупномасштабное производство со специализированным производством, в том числе и выпуск продукции малыми сериями, ориентирующимися на потребности конкретного рынка.

В процессе своей деятельности субъекты мирового хозяйства вступают в определенные отношения — **международные экономические отношения (МЭО)**, которые представляют собой **систему хозяйственных связей между экономиками отдельных стран, различными хозяйствующими субъектами, а также международными экономическими организациями и финансовыми центрами.**

К *основным формам МЭО* относятся:

- международная торговля товарами;
- международная торговля услугами;
- международная специализация и кооперация производства;
- международное научно-техническое сотрудничество и обмен научно-техническими достижениями;
- международное движение капитала, международные валютно-кредитные и финансовые отношения;
- международное движение рабочей силы;
- международный информационный обмен;
- деятельность международных экономических организаций и их сотрудничество в решении глобальных проблем.

Одной из самых старых, традиционных форм международных экономических отношений является международная торговля товарами, зародившаяся много столетий назад в древних цивилизациях и государствах мира и с течением времени дополнявшаяся другими формами МЭО, многие из которых получили свое развитие уже в ХХ в.

В современных условиях различные формы МЭО тесно взаимосвязаны и активно взаимодействуют между собой, что позволяет рассматривать их как систему: к началу ХХI в. примерно 80 % внешнеторговых операций осуществлялось на кредитной основе; международная торговля товарами часто теснейшим образом связана с послепродажным обслуживанием, т. е. с международным обменом услугами; в основе международной торговли товарами и услугами нередко лежит международное сотрудничество в научно-технической и инвестиционной сферах, а также МСКП; наконец, всю систему МЭО пронизывает активный и постоянно расширяющийся международный информационный обмен.

1.3. Глобализация мирового хозяйства

Одновременно с ростом взаимосвязанности, системности современных международных экономических отношений растет и масштабность тех связей, которые реализуются в системе МЭО сначала на региональном (в масштабах нескольких стран), а затем и общемировом глобальном уровне.

Глобализация мировой экономики тесно связана с ее либерализацией, когда все более свободной становится международная миграция («перетекание») из страны в страну товаров, услуг, рабочей силы и капитала. На основе уменьшения и даже исчезновения различных административных, юридических, экономических, технологических барьеров большинство стран мира «стягивается» действующими в мировом хозяйстве центростремительными силами в единое экономическое целое уже в планетарном масштабе.

Определяющую роль в этих процессах играет формирование *глобальной (общемировой) информационной системы*. При этом происходит стирание границ между различными технологиями связи и компьютерными технологиями, они все больше срастаются в единую и целостную информационную систему.

Глобализация мировой экономики связана и с необходимостью решения ряда выявившихся в последней трети XX в. общемировых социально-экономических и научно-технических проблем — глобальных проблем современности, к которым помимо уже отмеченных традиционных можно добавить и приобретающую всемирный характер проблему финансовых кризисов.

Вместе взятые процессы нарастания масштабности связей, реализуемых международными экономическими отношениями, усиления системности самих МЭО и взаимозависимости их основных субъектов во взаимоотношенности с решением глобальных проблем человечества образуют явление, которое можно определить как глобализацию мировой экономики. Таким образом, **глобализация представляет собой высшую стадию процесса интернационализации экономической жизни, когда черты целостности мирового хозяйства, взаимосвязанности всех его элементов проявляются на глобальном, общепланетарном уровне**. К началу XXI в. уже сформировались определенные элементы *глобальной экономики* (хотя разные страны и разные сегменты мировой экономики вовлечены в нее в неодинаковой степени).

В принципе понятие «глобализация» носит широкий и во многом универсальный характер. Поэтому его различные аспекты являются объектом изучения многих областей знаний. Например, представители технических наук рассматривают такое понятие, как «техноглобализм», проявляющийся в слиянии возникающих в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый

комплекс технических знаний, по существу глобальных технологических макросистем в сферах связи, телекоммуникаций, транспорта, промышленного производства и т. д.

Социологи и философы связывают понятие «глобализация» с тенденциями сближения образа жизни людей разных стран и регионов в результате универсализации культуры и человеческих ценностей. Процессы глобализации протекают и в политике (в том числе и в военно-политической области), что по-новому ставит вопрос о месте и роли наиболее авторитетных международных институтов (прежде всего ООН).

Наиболее динамично процесс глобализации идет в экономической области, что неизбежно находит свое проявление в широком круге противоречий в системе международных экономических отношений:

- между странами и (или) группами стран современного мира — например, противоречия между группой ведущих развитых стран с рыночной экономикой (страны так называемого «золотого миллиарда»), которые получают максимальный экономический эффект от глобализации («глобальный выигрыш»), и остальными странами, прежде всего наименее развитыми; противоречия внутри самой группы ведущих стран мира, появление в ней новых государств (например, Китая, Индии);

- между странами (или группами стран) и соответствующими международными институтами (например, МВФ или ВТО);

- между отдельными странами, с одной стороны, и транснациональными корпорациями, транснациональными банками и мировыми финансовыми центрами (МФЦ) — с другой;

- противоречия между самими крупнейшими центрами (ТНК, ТНБ и МФЦ).

Перечисленные противоречия проявляются практически во всех формах МЭО — от торговли товарами и услугами до информационного бизнеса.

Таким образом, конкурентная борьба выходит на качественно новый — глобальный — уровень, а ее цель — глобальный выигрыш (основная часть совокупного мирового дохода). «Правила игры» в этой формирующейся глобальной экономике определяются в результате взаимодействия трех основных сил:

- глобализирующегося капитала (ТНК + ТНБ + МФЦ);
- ведущих стран современного мира и их группировок;
- наиболее авторитетных международных экономических организаций (МВФ, Всемирный банк, ВТО).

В связи с этим особое значение приобретает вопрос о месте России в глобализирующейся мировой экономике, осуществлении ею продуманной и целенаправленной, основанной на национальных экономических интересах внешнеэкономической политики.

1.4. Российская Федерация в системе современного мирового хозяйства

На мировой политической и экономической арене Российская Федерация выступает как правопреемник СССР, который считался экономически развитой страной (по основным абсолютным макроэкономическим показателям). Хотя СССР и не входил в рейтинговые оценки конкурентоспособности стран мира, однако в 80-е гг. XX в. он имел по отдельным позициям конкурентные преимущества, так как располагал:

- крупными запасами минерального сырья и топливно-энергетических ресурсов (цены на которые внутри страны были намного ниже мировых);
- значительным научно-техническим потенциалом;
- высоким общеобразовательным уровнем населения и квалифицированной рабочей силой (при относительно низком уровне оплаты труда);
- достаточно развитой транспортной системой и системой связи (особенно в Европейской части страны);
- в целом управляемой (в рамках системы централизованного планирования) экономикой страны;
- потенциально емким внутренним рынком при хроническом дефиците товаров и услуг и значительном отложенном платежном спросе населения (деньги, находящиеся на руках у населения, не получали своего товарного покрытия, так как сложно было купить не только товары дорогостоящие и длительного пользования, например автомобиль или квартиру, но и предметы домашнего обихода, продукты питания, одежду).

Однако по относительным, качественным и структурным показателям (ВВП на душу населения, производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве, продолжительность и качество жизни, степень открытости экономики, т. е. ее включенности в мировые хозяйственные связи, структура экспорта и импорта и др.) СССР фактически занимал промежуточное положение между развитыми странами с рыночной экономикой и развивающимися государствами.

В течение 90-х гг. XX в. позиции РФ в мировой экономике ухудшились и прежде всего это было связано с ухудшением геополитического и геоэкономического положения России в результате распада СССР:

1) в результате образования новых независимых государств из числа бывших республик СССР Россия оказалась «отодвинутой» вглубь Евразийского материка — на Север и Восток от центров наиболее активного внешнеэкономического взаимодействия (прежде всего со странами Западной и Центральной Европы);

2) более отчетливо стал проявляться континентальный характер территории России. Хотя она омывается тремя из четырех мировых океанов (Атлантическим, Северным Ледовитым и Тихим), специфика природно-климатических условий Северного Ледовитого океана делает его труднодоступным для регулярного коммерческого судоходства. Недостаточное развитие транспортных структур Сибири и Дальнего Востока существенно снижает возможности использования весьма протяженной береговой линии на Тихом океане, резко ограничился доступ России к портам Балтийского и Черного морей, более сложной стала ситуация на Каспийском море;

3) возникла необходимость транзитного (через территорию вновь образованных независимых государств) внешнеэкономического общения с большинством развитых стран. Для России оказались потерянными многие незамерзающие порты, значительная часть морского флота. Обострились проблемы использования трубопроводов, проходящих по территориям новых независимых государств (особенно Украины), а также железнодорожных и автомобильных магистралей, международных воздушных перевозок;

4) если в условиях СССР только 6 из 11 экономических районов России имели выход к государственным границам и океану, то после распада СССР их стало 10 (за исключением Волго-Вятского экономического района), а из 89 субъектов РФ — 44. В связи с этим встали сложные проблемы обустройства границы, развития таможенной службы и др.;

5) отчетливо проявились и другие особенности экономико-географического положения России, в частности, тот факт, что 2/3 ее территории приходится на районы Крайнего Севера и приравненные к ним зоны с суровыми климатическими условиями. И как следствие только 35 % российских сельскохозяйственных угодий получают достаточно солнечного тепла для вызревания зерновых культур. Жизнеобеспечение на обращенных к северу российских равнинах требует повышенных энергетических затрат;

6) выявилась относительно слабая обеспеченность России собственным продовольствием, целым рядом цветных и редкоземельных металлов, многими техническими культурами (например, хлопком) и др.;

7) в значительной степени оказались свернутыми и даже разорванными кооперационные производственные и научно-технические связи, формировавшиеся в течение десятилетий существования СССР. Фактически произошел распад ранее единого союзного экономического, научно-технического, информационного, образовательного, культурного пространства.

Указанные проблемы не удастся эффективно решать в связи с противоречиями в деятельности международной организации, возникшей на базе распавшегося СССР — Содружества Независимых Государств.

Тем не менее Россия сохраняет объективно благоприятное геополитическое положение, находясь между двумя динамично развивающимися регионами мирового хозяйства: Западной Европой, где определяющую роль играет Европейский Союз, и Азиатско-Тихоокеанским регионом (АТР). Проблема состоит в эффективности использования этого фактора.

1.5. Рейтинг России в современной мировой экономике

На протяжении 90-х гг. XX в. Россия по **основным макроэкономическим показателям**, характеризующим уровень экономического развития, не приблизилась к группе развитых стран с рыночной экономикой, а, напротив, приблизилась к группе развивающихся стран и в начале XXI в. стоит перед опасностью быть отодвинутой на «периферию» мирового хозяйства.

В 1999 г. ВВП России составлял менее 2/5 уровня 1990 г. В 1990 г. (в составе СССР) доля России в мировом ВВП составляла 3,36 %, а в 1999 г. — 1,6 % (расчеты по ППС). Если в 80-е гг. XX в. по размеру ВВП, исчисленному по ППС, СССР занимал 3-е место в мире, а РСФСР (в его составе) — 7-е, то к 1999 г. Россия оказалась на 15-м месте. При этом она уступала не только ведущим странам, входящим в состав «большой семерки», Китаю, Индии, но и Республике Корея, Мексике, Бразилии и Индонезии. Если экономическая динамика России не изменится, то ее обойдут по размерам ВВП такие страны, как Турция, Иран, Аргентина и Австралия.

Следует отметить, что в СССР показатель ВВП на душу населения всегда был выше среднемирового, а в РСФСР этот показатель всегда был выше, чем в среднем по СССР, но в 1993 г. у России он составил 87 %, а в 1998 г. — только 68 % от среднемирового уровня.

Доля России в мировых государственных расходах к концу 90-х гг. составляла менее 0,5 %.

Ухудшились и показатели, характеризующие позиции России в мировом промышленном производстве. За период 1991—1999 гг. объем промышленного производства в ней сократился почти на 68 % (для сравнения, в период «Великой депрессии» — экономического кризиса 1929—1932 гг. — объем промышленного производства сократился в США на 46 %, в Германии — на 40 %, в Великобритании — на 15 %. При этом падение производства коснулось 96 % товарных групп в промышленности России. Сельскохозяйственное производство за этот же период сократилось на 40 %, объем капиталовложений в 1999 г. составлял менее 1/4 уровня 1990 г.

В конце 90-х гг. XX в. доля России в общих мировых инвестициях составляла около 1 %, в прямых иностранных инвестициях — 0,5 %. Однако в 1999—2006 гг. в динамике экономического развития России произошли позитивные изменения и в стране начался

экономический рост, что позволяет надеяться на улучшение ее позиций в мировой экономике. В 2006 г. ВВП России достиг уровня 1990 г.

Будучи среднеразвитой страной, Россия к концу XX в. находилась в промежуточном положении между группой развитых стран с рыночной экономикой и группой развивающихся стран.

Это положение находит отражение и в рейтинге конкурентоспособности, разрабатываемом и публикуемом ежегодно авторитетной международной организацией — Мировым экономическим форумом, известным как Давосский форум, в докладе «Глобальная конкурентоспособность». В 1997 г. Россия занимала в этом рейтинге последнее место среди 60 ранжируемых стран, в 1998—1999 гг. — 59-е место, а в 2000 г. переместилась на 55-е место. По сводному индексу конкурентоспособности наша страна обошла Зимбабве, Украину, Болгарию и Эквадор, уступая в экономической привлекательности таким государствам, как Венесуэла, Вьетнам, Колумбия, Боливия, Сальвадор, Индия.

Важное значение с точки зрения перспектив России на мировой экономической арене имеет конкурентоспособность отдельных отраслей и видов производства. По степени конкурентоспособности на мировых товарных рынках (как и на внутреннем рынке страны) выделяются три различных группы отраслей российской экономики:

1) конкурентоспособные на мировом рынке ресурсоемкие отрасли, способные развиваться на базе самофинансирования, а также привлечения иностранных инвестиций (нефтяная, газовая, лесная, алмазная промышленности, энергетика, черная и цветная металлургия, химическая промышленность);

2) отрасли обрабатывающей промышленности, располагающие значительным научно-техническим потенциалом и способные производить конкурентоспособную на мировых товарных рынках продукцию (аэрокосмическая, атомная промышленность, в определенной степени энергетическое машиностроение, тяжелое станкостроение, биотехнологии, целлюлозно-бумажная промышленность). При проведении со стороны государства политики поддержки этих отраслей (в том числе и протекционистской) они могут обладать необходимой международной конкурентоспособностью. К указанным отраслям относится и оборонная промышленность, имеющая значительный потенциал экспорта военно-технической продукции;

3) группа отраслей, способных удовлетворять значительную часть спроса на внутреннем рынке страны, но не обладающих в полной мере международной конкурентоспособностью (автомобилестроение, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов, сельское хозяйство).

Сохраняя разумную конкуренцию в данных отраслях, государство должно использовать по отношению к ним систему законных

протекционистских мер и поощрять внутренний спрос на их продукцию.

Отрицательное воздействие на конкурентоспособность российской продукции оказывают: относительно низкая производительность и интенсивность труда; высокая энергоемкость производства; значительный физический и моральный износ используемого оборудования; недостаточная инновационная активность, технологическое отставание от ведущих промышленно развитых стран; сохраняющаяся неравномерность социально-экономического развития регионов России; значительный удельный вес в структуре экономики страны «теневой» экономики, бюрократизация и криминализация экономики.

К сожалению, на протяжении 90-х гг. XX в. присущие российской экономике преимущества не использовались или использовались в недостаточной степени, по существу утрачиваясь. В этот период резко сократились работы по геологической разведке и освоению запасов минеральных ресурсов; ускорился процесс физического и морального старения основных производственных фондов в промышленности, аграрной сфере и на транспорте в результате недоинвестирования, резко возросли показатели выбытия основных производственных фондов; не прекращался отток специалистов из науки и промышленности в торговлю, банковскую сферу и за рубеж; Россия утратила традиционные для сбыта своей продукции рынки развивающихся стран, стран Центральной и Восточной Европы, позднее и стран СНГ; не выдерживая конкуренции с западными фирмами, предприятия ряда отраслей промышленности России теряют и внутренний рынок страны.

В 90-е гг. XX в. понизился и рейтинг России в мировой экономике по такому синтетическому показателю, как *индекс человеческого развития*. Он рассчитывается по целому ряду важных социально-экономических параметров:

- уровень дохода на душу населения;
- удельный вес расходов государства на образование, здравоохранение, науку, культуру, защиту окружающей среды;
- уровень безработицы;
- количество граждан страны, живущих за чертой бедности;
- уровень рождаемости и смертности и др.

В соответствии с данными ежегодного доклада ООН о развитии человека, издаваемого Программой развития ООН, Россия по индексу человеческого развития в 1992 г. занимала 34-е место, в 1998 г. — 72-е место; в 2000 г. позиции России по данному показателю улучшились: она заняла 62-е место. В мае 2002 г. Министерством торговли США и Комиссией Европейского Союза России был предоставлен статус страны с рыночной экономикой, что существенно улучшает ее позиции в рейтинге конкурентоспособности.

Современное положение России в мировой экономике не соответствует ее природному, производственному, научно-техническому, интеллектуальному и духовному потенциалам. Мощная природно-ресурсная база, имеющая мировое значение, сохранившийся несмотря на существенные потери производственный, научно-технический и технологический потенциал, высокий уровень образования и квалификации кадров во всех сферах деятельности — эффективное использование всех этих факторов становится основой выхода России из кризисной ситуации 90-х гг. XX в. и перехода к динамическому экономическому росту в XXI в.

Контрольные вопросы и задания

1. Что представляет собой процесс интернационализации экономической жизни? Каковы основные формы его проявления?
2. Охарактеризуйте основные субъекты современного мирового хозяйства, их место и роль в нем.
3. Назовите основные формы международного разделения труда.
4. Охарактеризуйте формы международных экономических отношений, их взаимосвязь и взаимообусловленность.
5. Раскройте содержание глобализации современной мировой экономики и покажите противоречия в осуществлении этого процесса.
6. Как изменилось геополитическое положение России в результате распада СССР? В чем заключается специфика современного геополитического положения России?
7. В чем состоят конкурентные преимущества и слабости России в современной мировой экономике?
8. Какие элементы ресурсного потенциала страны могут обеспечить необходимые предпосылки для экономического роста России?

Глава 2

МИРОВОЙ РЫНОК И ЕГО КОНЬЮНКТУРА. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

2.1. Современный мировой рынок

Развитие международного разделения труда закладывает основы формирования и последующего динамичного развития *мирового рынка*. Современный мировой рынок сформировался в ходе длительного исторического процесса на основе внутренних рынков отдельных, прежде всего ведущих государств, взаимосвязи которых постепенно выходили за национально-государственные рамки и развивались уже в системе международных экономических отношений.

В теории и на практике используются различные понятия, связанные с рынком: внутренний, национальный, международный и мировой рынки.

Внутренний рынок — сфера экономического общения (обмена), в рамках которой все произведенное и предназначенное для продажи реализуется внутри данной страны (иными словами, отечественные продукты реализуются внутри страны).

Национальный рынок — это весь рынок данной страны, часть которого связана с международным обменом (экспортом и импортом товаров и услуг).

Международный рынок — часть национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками и ориентирована на иностранных покупателей и продавцов.

Мировой рынок — понятие синтетическое, объединяющее рынки всех стран мира в единое целое.

Переход от внутреннего рынка к рынку мировому отражает историческую эволюцию в развитии рынка — от его первичных, относительно простых форм, связанных исключительно с внутренним рынком, к сложным комплексным взаимодействиям современного мирового рынка, на котором реализуются нередко рыночные стратегии действительно глобального масштаба.

Рассмотрим **основные черты мирового рынка**:

1) в его основе лежит развитие рыночного хозяйства, выходящего в поисках сфер и объектов сбыта, эффективного международного взаимодействия в целом за национальные рамки;

2) мировой рынок находит свое проявление в межгосударственном перемещении товаров, услуг и основных факторов производства (рабочей силы, капитала) под воздействием не только внутренних, но и внешних факторов спроса и предложения;

3) мировой рынок (в большей степени, чем внутренний) оптимизирует использование факторов производства, направляя их движение в наиболее эффективные сферы и отрасли рынка;

4) мировой рынок выступает в качестве своеобразного фильтра, выбраковывающего из международного обмена те или иные товары, не соответствующие международным стандартам качества и не выдерживающие жестких требований международной конкуренции. В связи с этим в международной торговле различают понятия так называемых *торгуемых товаров*, которые реализуются на зарубежных рынках, и *неторгуемых товаров*, которые реализуются в той же стране, где они произведены.

Вместе с тем деление товаров на торгуемые и неторгуемые весьма условно, что хорошо видно даже при анализе принятой ООН **Стандартизированной промышленной классификации**, признаваемой в большинстве стран мира. В ней из 9 групп товаров торгуемые составляют 3 группы, а неторгуемые — 6 групп.

Торгуемые товары:

- 1) продукция сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства и рыболовства;
- 2) продукция добывающей промышленности;
- 3) продукция обрабатывающей промышленности.

Неторгуемые товары:

- 1) коммунальные услуги и строительство;
- 2) оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы;
- 3) транспортировка, хранение, связь, финансовое посредничество;
- 4) оборона и обязательные социальные услуги;
- 5) образование, здравоохранение и общественные работы;
- 6) прочие коммунальные, социальные и личные услуги.

Помимо того, что указанные формулировки не вполне удачны с точки зрения стилистики русского языка (неторгуемым товаром, например, является оптовая и розничная торговля), в современных условиях достаточно ясно, что в данной классификации есть вполне определенные исключения. Так, в частности, все более реализуемыми в международной торговле (торгуемыми) становятся образовательные услуги, строительные работы (строительство объектов за рубежом) и др.

В целом же то, в какой мере та или иная страна располагает (или не располагает) торгуемыми товарами, имеет для нее существенное значение. Если страна располагает торгуемыми товарами, то в этом случае у нее есть возможности для маневра в сфере торговли на мировом и внутреннем рынках, например, если на торгуемые товары падает спрос на внутреннем рынке, то можно соответствующим образом увеличить их экспорт (и наоборот).

2.2. Конъюнктура мирового рынка

Одной из основных характеристик мирового рынка является **конъюнктура**. В широком смысле **под конъюнктурой понимается конкретное состояние (ситуация) на данном рынке в определенных временных, географических и иных рамках, складывающееся под воздействием совокупности целого ряда факторов** (конъюнктуобразующих факторов).

Важной проблемой экономической теории и практики является всестороннее исследование конъюнктуры рынка, в процессе которого на разных уровнях различают:

- общеэкономическую конъюнктуру (положение в мировом хозяйстве, регионе (группе стран), экономике стран);
- конъюнктуру отдельных сегментов мирового рынка и отраслевую конъюнктуру;
- конъюнктуру рынков отдельных товаров.

На практике эти уровни между собой взаимосвязаны, что должно учитываться при исследовании (для того, чтобы исследовать конъюнктуру отдельного товара, нужно иметь информацию об отраслевой конъюнктуре, а для исследования отраслевой конъюнктуры нужно знать общеэкономическую конъюнктуру и т. д.).

С точки зрения временных критериев выделяют:

- текущую конъюнктуру;
- кратко- и среднесрочную конъюнктуру;
- долгосрочную конъюнктуру.

Исследования текущей, кратко-, средне- и долгосрочной конъюнктуры мирового рынка взаимосвязаны между собой (например, в оценке долгосрочной конъюнктуры постоянно вносятся коррективы с учетом изменений в текущей, кратко- и среднесрочной конъюнктуре).

Конъюнктура мирового рынка постоянно изменяется под воздействием совокупности так называемых конъюнктурообразующих факторов (экономических, научно-технических, политических, социальных и др.).

Эти факторы подразделяются:

- на постоянные и переменные;
- циклические и нециклические;
- стимулирующие развитие рынка и сдерживающие его;
- по срокам действия — краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные факторы.

При разработке прогнозов конъюнктуры мирового рынка обычно выделяются и анализируются прежде всего те факторы, от действия которых в максимальной степени зависит будущее развитие конъюнктуры — «конъюктурообразующие симптомы».

В основе конъюнктурных колебаний в значительной степени лежит циклический характер развития экономики. При этом действуют как длинные циклы («волны») конъюнктуры¹, основу которых составляют крупные научно-технические открытия, связанные с появлением принципиально новых продуктов (товаров), порождающих на весьма длительный период (25—30 лет) «волны» конъюнктуры, пока не будут исчерпаны основные новые научно-технические преимущества данного продукта.

Цикличность хорошо видна на примере конъюнктуры мирового рынка машин и оборудования. В мировой промышленности постоянно действуют циклы, связанные с обновлением оборудования.

Существуют также и циклы обновления потребительских товаров длительного пользования (автомобили, холодильники и т. д.). При этом проявляются основные закономерности так называемого цикла жизни продукта.

¹ «Циклы Кондратьева», названные по имени известного отечественного исследователя Н. Д. Кондратьева (1892—1939).

Реальная же практика изменения конъюнктуры более динамична, чем цикличность экономического развития. Помимо циклических факторов действуют постоянные и переменные *нециклические факторы*.

К *постоянно действующим нециклическим факторам* можно отнести:

- регулирование конъюнктуры крупнейшими монополистическими объединениями, транснациональными корпорациями;
- государственное регулирование экономики (хотя степень воздействия государства на экономическое развитие в различных странах неодинакова);
- симбиоз первых двух факторов — государственно-монополистическое регулирование (когда регулирующее воздействие является результатом объединения мощи монополий с возможностями государственных институтов);
- политические факторы, которые могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на конъюнктуру рынка.

Однако в ряде случаев можно говорить о том, что есть постоянно действующие факторы, которые традиционно определяют как нециклические, но по существу они имеют свою собственную цикличность. Так, например, на многие аспекты изменения конъюнктуры промышленной продукции оказывает воздействие развитие военно-промышленного комплекса (ВПК) отдельных стран (это влияет прежде всего на конъюнктуру рынков вооружений). Но и у столь специфической продукции есть своя собственная цикличность, здесь также идут процессы «смены поколений», обновления вооружений и т. д., существует своего рода собственный «цикл жизни продукта».

Наряду с этим постоянно действующим нециклическим фактором находится научно-технический прогресс. Однако на практике в появлении крупных научно-технических достижений и в их воздействии на жизнь общества в целом есть своя логика и цикличность, когда накопление научных знаний приводит на определенном этапе к качественному сдвигу, скачку в той или иной области научно-технического развития. Это неизбежно порождает соответствующую «большую волну» в развитии производства и, естественно, оказывает значительное воздействие на конъюнктуру рынка.

По существу циклическим фактором является и имеющая место в ряде отраслей сезонность производства и потребления (сельское хозяйство, сезонность в одежде, обуви и т. д.).

В целом количество и сила действия тех или иных конъюнктурообразующих факторов постоянно меняются (нередко значительно) в зависимости от конкретных особенностей того или иного рынка. Кроме того, часто один и тот же фактор может по-разному влиять на различные сектора рынка (например, инфляция оказы-

вает разное воздействие на экспортные и импортные отрасли национальной экономики).

В некоторых случаях на конкретных рынках может возникать ситуация (следуя терминологии макроэкономической теории) *гистерезиса*, когда текущие и, казалось бы, временные, преходящие колебания конъюнктуры приводят к долгосрочным негативным изменениям на данном рынке.

Учитывая все отмеченные обстоятельства, конъюнктура мирового рынка должна исследоваться непрерывно, сочетая исследования текущей, кратко-, средне- и долгосрочной конъюнктуры с прогнозированием.

При этом по характеру используемой информации, способам ее получения, технике проведения исследований конъюнктуры рынков методы таких исследований могут быть различными (с учетом специфики конкретных видов товаров и их рынков): «кабинетные исследования» (проводимые аналитиками на основе изучения соответствующих источников информации); изучение рынка «на месте». Несмотря на то, что эти методы относительно дорогостоящи, они позволяют более эффективно и всесторонне изучить конкретный рынок в его реальном состоянии (максимально учитывая, например, специфику интересов потребителей конкретных стран). Использование подобных методов нередко дает возможность устанавливать и личные контакты с представителями фирм-контрагентов (покупателей). Зачастую используются и методы пробных продаж (они эффективны в тех случаях, когда отсутствуют необходимые сведения о рынке и у фирм-продавцов нет достаточно времени для его полного и всестороннего изучения, а также в ситуации реализации новых для данного рынка товаров).

Существенное значение при этом приобретают *методы прогнозирования конъюнктуры мирового рынка*:

1) экстраполяция, в основе которой лежит предположение, что динамика основных условий, тенденций и причинных факторов предыдущего периода сохранится и в будущем периоде, что новые технологии будут внедряться равномерно, без резких скачков и структурных деформаций;

2) экспертные оценки, основанные на прогнозах наиболее авторитетных ученых и специалистов, этот метод используется достаточно часто, например в форме так называемых мозговых атак, недостатком его является определенная субъективность;

3) экономико-математическое моделирование с использованием компьютерных технологий. Часто при этом на основе эконометрических методов разрабатываются альтернативные сценарии развития мирового рынка в целом, его сегментов и рынков отдельных товаров.

Ценность прогнозов, даже не совсем точных, состоит в том, что они показывают возможные варианты развития событий и

нередко содержат рекомендации по предотвращению негативных сценариев развития.

Для достижения точности и достоверности прогнозов конъюнктуры при их проведении охватывается максимальное число различных параметров. Например, для прогнозной оценки современного производства применяют показатели ВВП, динамики и структуры промышленного производства, уровня загрузки производственных мощностей, их износа (физического и морального), динамики и структуры инвестиций, уровня и динамики заработной платы, уровня занятости и т. д.

В качестве источников при исследовании конъюнктуры мирового рынка используются данные статистических публикаций ООН, ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), ФАО (Организация ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства), МВФ, МБРР, ОЭСР и других авторитетных организаций.

Исследование конъюнктуры современных товарных рынков существенно усложняется в связи с тем, что в мировой экономике весьма значительным остается удельный вес теневой экономики. По имеющимся оценкам, объем теневой экономики, характеризующейся отсутствием и нарушением отчетности и уходом от налогов, к концу 90-х гг. XX в. составлял в мировой экономике около 9 трлн долл., т. е. был сравним с ВВП США. При этом, по оценкам исследователей, в промышленно развитых странах «в тень» уходит в среднем 15 % ВВП, а в развивающихся странах — около 33 % ВВП. На первом месте среди стран с наибольшим удельным весом теневой экономики находится Нигерия — около 77 % (!) ВВП, далее идут Таиланд и Египет (около 70 %), за ними Филиппины, Мексика. Теневая экономика в России Госкомстатом России оценивалась к концу 90-х гг. XX в. в 30 % ВВП. Среди промышленно развитых стран нелегальный бизнес наиболее развит в Италии, Испании и Бельгии (23—28 % ВВП), наименее развита теневая экономика в Швейцарии, Японии и США — около 10 % ВВП.

Однако конъюнктура мирового рынка — не только объект исследования. Отечественный бизнес должен стремиться к тому, чтобы оказывать на нее как можно более активное воздействие, формировать и поддерживать конъюнктуру мирового рынка в выгодном для себя направлении. Это имеет существенное значение при проведении Россией активной внешнеэкономической (прежде всего, экспортной) политики.

Так, в проведении экспортной политики существенное значение имеет:

- активная рекламная политика, которая нередко начинает разворачиваться ведущими корпорациями мира задолго до того, как товар произведен и появился на международном рынке (при этом реклама проводится весьма агрессивно с использованием всех СМИ);

- формирование и поддержание в мире высокого общественного мнения о компании, ее имидже в целом;
- активная политика по продвижению товара, сопровождающаяся конъюнктурным воздействием на торговых посредников;
- постоянный контроль за потенциалом конкурентов и негативное конъюнктурное воздействие на них (типичным примером такого рода воздействия является активное внедрение в последние годы в США и некоторых других развитых странах с рыночной экономикой тезиса о том, что весь российский бизнес пронизан криминальными структурами, что значительно осложняет деятельность отечественных фирм на территории других стран).

Проблемы конъюнктуры мирового рынка имеют существенное значение для отечественных предприятий, работающих на экспорт. Для них важно не только что, как и с какими издержками и качественными характеристиками производить, но и необходимо выработать и реализовать общую стратегию экспансии своих новых товаров на мировом рынке (вплоть до осуществления в максимальном варианте глобальной стратегии).

Для большинства отечественных предприятий-экспортеров изучение конъюнктуры мирового рынка и его сегментов, а также рынков конкретных товаров позволяет решить ряд практических вопросов:

- оценить коммерческую ценность и конкурентоспособность продаваемых товаров и услуг;
- решить вопрос о выборе потенциальных и фактических стран-экспортеров (импортеров) и фирм-контрагентов;
- выбрать благоприятный момент для выхода на данный рынок (или ухода с него);
- сформировать и реализовать эффективную стратегию и тактику, формы и методы деятельности на данном рынке;
- выработать политику ведения торговых переговоров и сформулировать основные условия внешнеторговых контрактов;
- корректировать свои действия в связи с изменениями конъюнктуры.

2.3. Ценообразование на мировых товарных рынках

Изменения, происходящие в конъюнктуре мировых товарных рынков, в конечном счете преломляются в изменениях цен на конкретные товары.

По определению **цена** выступает как **образовавшаяся в результате действия множества факторов денежная сумма, которую намерен получить продавец, реализуя свой товар, и которую готов заплатить за данный товар покупатель**. Реальная цена, как следует

из основных постулатов экономической теории, является «точкой пересечения» кривых спроса и предложения.

Очевидно, что в зависимости от того, какова конкретная цена на конкретный товар, для продавца будут решаться (или не решаться) многие проблемы:

- возмещение понесенных издержек производства и обращения товара (доведение его до покупателя);
- доходность (выгодность) производства данного товара и осуществленной при этом внешнеторговой операции;
- появление новых стимулов для расширения внешнеэкономической деятельности или, напротив, негативных предпосылок свертывания производства и реализации данного товара.

Как и во внутренней торговле, цены в международной торговле зависят от конкретной рыночной ситуации (соотношения спроса и предложения), однако здесь взаимодействует более широкий круг участников, влияющих на конъюнктуру и, соответственно, на изменение цен. Следует подчеркнуть, что цены во внешней торговле — это более многофакторное понятие, чем цены во внутренней торговле.

В связи с этим проанализируем *основные ценообразующие факторы в международной торговле*:

- общеэкономические;
- конкретно-экономические;
- специфические;
- специальные;
- внеэкономические.

Общеэкономические факторы — ценообразующие факторы, действующие независимо от вида конкретной продукции и конкретных условий ее производства и реализации. Иными словами, это факторы общей экономической среды, в рамках которой складываются и изменяются цены.

К ним можно отнести: прохождение соответствующих фаз экономического цикла (кризис, депрессия, оживление, подъем); соотношение совокупных спроса и предложения; динамику инфляции и т. д.

Конкретно-экономические — ценообразующие факторы, определяемые особенностями данной конкретной продукции (данного товара), условиями ее производства и реализации.

К ним можно отнести:

- соотношение спроса и предложения на данный товар;
- изменения в издержках производства и обращения данного товара;
- налоги и различные сборы, связанные с данной продукцией (товаром);
- изменения в потребительских свойствах данного товара (качество, надежность, внешний вид, престижность и т. д.).

Специфические — ценообразующие факторы, действующие только в отношении некоторых (отдельных) видов товаров.

К ним можно отнести: сезонность в производстве и реализации отдельных товаров (например, зимняя и летняя одежда или обувь); обязательная комплектность поставок отдельных товаров (это особенно относится к машинотехнической продукции); гарантии и условия послепродажного обслуживания и т. д.

Нетрудно заметить, что, продвигаясь в нашем анализе от первой к третьей группе ценообразующих факторов (общеэкономические, конкретно-экономические, специфические), мы постепенно переходим от факторов, относящихся ко всем товарам, к факторам, относящимся к отдельным, специфическим товарам.

Несколько особо по отношению к первым трем группам стоят четвертая и пятая группы ценообразующих факторов (специальные и внеэкономические).

Специальные ценообразующие факторы — факторы, связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов. Это касается прежде всего форм деятельности государства в области внешнеэкономических связей. К ним можно, в частности, отнести формы государственного регулирования в своей собственной стране, а также государственное регулирование за рубежом (в странах, фирмы которых выступают в качестве партнеров по внешнеторговому сделкам и на рынках которых реализуются экспортируемые из данной страны товары).

Внеэкономические — политические, военные, социальные факторы, прямо не относящиеся к экономике, однако оказывающие вполне определенное воздействие на динамику цен в сфере международной торговли (например, стремясь политически поддержать Республику Куба в 60—70-е гг. XX в., СССР покупал кубинский сахар по ценам более высоким, чем этот товар можно было приобрести в некоторых других странах; война в Персидском заливе отразилась на ценах на нефть и т. д.).

В реальной практике вся эта совокупность динамично меняющихся и взаимодействующих между собой факторов оказывает итоговое воздействие на цены международной торговли.

Анализируя действие этих факторов, необходимо в полной мере учитывать специфику различных типов мировых товарных рынков и, соответственно, специфику ценообразования на них. При этом следует принимать во внимание прежде всего положение на мировом рынке продавцов и покупателей. Как и во внутренней торговле, в международной торговле также есть *рынок продавца* (где цену диктует продавец) и *рынок покупателя* (где складывается обратная ситуация — цену диктует покупатель товара).

Однако рынки продавца и покупателя — это фактически крайние, полюсные ситуации в современной рыночной экономике. На

практике положение на мировом рынке постоянно меняется (это справедливо по отношению ко многим товарам), и чаще всего имеет место промежуточная ситуация, когда активно воздействуют на цены и продавцы, и покупатели. Например, научно-технический прогресс постоянно влияет на мировой рынок как через производство (тем самым и через предложение товаров), так и посредством формирования и изменения потребностей (что оказывает воздействие на динамику и структуру спроса).

Главным критерием классификации основных типов мировых товарных рынков является *характер и степень свободы конкуренции*. На основе этого критерия можно выделить следующие типы рынков:

- рынок совершенной (свободной) конкуренции;
- рынок «чистой» монополии;
- рынок монополистической конкуренции;
- олигопольный рынок (рынок конкуренции немногих поставщиков).

Рассмотрим каждый из указанных типов рынка.

Характерными чертами **рынка совершенной (свободной) конкуренции** являются: значительное количество конкурирующих между собой продавцов и покупателей; относительная однородность поставляемой на данный рынок продукции. В процессе конкуренции между субъектами данного рынка (продавцами и покупателями) происходит своего рода «утряска» цен, в результате чего они устанавливаются на определенном уровне. Экспортеры в подобной ситуации нередко идут на скидку в цене (на практике в размере 3—5 % от ее величины), выигрывая при этом от наращивания общих объемов продаж.

Специфика **рынка «чистой» монополии** состоит в том, что здесь господствует один поставщик данного товара, который и является монополистом. Он диктует цены на рынке и изменяет их, сочетая эти операции с соответствующими изменениями в объеме продаж товара. При этом на практике продавец-монополист вынужден исходить не из максимальной, а из некой оптимальной цены, которая формируется с учетом широкого комплекса ценообразующих факторов.

В настоящее время можно назвать немного примеров «чистых» монополистов на международных товарных рынках. В частности, на рынке алмазов «чистым» монополистом фактически является знаменитая компания «Де Бирс».

Рынок монополистической конкуренции предполагает сосуществование нескольких фирм-монополистов. При этом в моделях монополистической конкуренции имеются две ключевые посылки.

Во-первых, каждая из указанных фирм выпускает продукцию, несколько отличающуюся от продукции фирм-конкурентов. Тем самым ситуация складывается таким образом, что покупатели совсем необязательно начнут покупать товары других фирм в слу-

чае незначительного повышения цен на них у данной фирмы-монополиста. Дифференциация товаров в данной ситуации делает фирму монополистом на особую разновидность одного и того же вида продукции. С учетом подобных обстоятельств рассматриваемая нами фирма оказывается в определенной мере вне конкуренции.

Во-вторых, модель монополистической конкуренции предполагает, что фирма принимает цены конкурентов как данные, тем самым игнорируя влияние собственных решений в области цен на ценовую политику других производителей. Поэтому в модели монополистической конкуренции подразумевается, что хотя каждая фирма в действительности конкурирует с другими, она до известного предела может вести себя как монополист.

В качестве примера такой международной монополистической конкуренции можно привести автомобильный рынок Европы, где группа ведущих фирм («Форд», «Дженерал Моторс», «Фольксваген», «Рено», «Пежо», «Фиат», «Вольво», «Ниссан») предлагают достаточно разные, но однако конкурирующие между собой автомобили.

На практике нередко вместе с фирмами-монополистами на таком рынке пытаются действовать и менее сильные фирмы, стремящиеся закрепиться в этой сфере бизнеса (на этом сегменте рынка). Характер ценообразования на данном типе рынка — конкурентный, но с преобладанием монополизма. В случае взвинчивания цен монополиями их конкуренты начинают играть на понижение, в результате чего и устанавливаются более низкие цены.

В реальной экономической практике такие рынки испытывают на себе влияние процессов *диверсификации* деятельности фирм, которые стремятся расширить круг производимых и реализуемых ими товаров и проникнуть на новые рынки. Растет и конкуренция со стороны фирм, производящих так называемые *товары-субституты* (товары, способные замещать другие, например, пластмассы и металл, шерсть и химическое волокно и т. д.).

Суть **олигопольного рынка** состоит в том, что на нем имеет место конкуренция немногих фирм-поставщиков, которые по существу делят крупные сегменты рынка. Как правило, при этом фирмы заключают между собой соответствующие соглашения. В ряде случаев они заключают соглашения и с правительственными органами тех стран, на рынках которых оперируют. Имеют место и «неофициальные» (тайные) договоренности между фирмами о разделе соответствующих рынков. Формой, связанной с олигопольными рынками, является картель — соглашение, устанавливающее обязательства для всех фирм-участниц по объемам производства и реализации продукции, доле (квоте) каждого из участников в общем объеме производства и сбыта продукции, по ценам, условиям найма рабочей силы, обмену патентами. Картели

формируют *картельные цены*, которые позволяют участникам соглашения, поддерживая высокую доходность, сохранять и укреплять свое присутствие на данных рынках.

Примером международного картеля является широко известная ОПЕК — Организация стран — экспортеров нефти (OPEC — Organization of the Petroleum Exporting Countries), которая периодически принимает решения о сокращении или увеличении объемов (квот) добычи нефти.

Оценивая специфику ценообразования на различных типах мировых товарных рынков, необходимо учитывать и *фактор влияния государства на цены международной торговли*. Характерная особенность состоит в том, что на практике воздействие государства на цены внешней торговли оказывается тем сильнее, чем больше и активнее оперируют на мировом рынке фирмы данной страны. При этом влияние государства на внешнеторговые цены может носить как прямой, непосредственный, так и косвенный, опосредованный характер.

В качестве *форм воздействия государства на цены международной торговли* можно назвать следующие:

1. Государство определенным образом регулирует внутренние цены и тарифы (например, на транспорт, электроэнергию) и тем самым оказывает воздействие на цены внешней торговли (на товары, которые фирмы данной страны экспортируют).

2. Государство может субсидировать (брать на себя определенную часть расходов) отечественный экспорт с целью его поддержки, тем самым создавая предпосылки для снижения цен на экспортируемые товары и усиливая международную конкурентоспособность отечественных фирм-экспортеров. Например, в ряде случаев государство берет на себя расходы по финансированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, связанных с производством экспортной продукции.

3. Государство проводит соответствующую таможенную политику в области импорта. Например, устанавливая низкие импортные таможенные пошлины на поступающие из-за границы сырье и комплектующие изделия, из которых производится в данной стране экспортная продукция, оно тем самым влияет и на цены, по которым данная продукция будет экспортироваться.

4. Государство может устанавливать определенные ограничения, квоты во внешней торговле. Например, в рамках некоторых торговых союзов и интеграционных группировок практикуется так называемое «добровольное ограничение экспорта», когда страны по взаимному согласованию сдерживают экспорт тех или иных товаров (что дает возможность поддерживать на соответствующем уровне цены на них).

5. К формам прямого воздействия государства на цены внешней торговли можно отнести антидемпинговые меры и процедуры.

В документах ВТО демпинг определяется как экспорт товаров по ценам ниже уровня внутренних цен на эти товары в стране экспорта или ниже сопоставимых экспортных цен на аналогичные товары, экспортируемые третьей страной, находящейся в аналогичных условиях. Иными словами, речь здесь идет о реализации товаров — в данном случае через каналы внешней торговли на рынках зарубежных государств — по ценам ниже уровня, «нормального» для этих стран (искусственное занижение цен во внешней торговле).

Во многих случаях демпинг квалифицируется как форма недобросовестной конкуренции. Демпинг может использоваться фирмами-экспортерами в целях внедрения и закрепления на зарубежных рынках. Нередко демпинг по существу поддерживается правительствами государств, экспортирующих данный товар, когда те субсидируют экспортные поставки из средств государственного бюджета.

6. Еще одним инструментом прямого воздействия государств на цены внешней торговли является налоговое регулирование. Ярким примером такого рода является введение НДС — налога на добавленную стоимость, которым облагаются (или не облагаются) некоторые экспортные и импортные товары, что отражается на внешнеторговых ценах на соответствующие товары и их международной конкурентоспособности.

2.4. Мировые цены и основные виды внешнеторговых цен

При анализе процессов, происходящих в мировой торговле, используется понятие **мировых цен**, под которыми понимают **цены крупномасштабных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли.**

Основные характеристики мировых цен следующие:

- 1) они устанавливаются в свободно конвертируемой валюте;
- 2) это — цены на товары ведущих производителей и поставщиков (продавцов), имеющих существенную долю в общем объеме данной продукции и постоянно воспроизводящих (сохраняющих) свое ведущее положение на данных товарных рынках;
- 3) применительно к рынкам топливно-сырьевых товаров речь идет о ценах в регионах мира, где сосредоточено их производство и (или) торговля (это цены так называемых базисных или репрезентативных (представленных) рынков).

Рассмотрим некоторые примеры установления мировых цен на важнейшие сырьевые товары.

Мировыми ценами на нефть являются официальные продажные цены стран — членов ОПЕК. При этом в качестве базисных цен используются цены на легкую аравийскую нефть ФОБ (FOB — free on board, свободно на борту — в соответствии с принятыми в ми-

ровой торговле Правилами международных коммерческих терминов «Инкотермс» (Incoterms) (подробнее см. гл. 15) Рас-Таннура (основного нефтяного порта в Саудовской Аравии на берегу Персидского залива с годовым грузооборотом около 400 млн т нефти).

Мировыми ценами на нефтепродукты считаются цены основных товарных рынков — района Карибского моря, а в Западной Европе — ФОБ Роттердам (Нидерланды) и ФОБ/СИФ (CIF — cost, insurance, freight — стоимость перевозки, страхование и фрахт судна) Амстердам, Роттердам (Нидерланды), Антверпен (Бельгия).

Определяющими ценами на каменный уголь являются цены крупнейших экспортеров — США и Австралии и импортеров — Японии и стран Западной Европы. В качестве ориентира используются цены СИФ Амстердам, Роттердам, Антверпен.

Мировыми ценами на железную руду принято считать цены крупнейших экспортеров — Австралии, Бразилии, Канады. На практике используются среднестатистические цены импорта — шведской железной руды «Кируна Д» СИФ Роттердам.

Определяющую роль в ценах на медь, свинец, цинк играют котировки Лондонской биржи металлов (ЛБМ) и цены, установленные на их базе. На базе котировок ЛБМ реализуется около 70 % производимой в мире рафинированной меди и не менее 2/3 произведенного в мире рафинированного свинца.

Мировыми ценами на алмазы и бриллианты являются цены единственного монополиста — Алмазного синдиката. У него имеется своя Центральная сбытовая организация (ЦСО), которая решает вопросы о повышении или понижении цен на ювелирное сырье. На практике единственным доступным показателем является исчисленный на основании официальных сообщений Алмазного синдиката индекс средних цен. На рынке бриллиантов мировыми ценами считаются экспортные цены крупнейших изготовителей и экспортеров — Индии, Израиля и Бельгии, но на практике оперируют среднестатистической ценой суммарного экспорта Бельгии и Израиля.

Следует подчеркнуть, что мировые цены выступают как общий ориентир при определении цен конкретных внешнеторговых сделок. Однако цена внешнеторгового контракта всегда очень конкретна и зависит от широкого спектра ценообразующих факторов и реальных обстоятельств (экономических, политических, социальных).

Обратим внимание также на то обстоятельство, что на практике существуют противоречия между внутренней и международной торговлей и, соответственно, между внутренними и мировыми ценами. Так, например, если конкретное предприятие на внутреннем рынке является крупнейшим поставщиком, определяющим масштабы продаж и уровень цен внутри страны, то далеко не очевидно, что и в сфере международной торговли оно будет

занимать такие же позиции и, соответственно, автоматически оказывать определяющее воздействие на мировые цены.

В реальной практике имеются примеры решающей деятельности в основных центрах мировой торговли фирм тех стран, которые сами по себе не являются крупнейшими производителями данного вида продукции. В частности, во многом определяющую роль в торговле нефтью и нефтепродуктами играет англо-голландская компания «Ройал Датч Шелл», а репрезентативными (представительными) центрами — Антверпен, Роттердам и Амстердам.

Рассмотрим вопрос об *основных видах внешнеторговых цен*.

В общей совокупности этих цен выделим 5 основных групп.

1. Контрактные цены — это цены, которые согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров. Они сохраняются на протяжении всего периода действия контракта, если в ходе выполнения внешнеторговых поставок по соглашению сторон контрактные цены не пересматриваются.

Контрактные цены обычно подразделяются на следующие основные подвиды: твердая фиксированная цена; твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки; цена с последующей фиксацией; скользящая цена; смешанная цена.

Суть *твердой фиксированной цены* состоит в том, что она устанавливается на дату подписания контракта и не изменяется до окончания его исполнения. Как правило, такие цены используются в ситуации, когда сроки реализации контрактов непродолжительны и в этот период не ожидается каких-либо существенных скачков цен. Подобные цены на практике выгодны продавцам в ситуации, когда есть предпосылки для понижения цен на данные товары на рынке.

Использование *твердой фиксированной цены с возможностью последующей корректировки* связано с оговариванием условий корректировки цен с учетом возможных ценовых изменений на рынке (например, могут измениться цены на сырье и комплектующие изделия, из которых производится данная продукция).

Использование *цен с последующей фиксацией* связано с тем, что в контракте устанавливаются соответствующий принцип определения цен, а также источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются. Такого рода цены целесообразно применять тогда, когда в период исполнения контракта на рынке ожидается существенное повышение цен, масштабы которого оценить точно представляется достаточно сложным. Этот способ ценообразования наиболее подходит также для долгосрочных контрактов, когда в течение ряда лет будут осуществляться периодические поставки товара.

Использование *скользящих цен* связано с осуществлением сторонами (продавцами и покупателями) соответствующих расчетов по принятой в контракте формуле, первую часть которой состав-

ляет базовая цена, аналогичная по своей сути твердой фиксированной цене, а вторая часть представляет соотношение долей основных видов издержек по производству товара. Особое значение приобретает учет в формуле именно тех издержек, по которым в период исполнения контракта возможны существенные изменения. Как правило, скользящие цены используются в контрактах, связанных с поставкой сложных и уникальных товаров, имеющих продолжительный цикл изготовления.

Смешанная цена представляет собой комбинированный вариант цены, когда одна ее часть является твердой фиксированной ценой, а другая — скользящей ценой.

Контрактные цены являются коммерческой тайной и поэтому не публикуются. Однако на практике контрактные цены на определенный товар в конкретном регионе и при наличии ограниченного круга продавцов и покупателей бывают известны. Поэтому практической задачей для всех внешнеторговых фирм являются сбор ценовой информации и создание соответствующего банка данных.

При заключении внешнеторговых контрактов используются различные виды скидок: **количественные** (используются в зависимости от величины или серийности поставок товаров); **бонусные** (предоставляются крупным оптовым покупателям, которые, как правило, являются постоянными клиентами, за обусловленный объем реализации товара); **скидки «сконто»** (предоставляются при оплате товара покупателем наличными деньгами или за долгосрочное осуществление платежей); **дилерские** (предоставляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам); **временные** (применяются главным образом при реализации продукции массового спроса, которая носит сезонный характер); **специальные** (предоставляются покупателям, с которыми внешнеторговая фирма имеет длительные устойчивые связи и иные формы особых отношений); **закрытые** (предоставляются на продукцию, которая реализуется в рамках внутрифирменных поставок или по специальным межправительственным соглашениям).

Специфическим подвидом контрактных цен в международной торговле являются *трансфертные цены*, по которым реализуются товары в рамках международных (транснациональных) корпораций. Здесь фактически существует собственный внутренний рынок и цены устанавливаются в рамках общей ценовой политики корпорации, направленной в ряде случаев на уход от высокого налогообложения. В трансфертных ценах проявляются и указанные выше закрытые скидки.

2. Справочные цены — цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях и т. д., по каналам компьютерной информации. Существенное значение здесь имеют специаль-

ные ценовые справочники. Широкое развитие в последние годы получил рынок электронных информационных услуг. Современные информационные технологии позволяют получать доступ практически ко всем видам информации о ценах, которая накапливается в автоматизированных базах данных. Однако между ценами в справочниках (справочными ценами) и фактическими ценами внешнеторговых сделок всегда существует определенная разница, масштабы которой зависят от соответствующих реальных обстоятельств.

3. Биржевые цены — цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. В основном это относится к торговле сырьем и полуфабрикатами. Биржевые цены очень оперативно отражают изменения, происходящие на рынке данного товара, поскольку биржевые котировки являются фактически ценами сделок именно в данный момент времени. Однако недостаток биржевых цен состоит в том, что они не отражают другие важные элементы современной международной торговли, связанные с ценообразованием (например, условия поставки, условия платежа и др.). Кроме того, с биржевыми ценами связана проблема, которая состоит в том, что они часто изменяются под воздействием искусственных, нередко спекулятивных факторов. Среди наиболее известных в мировой торговле бирж можно назвать Лондонскую биржу металлов, Чикагскую биржу (на ней осуществляются котировки и продажа зерна), Нью-Йоркскую биржу хлопка и др.

4. Цены аукционных торгов — цены, складывающиеся в результате аукционных торгов. Данный вид международной торговли достаточно специфичен — он связан с торговлей пушниной, чаем, цветами, предметами искусства.

5. Статистические цены, или цены статистики внешней торговли — усредненные цены, публикуемые в различных национальных и международных справочниках. Поскольку это усредненные цены, то они не показывают конкретную цену конкретного товара. Однако они характеризуют общую динамику цен в международной торговле, складывающиеся при этом тенденции и могут использоваться как своеобразный ценовой ориентир при заключаемых внешнеторговых сделках.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите различия в понятиях «внутренний рынок», «национальный рынок», «международный рынок» и «мировой рынок».
2. Охарактеризуйте понятия «торгуемые товары» и «неторгуемые товары».
3. Что представляет собой конъюнктура мирового рынка и каковы основные уровни ее исследования?

4. Назовите современные конъюнктурообразующие факторы.

5. В чем состоят достоинства и недостатки отдельных, используемых в настоящее время, методов прогнозирования мирового рынка?

6. Охарактеризуйте современные ценообразующие факторы, действующие в мировой торговле.

7. Каковы формы воздействия государства на цены международной торговли? Проиллюстрируйте их использование на конкретных примерах.

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

Глава 3

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

3.1. Международная торговля в системе международных экономических отношений, ее динамика и структура

Международная торговля — одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Зародившись в глубокой древности, она претерпела затем существенные изменения, отражая переход к новым ступеням в развитии рыночного хозяйства. Поскольку в основе развития международной торговли лежит международное разделение труда, постоянно углубляющееся и развивающееся под воздействием НТП, то возможности ее развития практически безграничны.

Развитие международной торговли тесно связано с глобализацией мировой экономики, где международные товарные потоки приобретают огромные масштабы и охватывают все регионы мира. Существенное воздействие на развитие международной торговли оказывает и деятельность ТНК, которые формируют свои собственные внутренние рынки, определяют в их рамках конъюнктуру рынка, масштабы и направления товарных потоков, цены на товары и общую стратегию развития.

В сфере международной торговли существует острейшая конкуренция, поскольку здесь сталкиваются экономические интересы практически всех основных субъектов мировой экономики.

Международная торговля товарами складывается из двух противоположно направленных потоков — *экспорта* и *импорта*. При этом понятиям «экспорт» и «импорт» сопутствуют понятия «*реэкспорта*» и «*реимпорта*».

Экспорт — вывоз за границу товаров для их последующей реализации на внешнем рынке.

Импорт — ввоз товаров для их реализации на внутреннем рынке.

Реэкспорт — вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране.

Реимпорт — обратный ввоз из-за границы в страну не подвергшихся обработке отечественных товаров.

Факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения таможенной границы и отражается в таможенной и внешнеторговой статистике государства.

При оценке масштабов международной торговли различают понятия **номинального** и **реального объема международной торговли**. Первый из них (номинальный объем) представляет собой стоимость международной торговли, выраженную в долларах США в текущих ценах. Поэтому номинальный объем международной торговли зависит от состояния и динамики обменного курса доллара к национальным валютам. Реальный объем международной торговли — это ее номинальный стоимостной объем, пересчитанный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора (коэффициента пересчета в неизменные цены).

Номинальный объем международной торговли несмотря на некоторые отклонения в отдельные годы в целом имеет общую тенденцию к росту. Эта тенденция отражает и тенденцию роста физического объема международной торговли (поставки товаров в натуральном исчислении). Поскольку цены в международной торговле имеют в целом тенденцию к росту, то стоимостной объем международной торговли растет быстрее, чем ее физический объем.

Объемы экспорта и импорта рассчитываются в каждой стране как в натуральных, так и в стоимостных показателях. При этом стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и затем переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. Однако имеются примеры отдельных стран (прежде всего тех, для которых характерна высокая инфляция), где экспорт и импорт рассчитывают сразу же в долларах США.

Помимо показателей экспорта и импорта во внешнеторговой статистике используется показатель **внешнеторгового сальдо**, представляющего собой стоимостную разницу между экспортом и импортом. *Сальдо может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным)* в зависимости от того, превышает ли экспорт по своей величине импорт или, наоборот, импорт превышает экспорт (соответственно, существуют понятия активного и пассивного внешнеторгового баланса). Все страны мира заинтере-