



**Наталья Ивановна Роньшина  
Надежда Сергеевна Носова  
Международные экономические  
отношения: конспект лекций**

*http://litres.ru  
http://www.litres.ru/pages/biblio\_book/?art=179666  
«Международные экономические отношения. Конспект лекций», серия «Экзамен в кармане»:  
Эксмо; Москва; 2008  
ISBN 978-5-699-24536-9*

**Аннотация**

Конспект лекций соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.

Доступность и краткость изложения позволяют быстро и легко получить основные знания по предмету, подготовиться и успешно сдать зачет и экзамен.

В книге рассматриваются международные экономические отношения как система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых и кредитно-денежных) связей национальных экономик разных стран, основанная на международном разделении труда.

Для студентов экономических вузов и колледжей, а также тех, кто самостоятельно изучает данный предмет.

## Содержание

Лекция № 1. Основные понятия и проблемы международных экономических отношений	4
1. История МЭО	4
2. Основы теории МЭО	6
3. Международное разделение факторов производства	8
4. Значение МЭО сегодня	9
5. Формы МЭО и их участники	11
6. Экономическая глобализация	13
7. Участие России в МЭО	15
Лекция № 2. Международный обмен товарами и услугами и его регулирование. Внешнеторговая политика различных стран в конце XX в	16
1. Особенности развития, товарная структура и распределение международной торговли	16
2. Международная торговля услугами	18
3. Мировая электронная торговля	21
4. Средства импортной политики. Средства экспортной политики	23
5. Лизинг как способ содействия развитию внешнеэкономических связей	25
6. Особенности внешнеторговой политики различных стран	29
Лекция № 3. Мировые рынки товаров, труда и капитала	31
1. Мировые рынки товаров	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# **Н.С. Носова, Н.И. Роньшина**

## **Международные экономические отношения: конспект лекций**

### **Лекция № 1. Основные понятия и проблемы международных экономических отношений**

#### **1. История МЭО**

Формирование международных экономических отношений зависит от уровня развития производительных сил. Между первобытными общинами и племенными союзами существовал обмен. Постепенно во время формирования национальных государств он преобразовывался в международную торговлю. В дальнейшем появляется мировой рынок, а вместе с ним другие формы международных экономических отношений.

В Древнем Востоке в 4–3 тыс. до н. э. уже существовала международная торговля. Товары перевозили караванами, по морю, речным транспортом. Был распространен обмен товара на товар. Чаще всего товарный состав торговли включал льняные и шерстяные ткани, сырье для них, изделия из металла и керамики, скот, зерно, драгоценные металлы и камни. В Египте и на подвластных ему территориях добывали золото, оно использовалось для оплаты товаров. В VII в. до н. э. началась чеканка монет из драгоценных металлов в странах Малой Азии. Такие международные экономические отношения существовали до завоеваний римлян и Александра Македонского в IV–I вв. до н. э.

Торговля в Древней Греции велась между городами-государствами. Довольно скоро появляется специализация городов на производстве отдельных товаров. Это развивало рост производительности труда и увеличивало возможности торговли между городами. В Средиземном и Черном море главную роль в торговле играли греческие купцы. С началом чеканки монет различными государствами стало активно развиваться меняльное дело, из не-3 го формировались первые признаки банковского дела. Во времена эллинизма греческая культура, в том числе торгово-финансовая, была широко распространена в Азии и Африке.

В Римскую империю входило большое количество территорий, поэтому торговля между ними носила, в сущности, международный характер. К тому же Рим имел торговые отношения с Северной Европой, Азией и Африкой. В период расцвета количество и наименования производимых товаров сильно расширились. Они транспортировались на огромные расстояния по суше и морю. Развивались банковское дело и денежное хозяйство. В торговле начали пользоваться простыми и переводными векселями.

Во время феодальной раздробленности международная торговля в Европе была развита довольно слабо. С появлением централизованных государств (Англия, Испания, Франция, Россия) торговля начинает расти. В XII–XIV вв. появляются капиталистические отношения, они значительно увеличивают роль международных экономических отношений. Торговля в основном велась в бассейнах Средиземного, Балтийского и Северного морей. Также через эти районы шла торговля с Восточной Европой, Ближним Востоком и более отдаленными территориями. Эта торговля практически не отличалась от античной торговли по путям следования и номенклатуре товаров. Существенную роль играли ярмарки. С целью обеспечения безопасности и монополизации купцы больших городов образовывали союзы

– гильдии. После открытия Америки и морского пути в Индию возрастает значение океанской торговли. Европа импортирует кофе, хлопок, сахар, пряности, какао, золото и серебро. Увеличивается экспорт керамических и металлических изделий, тканей, животных, оружия. Образуется колониальная система, подвластные народы подвергаются жестокой эксплуатации, увеличивается работорговля.

Уровень развития внешней торговли России был ниже западноевропейского. Причины этого: географическая удаленность, отрезанность от морей; социальный фактор – феодально-крепостническая система, низкое развитие капитализма. Но в XVI–XVII вв. Россия экспортировала лес, пушнину, пеньку, деготь, а импортировала предметы роскоши, изделия из металла. Россия, как и другие государства в то время, придерживалась политики протекционизма.

В новое время (середина XVII – середина XX вв.) по всему миру распространяется рыночно-капиталистическая экономика, образуется мировой рынок. Социалистическая экономика оказалась нежизнеспособной. До начала XX вв. колониальная система становилась все более крепкой, но позднее распалась почти полностью. Значительное влияние на развитие международных экономических отношений оказывали военно-политические факторы. Экономика мирового капитализма с начала XIX в. развивалась циклически, время от времени происходили экономические и финансовые кризисы. В новое время субъектами международных экономических отношений стали частные акционерные компании, действующие и за пределами собственного государства. В XIX в. появляются международные экономические организации, а в XX в. их роль в межгосударственном экономическом регулировании возрастает. В XVII–XVIII вв. в торговле соперничали ведущие европейские страны (Великобритания и Франция, Испания и Голландия). В конце XIX в. за право называться ведущей промышленной и торговой державой борьбу вели Великобритания и Германия. Одновременно главные роли начинают играть Соединенные Штаты Америки и Япония.

В середине XIX в. в России начал активно развиваться капитализм, и ее роль в мировой политике и экономике возрастала. Но революция 1917 г. прервала этот процесс, и роль России, а затем и СССР в мировой экономике коренным образом изменилась.

## 2. Основы теории МЭО

Фундаментом теории международной торговли является принцип сравнительного преимущества или сравнительных издержек. Этот принцип говорит о том, что самое эффективное использование ограниченных ресурсов всего мира и отдельной страны будет происходить, только если каждая страна будет производить и экспортировать те товары, затраты на которые в ней сравнительно низкие. Одновременно стране выгоднее отказаться от производства товаров, по которым ее преимущество абсолютно ниже, а также от тех, по которым ее затраты ненамного меньше, чем по другим. Специализация страны определяется наиболее благоприятным сочетанием факторов производства. Существуют следующие **факторы производства**:

- 1) труд;
- 2) капитал;
- 3) земля;
- 4) технология.

Наличие факторов и их сочетание могут меняться во времени, следовательно, меняется специализация страны и ее внешняя торговля.

Из этой теории следует, что искусственные препятствия для международной торговли, основанной на специализации, могут уменьшить выгоду от нее. Это следующие препятствия: импортные пошлины, нетарифные барьеры, квоты. Все они вводятся государствами. Ограничения на экспорт чисто теоретически также нежелательны. Однако множество стран принимают такие меры, по-разному сочетая их. Пошлины значительно пополняют государственный бюджет, к тому же их сбор относительно незатруднен. Ограничивая импорт, государство поддерживает слабые, неконкурентоспособные отрасли народного хозяйства. Также этому помогают экспортные субсидии. Если импорт вытесняет национальных производителей и сокращает число рабочих мест, государство также ограничивает его.

Отличие международной торговли от внутренней состоит в том, что часто происходит обмен одной национальной валюты на другую. В этом процессе обычно принимают участие коммерческие банки. В случае, если товар экспортируется, платеж за него может быть осуществлен в валюте страны-экспортера, страны-импортера либо в валюте третьей страны. Платеж считается произведенным, если деньги за товар начислены на счет экспортера в банке. Если импортер производит платеж в валюте страны-экспортера или третьей страны, то он покупает эту валюту у своего банка, взамен отдавая свою национальную валюту. В случае, если он оплачивает товар в своей валюте, она поступает на счет экспортера в иностранном банке. Так как ему нужна национальная валюта, он продает деньги со своего счета в иностранном банке за свою валюту. Во всех этих случаях происходит обмен валют. Соотношение этого обмена называется валютным или обменным курсом. Девальвация (понижение курса национальной валюты) выгодна экспортерам и может стимулировать экспортные отрасли экономики. Импортерам она невыгодна и может уменьшить импорт товаров из-за границы. Воздействие валютного курса на внешнюю торговлю и другие формы международных экономических отношений зависит от эластичности экономических величин (импорта, экспорта, перевода капитала), т. е. от величины их реакции на изменение курса.

Положение международных финансов государства зависит от кредитно-денежной системы и изменений, происходящих в ней. Государство воздействует на международные финансы страны через общую макроэкономическую политику, в частности через кредитно-денежную политику. Среди инструментов валютной политики выделяют дисконтную политику (изменения ставок ссудного процента, под который центральный банк кредитует коммерческие банки) и валютные интервенции (покупка или продажа иностранной валюты

на рынке центральным банком). Международный валютный фонд является главным органом международного сотрудничества в области установления и регулирования валютного курса.

### 3. Международное разделение факторов производства

**Разделение труда** – это распределение различных видов трудовой деятельности между государствами, отраслями, производствами, людьми. **Разделение труда и специализация** – это самые главные факторы экономического прогресса и роста производительности труда. Из разделения труда следует обмен продуктами, а из этого появляется выгодное всему населению сотрудничество – кооперация.

На территориях различных стран имеет место территориальное разделение труда. Например, одни регионы больше развивают промышленное производство, другие – сельское хозяйство. Из международного разделения труда следует международная специализация и кооперация. В развитии этих процессов большую роль играют политические условия.

Международное разделение капитала выражается в следующих особенностях. В развитых странах накапливается большое количество денежного капитала. В разных формах он вывозится за рубеж. С другой стороны, те же страны имеют наибольший запас реального капитала в форме оборудования, зданий, товарных запасов и т. д. Для развивающихся стран характерны низкая норма накопления и ограниченный запас накопленного реального капитала.

Все большее значение имеет фактор «технология». Развитие компьютерных технологий в США обеспечивает их первенство на мировом рынке. Благодаря способности усваивать зарубежные технологии Япония и Южная Корея очень быстро смогли занять одно из ведущих мест на мировом рынке.

Международная мобильность факторов производства не бесконечна. Это влияет на направление потоков международной торговли и специализацию стран. Но в последнее время эта мобильность существенно возросла и продолжает расти. Она возникает в мировой миграции рабочей силы разной квалификации. Огромное возрастание международных финансовых потоков говорит об увеличивающейся мобильности капитала. Разработка полезных ископаемых, общее освоение земель и прочее свидетельствуют о некоторой мобильности фактора производства «земля». Также активно передаются через патенты, лицензии, продажу ноу-хау и другими способами научно-технические знания. Причины ограничений мобильности могут быть естественными, а могут зависеть от политики страны.

Считается, что на рубеже XIX и XX вв. завершилось формирование мирового рынка. Мировой рынок – это система постоянных товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда, специализации и кооперации. Главной особенностью мирового рынка является международная торговля. Мировой рынок делает оптимальным использование факторов производства, исключает самых неэффективных производителей. Однако мировой рынок также способствует сохранению отсталости в некоторых регионах мира.

**Мировая экономика (мировое хозяйство)** – это совокупность национальных экономик, связанных между собой международной торговлей и движением факторов производства. Главная особенность мировой экономики – это открытость, увеличивающаяся ориентация преобладающего числа стран мира на экономическое сотрудничество.

В мировом хозяйстве имеет место тенденция к уменьшению значения факторов производства «земля» и «труд» и возрастанию значения факторов «технология» и «капитал». Эта очень важно для России, так как она испытывает экономический кризис, причины которого, в частности, – упадок инвестиций и уменьшение разработки и внедрения новых технологий.

## 4. Значение МЭО сегодня

Самой простой и наиболее часто используемой мерой интенсивности связей в мире и для отдельных стран и регионов является экспортная квота (отношение стоимости экспорта к ВВП). Значительно возросла интенсивность международных экономических отношений во второй половине XX в.

Факторы, влияющие на увеличение роли международных экономических отношений:

1) страны и территории, ранее мало участвовавшие в международном разделении труда, вовлекаются в мировую экономику;

2) значительно увеличиваются разновидности изготавливаемых в различных регионах товаров и услуг;

3) меняется образ жизни людей, особенно в промышленно развитых странах. Люди привыкают к потреблению товаров и услуг со всего мира, к туризму, образованию, работе и лечению в других странах, используются более сложные средства транспорта, финансовых расчетов, телекоммуникаций;

4) преобладание акционерной формы предприятий, формирование всемирной финансовой инфраструктуры благоприятствуют колоссальным перемещениям капитала. Еще больше способствует этому рост транснациональных корпораций;

5) зона рыночной экономики расширяется, а нерыночной сокращается. Внешняя открытость экономики все более становится нормой;

6) либерализация международных экономических отношений, свободное движение товаров, рабочей силы, капиталов, технологии также увеличивает открытость национальных экономик. Сокращается область действия протекционизма;

7) мировая интеграция ускоряет наступление единого экономического пространства, увеличивает специализацию и кооперацию национальных хозяйств. Противостояние капиталистической и социалистической систем и холодная война долгое время были противодействующим фактором. Страны – члены Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) во главе с СССР образовали как военно-политический, так и торгово-экономический блок. В нем отношения между странами в малой степени определялись экономикой, а внешние связи были минимальны. Они почти не допускали прямых иностранных инвестиций в их экономику. Западные страны во главе с США использовали ограничения экономических связей для борьбы с СССР. Массовое внедрение постсоциалистических стран в мировую экономику вызывает у них трудности, причины которых – бывшая закрытая экономика, острая конкуренция между странами и др.

Колоссальный разрыв в уровнях экономического развития индустриальных и бывших колониальных стран также ограничивает развитие международных экономических отношений. Экономика многих развивающихся стран главным образом зависит от экспорта крайне малого числа (одного-двух) продуктов сельского хозяйства или минерального сырья. Это усиливает нестабильность экономики и не развивает ее неполноценную структуру. У таких стран очень ограниченный спрос на иностранные товары.

Одновременно с увеличением открытости экономик сохраняются, а иногда увеличиваются различные ограничения и барьеры, создаваемые государствами. Для бедных стран эти ограничения оправданны и часто неизбежны, так как без защиты национальной промышленности невозможно развитие современной экономики.

Негативное влияние на развитие рыночных отношений может оказать военно-политическая ситуация. Нормальному развитию международных экономических отношений могут помешать поставки оружия. Часто происходит согласованная в международном порядке

полная или частичная экономическая блокада (Ливия, Ирак, Югославия) или односторонние меры (США в отношении Кубы, Китай в отношении Тайваня).

Также крайне отрицательно влияют на международные экономические отношения экономические и финансовые кризисы.

Влияние МЭО на развитие мирового хозяйства постоянно растет. Быстрый рост национального богатства большинства стран после Второй мировой войны в большой степени связан с развитием международных экономических отношений. Самые высокие темпы роста характерны для стран с экономикой с высоким уровнем развития экспорта, например Японии, Китая, новых индустриальных стран Азии (Таиланда, Южной Кореи, Сингапура, Тайваня, Малайзии и др.). Эти же страны, а также некоторые страны Латинской Америки для ускорения роста активно использовали приток иностранного капитала.

Среди стран, экспортирующих минеральное сырье, благодаря высокому постоянному спросу на нефть и природный газ наиболее удачно развиваются нефтедобывающие страны.

Важную роль в экономике таких стран, как Греция, Испания, Египет, Турция и других, играет иностранный туризм. Для многих островных государств туризм играет важнейшую роль в экономическом росте. Некоторые такие страны и территории стали также центрами оффшорного бизнеса для фирм и банков других стран.

## 5. Формы МЭО и их участники

Участники международных экономических отношений: физические лица, предприятия (фирмы) и некоммерческие организации, государства (правительства и их органы), международные организации. Формы международных экономических отношений: международная торговля товарами, торговля услугами, движение капитала, миграция рабочей силы, обмен технологиями.

Физические лица покупают иностранные товары и услуги, обменивают одну валюту на другую и прочее, поэтому они являются участниками международных экономических отношений. Все большее число людей во всем мире становятся ими. Однако многие жители самых бедных стран не могут принимать участия в этом процессе.

В современном бизнесе распространен коллективный тип принятия важных решений. Но существует небольшое количество людей, оказывающих значительное влияние на мировую экономику своими личными решениями и действиями. К ним относят владельцев и высших менеджеров крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) и финансовых институтов.

В международных экономических отношениях принимают участие сотни тысяч фирм с разной формой собственности, но все более значительную роль в них играют ТНК – акционерные по форме хозяйственные комплексы, которые занимаются производственной и иной деятельностью во многих странах. Иностранные прямые инвестиции в современных условиях – это в первую очередь хозяйственные объекты, принадлежащие ТНК. Они создают международное производство, при этом специализация и кооперирование происходят между предприятиями в разных странах, принадлежащими одной фирме.

Большинство крупнейших банков и страховых компаний развитых стран обладает транснациональным характером, имея филиалы во многих странах. Также к транснациональным финансовым институтам относят инвестиционные фонды. Они управляют финансовыми средствами физических лиц, фирм и организаций, вкладывая их в ценные бумаги и другие активы в разных странах. Эти финансовые институты обеспечивают значительную мобильность денежных капиталов во всем мире. Следовательно, возрастает эффективность мировой экономики, но создаются факторы обострения финансовых и экономических кризисов.

Зачастую правительства являются прямыми участниками международных экономических отношений в качестве заемщиков на международных финансовых рынках, экспортеров и импортеров товаров и т. п. Эмиссию ценных бумаг за границей и банковские заимствования осуществляют также региональные и местные органы власти. Но еще большее значение для мировой экономики имеет то, что субъектами международных экономических отношений являются страны, представляющие собой национальные государства и национальные хозяйства со своими институтами, законами, валютой, экономической политикой. Регулирование международных экономических отношений государствами оказывает на них важнейшее воздействие. Международные экономические организации классифицируются по разным признакам:

**1) по охвату стран** – всемирные и региональные. К первым относятся большая часть органов ООН, Международный валютный фонд и др. Среди вторых главную роль играют органы экономической интеграции, особенно в Западной Европе;

**2) по составу участников (членов)** – межгосударственные (межправительственные) и негосударственные (например, Международный кооперативный альянс);

3) **по сфере деятельности** – торговля (Всемирная торговая организация), финансы (Группа Всемирного банка), сельское хозяйство (Европейская ассоциация животноводства), связь (Всемирный почтовый союз) и т. д.;

4) **по характеру деятельности.** Некоторые организации осуществляют безвозмездную или иную финансовую поддержку правительствам, предприятиям, общественным объединениям. Это межгосударственные банки (Группа Всемирного банка, Европейский банк реконструкции и развития и другие региональные банки). Другие организации занимаются международным регулированием определенных сфер мировой экономики (Всемирная торговая организация, многие органы региональной интеграции). Существенную роль играют организации, ведающие согласованием разного рода международных стандартов, патентов, норм, авторских прав, процедур и т. д.

Экономические аспекты занимают одно из ведущих мест в деятельности военно-политических организаций (в первую очередь НАТО). Также экономической деятельностью на мировом рынке занимаются многие спортивные, научные, профессиональные, культурные и другие организации.

## 6. Экономическая глобализация

**Глобализация** – это всемирная зависимость стран, предприятий и людей между собой в открытой системе политических, финансово-экономических и культурных связей, основанных на современных информационных и коммуникационных технологиях. **Экономическая глобализация** – самая главная часть этого процесса. Глобализация не завершённый процесс, она развивается, испытывая противоречия и трудности.

Уровень глобализации экономики зависит от уровня развития производительных сил, современных технологий. Но зачастую понятие «глобализация» воспринимается как навязываемая странами Запада во главе с США идеология. Значительное количество людей в бедных странах не видят преимуществ глобализации.

Общечеловеческие проблемы и глобализация взаимосвязаны. Это военно-политические, научно-технические, финансово-экономические, экологические, демографические проблемы, борьба с высокой смертностью, голодом, бедностью в развивающихся странах и другие проблемы.

Для решения этих глобальных проблем государствам следует объединять свои усилия. Это происходит за счет деятельности существующих и создания новых международных организаций, двусторонних и многосторонних соглашений и др.

В последнее время человечеству становится понятно, что открытость обществ и экономик необходима не только для прогресса, но и для выживания. Но в современном мире все же присутствуют национализм, экстремизм и другие проблемы. Они в значительной степени мешают развитию международных экономических отношений. Процессы глобализации не затрагивают огромную часть населения Земли в отсталых странах. Тем не менее глобализация – это основная тенденция развития сегодняшнего мира, его экономики и международных экономических отношений.

**Глобализация рынков** – это свободное международное движение услуг, товаров и мобильных факторов производства с образованием цен, обоснованных конкуренцией в мировом масштабе (например, рынок нефти). Глобализация рынков способствует высокому уровню эффективности производства и обращения.

В последние годы происходит глобализация финансовых рынков, т. е. рынков капитала в его денежной форме. Для этого процесса необходима либерализация, т. е. отмена ограничений движения капитала в его основных формах. А для обеспечения почти мгновенной переброски денежных средств используется система глобальных телекоммуникаций. К финансовым рынкам относят: валютные, кредитные и фондовые (ценных бумаг) рынки.

Денежные активы продаются двумя способами:

- 1) с немедленной передачей товара и оплатой (кассовые сделки);
- 2) срочные (форвардные или фьючерсные) сделки, когда исполнение сделки относится на некоторый срок в будущем и в цене учитывается эта отсрочка. Финансовые рынки создают особенно большие возможности для спекуляции, т. е. для сделок, целью которых является не приобретение данного актива для владения им, а извлечение краткосрочной прибыли путем перепродажи по более выгодной цене. Формы спекуляции могут быть самыми разнообразными. Спекуляция сильно увеличивает органически свойственную глобальным финансовым рынкам нестабильность.

Во второй половине XX в. мировая экономика и научно-технический прогресс росли высокими темпами. Обычная для рыночно-капиталистической экономики цикличность развития выражалась довольно слабо.

Но в конце XX в. мировая экономика оказалась под угрозой из-за финансовых кризисов в странах среднего уровня развития (Россия, Мексика, Аргентина, Бразилия, Индо-

незия, Таиланд, Малайзия, Южная Корея). Эти кризисы заключались в обвале фондового рынка, девальвации валют, усилении инфляции, многочисленных банкротствах банков и фирм. Причины кризисов были как внешнего, так и внутреннего характера. Но они бы не были такими масштабными, не будь у стран значительной международной задолженности, либерализации финансовых потоков и торговли, больших мировых капиталопотоков.

Последствием этих кризисов стало замедление экономического роста, а во многих пострадавших странах – снижение производства. Из стран со средним уровнем развития кризисы через многочисленные звенья в международных экономических отношениях (неплатежи по долгам, сокращение импорта и др.) достигли высокоразвитых государств. Особенно пострадала Япония. Угроза таких кризисов остается актуальной и в XXI в. Их предотвращение или хотя бы ослабление является одной из главнейших задач в сфере международного экономического сотрудничества.

## 7. Участие России в МЭО

В мировой торговле доля России меньше, чем ее доля в мировом производстве товаров и услуг. Об этом свидетельствует то, что экспортная квота России намного ниже общемирового показателя. По объему экспорта в 2003 г. Россия занимала 17-е место в мире (1,7 %). Еще в СССР в экономике наблюдался перекося структуры экспорта в сторону небольшого количества сырьевых товаров, особенно энергоносителей. В постсоветской России это еще более усилилось. Россия очень мало вывозит промышленных и потребительских товаров, машин и оборудования. Одна из причин этого – низкая конкурентоспособность российских промышленных товаров на мировом рынке. В импорте России значительное место занимают продовольственные и потребительские товары, доля промышленного оборудования также очень низка.

Участие России в мировых финансовых потоках сложно назвать нормальным. В 1990-х гг. быстро увеличивалась внешняя государственная и негосударственная задолженность. Одновременно в огромных количествах частные капиталы «утекали» из России по экономическим и иным мотивам. Россия нуждалась в прямых иностранных инвестициях, способных принести с собой новые технологии, но они поступали в малых размерах. Легальный вывоз капитала из России в виде прямых инвестиций также крайне мал.

Однако Россия обладает благоприятными факторами производства: квалифицированной, организованной и низкооплачиваемой рабочей силой; богатейшими природными ресурсами; высоким научно-техническим потенциалом.

Причины того, что эти благоприятные факторы до сих пор не оказывают положительного влияния на экономику и международные экономические отношения России, состоит в следующем:

- 1) разрушив планово-социалистическую экономику, Россия не смогла создать на ее месте эффективную частнокапиталистическую систему хозяйства;
- 2) распад внутрисоюзных интеграционных связей тяжело заменяется новой системой международного разделения труда на постсоветском пространстве;
- 3) отход от милитаризованной экономики этой модели при сохранении эффективных секторов военного производства – также трудный процесс;
- 4) как и бегство капиталов, большое значение имеет «утечка мозгов» – эмиграция персональных носителей научно-технического прогресса.

России необходима так называемая реиндустриализация, т. е. создание современной экономики на основе внедрения передовых технологий во все отрасли хозяйства и сферы жизни. Развитие более здоровых международных экономических отношений может сопутствовать экономическому возрождению России.

## **Лекция № 2. Международный обмен товарами и услугами и его регулирование. Внешнеторговая политика различных стран в конце XX в**

### **1. Особенности развития, товарная структура и распределение международной торговли**

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

При подробном рассмотрении в мировой торговле изучают два аспекта:

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

Темпы роста рассматривают у импорта и экспорта. Товарная структура подразумевает под собой соотношение между некоторыми группами товаров.

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

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

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

Современная торговая политика, проводимая каждой страной, характеризуется наличием в ней двух противоположных тенденций – протекционизма и либерализации. Это не значит, что страна обязательно проводит эти две политики одновременно. Просто в разные периоды развития торговли преобладало что-то одно. Например, в 1950 – 60-х гг. проводилась политика, направленная на либерализацию, а уже в 1970 – 80-х гг. – на усиление протекционизма.

Но меры могут быть не так уж однозначны. Уменьшение таможенного регулирования не равно устранению регулирования. При помощи современных гибких методов одновременно можно использовать новейшие средства для защиты национального производителя. Протекционизм предстает в новой форме интеграционных группировок (как уже существующих, так и новых). В результате подобных действий исчезает фактическое равенство участников международного обмена. В рамках определенной группировки страны устанавливают свои «правила» торговли, свои таможенные пошлины или льготные режимы, а по отношению к другим, третьим странам, они осуществляют протекционистскую политику.

Протекционизм может выражаться в таможенных пошлинах. Оговариваются случаи, в ряде которых страны могут их повысить, если иностранный импорт нанес большой вред

национальной экономике. Но протекционизм проявляется не только в таможенных мерах. Государство может устанавливать количественные ограничения на ввозимую продукцию, устанавливать стандарты качества, экологические нормы и т. д. При этом они могут носить избирательный характер.

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

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

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

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

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

## 2. Международная торговля услугами

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

Под рынком услуг понимают следующие виды деятельности:

1) услуги, оказываемые в связи с международной торговлей. Они включают страхование, транспортные перевозки и т. д.;

2) услуги, которые непосредственно связаны с обменом технологиями: сотрудничество в технической сфере, капитальное строительство, управленческая деятельность;

3) путешествия людей, которые включают как туристические, так и деловые поездки;

4) расходы в банковской сфере, лизинг, платежи по доходам на капитал;

5) заработная плата и социальные расходы по отношению к иностранным рабочим.

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

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

1) строительство и коммунальные услуги;

2) торговля (как оптовая, так и розничная), гостиничный бизнес, рестораны, туристические базы;

3) транспортные услуги (по отношению к товарам или людям), хранение, услуги связи, посредничество в финансовой сфере;

4) оборона государства и социальные услуги;

5) образование, здравоохранение и работы, носящие общественный характер;

6) другие коммунальные, социальные и личные услуги.

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

В связи с тем что **услуги** – это особый объект торговли, они не фиксируются таможенными службами, так как редко пересекают таможенную границу. Платежи осуществляются, как правило, через коммерческие учреждения. В другом случае покупатель какой-либо услуги перемещается в страну, ее предоставляющую. В связи с этим существует **классификация мировой торговли услугами в зависимости от способа поставки**:

1) трансграничная торговля;

2) потребление человеком (фирмой) услуги за рубежом;

3) учреждение коммерческого присутствия на территории той страны, где оказывается услуга;

4) перемещение производителя услуги – физического лица – в другую страну с целью оказания услуги. Среди всех секторов мирового хозяйства торговля услугами – один из наиболее быстро развивающихся. Среди причин – резкое снижение транспортных издержек, так как современные способы связи и передачи информации позволяют совершать сделки без личных встреч продавца и покупателя услуги. Поввысился спрос на услуги, ранее принимавшие товарную форму, – услуги финансового характера, банков, страховых компаний.

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

Трудности расчетов связаны с тем, что услуга предоставляется вместе с товаром и стоимость товара частично состоит из услуги. Кроме того, услуги упоминаются во внутрифирменном обмене. В этом случае стоимость услуги не определяется вообще, так как не суще-

ствуется рынка для этих видов услуг. А иногда (например, в медицине) услугу невозможно отделить от самого товара.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

При инвестировании ГАТТ уравнивает права национальных и иностранных фирм.

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

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

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

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

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

### 3. Мировая электронная торговля

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

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

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

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

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

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

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

Для более детальной характеристики всех этих процессов используется понятие «электронный бизнес». Под ним понимают любую деятельность той или иной фирмы, которая осуществляется в сети Интернет и приносит ей соответствующий доход. Электронная торговля включается в электронный бизнес, причем последнее понятие гораздо шире. Например, работа в поисковых порталах для бесплатного поиска необходимой информации в Интернете – это не электронная коммерция, но это электронный бизнес. Деятельность же интернет-магазинов – это электронная торговля, так как это предполагает осуществление коммерческой сделки.

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

Весь процесс осуществления электронной торговли можно подразделить на три стадии:

**1) стадия поиска.** На этом этапе осуществляется поиск необходимого товара и происходит первое взаимодействие продавца и покупателя;

**2) стадия заказа и оплаты.** Эта стадия наступает, если обе стороны согласны с условиями совершения этой сделки;

**3) стадия поставки.**

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

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

В большинстве своем виртуальные компании зарегистрированы в определенном месте и, соответственно, платят налоги. У них есть реальные сотрудники, которые занимаются обслуживанием оборудования. Конечно, существуют и нелегальные компании, которые не зарегистрированы и осуществляют криминальную деятельность. С ними ведется борьба, особенно в развитых странах, в которых уже имеется необходимая юридическая база для этого. В то же время существуют и еще не решенные проблемы. Например, легальность функционирования тех компаний, которые не зарегистрированы ни в одной из стран мира, но и законы не нарушают. В этом и проявляется разница в темпах развития гражданского права и электронного бизнеса.

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

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

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

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

## **4. Средства импортной политики. Средства экспортной политики**

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

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

Для регулирования внешней деятельности государство использует следующие основные методы:

- 1) таможенные тарифы;
- 2) ограничения нетарифного характера;
- 3) различные формы стимулирования экспорта. Правительство использует те или иные инструменты в зависимости от ситуации.

По отношению к импортной политике применяются таможенные тарифы на импорт. Это означает сбор денег с товаров, ввозимых на территорию данной страны из-за рубежа. Эту деятельность осуществляет специальное таможенное ведомство. При этом цена, по которой данный товар будет продаваться в этой стране, будет выше общемировой. Таможенные пошлины могут взиматься либо из расчета фиксированной суммы с единицы измерения, либо в виде установленного процента от стоимости данного товара. Установление импортных пошлин отражается на потребителях, так как цена возрастает. Но это позволяет отечественным производителям повышать цены и на свои товары, так как потребитель предпочтет все равно купить дешевле местный товар. Все это приводит к тому, что ресурсы внутри страны используются менее эффективно, и к тому, что отечественный производитель не стремится улучшить качество своей продукции, так как в любом случае у него есть преимущество – более низкая цена. Но в то же время, если пошлины распространяются на какую-либо продукцию, используемую местными производителями, их издержки увеличатся, что может привести даже к сокращению производства. Таким образом, используя данный инструмент, необходимо проанализировать возможные последствия и принять решение об их необходимости.

Существуют тарифы не только на ввозимую, но и на вывозимую продукцию. Они применяются в том случае, если цены на товар, производимый в этой стране, по каким-либо причинам ниже общемировых. Государство в этой ситуации ограничивает экспорт для того, чтобы не допустить падения предложения необходимого товара на внутреннем рынке.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 5. Лизинг как способ содействия развитию внешнеэкономических связей

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

Лизинг – особая форма финансирования покупки разнообразного оборудования.

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

**У лизингодателя возникают определенные обязанности:**

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

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

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

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

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

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

В 1988 г. в Канаде проходила Международная конференция, касающаяся вопросов лизинга и факторинга. В ходе ее работы были подписаны Конвенция о международном факторинге и Конвенция о международном финансовом лизинге. В последнем документе дается четкое определение лизинга, разрабатываются определенные правила.

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

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

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

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

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

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

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

**По методу использования различают индивидуальный и лизинг-бланко.** Это зависит от того, какова экономическая цель использования предмета лизинга. Если предприятие собирается использовать объект только для себя, то это индивидуальный лизинг. При лизинге-бланко предприятие заботится не только о себе, но и о предприятиях, которые состоят с ним в отношениях кооперации, так как для обеспечения высокого качества своей продукции фирме нужны качественные комплектующие, для производства которых требуется создание определенных условий.

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

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

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

Существуют следующие разновидности финансового лизинга:

- 1) **лизинг-стандарт.** При этом изготовитель продает объект лизинга компании, специализирующейся в этой области, которая продает этот предмет потребителю;
- 2) **лизинг поставщику.** При этой форме происходит совмещение ролей продавца и арендатора. Существует вид лизинга, называемый оперативным.

Он предполагает короткие сроки аренды, меньшие периоды службы оборудования, большое количество предоставляемых услуг по ремонту, страхованию и обслуживанию. Для его применения необходимы определенные условия: наличие на рынке такого оборудования, которое уже было использовано и еще пригодно для дальнейшего пользования, потребность повторной сдачи оборудования в аренду за более низкую плату.

Таким образом, предполагается многократное предоставление данного предмета различным лизингополучателям. С помощью этого вида лизинга можно уменьшить сроки аренды, снизить риск потери или порчи имущества, сдавать данный объект неоднократно.

Этот вид лизинга используется в том случае, если полученных от использования оборудования денег не достаточно для того, чтобы покрыть всю первоначальную стоимость, при коротких сроках сдачи в аренду и т. д.

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

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

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

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

Лизинг получает все более широкое распространение. Причина этого – выгоды для всех участников данного процесса. Преимущества лизинга можно представить, сгруппировав их.

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

**2. Инвестиционные преимущества.** Для многих компаний лизинг – едва ли не единственный вариант получения какого-либо оборудования, так как при взятии ссуды в банке требуется значительная сумма своих средств, а получение какого-либо имущества в лизинг предполагает наличие залога в виде этого самого имущества. Так как имущество находится в собственности лизингодателя, существенно снижается вероятность невозврата средств. К тому же фирма может инвестировать сэкономленные за счет лизинга средства в свое же дальнейшее развитие. И наконец, согласно существующим налоговым и правовым нормам в большинстве случаев лизинг является более выгодным, чем кредит.

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

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

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

Но у лизинга существуют и определенные недостатки:

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

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

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

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

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

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

## **6. Особенности внешнеторговой политики различных стран**

Конечно, внешнеторговая политика каждой страны важна для мирового сообщества. Но если говорить об их особенностях, то следует рассмотреть их на примере наиболее влиятельных участников международной торговли.

После Второй мировой войны США укрепили свою экономику и стали сторонниками создания устойчивых правил международной торговли товарами и услугами, которые бы способствовали развитию товарооборота.

В их политике отражались общемировые тенденции. Не обошла стороной и тенденция либерализации. Наиболее ярко это заметно на примере таможенных пошлин.

В 1950-х гг. они составляли около 40 %, если брать в расчет средние цифры. В 1970-х гг. их средняя величина значительно уменьшилась и стала составлять около 7 – 10 %, а сейчас она находится приблизительно в пределах 3–5%.

Правительства субсидируют отрасли, производящие продукцию, направленную на экспорт. Этот метод активно применяется такими странами, как, например, США и Япония.

При создании нового поколения ЭВМ государство финансировало исследовательские проекты и увеличивало процент амортизационных отчислений для оборудования, используемого для этих целей. Это уже не прямые, а косвенные меры.

Но экономически развитые страны в некоторых случаях используют и прямое финансирование. Например, в 1970 – 1980-х гг. США, Великобритания и Япония предоставляли компаниям, которые занимались поставками судов и нефтяных буровых платформ, субсидии до 40 %. Это объясняется тем, что такая деятельность выгодна государству.

Кроме того, ряд таких стран, как Япония, Франция, Великобритания и другие, финансируют деятельность некоторых компаний за рубежом. К примеру, организуют выставки продукции.

Что касается России, то до начала 1990-х гг. деятельность во внешнеторговой области была строго регулируемой. В конце 1980-х гг. ситуация резко ухудшилась: наблюдалось уменьшение темпов роста внешней торговли и ее роль при формировании национального дохода переставала быть значительной.

При осуществлении реформ в 1990-х гг. правительство резко изменило всю систему внешнеторговых связей. Важную роль в этой области стали играть такие средства, как установление таможенных пошлин, лицензирование, квотирование и т. д.

Поскольку Россия активно экспортирует свои минеральные ресурсы, то большое внимание во внешней политике стало уделяться административному регулированию экспорта сырья. Для экспорта ресурсов за пределы СНГ были определены специальные квоты.

Также были определены спецэкспортеры: внешнеторговые организации, ранее являвшиеся единственными, кто осуществлял деятельность во внешней торговле; региональные экспортеры, осуществляющие экспорт продукции, произведенной на территории данного региона; совместные предприятия, экспортирующие также собственную продукцию.

При укреплении рубля пострадали экспортеры продукции, и чтобы смягчить этот удар, правительство снизило налогообложение на товары, предназначенные для экспорта. В дальнейшем система спецэкспортеров показала свою неэффективность и была отменена.

Импортное регулирование не было столь жестким. Применялись только меры по санитарно-ветеринарному контролю, по обеспечению общественной безопасности и здоровья.

Базовым способом регулирования является система таможенных тарифов, действующая с 1992 г. В дальнейшем ставки неоднократно пересматривались.

Ближайшими задачами России в области внешней торговли являются: дальнейшее урегулирование тарифной системы, адаптация к условиям таких организаций, как ВТО. К вопросу установления таможенных пошлин следует подходить гибко и разумно. К примеру, следует снизить пошлины на ввоз продукции, не производимой в нашей стране, но необходимой для нее (прогрессивное и высокотехнологичное оборудование).

## Лекция № 3. Мировые рынки товаров, труда и капитала

### 1. Мировые рынки товаров

Мировые рынки товаров в настоящее время являются довольно сложными объектами для анализа и изучения.

**Мировой товарный рынок** – это область товарно-денежных отношений между государствами, которые основаны на международном разделении труда. Мировые товарные рынки формируются под воздействием множества факторов и имеют ряд особенностей:

- 1) это рынки уже произведенных товаров, которые продаются за пределами национальных рамок;
- 2) на эти товары, перемещающиеся между странами, действуют не только внутренние, но и внешние спрос и предложение;

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.