

Э.М.Годжаевой

(Под редакцией доктора философии по экономике)

**ФИНАНСЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ**

Издание первое

Рекомендовано

*Министерством Образования Азербайджанской Республики
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальностям «Финансы и кредит»
и «Мировая экономика»*

БАКУ - 2012

«...»

УДК
ББК

Бакинский Университет Бизнеса

Ректор проф. И.М. Аббасов

Председатель Научно – методического совета

Автор

д.ф.э.н. Годжаева Э.М.

Рецензенты:

Кафедра «Финансы»

Бакинского Университета Бизнеса

д.э.н., профессор Аббасов И.М.

Издание осуществлено при финансовой поддержке

Ректора БУБ

Кафедра «Финансы»

Бакинского Университета Бизнеса

(зав. кафедрой д – р экон. наук, проф. С.Я.Муслимов)

Главный редактор издательства:.....

Финансы зарубежных стран и международные валютно – кредитные

отношения: Учебник для вузов/ Под ред. д-ра философии по экономике

Э.М. Годжаевой. -

Представленный учебник дополняет лекционный материал курса «Финансы зарубежных стран и международные валютно – кредитные отношения».

В работе освещены основы организации государственных финансов в отдельных развитых странах - Великобритании, Германии, Франции, России и Турции. Дана характеристика структуры зарубежных финансовых систем, состава и специфики налоговых систем, анализа состава, структуры и динамики бюджетного комплекса, а также указаны международные валютно – кредитные отношения.

Отдельно рассмотрены проблемы и перспективы развития государственных финансов анализируемых развитых стран мира.

Учебник может представлять интерес для студентов экономических специальностей вузов и для широкого круга читателей.

Рекомендовано к печати Ученым советом БУБ по экономическим специальностям вузов.

С грифом

© «_____» , 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
Глава I. ПРЕДМЕТ, ЦЕЛЬ И ПРИНЦИПЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ФИНАНСЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО – КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»	
1.1. Предмет, цель и принципы дисциплины «Финансы зарубежных стран и международные валютно – кредитные отношения».....	10
1.2. Сущность международных отношений и их выход на арену.....	14
1.3. Этапы развития международных валютных отношений.....	19
1.4. Валютная политика и ее формы. Валютный протекционизм и переход к валютной либерализации.....	25
1.5. Международные кредитные отношения и рынок, механизмы государственного регулирования.....	30
1.6. Либерализация финансовой сферы и ее воздействие на структуру международных финансовых отношений.....	34
1.7. Направления развития международных финансовых отношений в условиях глобализации.....	36
Глава II. ДОЛГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	
2.1. Долговые отношения между государствами в системе международных отношений.....	40
2.2. Проблема долга в контексте международных экономических отношений. Специфика развития долговых отношений.....	43
2.3. Экономический долг и дефицит экономики в условиях финансовой Глобализации.....	49
2.4. Международное движение капитала в системе долговых отношений между государствами.....	52
2.5. Международный экономический долг.....	57
2.6. Формирование международного механизма в области регулирования долговых отношений между государствами.....	60
ГЛАВА III. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА	
3.1. Международная валютная система и теоретические основы валютного курса.....	68
3.2. Понятие и сущность международной валютной системы.....	78
3.3. Этапы развития международной валютной системы.....	80
3.4. Валютная корзина и порядок ее расчета.....	86
3.5. Валютный курс, его сущность и факторы на него воздействующие.....	92
3.6. Теоретическое регулирование валютного курса.....	99
ГЛАВА IV. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНИИ	
4.1. Общая характеристика финансовой системы Великобритании.....	112
4.2. Государственный бюджет и характеристика расходов.....	118

4.3. Доходы государственного бюджета	124
4.4. Бюджетный процесс.....	129
4.5. Финансы местных органов власти.....	131
4.6. Финансы государственных предприятий.....	133

ГЛАВА V. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ФРАНЦИИ

5.1. Общая характеристика финансовой системы Франции.....	136
5.2. Статьи расходов государственного бюджета	141
5.3. Состав доходов государственного бюджета	144
5.4. Бюджетный процесс и финансовый контроль	148
5.5. Финансы местных органов власти.....	153

ГЛАВА VI. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ

6.1. Общая характеристика Германской Федеративной Республики	156
6.2. Расходы федерального бюджета	164
6.3. Доходы федерального бюджета	167
6.4. Государственный долг и бюджетный дефицит	173
6.5. Бюджетный процесс и финансовый контроль	175
6.6. Государственные финансы и их взаимодействие с бюджетом	176

ГЛАВА VII. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИЙКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

7.1. Этапы развития финансовой системы Российской Федерации	179
7.2. Характеристика развития финансовой системы России на современном этапе	184
7.3. Доходы и расходы государственного бюджета	186
7.4. Бюджетный процесс.....	201
7.5. Бюджетные права в центральных местных органах власти. Отношения между бюджетами	209

ГЛАВА VIII. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ТУРЦИИ

8.1. Общая характеристика финансовой системы Турции	213
8.2. Государственный бюджет, его состав и структура	220
8.3. Бюджетный процесс. Разработка государственного бюджета, подтверждение и утверждение.....	223
8.4. Общая характеристика централизованных расходов бюджета государства	226
8.5. Доходы государственного бюджета	229
8.6. Местные финансы. Местные бюджеты, доходы и расходы	239
8.7. Государственные предприятия, взаимосвязь их с бюджетом	241

ГЛАВА XIX. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РАЗВИТЫХ СТРАН

9.1. Развитые страны мира и их место в мировой экономике	243
9.2. Общая характеристика финансов развитых стран мира	246
9.3. Финансовая система федеративной структуры и ее этапы	249
9.4. Государственный бюджет, его состав и структура доходов.....	252
9.5. Местные финансы развитых стран мира. Доходы и расходы местных бюджетов	257

9.6. Бюджетный процесс и его этапы. Финансовый контроль 259

ГЛАВА X. ФИНАНСЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

10.1. Сущность и экономическая значимость финансов национальных и транснациональных корпораций 265

10.2. Структура и производственные расходы транснациональных корпораций 269

10.3. Ценовая политика в национальных и транснациональных корпорациях и факторы, формирующие цены 272

10.4. Прибыль в национальных и транснациональных корпорациях и ее регулирование 274

10.5. Капитал в национальных и транснациональных корпорациях и его оценивание 276

10.6. Роль и место международных финансовых валютно – кредитных отношений в системе национальных и транснациональных корпорациях 278

ГЛАВА XI. ФИНАНСЫ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНОВ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

11.1. Создание международных организаций и необходимость их развития 282

11.2. Общая специфика и характеристика финансов международных организаций в системе ООН. Научные и социально – культурные организации 287

11.3. Организации в области транспорта и связи 290

11.4. Создание и общая характеристика международных финансово – кредитных организаций 291

11.5. Финансово – кредитные организации, вошедшие в систему ООН 295

11.6. Роль и значение международных финансово – кредитных организаций в развитии международных экономических отношений 299

ГЛАВА XII. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ЗАДАЧИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

12.1. Понятие о международных расчетах. Отличия внутренних и международных расчетов 305

12.2. Условия платежа и внешняя финансово – валютная экономическая деятельность 308

12.3. Роль банков в системе международных расчетов 313

12.4. Формы международных расчетов 315

12.5. Валютный клиринг и его формы 321

12.6. Кредитование внешней торговли. Условия кредитов внешней торговли 323

ГЛАВА XIII. ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ

13.1. Понятие о риске – как экономической категории. Валютные и кредитные риски и факторы, определяющие его в условиях рыночных отношений.....	328
13.2. Курсовой риск и опасность риска, их сущность и отличие.....	332
13.3. Риски, возникающие на деривативном рынке	336
13.4. Регулирование рисков и эффективность	340
13.5. Совершенствование системы регулирования рисков	347

ГЛАВА XIV. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ

14.1. Сущность международной экономической интеграции, объективные основы, этапы и формы.....	355
14.2. Специфика развития и этапы процессов экономической интеграции в международной системе.....	360
14.3. Ведущие интеграционные группы в мире. Специфика развития экономической интеграции Западной Европы.....	361
14.4. Интеграционные объединения региональных экономических финансов и характеристика их специфики.....	366
14.5. Перспективы и специфика международной экономико – финансовой системы в участии интеграционных процессов Азербайджанской Республики	373

ГЛАВА XV. ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВ И ВАЛЮТЫ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ С ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

15.1. Основные приоритеты, цель и задачи финансов и валюты Азербайджанской Республики и денежно – кредитной политики в условиях рыночных отношений.....	382
15.2. Центральный банк – как основной субъект проведения в реальность денежно – кредитной политики государства.....	388
15.3. Денежно – кредитная политика и инфляция	394
15.4. Стратегия регулирования Азербайджанской Республики валютными запасами	409
15.5. Банковская система Азербайджанской Республики и ее финансовая Стабильность	414
15.6. Современное состояние взаимосвязи Азербайджанской Республики с международными финансово – кредитными организациями	422
15.7. Торговый баланс и структура Азербайджанской Республики	429
15.8. Приоритетное совершенствование и развитие Азербайджанской Республики с международными финансово – кредитными Организациями	455
ГЛОССАРИЙ	460
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	470

Введение

Экономические преобразования, связанные с развитием рыночных отношений в Азербайджане, затрагивают все стороны общественной жизни. В этих условиях происходит изменение характера участия государства и методов воздействия государственных финансов на экономическую систему.

Практика хозяйствования в современных условиях по - новому ставит проблему эффективной мобилизации финансовых ресурсов, а также их оптимального использования. При этом выбор форм и методов организации финансовых отношений во многом определяет успех проводимых реформ. Исходя из этого, зарубежный опыт в области функционирования сфер и звеньев финансовых отношений представляет несомненный интерес. Поэтому, изучение проблем организации государственных финансов в различных странах является одной из составляющих успешного овладения экономическими знаниями. Специалистам необходимо освоение вопросов разработки и осуществления экономической политики, в том числе и финансовой, проводимой в различных странах в конкретном периоде

Немаловажное место в процессе разработки финансовой политики и выборе механизма её реализации уделяется огромному наследию учёных-экономистов от классиков политэкономии до наших современников. Исходя из этого, в отдельной главе представлены концептуальные основы организации государственных финансов. Теории учёных в области бюджета и налогов положены в основу фискальной политики развитых стран и их финансового законодательства, поскольку одним из принципов управления финансами является научный подход.

Современная западная экономическая наука рассматривает государственные финансы с точки зрения их реального экономического содержания и отражения развития социально-экономических процессов. Теоретические положения, разрабатываемые экономи-

стами западных стран, являются основой их фискальной политики и финансового законодательства.

В главах представлены вопросы организации финансов развитых стран - Великобритании, Франции, Германии, России и Турции. Выбор западно-европейского ареала обусловлен тем, что именно они определяют приоритеты экономического развития, достигнув ощутимых успехов, являются лидерами современной цивилизации. При этом путь к экономическому лидерству в этих странах различен. Поэтому знакомство с государственными финансами этих стран начинается с развития их экономик в послевоенный период.

Отдельно рассмотрены состав финансовых систем; структура доходов и расходов государственного бюджета; вопросы бюджетного дефицита и государственного долга; организация налогообложения; финансовый аппарат управления; сущность и значение местных финансов; проблемы и задачи финансовой политики на современном этапе.

Финансы зарубежных стран и международные валютно-кредитные отношения – составная часть и одна из наиболее сложных сфер рыночного хозяйства. В них фокусируются проблемы национальной и мировой экономики, развитие которых исторически идет параллельно и тесно переплетаясь. По мере интернационализации и глобализации мирового хозяйства увеличиваются международные потоки товаров, услуг и особенно капиталов и кредитов.

Под влиянием функциональных сдвигов в мировом хозяйстве, проявляющихся в его глобализации, усиливается процесс финансовой глобализации. Это определяет качественно новую фазу интернационализации валютно-кредитных и финансовых отношений. Они приобретают черты целостности, основанной на взаимных интересах стран, несмотря на противоречия и конфликты в этой сфере.

Сформировав рыночную экономику, Азербайджан все активнее участвует в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях. Постепенная интеграция Азербайджана в мировой финансовый рынок, участие в ряде международных финансовых организаций требуют знания и соблюдения общепринятого цивилизованного кодекса поведения на мировых рынках валют, кредитов, ценных бумаг, страхования, золота.

В курсе дисциплины: «Финансы зарубежных стран и международные валютно-кредитные отношения» изучаются экономические категории, закономерности развития, основные принципы и формы организации этих отношений.

ГЛАВА I

ПРЕДМЕТ, ЦЕЛЬ И ПРИНЦИПЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ФИНАНСЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО – КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»

1.1. Предмет, цель и принципы дисциплины «Финансы зарубежных стран и международные валютно – кредитные отношения»

Понятие финансовой системы является развитием более общего определения "финансы". Финансы - историческая категория. По своей природе они тесно связаны с государством, которому для выполнения своих функций необходимы денежные средства. В докапиталистических формациях государственные доходы и расходы носили преимущественно натуральный характер. Большая часть государственных потребностей удовлетворялась за счет различного рода повинностей и поступлений от натуральных сборов. С разложением феодализма и постепенным развитием капиталистического способа производства все большее значение стали приобретать денежные доходы и расходы государства; доля натуральных сборов и повинностей резко сократилась. Этот процесс усиливается с расширением сферы товарно-денежных отношений, ростом и усложнением функций государства.

На ранних стадиях развития государства не существовало разграничения между ресурсами государства и ресурсами его главы: монархи распоряжались средствами страны как своей собственностью. С отделением государственной казны от личной кассы и собственности монарха (XVI-XVII вв.) возникают понятия государственных финансов, государственного бюджета, государственного кредита.

В условиях капиталистического способа производства товарно-денежные отношения получают наиболее широкое развитие. Они охватывают все сферы и функции общественного хозяйства. В свою очередь финансы, выражающие движение стоимости, играют все большую роль в жизнедеятельности государства. По своей сущности **финансы** - это экономические отношения, связанные с образованием, распределением и использованием фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения национального дохода.

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых звеньев, призванных обеспечить государству осуществление своих политических и экономических функций, и состоит, с одной стороны, из государственных финансов, а с другой - из финансов частных предприятий, корпораций, монополий.

В эпоху домонополистического капитализма государственная финансовая система имела два звена - государственный бюджет и местные финансы. Они давали возможность формировать фонды денежных средств, с помощью которых государство выполняло свои функции. Под влиянием развития производительных сил, глубоких изменений в экономике структура финансовой системы меняется. Происходит выделение и развитие новых финансовых звеньев, рост их самостоятельности.

На современном этапе государственная финансовая система в развитых зарубежных странах включает четыре звена: **государственный бюджет; местные финансы; специальные внебюджетные фонды и финансы государственных предприятий**. Ведущим звеном государственных финансов выступает государственный бюджет. По своему материальному содержанию - это главный централизованный фонд денежных средств государства.

Государственный бюджет - основное средство перераспределения национального дохода. Через это звено финансовой системы перераспределяется до 40% национального дохода страны. В госбюджете сосредотачиваются крупнейшие доходы и наиболее важные в политическом и экономическом отношении общегосударственные расходы. В нем находят органическую увязку основные финансовые институты - налоги, внутренние займы, расходы.

Основными доходами государственного бюджета выступают налоги, составляющие от 70 до 90% и более общей суммы его доходов. За государственным бюджетом в странах с развитой рыночной экономикой закреплены главные налоги - подоходный налог с фи-

зических лиц, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины. Из государственного бюджета производятся и основные расходы на: военные цели, вмешательство в экономику, содержание государственного аппарата, социальные расходы, субсидии и кредиты развивающимся странам.

Следующим по своему значению финансовым звеном является система **местных финансов**. В современных условиях под влиянием развития производительных сил, научно-технического прогресса происходит повышение роли и влияния местных органов власти. Растут масштабы местного хозяйства, их связь и зависимость от крупного капитала, расширяются и усложняются функции местных властей. Все это усиливает значение местных финансов, повышает их роль и удельный вес в финансовой системе. Местные финансы охватывают широкую группу второстепенных налогов (в основном поимущественных), систему местного кредита, специальных фондов. Центральное место в этом звене принадлежит местным бюджетам, которые не входят в состав государственного бюджета и имеют определенную самостоятельность. Структура местных финансов определяется государственным устройством и соответствующим административным делением государства.

Особое финансовое звено образуют **специальные правительственные фонды**, которые имеют определенную самостоятельность, отделены от государственного бюджета и управляются непосредственно центральными, а в отдельных случаях - и местными властями. К ним относятся фонды социального страхования, различные целевые фонды, а также государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения.

Самостоятельное финансовое звено образуют **финансы государственных предприятий**. Его возникновение связано с развитием государственного сектора в экономике ряда стран Западной Европы (Великобритания, Франция, Италия, ФРГ, Австрия) - процессом, который получил наибольшее распространение после Второй мировой войны. Его главной задачей является оказание поддержки частному хозяйству путем сохранения и развития важных отраслей производства, которые в силу своей специфики имеют низкую рентабельность и тем самым невыгодны для предпринимательства (железнодорожный, воздушный транспорт, электроэнергетическая, газовая, угольная промышленности и т.п.).

Второй сферой финансовой системы развитых зарубежных стран выступают **финансы частных предприятий**, корпораций,

монополий, которые возникают в ходе экономической деятельности и обеспечивают процесс производства и получения прибыли. Они материализуются в виде денежного капитала, различных денежных фондов предприятия.

С учетом вышеизложенного можно расширить определение финансовой системы. Каждое звено финансовой системы представляет собой определенную сферу финансовых отношений, а эта система в целом - совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств.

Необходимо отметить и вторую часть дисциплины - *Международные валютно - кредитные отношения* — совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств. Отдельные элементы валютных отношений появились еще в античном мире — Древней Греции и Древнем Риме — в виде вексельного и меняльного дела. Следующей вехой их развития явились средневековые «вексельные ярмарки» в Лионе, Антверпене и других торговых центрах Западной Европы, где производились расчеты по переводным векселям (траттам). В эпоху феодализма и становления капиталистического способа производства стала развиваться система международных расчетов через банки.

Особенность финансов зарубежных стран в отличие от государственных финансов, а также финансов фирм и финансов домохозяйства заключается в том, что они представлены множеством субъектов, т.е. изначально это многосубъектная категория. Это означает, что нет единого международного фонда денежных средств, сосредоточенного в конкретном месте и являющегося собственностью конкретного субъекта мировой экономики. Финансовые ресурсы мира находятся преимущественно в обращении, образуя мировой финансовый рынок (МФР). Общая структура мировых финансовых ресурсов представлена на рис. 1.1.1.



Рисунок 1.1.1. Мировые финансы

Следовательно, дисциплина: «Финансы зарубежных стран и международные валютно-кредитные отношения (МВКО)» являются одной из форм международных экономических отношений (МЭО) наряду с такими формами как: международная торговля, международное движение капитала и иностранных инвестиций, международная миграция рабочей силы, международное сотрудничество в области науки и техники, международное разделение труда (специализация и кооперация производства).

1.2. Сущность международных отношений и выход их на арену

Одной из отличительных особенностей мирового хозяйства второй половины XX века является интенсивное развитие международных отношений. Происходит расширение и углубление экономических отношений между странами, группами стран, экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями. Совершенствуется и перестраивается механизм реализации международных отношений. Эти процессы проявляются в углублении международного разделения труда, интернационализации финансово-экономических связей, глобализации мирового хозяйства, увеличении открытости национальных экономик, их взаимодополнении и сближении, развитии и укреплении региональных международных структур. Характерно, что все эти процессы взаимодействия, сближения, сотрудничества носят противоречивый, диалектический характер. Диалектика международных отношений состоит в том, что стремление к экономической независимости, укреплению национальных хозяйств отдельных стран приводит в итоге ко все большей интернационализации мирового хозяйства, открытости национальных экономик, углублению международного разделения труда. Что является сущностью международных валютно – кредитных отношений? **Сущностью международных отношений** является изучение двух важнейших составляющих: собственно международные отношения и механизм их реализации.

Международные отношения включают многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства.

Важными субъектами международных отношений с начала 60-х годов становится большая группа освободившихся от колониальной зависимости государств. Эти развивающиеся, так называемые страны "третьего мира", играют все большую роль в международных экономических отношениях, в особенности их авангард - "новые индустриальные страны". Другими субъектами, без которых невозможна характеристика современных международных экономических отношений, являются крупные и крупнейшие международные корпорации. К числу весомых субъектов международных отношений относятся и международные экономические организации (Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Всемирная торговая организация (ВТО) и др.).

Изучая теорию и практику МЭО, мы сталкиваемся с таким понятием, как мировое хозяйство (МХ). Мировое хозяйство, будучи объективной основой международных отношений, не является специальным объектом изучения теории и практики международных отношений. Однако оно не может не служить важным компонентом при рассмотрении проблем международных отношений.

В своем становлении и развитии мировое хозяйство (МХ) прошло долгий и сложный путь. Некоторые исследователи его возникновения относят еще ко времени Римской империи, являющейся системой всемирного хозяйства того времени. Другие ученые отсчет функционирования мирового хозяйства ведут со времени великих географических открытий XV-XVI веков. Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, благородными металлами, рабами. Однако мировое хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

Современное мировое хозяйство возникло после промышленного переворота, в ходе перерастания капитализма в его монополистическую стадию. Мировое хозяйство конца XIX - начала XX вв. заметно отличается от МХ 60-90-х годов XX столетия. Мировое хозяйство начала XX века в большей степени базировалось на голой военной силе, внеэкономическом принуждении, чем на "силе капитала". В мировом хозяйстве этого периода существовали острые противоречия, делавшие его неустойчивым. Это противоречия между самими империалистическими странами (приведшие к двум мировым войнам), а также между промышленно развитыми и развивающимися странами. К середине XX века мировое хозяйство было расколото на две части: мировое капиталистическое и мировое со-

циалистическое. Сохраняя множество противоречий и разноплановых тенденций, МХ на рубеже XXI века является несравненно более целостным, интегрированным, динамичным, чем в середине XX века. **Каков характер современного мирового хозяйства, каковы его черты и особенности, показатели и факторы развития?**

Мировое хозяйство на рубеже XXI века – глобальный процесс по своим масштабам; оно основывается всецело на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала.

Процесс интернационализации предстает как результат, прежде всего международной кооперации производства, развития международного разделения труда, как развитие общественного характера производства в международном масштабе.

Процесс глобализации в мировой экономике представляет собой закономерный результат интернационализации производства и капитала. Глобализация в значительной степени предстает как количественный процесс возрастания масштабов, расширения рамок мирохозяйственных связей.

Процесс глобализации мировой экономики, означая все более возрастающую взаимозависимость экономик отдельных стран, ускоряет обмен товарами, услугами, капиталами, информацией, и отнюдь не беспроblemен.

Глобализация укрепляет позиции, в первую очередь, индустриально развитых стран, дает им дополнительные преимущества. Конечно, глобализация мировой экономики и международных отношений создает определенные предпосылки, дает шанс для приближения к достижениям цивилизации тех стран, которые отстали в своем развитии, но полны желания поправить свое положение. Однако процесс глобализации несет и отрицательные последствия. К их числу относятся следующие проблемы:

- демографические;
- экологические;
- региональные.

Как видим, характерным признаком глобальной экономики является открытость экономики. Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился последовательный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку. Начиная с периода послевоенного экономического восстановления

и в последующие годы, правительства ведущих стран Запада все активнее освобождались от автаркического наследия прошлого.

Именно тогда США выступили с тезисами "свободы торговли", "открытости экономики", прежде всего для навязывания другим странам своих норм поведения на международном рынке. С позиций ведущей торговой державы мира, вышедшей из второй мировой войны победительницей и еще более богатой, предлагались рецепты нового экономического порядка. Такая "свобода торговли", "открытость экономики" представляла собой орудие доминирующей экономики против менее развитых стран, стремление к безудержной экспансии американских корпораций. В этой связи весьма откровенное определение "открытости" экономики дает французский экономист Мишель Пейро. По его мнению, "открытость, свобода торговли - это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики".

Каковы основные факторы, оказавшие и, оказывающие существенное влияние на масштабы и характер интернационализации мировой экономики, на повышение степени ее открытости?

Заметную роль в формировании открытой экономики сыграло государство. Оно взяло на себя функции стимулирования экспортных производств, поощряя вывоз товаров и услуг, содействуя кооперации с зарубежными фирмами, развитию внешнеэкономических связей. Создавалась прочная правовая основа, облегчавшая приток из-за рубежа инвестиций, технологий, рабочей силы, информации.

Переход стран на международной арене к все более открытой экономике был ускорен действиями транснациональных корпораций. Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние компании, они обходили протекционистские барьеры чужих государств, интернационализируя международный экономический обмен. Заметный прогресс во второй половине XX века транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности населения. Постепенно, шаг за шагом, разрушались торгово-экономические, валютно-финансовые препятствия, в силу которых страны длительное время были отгорожены друг от друга. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала все более активному их включению в международное разделение труда.

Понятие "открытость экономики" шире тезиса "свободы торговли" как торговли товарами, включая в себя свободу движения факторов производства, информации, взаимообмен национальных валют. **Преимуществами открытой экономики** являются:

- углубление специализации и кооперации производства;
- рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности;
- распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
- рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капитальных вложений, технологий, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и макроэкономическом уровнях). Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития международных экономических отношений, являются объем внутреннего рынка страны и уровень ее экономического развития, участие ее в международном производстве, в операциях международного финансового рынка и др. Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем больше в структуре экономики вес базовых отраслей (энергетики, металлургии, горнорудной и др.), тем меньше участие страны в международном разделении труда (МРТ), тем меньше открытость экономики. По мнению американских экономистов Дж. Сакса и Э. Уорнера степень открытости национальной экономики определяется отсутствием у страны "чрезмерно больших" экспортных и импортных пошлин, наличием "разумного" уровня конвертации национальной валюты, а также тем, что страна не должна быть социалистической.

Внешняя открытость экономики, как, впрочем, и рыночная экономика, не являются целью преобразований в Азербайджане, а служат важной предпосылкой повышения эффективности азербайджанской экономики, ее интеграции в мировое хозяйство для повышения, в конечном счете, благосостояния народа. При реализации системы мероприятий по интеграции азербайджан-

ской экономики в мировое хозяйство необходимо сочетание прагматичной открытости с разумным протекционизмом.

Характер и особенности развития международных экономических отношений на рубеже XXI века основываются на современном уровне межстрановых экономических связях.

Какие факторы оказывают существенное, а иногда решающее, влияние на современные международные экономические отношения и выхода их на международную арену?

Несмотря на многие противоречия нынешней эпохи, ее основной чертой все больше становится не противоборство, а тенденция к сотрудничеству и взаимопониманию. **Общее движение к единому, взаимосвязанному, взаимозависимому и в каждой своей части более развитому и социально-справедливому миру** - вот основная тенденция мирового хозяйства. На основании этого можно говорить о процессах конвергенции моделей национальных экономик, экономических и социальных ценностей и отношений. Происходит нивелирование, сближение экономических уровней развития различных стран. Конечно, это не беспроблемный, поступательный процесс, а противоречивое, сложное движение. На это движение влияют:

1. Переход от индустриального общества к постиндустриальному (информационному) обществу.
2. Технологические революции.
3. Обострение энергосырьевой и продовольственной проблем.
4. Экологическая проблема.

В целом можно констатировать, что современные МЭО характеризуются развитием процессов их интенсификации, глобализации, интеграции. Особенности развития международных экономических отношений в начале XXI века еще больше свидетельствуют в пользу этого вывода.

1.3. Этапы развития международных валютных отношений

Привлечение зарубежных ресурсов, заимствования у иностранных правительств и частных лиц, а также проблемы, связанные с погашением долговых обязательств, уходят вглубь веков. До XIX в. внешние межгосударственные заимствования и долги иностранным государствам были связаны в основном с войнами. Возникновение и развитие частного зарубежного кредита (займа) были вызваны развитием международной торговли. Масштабное привлечение международных финансов на цели развития инфраструктуры и

производства относится к эпохе золотого стандарта (1870 – 1914 гг.), хотя долговые ценные бумаги, как средство привлечения зарубежных средств на покрытие внутренних потребностей, появились значительно раньше. Уже в XVIII в. для заимствований на внутреннем рынке и у нерезидентов активно использовались государственные и частные долговые ценные бумаги.

В результате бесконечных войн европейские страны, особенно Англия и Франция, имели огромные государственные долги, которые покрывались эмиссией долговых ценных бумаг. Государственные долговые ценные бумаги приобретались не только местными, но и иностранными кредиторами. Первые потоки капиталов обращались между европейскими странами и направлялись в их колонии еще в период первоначального накопления капитала. В XIX в., особенно во второй его половине, происходило бурное развитие международного кредита, банковской и биржевой системы, рынка ценных бумаг. Оно стимулировалось ускоренным развитием промышленного производства, расширением международной торговли, созданием и активизацией деятельности картелей и синдикатов, нерегулируемым вывозом/ввозом капитала, свободной обратимостью валют основных стран по золотому паритету. В международных потоках капитала доминировали английские, французские, немецкие инвестиции в облигации стран заемщиков.

Исторически функция мировых денег стихийно закрепились за золотом и серебром, а в рамках **Парижской валютной системы (1867 г.)** — только за золотом. Однако в роли золота произошли существенные изменения под влиянием демонетизации. Демонетизация золота — процесс постепенной утраты им денежных функций. Этот процесс длительный, как и демонетизация серебра, которая продолжалась несколько столетий до конца XIX в.

Демонетизация золота обусловлена объективными и субъективными причинами:

1. Золотые деньги не соответствуют потребностям современного товарного производства, когда преодолена экономическая обособленность товаропроизводителей в связи с тенденцией к обобществлению и планомерности даже при частной собственности.
2. С развитием кредитных отношений кредитные деньги — банкноты, векселя, чеки — постепенно вытеснили золото вначале из внутреннего денежного обращения, а затем из международных валютных отношений.

3. Субъективные факторы — валютная политика США, государственное регулирование операций с золотом — ускоряют его демонетизацию.

Стратегия валютной политики США в отношении золота направлена на дискредитацию его как основы мировой валютной системы в целях укрепления международных позиций доллара. США взяли курс на гегемонию доллара после Первой мировой войны, когда опираясь на свой возросший валютно-экономический потенциал, развернули борьбу за господство доллара под лозунгом «доллар лучше золота». Тактика стратегического курса США на укрепление гегемонии доллара путем ускорения демонетизации золота менялась в зависимости от конкретной обстановки. В условиях послевоенной разрухи в Западной Европе, Японии усилилась роль золота, и США использовали свои возросшие золотые резервы (24,6 млрд долл. в 1949 г., или 75% официальных золотых резервов капиталистического мира) в качестве подпорки доллара. Был установлен размен доллара на золото для иностранных центральных банков, что способствовало стабилизации его курса.

Под давлением США в целях сохранения ведущих позиций доллара на протяжении более 35 лет (1934—1971 гг.) поддерживалась заниженная официальная цена золота (35 долл. за 1 тройскую унцию, равную 31,1035 г), которая служила базой официального масштаба цен и паритетов валют.

Различаются два аспекта демонетизации золота: юридический и фактический. **Ямайская валютная реформа** зафиксировала юридическое завершение демонетизации. Рассмотрим основные изменения роли золота в валютной сфере.

1. Кредитные деньги вытеснили золото из внутреннего и международного оборота.

Золото перестало непосредственно обмениваться на товары, не устанавливаются золотые цены. Оно перестало непосредственно обслуживать как средство обращения и платежа экономические связи товаропроизводителей. Однако золото сохраняет за собой важную роль в экономическом обороте в качестве: чрезвычайных мировых денег, обеспечения международных кредитов, воплощения богатства. Участие золота в международных валютных отношениях опосредствуется неизменными кредитными деньгами и сосредоточено на особых рынках — рынках золота, где происходит их фактический размен.

2. Функция денег как средства образования сокровищ с уходом золота из обращения характеризуется новыми моментами. Сокровища перестали служить стихийным регулятором денежного обращения, так как золото не может автоматически переходить из сокровищ в обращение и обратно в силу неизменности кредитных денег. Однако эта функция не превратилась в застывшую догму: ее связь с внутренним и мировым рынками сохранилась, хотя и существенно изменилась. Сокровище выступает как своеобразный страховой фонд государства (33,8 тыс. т в мире на июль 1998 г.) и частных лиц (25,4 тыс. т, по оценке МВФ).

Учитывая значение золотых резервов, государства стремятся поддерживать их на определенном уровне на случай экономических, политических, военных осложнений. С середины 70-х годов большинство стран периодически переоценивают их по цене, ориентированной на рыночный уровень. Лишь США, располагая самым крупным золотым запасом, применяют при его оценке отмененную официальную цену в 42,22 долл. за унцию. Центральные банки берегут золотые запасы, сохранив их почти неизменными с 1973 г., а некоторые из них (Франция, Швейцария) покупали золото на аукционах для пополнения государственных запасов. В 80-х годах ряд стран ОПЕК (Иран, Ирак, Ливия, Индонезия) также приобретали золото на рынке.

Таким образом, как было указано выше, **золотой стандарт** – это международная валютная система, основанная на официальном закреплении золотого содержания в единице национальной валюты с обязательством ЦБ свободно покупать и продавать национальную валюту в обмен на золото. Каждая страна, принявшая систему золотого стандарта, устанавливала золотое содержание своей национальной валюты и потенциально была готова покупать/продавать любое количество золота по этой цене. Количество бумажных денег, следовательно, зависело от золотого содержания национальной денежной единицы и официального золотого запаса страны.

Стоимость одной национальной денежной единицы страны в золоте фиксировалась; это называлось **золотомонетным паритетом**. При золотом стандарте валютные курсы могли колебаться выше или ниже золотомонетного паритета незначительно, так как пределы колебаний (золотые точки) определялись стоимостью транспортировки количества золота, содержащегося в одной денежной единице, между двумя валютными центрами. Перевозка золота в размере одного доллара стоила 3 цента. Например, было установле-

но, что 1 ф.ст. = 113,0016 гр. золота; 1 доллар = 23,22 гр. золота; 1 ф.ст. = 113,0016 гр. : 23,22 гр. = 4,87 доллара. Пределы колебаний валютного курса доллара по отношению к фунту стерлингов составляли транспортные расходы по перевозке золота в весе 1 долл. из Нью – Йорка в Лондон – 3 цента. Доллар мог снизиться по отношению к фунту до 4,90 долл./1 ф.ст. (золотая точка экспорта) или подняться до 4,84 долл./1 ф.ст. (золотая точка импорта); пределы колебаний доллара к фунту (между двумя золотыми точками) составили 4,84 – 4,90 долл./ 1 ф.ст.

Валютный курс определялся спросом и предложением внутри золотых точек. Выход валютного курса за пределы золотых точек предотвращался переливом золота. Если валютный курс снижался ниже золотой точки, то происходил отток из Нью – Йорка в Лондон, где можно дешевле купить английские фунты за золото. И наоборот, если курс доллара по отношению к фунту стерлингов превышал 4,84 долл./1 ф.ст., то начинался приток золота в США.

В условиях золотого стандарта приток/отток капитала уравновешивал валютные курсы и платежные балансы. Механизм регулирования платежных балансов посредством притока/оттока золота. При золотом стандарте денежная масса состояла из золота и бумажных денег, которые обменивались на золото. Следовательно, объем денежной массы будет сокращаться в стране с отрицательным платежным балансом и увеличиваться в стране с активным сальдо платежного баланса.

Отток частного капитала на американский рынок вызвал серьезные валютно – финансовые трудности в Западной Европе. Произошли серьезные сдвиги в структуре золотовалютных резервов и в их распределении между ведущими капиталистическими странами. Закрепившись на кредитном рынке, США предприняли попытки утвердиться в международной валютной системе, тем более что положение золота пошатнулось.

Золото было вытеснено из внутреннего денежного обращения, и были созданы предпосылки для сужения сферы его непосредственного использования в качестве международного актива. **На Генуэзской конференции 1922 г.** было узаконено использование американского доллара и английского фунта стерлингов в качестве официальных валютных резервов и средств международных платежей, т.е. был принят золотодевизный стандарт.

В 1931 г. Великобритания и Япония отказались от золотого стандарта; в 1933 г. их примеру последовали США и еще 40 стран.

Попытка группы государств – участников так называемого золотого блока, в который входили Франция, Бельгия, Нидерланды и Швейцария, сохранить золотой стандарт на основе взаимной поддержки оказалась кратковременной, и в 1936 г. этот блок распался.

В годы Великой депрессии экспорт капитала из США снизился, импорт увеличился. В результате США, оставаясь чистым экспортером капитала, уступили лидерство Англии. За годы Второй мировой войны (1939 – 1945 гг.) роль США в качестве мирового кредитора резко возросла.

Роль США в качестве главного международного кредитора особенно четко проявилась впервые послевоенные десятилетия, когда все страны мира, за редким исключением, испытывали огромную нехватку материальных и ликвидных ресурсов и имели отрицательные торговые и текущие платежные балансы. Так, **в 1944 г. в Бреттон – Вудсе** (Нью – Гемпшир, США) по инициативе США были приняты принципы международной золотодевизной валютной системы, получившей название бреттон – вудской. Бреттон – Вудская система (1944 – 1973 гг.) определила на долгие годы развитие международных валютно – финансовых отношений. Она закрепила особое положение доллара, который до августа 1971 г. обменивался на золото по фиксированной цене 35 доллара за 1 тройскую унцию (31,1 г) для иностранных ЦБ. Паритет доллара был определен в золоте по официальной цене – 1 доллар = 0,888671 г чистого золота; паритеты других национальных валют фиксировались в золоте через доллар США с пределами колебаний от паритета плюс – минус 1%.

Масштабное развитие международного финансового рынка началось в 1960 – х гг. с образованием транснациональных корпораций и банков (ТНК И ТНБ). Но в 1974 году нефтяной кризис вынудил американское правительство вновь открыть рынки долгосрочного капитала для выпуска иностранных бумаг, но к этому времени уже сформировался подлинно международный рынок денег и капитала – евровалютный рынок. Евровалютный рынок возник как евродолларовый рынок. **Евровалюта** – эта валюта, которая размещается в иностранных банках, расположенных за пределами страны – эмитента данной валюты. В качестве евровалют используется всего несколько валют ведущих стран: доллар США, евро, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена.

1.4. Валютная политика и ее формы. Валютный протекционизм и переход к валютной либерализации

Одно из ведущих мест в формировании экономически сильного, постоянного и промышленно развитого современного государства занимает выбор **валютной политики**, которая учитывала бы все тенденции валютного рынка.

Валютная политика представляет собой совокупность мероприятий, проводимых ЦБ страны и другими государственными органами в сфере валютных отношений и денежного обращения, с конечной целью воздействия на экономику страны и покупательскую силу национальной валюты.

Такое определение действует на *уровне национального государства*. Однако нужно иметь в виду, что существует еще два уровня рассмотрения валютной политики – это *уровень предприятия (корпорации, банка)*, которые принимают активное участие в валютных отношениях и формируют свою валютную политику, и *межгосударственный уровень*, где формирование валютной политики государств происходит на основе межгосударственных соглашений в валютной сфере.

Важнейшая **цель валютной политики** – способствовать обеспечению внешнего баланса при не нарушении внутреннего баланса страны.

Задачи валютной политики:

- 1) Поддержание стабильности национальной денежной единицы и обеспечение не инфляционного экономического роста.
- 2) Обеспечение системы взаиморасчетов с другими странами.
- 3) Обеспечение перелива капиталов между отраслями и между странами.
- 4) Создание условий для сбалансированности платежного баланса.
- 5) Формирование золотовалютных резервов страны.

Валютная политика меняется исторически в зависимости от типа экономической системы государства, уровня развития экономики, эволюции мировой валютной системы.

Валютную политику можно разделить на:

1. **Структурную (долгосрочную)** – совокупность долгосрочных мероприятий, направленных на осуществление структурных изменений в национальной и мировой валютной системе.

2. **Текущую** – совокупность краткосрочных мер, направленных на повседневное оперативное регулирование валютного курса, валютных операций, деятельности валютного рынка и рынка золота.

Структурная валютная политика – направлена на изменение долгосрочных структурных изменений в мировой валютной системе (например, проведение валютных реформ). **Текущая валютная политика** – означает повседневное, оперативное регулирование валютного курса, валютных операций, деятельности валютного и золотого рынков.

Валютная политика реализуется посредством механизма валютного регулирования. **Валютное регулирование** – комплекс мер (законодательных, административных, экономических и организационных), представляющих часть валютной политики страны, направленной на установление порядка проведения операций с валютными ценностями и включения страны в мировой валютный рынок.

Валютное регулирование реализуется посредством определенного набора *инструментов* – тех рычагов, посредством которых государство регулирует валютные отношения. Их можно *классифицировать* следующим образом:

1 группа. Административные инструменты. Сюда относят обязательную продажу на внутреннем валютном рынке валютной выручки экспортера, а также целый ряд законодательно закрепленных валютных ограничений.

2 группа. Рыночные инструменты.

1) *инструменты прямого регулирования* оказывают непосредственное, прямое влияние на величину курса национальной валюты. К ним относят валютные интервенции и дисконтную политику.

Стабилизация валютного курса любой национальной денежной единицы невозможна без осуществления мероприятий валютного контроля и валютных ограничений. **Сущность валютных ограничений** заключается в установлении определенных границ относительно осуществления разных операций с валютными ценностями при международных платежах; инвестировании; купли-продажи валюты; ввозе, вывозе, пересказывании или пересылке валютных ценностей в страну или за ее границы и т.п.. Эти ограничения являются законодательной и административной регламентацией с помощью лимитирования, лицензирования или даже запрета проводки указанных операций.

Валютный контроль - это контроль соблюдения валютного законодательства, за нарушение которого предполагается ответст-

венность главным образом в виде штрафов и лишения лицензий. **Сущность валютного контроля** заключается в обеспечении соблюдения валютного законодательства, а **основная задача** - в недопущении незаконного отлива капитала из государства за границу. **Объектом валютного контроля** являются валютные операции за участия резидентов и нерезидентов. Основной орган валютного контроля - Национальный банк. Агенты валютного контроля - налоговые и таможенные органы, а также другие организации, которые соответственно законодательству осуществляют функции валютного контроля.

Валютные ограничения имеют целью:

- обеспечение государства валютой;
- поддержание валютного курса национальной денежной единицы;
- поддержание платежного баланса.

В мировом масштабе валютная политика проводится международными валютно-финансовыми организациями (Международный валютный фонд, международные банки и т.п.).

В широком смысле валютная политика включает валютное регулирование и контроль, международное валютно-финансовое сотрудничество, в том числе членство в международных организациях, взаимодействие между центральными банками. В ряде стран, например в Великобритании, валютная политика отдельно не выделяется, а рассматривается в контексте денежно-кредитной политики.

Формы валютной политики – дисконтная и девизная.

Дисконтная валютная политика (учетная) – это изменение учетной ставки Центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на движение краткосрочных капиталов и динамику внутренних кредитов (денежной массы, цен, совокупного спроса). Дисконтная политика основана на регулировании процентных ставок, прежде всего ставки рефинансирования – ставки кредитования Банком Азербайджана банков. Валютная политика государства осуществляется ее правительством, национальным банком, а также центральными финансовыми органами.

Девизная валютная политика – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственным органом иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты Центральный банк продает, а для снижения – скупает иностранную валюту.

Девизная политика имеет следующие разновидности:

- валютная интервенция (XX в.);
- диверсификация валютных резервов, введение валютных ограничений;
- двойной валютный рынок;
- девальвация;
- ревальвация.

Валютная интервенция – это вмешательство Центрального банка в операции на валютном рынке в целях воздействия в определенном направлении на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Она осуществляется за счет официальных золотовалютных резервов, краткосрочных взаимных кредитов ЦБ в национальной валюте («своп»).

Диверсификация валютных резервов – политика государства, банков, направленная на регулирование структуры валютных резервов путем введения в их состав разных валют, проведение валютной интервенции и защиту от валютных рисков.

Валютные ограничения – вводятся государством на операции с валютой, золотом и другими валютными ценностями, что отражается в валютном законодательстве.

Двойной валютный рынок – как форма валютной политики занимает промежуточное место между режимами фиксированных и плавающих валютных курсов. Введен в начале 70-х годов в Бельгии, Италии, Франции. Сущность его – в делении валютного рынка на две части: 1) официальный валютный курс – по коммерческим операциям и услугам; 2) рыночный валютный курс – по финансовым операциям (движение капиталов, кредитов).

Девальвация – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным денежным единицам. Объективной основой для нее является завышение официального валютного курса по сравнению с реальной покупательной способностью денежных единиц.

Ревальвация – повышение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте.

Мировой опыт показал, что защита обменного курса национальной валюты не приносит выгод в среднесрочной перспективе. Классическая стратегия состоит в том, что когда резервы иностранной валюты исчерпываются, страны часто вводят меры торгового протекционизма, которые часто чрезмерны или вообще запрети-

тельны по определенным товарам или странам. При разнообразии мер протекционизма, в то время как определенные сектора будут защищены от импорта, тяжесть издержек по адаптации к завышенному обменному курсу национальной валюты упадет на незащищенные сектора, то есть на те сектора, которые более уязвимы к неформальному или нелегальному импорту, а также на экспортные сектора.

Таким образом, обеспечение конкурентного обменного курса национальной валюты является важным вопросом экономической политики. Лица, принимающие решения, должны избегать решений, которые вносят вклад в завышение обменного курса национальной валюты.

Либерализация внешней торговли предполагает отказ государства от протекционизма, послабление или отмену ограничений, препятствующих развитию импортно-экспортных процессов и введение рыночных механизмов регулирования внешней торговли, ограниченных только рядом юридических обязательств.

Либерализм во внешней торговле - наследие британской имперской политики XIX века, позволявшей британцам, грубо говоря, жить самим и давать жить другим. После Второй мировой войны у руля формирования новой системы принципов либерализма во внешнеэкономических отношениях встал США. *Со времен Бреттон-Вудской конференции (с ее принципами многосторонней торговли на основе фиксированного курса обмена и золотого стандарта национальных валют) и Женевских соглашений, сформировавших в 1946-1947 годах ГАТТ, главными методами либерализации внешней торговли для большинства стран мира являлись снижение таможенных пошлин и установление принципов наибольшего благоприятствования.*

В 1995 г. ГАТТ заменила ВТО. В отличие от предшествующей организации, она унифицировала систему требований по отношению ко всем членам соглашения, коих в настоящее время насчитывается сто пятьдесят три, и кроме сферы товарного обмена затронула торговлю услугами и сферу интеллектуальной собственности.

Протекционизм или либерализация? И та, и другая политика имеют ряд определенных издержек. Протекционизм ограничивает конкурентные возможности производителей и в долгосрочной перспективе ослабляет предпринимательскую инициативу, сдерживает процессы международной специализации труда и, возможно, рост благосостояния населения и инновационные процессы. **Поэтому, в**

Азербайджане был принят Государственный Закон Правила регулирования импортно-экспортных операций в Азербайджанской Республике, утвержденные Указом Президента Азербайджанской Республики от 24 июня 1997 года № 609 «О дальнейшей либерализации внешней торговли в Азербайджанской Республике».

Либерализация торговли в условиях нестабильной макроэкономической ситуации может привести к неспособности отечественных предприятий конкурировать с импортными производителями, дезорганизации отечественного производства и снижению трудовой активности, нерациональному потреблению, и уязвимости стратегически важных отраслей в условиях несовершенного нормативного обеспечения либерализационных процессов.

1.5. Международные кредитные отношения и рынок, механизмы государственного регулирования

Международные кредитные отношения — движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента. В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные предприятия (банки, фирмы), государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации. Международный кредит возник на заре капиталистического способа производства и был одним из рычагов первоначального накопления капитала. Объективной основой его развития стали выход производства за национальные рамки, усиление интернационализации хозяйственных связей, международное обобществление капитала, специализация и кооперирование производства, НТР. Интенсификация, глобализация мирохозяйственных связей, углубление международного разделения труда обусловили увеличение масштабов и дифференциацию сроков международного кредита.

Международный кредит играет важную роль в реализации требований основного экономического закона, создавая условия для получения прибылей субъектами рынка. Как элемент механизма действия закона стоимости международный кредит снижает индивидуальную стоимость товаров по сравнению с их общественной стоимостью, например, на основе внедрения импортного оборудования, купленного в кредит. Международный кредит участвует в

кругообороте капитала на всех его стадиях: при превращении денежного капитала в производственный путем приобретения импортного оборудования, сырья, топлива; в процессе производства в форме кредитования под незавершенное производство; при реализации товаров на мировых рынках.

Источниками международного кредита служат: временно высвобождаемая у предприятий в процессе кругооборота часть капитала в денежной форме; денежные накопления государства и личного сектора, мобилизуемые банками. Международный кредит отличается от внутреннего межгосударственной миграцией и укрупнением этих традиционных источников за счет их привлечения из ряда стран. В ходе воспроизводства на определенных участках возникает объективная потребность в международном кредите. Связь международного кредита с воспроизводством проявляется в его **принципах:**

1) возвратность: если полученные средства не возвращаются, то имеет место безвозвратная передача денежного капитала, т.е. финансирование;

2) срочность, обеспечивающая возвратность кредита в установленные кредитным соглашением сроки;

3) платность, отражающая действие закона стоимости и способ осуществления дифференцированных условий кредита;

4) материальная обеспеченность, проявляющаяся в гарантии его погашения;

5) целевой характер — определение конкретных объектов ссуды (например, «связанные» кредиты), его применение прежде всего в целях стимулирования экспорта страны-кредитора.

Функции международного кредита. Международный кредит выполняет следующие функции, отражающие специфику движения ссудного капитала в сфере МЭО:

1. Перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Через механизм международного кредита ссудный капитал устремляется в те сферы, которым отдают предпочтение экономические агенты в целях обеспечения прибылей.

2. Экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем замены действительных денег (золотых, серебряных) кредитными, а также путем развития и ускорения безналичных платежей, замены наличного валютного оборота международными кредитными операциями. На базе международного кредита возник-

ли кредитные средства международных расчетов — векселя, чеки, а также банковские переводы, депозитные сертификаты и др.

3. Ускорение концентрации и централизации капитала. Благодаря привлечению иностранных кредитов ускоряется процесс капитализации прибавочной стоимости, раздвигаются границы индивидуального накопления, капиталы предпринимателей одной страны увеличиваются за счет присоединения к ним средств других стран.

В современных условиях международный кредит выполняет функцию **регулирования экономики** и сам является объектом регулирования. Посредством выполнения взаимосвязанных функций международный кредит играет двойную роль — **позитивную и негативную**.

Позитивная роль международного кредита заключается в ускорении развития производительных сил путем обеспечения непрерывности процесса воспроизводства и его расширения. При этом проявляется их взаимосвязь.

Негативная роль международного кредита в развитии рыночной экономики заключается в обострении ее противоречий. Прежде всего углубляются диспропорции в экономике.

В целях укрепления позиций ведущих стран банки, государства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации периодически проводят политику кредитной дискриминации и кредитной блокады по отношению к определенным странам, которые проводят неуютную им политику. *Кредитная дискриминация* — установление худших условий получения, использования или погашения международного кредита для определенных заемщиков по сравнению с другими в целях оказания на них экономического и политического давления. Основные методы кредитной дискриминации — кредитные ограничения, повышение процентных ставок, комиссионных вознаграждений и сборов, сокращение всего срока или льготного периода, требование дополнительного обеспечения, внезапное уменьшение суммы кредита, обусловленность его предоставления мероприятиями экономического и политического характера.

Стремление многих стран к интеграции в мировое хозяйство предполагает их активное участие в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях. Чтобы стать полноправным участником этих отношений, предстоит решить немало проблем. При этом стратегической задачей ее валютной политики является введение свободного обмена национальной валюты на конверти-

руемые валюты. Это предполагает наличие сбалансированного и открытого (в рамках избранной стратегии) для нерезидентов внутреннего рынка товаров, услуг, капитала, валют, отмену валютных ограничений. Курс национальной валюты к конвертируемым валютам обеспечивает связь экономики страны с мировым рынком.

Так, для Азербайджана фактически имеется внутренняя конвертируемость маната при наличии ряда валютных ограничений. Для перехода к полной конвертируемости маната потребуются политико-экономическая и финансовая стабилизация, накопление золотовалютных резервов, отработка валютного механизма сотрудничества со странами СНГ. В середине 90-х годов внутренняя конвертируемость маната способствовала значительной долларизации сбережений граждан Азербайджана и, отчасти, наличного денежного оборота.

Интеграция Азербайджана в мировое хозяйство дает возможность участия в операциях мирового рынка ссудного капитала, портфельных и прямых инвестиций. Однако эта возможность не может быть реализована в полной мере из-за существующих валютных ограничений, неблагоприятного инвестиционного климата в стране, "бегства капиталов" за рубеж, устойчивого состояния недоверия к национальной валюте.

Многие из перечисленных факторов, препятствующих полноценному участию Азербайджана в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях, связаны между собой. Так, сохранение ограничений в области движения капиталов в Азербайджане обычно связывается с необходимостью борьбы с утечкой капитала. А утечка капитала, в свою очередь, связана с низкой степенью доверия к национальной валюте и т. д.

В результате валютных операций усиливаются стихийное движение «горячих» денег, «бегство» капитала, колебания валютных курсов. «Валютная лихорадка» пагубно воздействует на слабые валюты, увеличивает нестабильность валютно-экономического положения отдельных стран, мировой экономики и валютной системы.

Валютные трудности, усугубляемые стихийной деятельностью валютных рынков, оказывают определенное влияние на экономическую политику стран и являются важной проблемой при согласовании их действий по регулированию экономики.

1.6. Либерализация финансовой сферы и ее воздействие на структуру международных финансовых отношений

Необходимость преобразований национальных финансовых систем была обусловлена внутренними финансовыми проблемами: дефицитами текущих платежных балансов главных развитых стран и абсолютного большинства развивающихся стран (за исключением экспортеров нефти), возникновением совокупного дефицита развитых стран и мирового дефицита по международным расчетам. Усилия правительств были направлены на дерегулирование финансовых операций путем отказа от прямого государственного вмешательства в финансовую деятельность институтов рынка и изменения регулятивной базы; на либерализацию движения капиталов между странами.

В ходе реформ разрешительная система вывоза капитала была заменена уведомительной. Рыночные методы постепенно вытеснили административные запреты и ограничения. До начала либерализации административное регулирование рынка ценных бумаг во многих странах было очень жестким. Во Франции, например, в середине 1980 – х гг. резидент мог купить иностранные ценные бумаги только у другого резидента через закрытой рынок иностранных ценных бумаг. В Италии национальные инвесторы в иностранные ценные бумаги должны были депонировать 40% инвестируемой суммы на беспроцентные счета в ЦБ, которая возвращалась после продажи ценных бумаг.

В банковской сфере были отменены многие запреты и ограничения. Постепенно правительства США, Великобритании, Франции и других развитых стран отменили директивные указания в отношении сумм банковских кредитов клиентам, сняли государственный контроль над общим объемом выдаваемых кредитов, отказались от требований в отношении уровня процентов по банковским вкладам и кредитам. В ряде стран отменялось ранее существовавшее принудительное банковское кредитование специализированных финансовых институтов, которые оказывали поддержку определенным отраслям и производствам.

Отменялись запреты на открытие банками отдельных видов счетов, на количество открываемых отделений банков, на совмещение банками различных видов деятельности (операции с недвижимостью, страховой и инвестиционный бизнес) и др. Отменялось

требование принудительной покупки банками государственных долгов по установленной цене, что означает скрытое финансирование бюджетного дефицита. Эмиссия государственных ценных бумаг стала осуществляться через аукционы. В результате сложился первичный и вторичный рынок государственных ценных бумаг.

В ходе преобразования возросла роль ЦБ, которые были выведены из подчинения правительств и стали независимыми институтами. Было введено требование обязательного резервирования для коммерческих банков. Набор инструментов кредитно – денежного регулирования расширился; ЦБ стали проводить операции РЕПО на денежном рынке, устанавливать ставки рефинансирования и др.

Расширяется рынок государственных ценных бумаг в связи с финансовыми дефицитами и структурными преобразованиями. С 1980 – х гг. начался процесс массовой приватизации государственной собственности сначала в развитых, а затем в развивающихся странах и, наконец, в странах с переходной экономикой. Большой размах приобрели слияния и поглощения, образования новых компаний, что, с одной стороны, расширило спрос на синдицированные еврокредиты, а с другой – способствует росту и диверсификации рынка корпоративных ценных бумаг.

Банки стали утрачивать роль главных финансовых посредников в пользу рынков ценных бумаг. На международные финансовые рынки вышли институциональные инвесторы, располагающие огромными ликвидными ресурсами. К концу 1990 – х гг. с расширением Интернет – торговли в режиме реального времени (он – лайн) индивидуальные инвесторы стали активными участниками международных финансовых рынков.

С начала 1990 –х гг. частный капитал пошел нарастающим потоком в развивающиеся страны; ускорилось формирование рынков ценных бумаг и других финансовых рынков, которые получили название формирующихся или развивающихся рынков (Emerging Markets). Валютно – финансовые кризисы конца 1990 – х гг. затормозили этот процесс, но уже с начала 2000 – х гг. приток частного капитала в кризисные азиатские страны восстановился.

Центральные правительства, субъекты государств, юридические и частные лица стран с переходной экономикой стали выходить на международные финансовые рынки со своими акциями и облигациями, заимствовать на рынке синдицированных еврокредитов и привлекать нерезидентов на свои внутренние рынки. Страны с переходной экономикой подключились к системе международных

публичных финансов и международных рынков капитала, в этих странах возникли и развиваются финансовые рынки, образующие новые сегменты мирового финансового рынка.

1.7. Направления развития международных финансовых отношений в условиях глобализации

В 1990 – е гг. определились новые тенденции в развитии международных финансовых рынков на основе инфраструктурных преобразований и финансовых инноваций. Наибольшее развитие получили рынки ценных бумаг, произошла их глобализация, чему способствовала модернизация институциональной системы и технологии транзакций под давлением растущей конкуренции и требований пользователей рынка. Организационные преобразования и техническое перевооружение финансовых рынков к концу 1990 -х г. в основном были завершены.

В Европе в 1993 г. была принята Директива об инвестиционных услугах, которая позволила компаниям по ценным бумагам работать на фондовом рынке. Закон о финансовой модернизации США 1999 г. создал правовую базу для слияний и превращения американских банков в универсальные финансовые комплексы, выполняющие все виды финансовых услуг. В Японии начался процесс стирания барьеров между коммерческим и инвестиционным банковским бизнесом.

Происходит стирание различий между англо – американской и европейской моделями фондовых рынков. Существенным преобразованиям подверглись фондовые биржи, они расширяют свою деятельность, объединяются, сливаются с деривативными биржами. Превращаются в открытые акционерные общества, некоторые из них получают листинг на бирже, выпускают свои ценные бумаги. Так, американские торговые площадки разрабатывают глобальный фондовый рынок, в Западной Европе формируется общеевропейский рынок.

Американская внебиржевая торговая система НАСДАК вошла в десятку наиболее успешных рынков. В 1999 г. НАСДАК приступил к формированию торговых площадок в Европе и Японии при поддержке Великобритании; заключил соглашение с Шанхайской фондовой биржей о взаимной торговле акциями десяти компаний с каждой стороны, подписал соглашение с европейской торговой системой ЕАСДАК об обмене информацией. НАСДАК имеет соглаше-

ния с биржами в Австралии, Канаде, Аргентине, Южной Корее, Гонконге.

Нью – Йоркская биржа создает свою электронную платформу для торговли акциями, прошедшими листинг на бирже, на основе электронной книги заявок, поступающих из сети Интернет. Лондонская фондовая биржа и биржа во Франкфурте – на – Майне образовали общую биржевую площадку под названием IX (Международные обмены), к которой присоединяются биржи Милана и Мадрида. Новая европейская биржа образует совместное предприятие с американской электронной биржевой системой НИСДАК.

В 2000 г. была создана международная биржа Euronext, включившая биржи Парижа, Брюсселя, Амстердама. Объединились биржи ценных бумаг ряда европейских стран и Сингапура. В 1999 г. в результате слияния депозитарно – клиринговой системы Deutsche Borse Clearing и международной системы Cedel образовалась новая организация Clearstream, открытая для присоединения и других участников. В 2000 г. французский депозитарий SICOVAM слился с ведущей расчетно – депозитарной организацией на международном фондовом рынке Euroclear.

Происходит процесс либерализации одних сфер финансовой деятельности и, напротив, введение регулирования в других направлениях. Дерегулирование финансовых рынков заключается в устранении контроля над процентными ставками, отмене ограничений на перемещение капиталов, на совмещение различных видов профессиональной деятельности на финансовых рынках.

Во второй половине 1990 – х гг. были внедрены электронные коммуникационные системы. Они создавались при финансовом участии крупнейших американских инвестиционных компаний, которых не удовлетворяла традиционная деятельность бирж. Преимущества электронных коммуникационных технологий следующие:

- более низкие издержки и, соответственно, плата за предоставление услуги;
- возможность торговать в часы, когда биржи закрыты;
- гарантия анонимности котировок;
- широкий спектр инструментов для инвестиций;
- возможность инвестирования именно в акции, пользующиеся наиболее высоким спросом.

Внедрение современных электронных технологий, средств коммуникаций и информатизации оказало существенное воздейст-

вие на развитие национальных и международных финансовых рынков, расширило возможности их взаимодействия, обострило конкуренцию, которая все больше перемещается в электронную сферу. Электронный рынок становится ведущим и все более влияющим на ход экономического развития отдельных стран и всего мира. Усиливается конкуренция между странами по наиболее эффективному и дешевому использованию сети Интернет, к которой подключается все больше пользователей.

Современный рынок характеризуется ростом объема предлагаемых облигаций и акций, а также деривативов и расширением видов этих бумаг. В основе роста предложения ценных бумаг лежат дефициты государственных бюджетов и потребности частного сектора в финансировании своей деятельности. Рынки ценных бумаг стали основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов в национальном и глобальном масштабе. Они выступают источником средств для государства и частного сектора, вытесняя банки в качестве финансовых посредников и превращая их в участников фондового рынка.

Таким образом, мощным стимулом развития международных финансовых отношений являются предложения ценных бумаг и усиления процесса глобализации является приватизация, сопровождаемая выпуском в обращение акций, принадлежащих государству; кроме того – слияние, акционирование, возникновение новых компаний, в том числе в области высоких технологий, также в результате акционирования компаний, находящихся в личной и семейной собственности. Трансформация собственности вызвана конкуренцией и необходимостью совершенствования управления. Образование новых компаний стимулирует рост первичных размещений ценных бумаг в США и Европе. В Японии система «капитализма участия» (перекрестного владения акциями) исчерпала свои возможности, идет трансформация.

Вопросы для самоконтроля:

1. Раскройте понятие дисциплины: «Финансы зарубежных стран и МВКО».
2. Что является сущностью международных отношений?
3. Перечислите этапы развития международных валютных отношений.
4. Дайте понятие валютной политики и охарактеризуйте ее формы.

5. Как понимается валютный протекционизм в глобализирующем мире?
6. Укажите различия между валютным протекционизмом и валютной либерализацией.
7. Как осуществляется механизм государственного регулирования?
8. Охарактеризуйте международные кредитные отношения и рынок в их взаимосвязи между собой.
9. Как Вы понимаете – либерализация финансовой сферы?
10. Укажите главные направления развития международных финансовых отношений в условиях глобализации.

Рекомендуемая литература:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Красиной Л. Н.- М.: Финансы и статистика, 1994.
2. М. Пейро. Международные экономические и валютнофинансовые отношения.- М.: Прогресс-Универс, 1994.
3. П. Х. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей.- М.: Прогресс-Универс, 1992.
4. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений.- М.: ИНФРА М, 1998.

ГЛАВА II

ДОЛГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Долговые отношения между государствами в системе международных отношений

Процесс глобализации существенно модернизировал систему долговых финансов, как отдельных стран, так и мировой финансовой системы в целом. Мировое хозяйство в целом **дефицитное**: оно имеет четко выраженные долговые черты. Большинство стран вынуждено прибегать к внешним заимствованиям, ощущая недостаток собственных ресурсов для внутреннего инвестирования, **для покрытия дефицита госбюджета** при проведении масштабных социально-экономических реформ, для выполнения уже накопленных долговых обязательств.

Лидером по объему внешнего долга на протяжении последних десятилетий является США (более 0,7 трлн. долл.), хотя это и не соответствует состоянию их экономики. Всего же в орбиту мирового долга вовлечено более 200 стран, задолженность которых составляет почти 4,0 трлн. долл.

Удельный вес отдельных стран во внешней задолженности всех стран мира выглядит следующим образом: США – 39%, Германия – 16%, Бразилия – 9%, Мексика, Россия, Китай, Индонезия по 6% каждая, Индия – 5%, Аргентина – 4%, Швеция – 3%.

В начале 70-х годов прошлого столетия уже были заложены предпосылки для формирования системы международной задолженности. Отправными ее точками можно считать крах Бреттон – Вудской системы в 1971 году и первый нефтяной шок в 1973 году. Настоящий долговой кризис произошел в 1982 году, когда Мексика заявила, что не в состоянии больше обслуживать свой внешний долг.

Всю историю мирового долга можно разделить на определенные стадии его развития. Первая охватывает период 1980-1985 гг. Именно в это время начали изменяться объемы и структура задолженности развивающихся стран. Вторая стадия охватывает период с 1985 по 1989 гг. В середине 80-х годов совокупный баланс коммерческих банков улучшился, но стало очевидно, что большинство проблем заемщиков имеют структурный характер. Третья стадия началась в 1989 году и продолжается в настоящее время. Она характеризуется как стадия «кризиса должника».

Финансовую помощь нуждающимся странам оказывают как зарубежные государства (преимущественно развитые), так и международные организации (преимущественно МВФ и Международный банк реконструкции и развития – МБРР). Помощь, оказываемая в виде услуг, называется технической, а в виде продовольствия, медикаментов и других предметов первой необходимости – гуманитарной. От подобной помощи обычно отделяют военную помощь (в виде поставок вооружений и др.).

Для отличия финансовой помощи от коммерческих займов, кредитов и ссуд применяют понятие «грант-элемент». **Грант-элементом** называется показ, используемый для определения уровня льготности различных заимствований. Он устанавливает, какую часть платежей в счет погашения долга недополучит кредитор в результате предоставления займа (кредита, ссуды) на условиях, более льготных, чем коммерческие. При этом условно считается, что при предоставлении займа (кредита, ссуды) на коммерческих условиях кредитор получает доход на ссужаемый капитал в размере 10 %. Главную гипотезу можно трактовать с помощью следующей формулы:

$$E_{gr} = \left(1 - \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{A(1+r)^t} \right),$$

где E_{gr} – грант-элемент;

B_i – фактические платежи в счет погашения долга в i -м году;

A – объем предоставленного займа (кредита, ссуды);

r – процентная ставка коммерческих банков (обычно принимаемая равной 10 %);

t – срок займа (кредита, ссуды).

Для наименее развитых стран финансовая помощь стала одним из главных источников их финансовых ресурсов. Предоставление помощи обычно (но не всегда) связывается с выполнением различных условий. Так, страны-получатели помощи от МВФ и МБРР должны согласовывать свою экономическую политику с рекомендациями этих организаций.

Внешний долг - это часть государственного долга, которая подлежит уплате в валюте другой, чем национальная, и определяется на определенную дату как разница между суммой государственных внешних заимствований (принятие обязательств) и суммой платежей по погашению государственного внешнего долга по состоянию на определенную дату, в том числе операций на эту дату.

По методологии Мирового банка определяют ряд показателей внешнего долга для национальной экономики, с помощью которых можно сравнивать состояние внешней задолженности разных стран.

Оценивая платежеспособность отдельной страны, используют показатель нормы обслуживания государственного долга (НОД):

$$\text{НОД} = (\text{СП} / \text{СВ}) * 100\%,$$

где:

СП – сумма платежей, которую страна должна выплатить иностранным государствам за определенный период.

СВ – сумма иностранной валюты, полученной от экспорта товаров и услуг.

Если $\text{НОД} > 20\%$ - страна неплатежеспособна.

Показателем общей платежеспособности служит МВЛ (международная валютная ликвидность):

$$\text{МВЛ} = (\text{ВР} / \text{I}) * 100\%,$$

где:

ВР – золотовалютные резервы центрального банка страны,

I – общая сумма импорта товаров и услуг.

Структура международной ликвидности включает следующие компоненты:

- официальные валютные резервы страны;
- официальные золотые резервы;
- резервная позиция МВФ (особенная форма активов, означающая право страны – члена МВФ автоматически получать от фонда безусловные кредиты в иностранной валюте в пределах 25% квоты, а также суммы, которую страна предоставила в долг МВФ);
- внешние активы. Поэтому необходимо рассмотреть следующие формы внешнеэкономических связей.

Формы внешнеэкономических связей:

1) движение капиталов (индустриальные страны – основные объекты и субъекты движения капитала). Ссудный капитал обращается на 90% внутри промышленно развитых стран, основной инструмент движения этой формы капитала – синдицированные займы.

2) Движение ресурсов происходит в форме прямых и портфельных инвестиций. Прямые капиталовложения увеличиваются в год в 3–4 раза быстрее, чем торговля и ВВП. На промышленно развитые страны приходится 94% экспорта капитала в форме прямых инвестиций.

Следовательно, МЭО играют важную роль в промышленно развитых странах, так как капитал не может функционировать, не расширяя границ своих внутренних рынков.

2.2. Проблема долга в контексте международных экономических отношений. Специфика развития долговых отношений

Проблема внешнего долга находится в истоках кризиса задолженности в 80-е гг. XX в. В начале 80-х годов проблема ликвидности в мировом хозяйстве обострилась: в 1982 г. ряд латиноамериканских стран заявили о невозможности выплачивать долги по графику и обратились к кредиторам с просьбой провести реструктуризацию внешнего долга на многосторонней основе путем коллективных переговоров на Лондонском совещании в верхах в июле 1983 г.

Рассмотрим истоки этого кризиса. До 70-х гг. развивающиеся страны привлекали преимущественно средства из официальных источников, в т.ч. безвозвратные субсидии в значительных размерах. Только отдельные крупные банки, обычно британские, имели спорадические кредитные отношения с этими странами. Ко второй половине 70-х годов их роль возросла. Относительно небольшие группы, главным образом, американских банков стали активно искать клиентов в РС. Банки кредитовали правительства, другие банки и компании под государственные гарантии. Займы предоставлялись синдикатами (английскими и американскими).

Начало 80-х гг. совпало с выплатой основной части долга РС. Рост задолженности РС привел к тому, что все большая часть новых займов шло на рефинансирование прежних долгов, на выплату процентов по ним и возврата основного госзайма.

В 90-е гг. появилась новая группа должников — страны СНГ. Их внешняя задолженность в 1992 г. достигла 80 млрд. долларов.

Хьюстонские условия (с 1990 г.): страны — должники Парижского клуба со средним уровнем дохода производят конверсию долгов в акции, национальную валюту или обменивать долги по рыночному курсу для вложения их в национальные фонды на различные благотворительные цели.

Причины роста задолженности:

1. Избыток ссудного капитала, рост цен на нефть привел к тому, что у экспортеров нефти появились свободные средства.

2. Проведение инфляционной денежно-кредитной политики в развитых странах (инфляцию после нефтяного шока предпочли безработице), что также вело к наращиванию резервов в банках.

3. Неопределенность инвестиционной ситуации в развитых странах – банки стремились найти заемщиков в развивающихся странах, которые как раз были заинтересованы в получении новых средств.

4. Сопrotивление развивающихся стран прямым частным инвестициям. РС наращивали приток внешних финансовых ресурсов в форме ссудного капитала. Доминирующей формой стали частные кредиты как частным, так и государственным заемщикам.

5. «Эффект толпы» – конкурентная борьба крупных западных частных банков за предоставление все новых кредитов заемщикам из развивающихся стран.

Отсюда следствие: установление более высокой процентной ставки по кредитам зарубежным правительствам по сравнению с кредитами частным и государственным заемщикам в своей собственной стране.

Задолженность правительственных органов владельцам государственных ценных бумаг накапливается и превращается в государственный долг. Его приходится выплачивать с процентами. Как правило, из текущих бюджетных доходов не удается полностью выплачивать проценты и в срок погашать государственные займы. Постоянно нуждаясь в средствах, правительства прибегают все к новым займам; покрывая старые долги, они делают еще большие новые.

Государственный долг подразделяется *на внутренний и внешний*, а также *краткосрочный* (до одного года), *среднесрочный* (от одного года до пяти лет) и *долгосрочный* (свыше пяти лет). Наиболее тяжелыми являются краткосрочные долги. По ним вскоре приходится выплачивать основную сумму с высокими процентами. Такую задолженность можно пролонгировать, но это связано с вы-

платой процентов на проценты. Государственные органы стараются консолидировать краткосрочную и среднесрочную задолженность, т.е. превратить ее в долгосрочные долги, отложив на длительный срок выплату основной суммы и ограничившись ежегодной выплатой процентов.

Внешний государственный долг – это долг иностранным государствам, организациям и лицам. Этот вид долга ложится на страну наибольшим бременем, так как для его погашения государство должно отдавать какие-нибудь ценные вещи, оказывать определённые услуги.

Внутренний долг государства – долг своему населению – приводит, прежде всего, к перераспределению доходов внутри страны. Утечки товаров и услуг обычно не происходит, но возникают определённые изменения в экономической жизни, последствия которых могут быть весьма значительными. Обычно правительства стран-должников принимают все возможные меры, чтобы не попасть в положение безнадёжных должников, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам. Для этого возможно несколько путей.

1. Выплата долгов за счёт золотовалютных резервов.
2. Консолидация внешнего долга, которая означает превращение краткосрочной и среднесрочной задолженности в долгосрочную, т.е. перенос предстоящих платежей в скором времени на отдалённое будущее.
3. Сокращение внешнего долга путём конверсии – превращение его в долгосрочные иностранные инвестиции.
4. Обращение страны должника, попавшей в тяжёлое положение, к международным банкам – региональным, Всемирному банку.

Методы погашения госдолга:

1. Рефинансирование – выпускает новую партию ценных бумаг, чтобы покрыть долг.
2. Налогообложение – каждое правительство имеет конституционное право облагать население налогами и собирать их. Одним из способов получать доходы для выплаты гос дога является повышение налогов.
3. Создание денег. Для покрытия внешнего долга можно использовать золотовалютные резервы.
4. Реструктуризация госдолга – изменение сроков платежа.

5. Конверсия – превращение его в долгосрочные иностранные инвестиции.

Государственный кредит - совокупность экономических отношений, складывающихся между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами, иностранными государствами, международными финансовыми организациями - с другой, по поводу движения денежных средств на условиях срочности, возвратности, платности и формирования на этой основе дополнительных финансовых ресурсов участников этих отношений. В отношении, относимых к категории государственного кредита, государство выступает в роли либо кредитора, либо заёмщика, либо гаранта.

Основными органами государственной власти, осуществляющими управление государственным кредитом, являются Министерство финансов, Центральный банк.

Целями управления государственным кредитом являются достижение экономических, социальных и политических целей, которые определяются современным состоянием социально-экономического развития страны, тенденциями и перспективами её развития.

Традиционная **роль государственных займов** — обеспечение финансирования государственных расходов при недостатке бюджетных средств — дополняется стремлением использовать государственный кредит для проведения регулирующих мероприятий. Другими словами, выпуск займов, сроки и время их размещения стали определяться не только дефицитом государственного бюджета, как ранее, но и потребностями регулирования денежного обращения.

Государственные займы - основная форма государственного кредита, представляющая кредитные отношения, в которых государство выступает главным образом в качестве заемщика. Задолженность по государственным займам, в которых государство является заемщиком, включается в сумму государственного долга страны.

1. По способу размещения государственные займы делятся на несколько основных групп: *свободно обращающиеся, размещаемые по подписке, принудительные.*

Государственные займы размещаются правительством на рынке ссудного капитала при посредничестве банков и небанковских финансовых институтов. Облигации, предназначенные для реализации основной суммы займа, обычно размещаются через банки, а для

мобилизации сбережений населения — через систему сберегательных касс (банков). Основными подписчиками по государственным займам выступают правительственные учреждения, специальные доверительные фонды, управляемые правительством, промышленные корпорации, банки, местные органы власти, частные инвесторы, страховые компании и т.п.

2. Государственные займы бывают *краткосрочные* — со сроком погашения до одного года, *среднесрочные* — до пяти лет и *долгосрочные* — свыше пяти лет.

3. По видам доходности подразделяются на *процентные* (займодержатели получают ежегодно равными долями твердый доход по утвержденной ставке) и *выигрышные*, или лотерейные (доход выплачивается при выходе облигации в тираж погашения или тираж выигрышей).

4. По месту размещения различаются государственные займы *внутренние* (в национальной валюте) и *внешние*, реализуемые на иностранных денежных рынках (в валюте страны-кредитора, государства-заемщика и третьей страны). Облигации внутренних займов могут покупать иностранные граждане и общества.

Классификация долговых обязательств, в зависимости от срока их погашения подразделяется:

- на краткосрочные (до года);
- среднесрочные (свыше 1 года до 5 лет);
- долгосрочные (свыше 5 лет до 30 лет).

По форме долговые обязательства делятся на:

- кредитные соглашения и договоры, заключенные с банками, иностранными государствами международными финансовыми организациями;

- госзаймы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг;
- договора и соглашения о получении бюджетных ссуд и кредитов от бюджетов других уровней;
- договоры о предоставлении гарантий;
- соглашения и договора о пролонгации и реструктуризации (прекращение долговых обязательств с заменой этих обязательств другими обязательствами) долговых обязательств прошлых лет.

Госзаймы выпускаются в денежной форме, в виде облигаций или других обязательств. Госдолг полностью обеспечивается всем имуществом, находящимся в собственности и составляющим государственную казну (Закон Азербайджанской Республики от 22 мая 2007 года № 334-IIIQ «О государственном долге»).

Виды госдолга:

1) капитальный (вся сумма непогашенных долговых обязательств) и

2) текущий (расходы по выплате доходов кредиторам и по погашению обязательств, срок выплаты по которым наступил)

Муниципальный долг – это совокупность долговых обязательств муниципального образования. Муниципальные долговые обязательства погашаются в сроки, которые определяются условиями заимствования и не могут превышать 10 лет. *Муниципальный долг складывается из:*

- основной суммы долга по муниципальным ценным бумагам;

- основного долга по кредитам;

- основного долга по бюджетным ссудам и бюджетным кредитам от бюджетов других уровней;

- объема обязательств по гарантиям.

Между концепцией государственного долга и концепцией государственного бюджета существует неразрывная связь. Первая использует ряд бюджетных понятий, которые являются основополагающими инструментариями при анализе государственного долга. Бюджетный дефицит означает превышение расходов государственного бюджета над его доходами. Большинство правительств развитых и развивающихся стран не могут покрывать расходы доходами и, в конечном счете, сводят государственный бюджет с дефицитом.

Следовательно, уже при формировании государственного бюджета правительство должно предусмотреть приемлемую для страны величину государственного долга. Обязателен учет воздействия дефицита бюджета на отечественную экономику в краткосрочном и долгосрочном периодах, а также о способов финансирования дефицита бюджета.

Проблемы, связанные с постоянным возрастанием государственной внешней задолженности для многих стран в современных условиях — это причина бюджетного дефицита и обращения к внутренним и внешним источникам финансирования для его покрытия. **Проблема долга** заключается в том, что страны одновременно с оплатой ранее взятых обязательств осуществляют еще и новые заимствования. В большинстве случаев у страны нет других возможностей оплачивать взятые на себя обязательства как прибегать к дополнительным займам. Долговой кризис тесно связан с состоянием экономики страны-должника и порождается низкими темпами эко-

номического роста и напряженным состоянием государственного бюджета.

В настоящее время сложилось теоретическое направление, посвященное проблеме «**долгового навеса**». Его суть: опасение кредиторов в неспособности государства-заемщика полностью выплатить долг в будущем. При этом существует определенный конфликт между индивидуальными и коллективными интересами кредиторов, который может в дальнейшем воспрепятствовать получению заемщиком новых кредитов.

Кризис международной задолженности — это тот момент, когда страна объявила о невозможности расплачиваться по своим внешним обязательствам или об аннулировании суммы своего государственного внешнего долга.

2.3. Экономический долг и дефицит экономики в условиях финансовой глобализации

Одной из основных тенденций развития мировой экономики последних лет является процесс глобализации, который постоянно набирает силу. Глобализация мировой экономики — это возможности ускорения экономического развития. Она же может стать еще и источником угрозы экономической безопасности страны. Последовательная интеграция многих стран в современное мировое хозяйство предполагает необходимость учета влияния процессов глобализации мировой экономики на национальную экономику.

Резким изменением направления политики обслуживания государственного внешнего долга можно вызвать рост задолженности, увеличить уровень инфляции, способствовать снижению конвертируемости национальной валюты и, в конечном итоге, подорвать авторитет страны в лице собственного населения.

Рассмотрим отрицательные последствия государственного долга на национальную экономику страны:

1. При чрезмерном развитии рынка государственного долга правительство вынуждено ограничивать инвестиционные капиталовложения в национальное хозяйство. Это имеет место при привлечении государством заемных средств путем снятия с рынка части финансовых ресурсов, которые можно было бы направить в реальный сектор экономики.

2. Увлечение государства заемными операциями способствует отвлечению солидных бюджетных средств от нужд хозяйственного и социального развития страны.

3. Увлечение государства внешними заимствованиями приводит к чрезмерной зависимости отечественных финансов от финансов международных и к потере своей политической независимости.

4. Мобилизуемые с помощью государственных заимствований средства являются антиципированными, т.е. взятыми вперед налогами, а долги необходимо погашать вместе с процентами.

Рассмотрим **положительные аспекты влияния государственного долга на национальную экономику страны.**

1. Главная выгода для страны — это возможность привлекать в бюджет страны заемные денежные ресурсы и сохранять относительный размер долга.

2. Размер сальдо бюджета и объем реального ВВП являются важнейшими факторами, определяющими динамику государственного долга. Дефицит бюджета ведет к увеличению объема государственного долга, а профицит дает возможность погашать долг. При постоянном экономическом росте пополняется доходная часть бюджета, способствующая уплате процентов по государственному долгу.

3. При долговременном выпуске долговые обязательства, покупающиеся физическими и юридическими лицами, воздействует на процесс организации сбережений населения и инвестирования хозяйствующими субъектами временно свободных финансовых ресурсов.

Постоянный рост внешнего долга ведет к снижению авторитета страны-должника на международной арене и вызывает психологический эффект, который способствует усилению неуверенности населения страны-должника в завтрашнем дне.

Следовательно, можно отметить, что страна переносит **экономическое бремя своего долга** на будущее поколение, оставляя ему уменьшенные основные производственные фонды.

Государственный внешний долг ложится на национальную экономику страны большим бременем, т.к. выплачивая сумму основного долга и опыт, имеющийся у некоторых стран-должников, направление потоков иностранного капитала и общая экономическая ситуация в зависимости от конкретных условий могут резко измениться. Высокая доля внешней задолженности, т.е. задолженности, номинированной в иностранной валюте, делает страну чувствительной к изменениям настроений инвесторов, а резкие и неожиданные

данные колебания потоков капитала в дальнейшем приводят к серьезным проблемам.

Проведение взвешенной политики в области государственных и частных заимствований, своевременное принятие мер, необходимых для укрепления позиции государства в управлении образовавшейся задолженностью государственного сектора экономики и регулирования внешней задолженности частного сектора — важный фактор, обеспечивающий макроэкономическую стабильность страны. Чрезмерный внешний долг негативно отражается на кредитоспособности страны в целом.

В международной практике были случаи, когда правительства стран-должников в кризисных ситуациях принимали на себя обязательства по задолженности банков, частных корпораций или направляли им финансовые ресурсы для погашения задолженности (так поступили многие страны, осуществляя антикризисные меры в 2008 г.).

Высокий уровень внешнего государственного долга может быть вызван следующими рисками:

1) риск рефинансирования, если долг невозможно пролонгировать по приемлемой для страны-должника цене, что может привести к финансовому кризису или к серьезным экономическим убыткам;

2) риск ликвидности — это более широкое определение риска рефинансирования, который включает проблемы несовпадения структуры активов и пассивов;

3) рыночные риски, т.е. валютные, процентные и др., порождающие изменение процентных ставок и обменного курса валют;

4) кредитный риск — это потери, связанные с неисполнением своих обязательств.

Чтобы определить реальную экономическую ситуацию страны, используют относительные величины, в частности, отношение государственного внешнего долга к объему ВВП. Величина государственного долга по отношению к ВВП — важный показатель экономики страны.

Чем больше сумма государственного внешнего долга, тем обременительнее его воздействие на национальную экономику, финансовую сферу и на дальнейшее экономическое развитие страны. Рассматривая влияние государственного внешнего долга на экономику страны, необходимо учитывать, что чрезмерный рост государственного внешнего долга является опасным для го-

сударственного бюджета, международной кредитоспособности страны.

Следовательно, государственный долг — это составная часть экономической системы, которая оказывает прямое и косвенное влияние на многие ее элементы, в частности, на государственный бюджет, денежно-кредитную и валютную системы, уровень инфляции, внутренние и внешние сбережения.

**2.4. Международное движение капитала
в системе долговых отношений между государствами**

Международное движение капитала, его активная миграция между странами является важнейшей составной частью и формой современных международных экономических отношений.

Движение капитала существенно отличается от движения товаров. Внешняя торговля, как правило, сводится к обмену товарами как потребительными стоимостями. Вывоз капитала (зарубежное инвестирование) представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны. **Каковы причины вывоза капитала?**

Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является **относительный избыток капитала** в данной стране, его перенакопление. В целях получения предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу. Характерно, что экспорт капитала может осуществляться и при дефиците капитала для внутреннего инвестирования.

На фоне резкого возрастания масштабов вывоза капиталов усиливается его международная миграция.

Международная миграция капитала - это встречное движение капиталов между странами, приносящая их собственникам соответствующий доход. Многие страны одновременно являются импортером и экспортером капитала: происходят так называемые перекрестные инвестиции.

Важнейшими причинами вывоза капитала ради большей прибыли являются:

1. Несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства.
2. Появление возможности освоения местных товарных рынков. При этом капитал экспортируется для того, чтобы проложить

дорогу экспорту товаров, стимулировать спрос на собственную продукцию.

3. Наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы. Так, к примеру, немецкий рабочий в обрабатывающей промышленности "стоит" в 4 раза выше тайваньского, в 9 раз выше бразильского или мексиканского.

4. Стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим в специальных (свободных) экономических зонах.

5. Более низкие экологические стандарты в принимающей стране, нежели в стране - доноре капитала.

6. Стремление окольным путем проникать на рынки третьих стран, установивших высокие тарифные или нетарифные ограничения на продукцию той или иной международной корпорации. Например, Израиль и Южная Корея ввели запрет на импорт автомобилей из Японии. Однако, такой запрет не распространяется на ввоз автомобилей, производимых в филиалах японских фирм, функционирующих в США.

Каковы факторы, способствующие и стимулирующие вывоз капитала?

1. Растущая взаимосвязь и взаимоувязка национальных экономик, являющихся движущей силой, активизирующей вывоз капитала. Интернационализация производства оказывает огромное воздействие на международное движение капиталов, способствуя его ускорению. Экспорт капитала, в особенности в форме прямых инвестиций, является главным фактором, способствующим превращению производства в международное и созданию так называемой международной продукции. Международная продукция - это продукция, реализуемая на глобальном международном рынке. Она является унифицированной и реализуется вне зависимости от географических, национальных или иных особенностей (автомобили, самолеты, радиоэлектроника, компьютеры и др.).

2. Международная промышленная кооперация, вложения транснациональных корпораций в дочерние компании. Так, отдельные юридически самостоятельные предприятия из разных стран в рамках одной международной корпорации устанавливают тесное сотрудничество в области отраслевой, технологической, подетальной специализации. Экспорт капитала обеспечивает эти связи.

3. Экономическая политика промышленно развитых стран, направленная на привлечение значительных объемов капитала для поддержания темпов экономического роста, уровня занятости, развития передовых отраслей промышленности.

4. Экономическое поведение развивающихся стран, стремящихся с помощью привлечения иностранного капитала дать существенный импульс для своего экономического развития, вырваться из "порочного круга бедности".

5. Важными стимуляторами являются международные финансовые организации, направляющие и регулирующие поток капиталов.

6. Международные соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов между странами способствуют развитию торгового, научно-технического сотрудничества, привлечению инвестиций.

Движение капитала и его использование осуществляется в форме:

- прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;
- портфельных инвестиций (в иностранные облигации, акции, ценные бумаги);
- среднесрочных и долгосрочных международных кредитов (или займов) ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;
- экономической помощи: бесплатно и в виде льготных кредитов (беспроцентных, низкопроцентных).

В мировой практике проводится четкое различие между перемещением капитала и иностранными инвестициями.

Перемещение капитала включает: платежи по операциям с зарубежными партнерами, предоставление займов (на срок не более 5 лет), приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала, диверсификацию портфеля ценных бумаг и т. п.

Под иностранными инвестициями понимается такое перемещение капитала, которое преследует цель установления контроля и участия в управлении компанией в стране, принимающей капитал.

К прямым инвестициям относят те капиталовложения в принимающей стране, которые позволяют участвовать в управлении объектом вложения.

Основными формами прямых инвестиций являются: открытие за рубежом предприятий, в том числе создание дочерних компаний или открытие филиалов; создание совместных предприятий на контрактной основе; совместные разработки природных ресурсов; покупка или аннексия ("приватизация") предприятий страны, принимающей иностранный капитал.

Портфельные инвестиции - это акции, облигации, иные формы капиталовложений, не дающие возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия. Инвесторы могут получить прибыль лишь в соответствии с установленными правилами о ценных бумагах.

Международное движение капитала, занимая ведущее место в международных экономических отношениях, оказывает огромное влияние на мировую экономику:

1. Способствует росту мировой экономики. Капитал пересекает границы в поисках благоприятных сфер своего приложения и прироста в мировых масштабах. Приток зарубежных инвестиций для большинства стран-реципиентов помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряет темпы экономического роста.

2. Углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество.

Вывоз капитала является одним из важнейших условий формирования и развития международного разделения труда. Взаимное проникновение капитала между странами укрепляет экономические связи и сотрудничество между ними, способствует углублению международной специализации и кооперации производства.

3. Увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными продуктами, между филиалами международных корпораций, стимулируя развитие мировой торговли.

Играя стимулирующую роль в развитии мировой экономики, международное движение капитала вызывает различные последствия для стран-экспортеров и импортеров капитала. К числу последствий для стран, экспортирующих капитал, можно отнести следующие:

- вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития вывозящих стран;

- вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости в стране-экспортере;
- перемещение капитала за границу неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Для стран, ввозящих капитал, положительные последствия могут быть следующими:

- регулируемый импорт капитала способствует экономическому росту страны-реципиента капитала;
- привлекаемый капитал создает новые рабочие места;
- иностранный капитал приносит новые технологии, эффективный менеджмент, способствует ускорению в стране научно-технического прогресса;
- приток капитала способствует улучшению платежного баланса страны-реципиента.

В свою очередь, имеются и отрицательные последствия привлечения иностранного капитала:

- приток иностранного капитала, "подминая" местный капитал, либо пользуясь его бездействием, вытесняет его из прибыльных отраслей. В результате при определенных условиях это может привести к однобокости развития страны и угрозе ее экономической безопасности;
- бесконтрольный импорт капитала может сопровождаться загрязнением окружающей среды;
- импорт капитала часто связывается с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства в результате выявленных недоброкачественных свойств;
- импорт ссудного капитала ведет к увеличению внешней задолженности страны;
- использование международными корпорациями трансфертных цен ведет к потерям страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных сборах.

Весьма заметной тенденцией является резкое возрастание роли фондового рынка в движении капитала.

По-прежнему в начале XXI века активна на рынке капиталов Организация стран - экспортеров нефти (ОПЕК). Так, инвестиции частного сектора Кувейта за рубежом составляли 100 млрд. долл. В свою очередь государственные вложения достигают 30 млрд. долларов.

Важнейшим фактором, оказывающим определяющее влияние на объемы и качественные параметры международного движения капитала в последней трети XX столетия и XXI века является либерализация условий его миграции, свойственная как промышленно развитым странам, так и в большей степени развивающимся странам.

Важным практическим документом по регулированию иностранных капиталовложений является разработанный в рамках Организации Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества (1994 г., Джакарта), "добровольный кодекс" прямых иностранных инвестиций.

Как свидетельствует практика, политика стимулирования оказывает на привлечение инвестиций меньшее влияние, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов являются важнейшими критериями в привлечении внешних инвестиций.

2.5. Международный экономический долг

Реструктуризация долга и пакеты помощи (rescue packages) призваны помочь некоторым странам, попавшим под воздействие финансового кризиса, компенсировать нехватку частного внешнего финансирования.

В июне 1999 г. «Группа Восемь» (G-8) на Саммите, в Кельне, рекомендовала облегчить критерий приемлемости для большего числа стран. В сентябре 1999 г. Международный валютный и финансовый Комитет и Комитет развития одобрили расширение основы для НРС. Расширенная НРС Инициатива призвана обеспечить более глубокое облегчение долга путем понижения некоторых порогов - согласно внешнему «окну», отношение долга к экспорту установлено на уровне 150%, понизившись с 200–250%.

В переносном смысле под «окном» понимается ограниченный период времени, когда следует воспользоваться представившейся возможностью или она будет потеряна.

В 2010 г. совокупный государственный долг стран мира превысил 41 трлн долл., но на тот момент увеличение объема обязательств можно было оправдать желанием правительств как можно быстрее преодолеть последствия кризиса и вернуться к докризисным уровням. В экономическом докладе Еврокомиссии в 2013 г. прогнозируется рост госдолга у подавляющего большинства государств еврозоны, в частности у Испании, Франции, Греции, Португалии и Ирландии.

дии. **Внешний долг 50 крупнейших стран мира достиг 65 трлн долл.** По итогам 2011г. статистические отчеты продемонстрировали положительную динамику различных экономических показателей, в том числе прирост ВВП многих стран. Однако правительственные долги 50 крупнейших экономик мира тоже выросли и достигли суммы 55 трлн долл. Совокупная внешняя задолженность указанных государств перешагнула за 65 трлн долл. Таким образом, экономический рост в минувшем году был обусловлен государственными вливаниями, в том числе за счет заимствований у нерезидентов. Рассмотрим на примере таблицы рейтинг стран по объему внешнего долга (табл.2.5.1.)

Таблица 2.5.1.

Рейтинг стран по объему внешнего долга (external debt)

Место в 2011г.	Место в 2010г.	Страна	Объем внешнего долга в 2011г., млрд долл.	Объем внешнего долга в 2010г., млрд долл.	Изменение, %	Сопоставительный показатель "Внешний долг / ВВП" в 2011г., %
1	1	США	1503,5	1300,0	8	100
2	2	Великобритания	510,0	400,0	10	100
3	3	Франция	303,3	250,0	20	200
4	4	Германия	257,4	243,3	19	150
5	5	Италия	227,5	203,3	11	100
6	6	Канада	208,4	180,0	16	150
7	7	Нидерланды	202,5	180,4	12	150
8	8	Япония	202,0	210,0	-4	150
9	9	Бразилия	177,0	150,0	18	150
10	11	Бельгия	150,0	120,0	25	200
11	10	Соединенные Штаты	147,4	120,0	23	200
12	12	Ирландия	130,0	100,0	30	250
13	13	Сингапур	120,0	100,0	20	100
14	14	Испания	100,0	80,0	25	100
15	15	Гонконг	90,0	70,0	30	100
22	22	Россия	510,0	400,0	0	20

Источник: Данные CIA, расчеты WOC

Как видно из таблицы 2.5.1., лидеры рейтинга стран по объему внешнего долга в большинстве случаев занимают те же позиции, что и годом ранее. Внешний долг Соединенных Штатов по итогам 2011г. стал равен объему ВВП, но в рейтинге по этому показателю США далеко не лидеры. Внешняя задолженность Ирландии почти в 11 раз больше, чем объем ВВП, Великобритании - в 5 раз, Нидерландов и Гонконга - в 4 раза. Только у Японии показатель внешнего долга ниже 50%, но это, наверное, единственный положительный момент в долговой ситуации этой страны. Уровень японского государственного долга зашкаливает, как показано в таблице ниже. При этом надо также определиться каков рейтинг стран по объему государственного долга (табл.2.5.2)

Таблица 2.5.2.

Рейтинг стран по объему государственного долга (public debt)

Место в 2011г.	Место в 2010г.	Страна	Объем госдолга в 2011г., млрд. долл.	Объем госдолга в 2010г., млрд. долл.	Изменение, %	Соотношение "госдолг / ВВП" в 2011г., %
1	1	США	1337,337	1331,503	0	102,9
2	2	Япония	1316,460	1161,312	14	229,0
3	3	Германия	291,9,399	273,722	7	81,5
4	4	Италия	264,007	243,284	8	120,1
5	5	Франция	239,213	211,558	13	65,1
6	7	Великобритания	199,374	169,995	17	67,5
7	6	Китай	188,060	188,935	-5	25,8
8	8	Бразилия	164,831	136,202	18	66,2
9	9	Канада	147,522	134,446	10	64,9
10	10	Испания	114,060	109,405	3	64,1
11	11	Мексика	102,623	83,378	20	68,8
12	12	Нидерланды	86,627	80,783	7	66,2
13	14	Россия	63,946	43,000	14	34,6
14	13	Бельгия	60,726	45,123	12	98,5
15	15	Греция	48,350	43,001	12	160,8
32	29	Россия	177,657	173,835	2	9,6

Источник: Данные МВФ, расчеты WOC

По сравнению с результатами 2010г. в первой десятке все остались на своих местах, за исключением Великобритании и Китая. Последнему удалось сократить суверенный долг на 5%, что позволило ему поменяться местами с Великобританией, которая долги продолжает наращивать (+17%). Кроме того, в первой десятке у КНР лучшее соотношение государственного долга и ВВП (25,8%).

Госдолг США продолжает расти, и его отношение к ВВП уже превысило 100%. Но необходимо понимать, что американская экономика является крупнейшей в мире, кроме того, у Соединенных Штатов есть возможности для получения эмиссионного дохода. А значит, даже при сохраняющейся тенденции к увеличению долговой нагрузки у американской экономики остаются возможности для роста. Так, например, **Япония с госдолгом на уровне 226% ВВП лидирует в мире.** Страна продолжает бороться с последствиями цунами преимущественно путем внутренних финансовых вливаний в национальную валюту, чем и объясняется такой высокий показатель долговой нагрузки. Следом за Японией по этому показателю идет Греция, на третьем месте находится Италия, которая использует все возможности, чтобы избежать участи Греции. По итогам 2011г. ВВП Италии вырос на 7%, а Франции и Германии - на 8% и 9% соответственно. В целом для еврозоны 2011г. сложился довольно удачно - экономический рост наблюдался во всех странах блока за исключением Греции (-1%). Рассмотрим данное изложение на примере таблицы 2.5.3.

Таблица 2.5.3.

Рейтинг стран по величине государственного долга на душу населения

Место	Страна	Государственный долг на душу населения в 2012 г., доллар.	Государственный долг на душу населения в 2011 г., доллар.	Изменение, %
1	Япония	105 000	100 000	4
2	Ирландия	49 900	49 000	2
3	США	45 000	45 000	0
4	США (штат)	45 000	45 000	0
5	Италия	44 500	44 000	1
6	Франция	43 500	43 000	1
7	Испания	43 000	42 500	1
8	Италия	42 500	42 000	1
9	Испания	42 000	41 500	1
10	Испания	41 500	41 000	1
11	Испания	41 000	40 500	1
12	Испания	40 500	40 000	1
13	Испания	40 000	39 500	1
14	Испания	39 500	39 000	1
15	Испания	39 000	38 500	1
16	Испания	38 500	38 000	1
17	Испания	38 000	37 500	1
18	Испания	37 500	37 000	1
19	Испания	37 000	36 500	1
20	Испания	36 500	36 000	1
21	Испания	36 000	35 500	1
22	Испания	35 500	35 000	1
23	Испания	35 000	34 500	1
24	Испания	34 500	34 000	1
25	Испания	34 000	33 500	1
26	Испания	33 500	33 000	1
27	Испания	33 000	32 500	1
28	Испания	32 500	32 000	1
29	Испания	32 000	31 500	1
30	Испания	31 500	31 000	1
31	Испания	31 000	30 500	1
32	Испания	30 500	30 000	1
33	Испания	30 000	29 500	1
34	Испания	29 500	29 000	1
35	Испания	29 000	28 500	1
36	Испания	28 500	28 000	1
37	Испания	28 000	27 500	1
38	Испания	27 500	27 000	1
39	Испания	27 000	26 500	1
40	Испания	26 500	26 000	1
41	Испания	26 000	25 500	1
42	Испания	25 500	25 000	1
43	Испания	25 000	24 500	1
44	Испания	24 500	24 000	1
45	Испания	24 000	23 500	1
46	Испания	23 500	23 000	1
47	Испания	23 000	22 500	1
48	Испания	22 500	22 000	1
49	Испания	22 000	21 500	1
50	Испания	21 500	21 000	1
51	Испания	21 000	20 500	1
52	Испания	20 500	20 000	1
53	Испания	20 000	19 500	1
54	Испания	19 500	19 000	1
55	Испания	19 000	18 500	1
56	Испания	18 500	18 000	1
57	Испания	18 000	17 500	1
58	Испания	17 500	17 000	1
59	Испания	17 000	16 500	1
60	Испания	16 500	16 000	1
61	Испания	16 000	15 500	1
62	Испания	15 500	15 000	1
63	Испания	15 000	14 500	1
64	Испания	14 500	14 000	1
65	Испания	14 000	13 500	1
66	Испания	13 500	13 000	1
67	Испания	13 000	12 500	1
68	Испания	12 500	12 000	1
69	Испания	12 000	11 500	1
70	Испания	11 500	11 000	1
71	Испания	11 000	10 500	1
72	Испания	10 500	10 000	1
73	Испания	10 000	9 500	1
74	Испания	9 500	9 000	1
75	Испания	9 000	8 500	1
76	Испания	8 500	8 000	1
77	Испания	8 000	7 500	1
78	Испания	7 500	7 000	1
79	Испания	7 000	6 500	1
80	Испания	6 500	6 000	1
81	Испания	6 000	5 500	1
82	Испания	5 500	5 000	1
83	Испания	5 000	4 500	1
84	Испания	4 500	4 000	1
85	Испания	4 000	3 500	1
86	Испания	3 500	3 000	1
87	Испания	3 000	2 500	1
88	Испания	2 500	2 000	1
89	Испания	2 000	1 500	1
90	Испания	1 500	1 000	1
91	Испания	1 000	500	1
92	Испания	500	0	1
93	Испания	0	0	1
94	Испания	0	0	1
95	Испания	0	0	1
96	Испания	0	0	1
97	Испания	0	0	1
98	Испания	0	0	1
99	Испания	0	0	1
100	Испания	0	0	1

Источник: Данные МВФ, расчеты WOC

Самый высокий уровень долговой нагрузки на одного жителя зафиксирован также в Японии - 105 тыс. долл. государственного долга. У Ирландии, занимающей второе место, этот показатель ниже более чем вдвое (49,9 тыс. долл.). Как видно из рейтинга, за прошедший год долговая нагрузка в первой двадцатке в среднем выросла более чем на 10%, за исключением Швеции и Португалии, где наблюдается небольшое снижение этого показателя (на 4% и 2% соответственно).

В рейтинге по объему международных резервов произошли заметные изменения. В течение нескольких лет первая тройка в рейтинге по объему международных резервов не менялась, а между третьим и четвертым местом оставался довольно существенный разрыв. Чтобы попасть на второе место, Саудовской Аравии необходимо удвоить резервный фонд. Это возможно, если цены на нефть будут оставаться высокими, а Япония для решения внутренних проблем начнет использовать золотовалютные запасы.

2.6. Формирование международного механизма в области регулирования долговых отношений между государствами

Управление государственным долгом - это совокупность финансовых операций государства по обеспечению единства планирования и учета всех операций по привлечению, погашению и обслуживанию внешних и внутренних государственных заимствований, а также относительно предоставления государственных гарантий.

Непосредственно функции по управлению государственным долгом осуществляет Министерство финансов страны, основными

задачами которого является разработка программ государственных заимствований и их реализация от имени Правительства, а также управление государственным внутренним и внешним долгом. В соответствии с возложенными на него задачами Министерство финансов проводит совместно с Центральным банком операции по обслуживанию государственного долга, осуществляет необходимые меры по совершенствованию его структуры и оптимизации расходов по его обслуживанию.

Управление государственным долгом отнесено федеральным законодательством и к обязанностям Центрального банка, который консультирует Министерство финансов по вопросам графика выпуска государственных ценных бумаг и погашения государственного долга с учетом их воздействия на состояние банковской системы и приоритетов единой денежно-кредитной политики. Операции по обслуживанию государственного долга Центральный банк осуществляет без взимания комиссионного вознаграждения.

Основными методами регулирования государственного долга являются: реструктуризация, конверсия, новация, пролонгация и уступка права требования.

Реструктуризация означает основанное на соглашении сторон прекращение долговых обязательств, составляющих государственный долг, с заменой указанных долговых обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения. В процессе реструктуризации может быть осуществлено частичное списание суммы основного долга.

Реструктуризация внешнего долга возможна, как правило, с согласия международных финансовых организаций - кредиторов при наличии условий, выработанных международной финансово-кредитной практикой. В составе Международной ассоциации развития образован специальный Фонд для сокращения долгов (Debt-Reduction Facility Fund) в размере 100 млн. долларов США, который предоставляет странам льготные кредиты для погашения высокого внешнего долга.

Одним из основных условий реструктуризации внешнего долга выступает нахождение государства-должника на грани банкротства. В частности, внешние кредиторы могут предложить государству-должнику принять программу финансовой стабилизации, разработанную и финансируемую Международным Валютным Фондом, программу совершенствования системы государственного управления, программу повышения эффективности экономической полити-

ки, разработанные и финансируемые Международным банком реконструкции и развития.

Конверсия государственного долга означает совокупность финансово-правовых механизмов, направленных на сокращение долга. В результате конверсии происходит замена внешнего долга на другие виды обязательств как финансово-правовые, так и гражданско-правовые. В отличие от реструктуризации конверсия направлена не на отсрочку платежей, а на сокращение денежного объема государственного долга.

Новация государственного долга означает прекращение обязательства соглашением сторон о замене первоначального кредитного договора другим обязательством. Новое обязательство предусматривает иной предмет или способ исполнения. Главным условием новации является сохранение субъектного состава обязательства.

Пролонгация государственного долга означает продление срока действия долгового обязательства.

Уступка права требования представляет собой замену одного кредитора другим. Данный метод регулирования государственного долга может выражаться в продаже государством своей дебиторской задолженности третьим лицам.

Долговая стратегия – это система урегулирования долговых проблем стран, имеющих трудности в обслуживании долговых обязательств по внешним заимствованиям и восстановление их платежеспособности.

Основные цели управления государственным долгом являются:

- поддержка объема государственным долгом на экономически безопасном уровне;
- обеспечение исполнения обязательств государства в полном объеме;
- оптимизация стоимости обслуживания государственного долга.

Методы регулирования государственного долга:

-обеспечение баланса между налоговыми и неналоговыми доходами бюджета, эмиссионной деятельностью и размерами государственного долга, его динамикой, т.е стабилизации и возможности уменьшения государственного долга, прежде всего внешнего:

- определение и использование стабилизационных инструментов с целью управления динамикой долга;
- возможности рефинансирования задолженности государства;

- меры по реструктуризации государственного долга;
- уменьшение расходов по обслуживанию государственного долга с учетом инфляционного обесценения основной суммы долга и затрат на его обслуживание;
- сокращение государственных расходов;
- использование источников валюты для погашения и обслуживания внешней задолженности;
- контроль за заимствованиями на региональном уровне;
- контроль за заимствованиями субъектов хозяйствования.

В последнее время МВФ все чаще играет роль инструмента внешней политики стран Запада, предоставляя финансовую помощь только тем, кого индустриальный мир желает видеть среди своих союзников. В результате «прозападные» страны – должники все активнее игнорируют требования МВФ, справедливо считая, что они в любом случае получают от МВФ свои деньги. МВФ приходится принимать обвинения со всех сторон. Фондом недовольны буквально все: страны – должники, недовольны тем, что вынуждены проводить болезненные реформы, и страны – кредиторы, в свою очередь, недовольны ситуацией, когда их деньги исчезают в карманах развивающихся стран, как в бездонной бочке.

В Парижском клубе реструктуризируются долги правительств и гарантированных ими займы, а в Лондонском клубе – задолженность перед коммерческими банками.

Общие и отличительные характеристики Лондонского и Парижского клубов представлены в табл. 2.6.1.

Таблица 2.6.1.

Общие и отличительные характеристики Парижского и Лондонского клубов

Функциональный признак	Лондонский клуб	Парижский клуб
Цель деятельности	Решение финансовых проблем развивающихся стран по обслуживанию и погашению внешнего долга	
Статус и организационная структура	Неформальные организации без официального мандата с непостоянным составом участников	
Процедурная организация деятельности	Основные подходы к оценке финансового поведения дебиторов и условий кредитования идентичны	

Периодичность проведения заседаний	Жестко не регламентируется; заседания проводятся в случае текущей необходимости	
Начало деятельности	1976г.	1956г.
Сфера деятельности	Реструктуризация за задолженности коммерческим структурам	Реструктуризация задолженности официальным (государственным) кредиторами
Начало программы реструктуризации	Определяется дебитором (дата, указанная в информационном уведомлении должника об отказе уплаты долга)	Определяется кредитором (дата, с которой страны – кредиторы отказываются предоставлять должнику новые кредиты)
Представительство интересов кредиторов	Интересы кредиторов представляет Банковский консультативный комитет (БКК) из числа наиболее заинтересованных банков	Интересы кредиторов представляют наиболее влиятельные банки, независимо от их части в долговом финансировании
Возможность пересмотра процентных платежей и основной суммы долга	Условия «старых» долгов не пересматриваются. Клуб согласовывает пакет мероприятий относительно реструктуризации задолженности, и банки становятся собственниками новых евробондов	Договоренности прошлых периодов могут быть пересмотрены
Необходимость поддержки дебиторов МВФ и другими финансовыми институтами	Не является обязательным	Реструктуризация задолженности объединяется с требованием подписания соглашения на выделение траншей МВФ и альтернативное кредитование из других источников.

Государственный долг по странам Европейского союза: Франция — 75 % ВВП (2010 г.), Германия — 83 % ВВП (2010 г.), Португалия — 97 % ВВП (2010 г.), Италия — 118 % ВВП (2010 г.), Греция — 153 % ВВП (2010 г.). Для сравнения, США — 62 % ВВП (2011 г.).

Особо в момент мирового финансового кризиса во всех странах мира накапливается и растет внешний госдолг. Общий долг 50 стран в том числе развивающихся государств мира достиг \$65 трлн. При том, что нечего с этим поделаться не еврозона, не другие сверх державы, увеличение долга относительно ВВП в 2012-2013 гг., скорее всего затронит Францию, Испанию, Ирландию, Грецию и Португалию.

Уровень внешнего долга очень драматично вырос после **нефтяного кризиса 2008 года**, когда правительства стран провели рекапитализацию банков и начали восстанавливать экономику посредством вливания большой массы денег. Многие страны ОЭСР на сегодняшний день фиксируют уровень долга выше 100% от ВВП. И хотя такая ситуация является достаточно неприятной, однако она не является новой.

В 2010 году внешний долг Великобритании составил 76,8% от ВВП. Однако по результатам прогнозов уже к 2020 году ее долг составит около 205%, а к 2040 году вырастет до 500% от ВВП страны. Такие результаты являются, возможно, довольно завышенным, и однако, если говорить об общей тенденции, то можно сказать, что Великобритания не будет отличаться от большинства развитых стран мира.

В настоящее время в мире практически нет государств, которые бы не делали внешних заимствований. Чаще всего долги делают страны, где текущее потребление превышает уровень доходов страны. Те же страны, которые ограничивают уровень потребления, имеют возможность предоставлять кредиты, то есть давать деньги в долг. В результате этих процессов развивается международная система кредитования и заимствования, но одновременно формируется внешний долг отдельных стран мира, который при неумеренном потреблении может привести к возникновению кризисов.

В мировой экономике все взаимосвязано и финансовый или экономический кризис в какой-то отдельной стране оказывает свое влияние на всю мировую экономику и уже не может считаться проблемой только этого государства. Особенно это касается Еврозоны в

условиях нестабильного рынка. Следует заметить, что в некоторых случаях внешний долг в отдельных странах мира может оказывать и положительное влияние на экономику. Но происходит это только в том случае, когда заимствование производится под осуществление конкретного проекта или программы, которая в дальнейшем позволит повысить доходы государства, а не на покрытие дефицита бюджета.

Как только какая-то страна (группа стран-должников) объявляет о своей финансовой несостоятельности (неспособности выплачивать внешний долг) наступает кризис. Добиться выплаты долга невозможно, к государству нельзя применить санкции, применяемые к обычному должнику. Государство-банкрот усугубляет не только положение внутри страны, но и оказывает дестабилизирующее влияние на всю мировую экономику. Когда же банкротства принимают групповой характер, наступает кризис мировой кредитной системы.

В нормальных экономических условиях обслуживание внешнего долга производится за счет поступлений от экспортных операций. В некоторых случаях, когда это позволяет состояние экономики, государство, чтобы своевременно погасить задолженность, может почти полностью отказаться от импорта. Если же экспорта из страны практически нет, то государство для погашения старых долгов должно постоянно брать новые займы. И разорвать этот круг можно только обратившись к помощи международных финансовых институтов.

Первым в списке как не странно стали США, внешний долг их сравнялся с ВВП по итогам 2011 г. При том что, задолженность Ирландии более чем в 10 раз больше объема ВВП, а Великобритании в 4 раза. В неплохой ситуации оказалась Россия внешнего долга к ВВП не превышает 30%, при том что рост за год составил всего 6%, а уровень государственного долга не превышает 10% по отношению к ВВП, это примерно \$1247 на каждого россиянина.

Даже у Японии с ее высочайшим ВВП этот показатель ниже 50%, уровень японского государственного долга зашкаливает: отношение к ВВП составляет 226%. Большой урон стране нанес цунами, страна досих пор борется с этими последствиями за счет внутренних финансовых вливаний. Как не странно следом за Японией идет Греция (161%), а ВВП Италии вырос на 7%, а Франции и Германии - на 8% и 9%. Практически для всех стран еврозоны 2011 г. Сложился удачно, что не скажешь о Греции -1%. Чем закончатся такие объемы долгов для всех стран особенно еврозоны, предсказать

трудно, возможно или новым финансовым кризисом или новой финансовой моделью, если к этому времени Евросоюз что - то предпримет.

Вопросы для самоконтроля:

1. Каковы причины вывоза капитала?
2. Каковы факторы, способствующие и стимулирующие вывоз капитала?
3. Каковы основные формы международного движения капитала?
4. Указать четкое разграничение между перемещением капитала и иностранными инвестициями.
5. Что понимается под термином «иностранные инвестиции»?
6. Назовите основные формы прямых инвестиций.
7. В чем различие между прямым и портфельным инвестированием?
8. Каково влияние на мировую экономику оказывает международное движение капитала?
9. Указать методы регулирования вывоза капитала.
10. Инвестиционные принципы, указанные в документе по регулированию иностранных капитальных вложений и их сущность.
11. Назовите главные критерии привлечения внешних инвестиций.
12. Что понимается под термином «внешнее окно»?
13. Дайте определение государственного долга.
14. Назовите формы государственного долга.

Рекомендуемая литература:

1. Международные экономические отношения / Под ред. В. Е. Рыбалкина.- М.: Журнал "Внешнеэкономический бюллетень". Дипломатическая академия при МИД РФ, 1997.
2. Мишель Пebro. Международные экономические, валютные и финансовые отношения.- М.: Прогресс-Универс, 1994, гл. 3.
3. П. Х. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей.- М.: Прогресс-Универс, 1992, гл. 24, 25.
4. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. П. Фаминского.- М.: Международные отношения, 1994, гл. 6.
5. Бард В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики / В. С. Бард. М.: Экзамен, 2000.
6. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы правления. 2-е изд., перераб.и доп. - М.: ООО Городец-издат., 2003. - С.100.
7. Иностранные инвестиции в России: учеб. пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. - М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. - С.113.

ГЛАВА III

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА

3.1. Международная валютная система и теоретические основы валютного курса

М*еждународная валютная система* (МВС) — это форма организации валютных отношений, закрепленная межгосударственными соглашениями. *Ее основные элементы:* национальные и коллективные резервные валютные единицы; состав и структура международных ликвидных активов; условия взаимной обратимости валют; формы международных расчетов; режим международных валютных рынков и мировых рынков золота; межгосударственные организации, регулирующие валютно – финансовые отношения (МВФ, МБРР и др.); комплекс международно – правовых норм и норм национального законодательства, обеспечивающих функционирование валютных инструментов.

Мировая валютная система базируется на так называемых мировых деньгах, к которым относятся резервные валюты (доллар США, английский фунт стерлингов и др.) и коллективные валюты (специальные права заимствования (СДР) — платежное средство МВФ, евро — валюта Европейского Союза).

Статус *резервных* имеют международные (выполняющие функции денежного товара за пределами своей страны) валюты стран, занимающих господствующее место в мировой экономике, экспорте капиталов и величине золотовалютных резервов, что обеспечивает их высокую устойчивость и спрос со стороны других стран. Такие валюты включаются в состав официальных резервов других стран. Статус резервной валюты обеспечивает определенные преимущества стране-эмитенту (укрепление международного авто-

ритета, возможность покрывать дефицит платежного баланса национальной валютой) и одновременно вызывает необходимость обеспечивать ее свободную обратимость и стабильность.

Международной валютной счетной единицей, так называемой *коллективной* валютой, являются специальные права заимствования (СДР). Выпущенные СДР распределялись между странами пропорционально их вкладу в капитал МВФ, поэтому основная часть СДР приходится на долю богатых стран. По замыслу МВФ, СДР должны были вместо золота стать главным наднациональным платежно - резервным средством и мерой стоимости в международных отношениях. Однако в настоящее время СДР выполняют ограниченные функции.

Евро — коллективная валюта стран — членов ЕС. С 1 января 1999 г. она заменила ЭКЮ (европейскую валютную единицу), которая устанавливалась на основе корзины валют стран — членов ЕС и использовалась с 1979 г. в качестве базы для установления курсовых разниц между валютами стран — членов ЕС и средством расчетов между их центральными банками. С января 2002 г. в ЕС в качестве платежного средства используется только евро, являясь конкурентом доллара США в числе ключевых валют.

Мировая валютная система постепенно сформировалась на протяжении XIX—XX вв. Валютные отношения между странами приобрели государственно-правовой статус.

Элементы мировых валютных систем (Мировая валютная система) включают ряд элементов, основными из которых являются:

- формы мировых денег;
- условия взаимной конвертируемости валют;
- регламентирование валютных ограничений;
- унификация международных кредитных инструментов обращения и форм международных расчетов;
- правовое оформление статуса института международного регулирования валютных отношений.

Набор и содержание элементов МВС периодически изменялись. До введения евро МВС прошла четыре этапа развития, которые представляют четыре международных валютные системы (табл. 3.1.1).

Таблица 3.1.1.

Этапы развития мировой валютной системы до введения

евро

Основные характеристики	Парижская (с 1867 г.)	Генуэзская (с 1922 г.)	Бреттон – Вудская (с 1944 г.)	Ямайская (с 1976 – 1978 гг.)	Европейская (с 1979 г.)
База	Золотомонетный стандарт	Золотоде- визный стандарт	Золотоде- визный стандарт	Стандарт СДР	Стандарт ЭКЮ
Использование золота как мировых денег	Золотые парите- ты. Конверти- руемость валют в золото	Золото как резервно – платежное средство	Конверти- руемость доллара США в золото по официа- льной цене	Юриди- чески заверше- на демо- нетиза- ция золо- та: отме- нены его официа- льная цена, золотые парите- ты, пре- кращен обмен долларов на золото	Объединение 20% официа- льных золо- товых резер- вов. Исполь- зование золо- та для частичного обеспечения эмиссии ЭКЮ, пере- оценка золо- тых резервов по рыночной цене
Режим валютного курса	Свободно ко- леблющиеся курсы в преде- лах золотых точек	Свободно колеблю- щиеся кур- сы без зо- лотых то- чек (с 1930 – х гг.)	Фиксиро- ванные паритеты и курсы ($\pm 0,75$, $\pm 1\%$)	Свобод- ный вы- бор ре- жима валютно- го курса	Совместно плавающий валютный курс в пре- делах $\pm 2,25\%$, $\pm 15\%$ с августа 1993 г. («ев- ропейская валютная змея»)
Институ- циональ- ная струк- тура	Конференция	Конферен- ция, сове- щания	МВФ – орган межгосу- дарствен- ного ва- лютного регулиро- вания	МВФ; совеща- ния в верхах	Европейский фонд валют- ного сотру- дничества; с 1994 г. Ев- ропейский валютный институт

Как видно из таблицы 3.1.1., развитие МВС сопровождается периодическими кризисами, которые занимают относительно длительный исторический период: кризис золотомонетного стандарта продолжался около 10 лет (1913 – 1922 гг.). Генуэзской валютной

системы – 8 лет (1929 – 1936 гг.), Бреттон – Вудской – 10 лет (1967 – 1976 гг.). Кризисы МВС ведут к ломке старой системы и замене ее новой, обеспечивающей относительную валютную стабилизацию.

Вслед за этим наступает период, когда экономическое положение отдельных стран улучшается, а мировая валютная система соответствует в определенных пределах условиям и потребностям экономики и функционирует относительно эффективно в интересах ведущих держав. Так было первое время после создания Парижской, Гемуэзской и Бреттон – Вудской валютных систем. Локальные валютные кризисы затрагивают экономику отдельных стран или группы стран даже при относительной стабильности мировой валютной системы. Например, после Второй мировой войны периодически вспыхивали локальные валютные кризисы во Франции, Великобритании, Италии и других странах.

Современная мировая валютная система базируется на функциональных формах международных денег. Международными называются деньги, которые обслуживают международные отношения (экономические, политические, культурные). Эволюция функциональных форм этих денег повторяет с известным отставанием путь развития национальных денег – от золотых к кредитным деньгам. В результате этой закономерности мировая валютная система базируется на одной или нескольких национальных валютах ведущих стран мира (в традиционной или евровалютной форме), или международной валютной единице. Особой категорией конвертируемой национальной валюты является резервная (ключевая) валюта, которая выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран – участниц мировой валютной системы. В рамках Бреттон – Вудской валютной системы статус резервной валюты был официально закреплен за долларом США и фунтом стерлингов. В рамках Ямайской валютной системы доллар фактически сохранил статус резервной валюты. В настоящее время по – прежнему сохраняет свои позиции международных денег, хотя и в противоборстве с новым видом международных денег – **евро**.

Различают: национальную, мировую (международную), региональную валютные системы.

Национальную валютную систему формируют следующие компоненты:

- ❖ национальная денежная (валютная) единица;
- ❖ официальные золотовалютные резервы;
- ❖ паритет национальной валюты и механизм формирования валютного (обменного) курса;
- ❖ условия конвертируемости валюты;
- ❖ наличие или отсутствие валютных ограничений;
- ❖ банковские и кредитно-финансовые учреждения, валютные биржи;
- ❖ порядок осуществления внешнеторговых расчетов;
- ❖ система валютного регулирования и валютного контроля и другие.

Национальная валютная система неразрывно связана с мировой валютной системой — формой организации международных валютных отношений, закреплённой межгосударственными соглашениями.

Мировая валютная система сложилась к середине XIX в. Характер функционирования и стабильность мировой валютной системы зависят от степени соответствия ее принципов структуре мирового хозяйства, расстановке сил и интересам ведущих стран. При изменении данных условий возникает периодический кризис мировой валютной системы, который завершается ее крушением и созданием новой валютной системы.

С марта 1979 г по 1998 г функционировала в Западной Европе международная (региональная) валютная система – **Европейская валютная система (ЕВС)**. Причиной ее формирования явилось развитие западноевропейской экономической и валютной интеграции, начавшейся с организации Общего рынка в 1957 г. (Римской договор). Цель ЕВС – это стимулирование интеграционных процессов, создание европейского политического, экономического и валютного союза – Европейского Союза (ЕС), укрепление позиций Западной Европы.

Экономика не стоит на месте. Она постоянно развивается. В связи с этим периодически возникают несоответствия между валютной системой и изменениями в национальном и мировом хозяйстве. Это ведет к периодическому возникновению кризисов валютной системы, которые занимают относительно длинный исторический период времени. Например кризис золотомонетного стандарта продолжался 10 лет (1913 - 1922 г.г.), Гемуэзской валютной системы - 8 лет (1929 - 1936 г.г.), Бреттон-Вудской - 10 лет (1967 - 1976 г.г.).

Бреттонвудская валютная система была официально оформлена на Международной валютно - финансовой конференции ООН, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г. в Бреттон - Вудсе (США, штат Нью - Гемпшир). Здесь же были основаны Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), именуемый Международным банком.

Целями создания третьей МВС явились:

- 1) восстановление обширной свободной торговли;
- 2) установление стабильного равновесия системы международного обмена на основе системы фиксированных валютных курсов;
- 3) передача в распоряжение государств ресурсов для противодействия временным трудностям во внешнем балансе.

Резервной валютой стал доллар США, так как только он в это время мог быть конвертируем в золото (США обладали 70% от всего мирового запаса золота). Было установлено золотое соотношение доллара США: 35 долл. за 1 тройскую унцию. Другие страны привязали курсы своих валют к доллару США. Таким образом, национальная валюта США стала одновременно мировыми деньгами и поэтому третья МВС часто называется системой золотодолларового стандарта.

Постепенно золотой стандарт (в золотомонетной форме) изжил себя, так как не соответствовал масштабам возросших хозяйственных связей и условиям регулируемой рыночной экономики.

После периода валютного хаоса, возникшего в итоге Первой мировой войны, был установлен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов, стали называть девизами. Вторая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением, достигнутым на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

Направление эволюции МВС определяется ведущими тенденциями трансформации экономики стран Запада, изменениями условий и потребностей мирового хозяйства в целом. В своем развитии международная валютная система прошла четыре этапа, которые представляют четыре международных валютные системы.

Взаимная связь национальных и мировой валютных систем не означает их тождества, поскольку различны их задачи, условия функционирования и регулирования, влияние на экономику отдель-

ных стран и мировое хозяйство. Связь и различие национальных и мировой валютных систем проявляются в их элементах (табл. 3.1.2).

Таблица 3.1.2.

**Основные элементы национальной
и мировой валютных систем**

Национальная валютная система	Мировая валютная система
Национальная валюта	Резервные валюты, международные счетные валютные единицы
Условия конвертируемости национальной валюты	Условия взаимной конвертируемости валют
Паритет национальной валюты	Унифицированный режим валютных паритетов
Режим курса национальной валюты	Регламентация режимов валютных курсов
Наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль	Межгосударственное регулирование валютных ограничений
Национальное регулирование международной валютной ликвидности страны	Межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности
Регламентация использования международных кредитных средств обращения	Унификация правил использования международных кредитных средств обращения
Регламентация международных расчетов страны	Унификация основных форм международных расчетов
Режим национального валютного рынка и рынка золота	Режим мировых валютных рынков и рынков золота
Национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны	Международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование

Основой национальной валютной системы является национальная валюта — установленная законом денежная единица данного государства. Деньги, используемые в МЭО, становятся валютой. В международных расчетах обычно используется иностранная валюта — денежная единица других стран. С ней связано понятие *де-виза* — любое платежное средство в иностранной валюте. Иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном рынке, используется в международных расчетах, хранится на счетах в банках, но не является законным платежным средством на территории данного государства (за исключением периодов сильной инфляции). При сильной инфляции и кризисной ситуации в стране национальную валюту вытесняет более стабильная иностранная валюта в современных условиях — доллар, т.е. происходит *долларизация экономики*. Категория «валюта» обеспечивает связь и взаимодействие национального и мирового хозяйства. Мировая валютная система базируется на функциональных формах мировых денег.

Мировыми называются деньги, которые обслуживают международные отношения (экономические, политические, культурные). Эволюция функциональных форм мировых денег повторяет с известным отставанием путь развития национальных денег — от золотых к кредитным деньгам. В результате этой закономерности мировая валютная система в XX в. базируется на одной или нескольких национальных валютах ведущих стран (в традиционной или евровалютной форме) или международной валютной единице (СДР, ЭКЮ, которую с 1999 г. заменяет евро). Новая функциональная форма мировых денег - евро - одновременно служит единой национальной денежной единицей 12 стран Евросоюза.

Таблица 3.1.3.

Виды валют	
Критерий классификации	Виды валют
1. Степень конвертируемости валюты	Свободно конвертируемая
2. Степень использования в мировом обороте	Частично конвертируемая
3. Степень стабильности валюты	Неконвертируемая (замкнутая)
4. Сфера применения	Блокированная
	Международная
	Ключевая
	Резервная
	Ведущая (доминирующая)
	Твердая
	«Мягкая»
	Валюта: цены платежа векселя, чека ценных бумаг клиринга интервенции и т.д.

Особой категорией конвертируемой национальной валюты является *резервная (ключевая) валюта*, которая выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой

определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран — участниц мировой валютной системы. В рамках Бреттонвудской валютной системы статус резервной валюты был официально закреплен за долларом США и фунтом стерлингов. В рамках Ямайской валютной системы доллар фактически сохранил статус резервной валюты, и в этом качестве на практике используются марка ФРГ, замененная евро с 1999 г., и японская иена.

Элементом валютной системы является *валютный паритет* — соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. При монометаллизме — золотом или серебряном — базой валютного курса являлся монетный паритет — соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета.

Режим валютного курса также является элементом валютной системы. Различаются фиксированные валютные курсы, колеблющиеся в узких рамках, плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от рыночного спроса и предложения валюты, а также их разновидности.

При золотом монометаллизме валютный курс опирался на *золотой паритет* — соотношение валют по их официальному золотому содержанию — и стихийно колебался вокруг него в пределах золотых точек. Классический механизм *золотых точек* действовал при двух условиях: свободная купля-продажа золота и его неограниченный вывоз. Пределы колебаний валютного курса определялись расходами, связанными с транспортировкой золота за границу (фрахт, страхование, потеря процентов на капитал, расходы на апробирование и др.), и фактически не превышали $\pm 1\%$ паритета. С отменой золотого стандарта механизм золотых точек перестал действовать.

После прекращения размена доллара на золото по официальной цене в 1971 г. золотое содержание и золотые паритеты валют стали чисто номинальным понятием. МВФ перестал их публиковать с июля 1975 г. В результате Ямайской валютной реформы западные страны официально отказались от золотого паритета как основы валютного курса. С отменой официальных золотых паритетов понятие монетного паритета также утратило значение. В современных условиях валютный курс базируется на валютном паритете — соотно-

шении между валютами, установленном в законодательном порядке, и колеблется вокруг него.

Формирование европейской валютной системы (ЕВС) – не самостоятельный и изолированный процесс, поскольку он осуществляется в рамках развития межгосударственной экономической интеграции европейских государств. **Основные формы (этапы)** такой интеграции включают (перечисляются по восхождению от более простой к более сложной): зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и платежный союз (табл.3.1.4.).

Таблица 3.1.4.

Формы экономической интеграции на макроуровне

Действия	Зона свободной торговли	Таможенный союз	Общий рынок	Экономический союз	Платежный союз
Устранение торговых барьеров внутри интеграционного формирования	+	+	+	+	+
Единые внешнеторговые ограничения по отношению к третьим странам	-	+	+	+	+
Свободное движение факторов производства внутри интеграционного формирования	-	-	+	+	+
Согласование экономической политики государств - участников	-	-	-	+	+
Единая экономическая политика государств - участников	-	-	-	-	+

Таким образом, составной частью платежного союза выступает валютный союз, когда сотрудничающие страны договариваются не сразу обо всей организации взаимных платежей, проведении согласованной валютно – финансовой политики в использовании общей

валюты, но для начала решают какой – либо один вопрос – обычно или по согласованию платежей, или по введению общей валюты. Поэтому, единственным межгосударственным интеграционным формированием, создавшим валютный союз, является **Европейский союз**.

В настоящее время **евро является второй валютой в мире после доллара США**, и с ее введением европейский экономический и валютный союз становится весовым объединенным финансовым рынком, который содержит как огромный потенциал для его участников, так и определенные риски, ведет к изменениям в банковской сфере.

3.2. Понятие и сущность международной валютной системы

С середины XX столетия международные валютные отношения получают новый импульс развития. Интернационализация и глобализация мировой экономики способствует развитию торгово-экономического обмена, расширению валютных отношений между странами. Проблемы устойчивости валют, допустимых границ их колебаний по отношению друг к другу и резервным валютам становятся важнейшими проблемами мирового хозяйственного развития. Создание эффективного валютного механизма для бесперебойного осуществления мировых хозяйственных связей становится центральной задачей международной финансовой системы.

Валютные отношения осуществляются на национальном и международном уровне. На национальном уровне они охватывают сферу национальной валютной системы (НВС). Национальная валютная система - это форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валютным законодательством. Национальная валютная система включает следующие основные составляющие:

- национальную денежную единицу (национальная валюта);
- состав официальных золотовалютных резервов;
- паритет национальной валюты и механизм формирования валютного курса;
- условия обратимости национальной валюты;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- порядок осуществления международных расчетов стран;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;

- национальные органы обслуживания и регламентирующие валютные отношения страны.

Международная валютная система (МВС) является формой организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства. Она возникла в результате эволюции мирового капиталистического хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями.

Международная валютная система охватывает всю мировую экономику. Ее развитие связано с формированием мирового рынка, единой системы мирового хозяйства.

Она должна соответствовать следующим требованиям:

- обеспечивать международный обмен, всю систему мирохозяйственных связей достаточным объемом платежно-расчетных и кредитных средств, пользующихся доверием участников финансовых и валютно-кредитных отношений;

- иметь определенный запас прочности для стойкого функционирования в условиях перманентных перестроек в разных частях мирового хозяйства; Быть достаточно эластичной, чтобы гибко приспособляться к изменениям в МЭО;

- обеспечивать, по возможности, сбалансированность, гармонизацию экономических интересов субъектов мирохозяйственных связей всех структурных уровней.

Главная задача международной валютной системы - регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического роста, сдерживания инфляции, поддержания равновесия внешнеэкономического обмена и платежного оборота разных стран. МВС является одним из важнейших механизмов, который может содействовать расширению или, наоборот, ограничению международных экономических отношений, а также в значительной мере влиять на внутреннее денежное обращение.

Мировая валютная система - это совокупность кредитно-денежных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни, международного разделения труда и мирового рынка. Международные валютные отношения возникают тогда, когда деньги начинают функционировать в международном обороте.

Таким образом, создание новой МВС проходит в 3 этапа:

1. Становление, формирование предпосылок, определение принципов новой системы; при этом сохраняется преемственная связь с прежней системой.
2. Формирование структурного единства, завершение построения, постепенная активизация принципов новой валютной системы.
3. Образование полноценно функционирующей новой МВС на базе законченной целостности и ограниченной увязки ее элементов.

3.3. Этапы развития международной валютной системы

Этапы развития мировой валютно-финансовой системы: золотой стандарт, Бреттон-Вудская система, Ямайская валютная система.

первый – это золотой стандарт (с 1867г. до Первой мировой войны);
второй – Бреттон-Вудская система (с 1944-1973гг.);
третий – Ямайская валютная система (с 1976г.).

В своем историческом развитии мировая валютная система прошла три основных этапа (рис.3.3.1.):

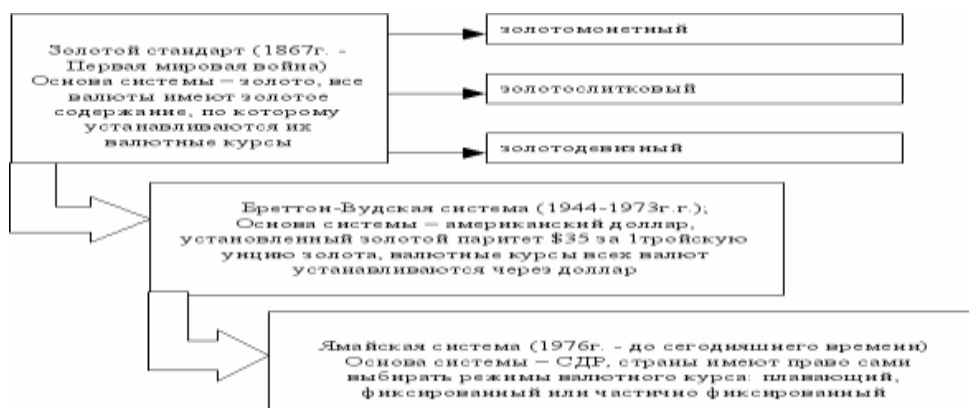


Рис.3.3.1 Эволюция мировой валютной системы

Парижская валютная система базировалась на следующих структурных принципах:

1. Основой системы выступало золото.
2. Каждая валюта имела свое золотое содержание.
3. Конвертируемость каждой валюты в золото обеспечивалась как внутри, так и за пределами страны.

4. Слитки свободно обменивались на монеты, а золото свободно импортировалось и экспортировалось и продавалось на международных рынках. Рынки золота и валютные рынки были взаимозависимы.
5. Органы валютного контроля проводили политику регулирования, главной целью которой было обеспечение стабильной валюты и внешнего равновесия.

Сформировался режим свободно колеблющихся курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах золотых точек. Если рыночный курс отклонялся от паритета, который основывался на золотом содержании, то должники готовы были рассчитываться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами. Золотые точки эквивалентны паритету национальной валюты «+», «-» транспортные и страховые расходы, связанные с материальным трансфертом золота. Золотой стандарт обеспечивал также долгосрочное равновесие платежного баланса.

Генуэзская валютно-финансовая система функционировала на следующих основных принципах:

1. Основой системы выступали как золото, так и девизы - иностранные валюты.
2. Сохранены золотые паритеты. Конверсия валют в золото стала осуществляться не только непосредственно (США, Великобритания, Франция), а и косвенно, через иностранные валюты (Германия и еще около 30 стран).
3. Восстановлен режим свободно колеблющихся курсов, но без золотых точек.
4. Валютное регулирование осуществлялось в форме активной валютной политики, международных конференций и совещаний.

Этапы мирового валютно-финансового кризиса 1929-1936 г.

I этап (1929-30гг.) - обесценение валют аграрных и колониальных стран.

II этап (середина 1931г.) - в Германии и Австрии в связи с оттоком иностранных капиталов, уменьшением официального золотого запаса и банкротством банков, вводятся валютные ограничения, прекращаются платежи по внешним долгам.

III этап (осень 1931 г.) - мировой кризис достиг апогея и происходит отмена золотого стандарта в Великобритании.

IV этап (апрель 1933г.) - отменен золотомонетный стандарт в США. Экономический кризис перерастал в депрессию особого рода.

V этап (осень 1936г.) – в эпицентре оказалась Франция, которая дольше других стран поддерживала золотой стандарт. Приверженность к золоту объясняется ее историческими особенностями.

Преимущества золотого стандарта:

- обеспечение стабильности во внутренней и внешней политике;

- транснациональные потоки золота стабилизировали валютные курсы и создали благоприятные условия для развития международной торговли;

- стабильность курсов валют.

Недостатки:

- зависимость денежной массы от добычи и производства золота и как следствие – возможность возникновения транснациональной инфляции;

- невозможность осуществления независимой денежно-кредитной политики, которая была бы направлена на решение внутренних проблем страны.

Бреттон-Вудские соглашения (1944 г.) устанавливали три главных принципа организации международной валютно-финансовой жизни:

- валютные отношения должны быть стабильными;

- конвертируемость валют должна обеспечивать свободу и многосторонность расчетов по текущим операциям;

- только золотовалютный стандарт мог отвечать потребностям обновления и развития мира.

Впервые в истории созданы международные валютно-кредитные организации: Международный Валютный Фонд и Международный Банк Реконструкции и Развития.

Бреттон-Вудская система представляла собой межгосударственную систему золотовалютного (золотодевизного) стандарта, по сути сводившуюся к золотодолларовому стандарту.

Причины кризиса и распада Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы:

1. Нестабильный и противоречивый процесс развития мировой экономики, что неоднократно проявлялся в циклических кризисах (1968-70г., 1974-75 г., 1979-83 г.).

2. Усиление инфляционных процессов и их негативное влияние на мировые цены - конкурентоспособность фирм. Разные темпы инфляции в разных странах влияли на динамику курсов валют.

3. Нестабильность платежных балансов стран.

4. Несоответствие принципов Бреттон-Вудской системы новому соотношению сил в мировом экономическом пространстве.

5. Право владельцев долларовых авуаров обменивать их на золото вошло в противоречие с возможностью США выполнять данное обязательство, что в свою очередь еще больше подрывало доверие к доллару.

Содержание определяющих принципов Ямайской валютно-финансовой системы сводится к следующим основным положениям:

1. Провозглашена полная демонетизация золота в сфере валютных отношений.

2. Кингстонское соглашение поставило целью превратить созданную еще в 1969 г. МВФ коллективную международную единицу - специальные права заимствования (Special Drawing Rights - СДР) в главный резервный актив и международное средство расчетов и платежей. Система «золото-доллар-национальная валюта», на основе которой функционировала Бреттон-Вудская система, трансформировалась в новую систему.

Соединенные Штаты развернули борьбу за гегемонию доллара, однако добились статуса резервной валюты лишь после Второй мировой войны. В межвоенный период доллар и фунт стерлингов, находившиеся в состоянии активной валютной войны, не получили всеобщего признания.

Вторая мировая война привела к углублению кризиса Генуэзской валютной системы. Разработка проекта новой мировой валютной системы начались еще в годы войны (в апреле 1943 г.), так как страны опасались потрясений, подобных валютному кризису после первой мировой войны и в 1930-х годах. Англо-американские эксперты, работавшие с 1941 г., с самого начала отвергли идею возвращения к золотому стандарту. Они стремились разработать принципы новой мировой валютной системы, способной обеспечить экономический рост и ограничить негативные социально-экономические последствия экономических кризисов.

Свое юридическое оформление эта система получила на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. Основные черты Бреттонвудской валютной системы включают в себя следующие:

- за золотом сохранялась функция окончательных денежных расчетов между странами;

- резервной валютой стал американский доллар, который наравне с золотом был признан в качестве меры ценности- валюты

разных стран, а также международного кредитного средства платежа;

- доллар обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США по курсу. (1944 г.) 35 долл. за 1 тройскую унцию (31,1 г). Кроме того, правительственные органы и частные лица могли приобретать золото на частном рынке. Валютная цена золота складывалась на базе официальной и до 1968 г. значительно не колебалась;

- приравнивание валют друг к другу и их взаимный обмен осуществлялся на основе официальных валютных паритетов, выраженных в золоте и долларах;

- каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно любой другой валюты.

Бреттонвудское соглашение представляет собой важнейший этап в развитии международной валютной системы: впервые она стала основываться на межправительственном соглашении. Закрепив систему золото-долларового стандарта, Бреттонвудская система сыграла важную роль в расширении международного торгового оборота, роста промышленного производства в промышленно развитых странах.

Бреттонвудская МВС могла существовать лишь до тех пор, пока золотые запасы США могли обеспечивать конверсию зарубежных долларов в золото. Однако к началу 1970-х гг. произошло перераспределение золотых запасов в пользу Европы: в период 1960-1970-х гг. долларовые авуары центральных банков Европы утроились и к 1970 г. составляли 47 млрд. долл. против 11,1 млрд. долл. в США.

Таким образом, возникает необходимость пересмотра основ существующей валютной системы. Кризис третьей валютной системы длился 10 лет. Формами его проявления были: валютная и золотая лихорадка; массовые девальвации и ревальвации валют; активная интервенция центральных банков, в том числе и коллективная; активизация национального и межгосударственного валютного регулирования.

Энергетический кризис 1973-1974 гг. "добил" Бреттонвудскую валютную систему. Золото начинает продаваться по ценам, складывающимся на "золотых" биржах. Цена на золото перестала оказывать непосредственное влияние на международную валютную систему.

В 1976 г. на очередном совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы новой мировой валютной системы капиталистического мира. Международная валютная жизнь по-прежнему регламентировалась Уставом МВФ. Сам Устав исправлялся два раза - в 1969 г. (создание СДР) и поправкой, предусмотренной Ямайскими соглашениями.

Маастрихтский договор положил начало поэтапному формированию Экономического и валютного союза (ЭВС), который заменил Европейскую валютную систему в 1999 г.

Для осуществления единой монетарной политики в целях стабилизации евро 1 июля 1998 г. создан Европейский ЦБ. Современные валютные системы основаны на следующих принципах (табл. 3.3.1.).

Таблица 3.3.1.

Структурные принципы современных мировой и региональной валютных систем

Критерий	Ямайская валютная система с 1976 – 1978 гг.	Экономический валютный союз ЕС с 1999 г.
База	Стандарт СДР	Евро
Использование золота как мировых денег	Официальная демонетизация	Не зафиксировано
Режим валютного курса	Свободный выбор режима валютного курса	Регулируемое плавание курса евро к иностранным валютам
Институциональная структура	Международный валютный фонд	Европейский центральный банк

Первый этап формирования ЭВС начался в июле 1990г. и предусматривал окончательную отмену валютных ограничений стран – членов в конце 1992 г. большое значение и внимание уделялось сближению уровней экономического развития стран.

На **втором этапе** был создан Европейский валютный институт в составе управляющих 12 ЦБ для подготовки к организации Европейской системы ЦБ и эмиссии евро. На этом этапе основное внимание уделялось координации экономической, в том числе денежно – кредитной политики.

Третий этап наступил в конце XX в. С января 1999 г. – 11, с 2001 г. – 12 из 15 стран ЕС ввели евро в форме записи на банков-

ских счетах для безналичных расчетов, с 2002 г. – в наличной форме вместо национальных денежных единиц.

3.4. Валютная корзина и порядок ее расчета

В соответствии с измененным Уставом МВФ паритеты валют могут устанавливаться в СДР или другой международной валютной единице. Новым явлением с середины 70-х годов стало введение паритетов на базе **валютной расчетной корзины** - это метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют. Применение валютной корзины вместо доллара отражает тенденцию перехода от долларовой к многовалютному стандарту. Важной проблемой исчисления валютной корзины являются определение состава валют и их удельного веса в корзине, размер валютных компонентов, т.е. количество единиц каждой валюты в наборе. Различаются:

- ❖ стандартная корзина с зафиксированным составом валют на определенный период;
- ❖ регулируемая корзина с меняющимся составом; симметричная (с одинаковыми удельными весами валют);
- ❖ асимметричная (с разными долями валют).

Например, валютная корзина СДР состоит из пяти валют (до 1 января 1981 г. — 16 валют). Определение удельного веса каждой валюты производится с учетом доли страны в международной торговле, но для доллара принимается во внимание его удельный вес в международных расчетах. Очередной пересмотр корзины был в 2001 г. С 1999 г. марка и франк заменены евро.

Исчисление курса СДР по отношению к доллару или другой валюте, входящей в состав набора валютной корзины, включает три основных элемента: 1) валютные компоненты в единицах соответствующей валюты, которые определяются как произведение ее удельного веса в валютной корзине и среднего рыночного курса к доллару за последние три месяца с корректировкой на предыдущий курс СДР; 2) рыночные курсы валют к доллару; 3) долларовой эквивалент валютных компонентов рассчитывается путем деления валютного компонента на валютный курс, кроме фунта стерлингов, валютный компонент которого умножается на его валютный курс к доллару.

Из приведенного расчета вытекает, что на указанную дату 1 ед. СДР = 1,34 долл. Выражение валютного курса в единицах СДР носит

формальный характер и лишь регистрирует рыночный курс валют к доллару, а через него — к другим валютам. В условиях плавающих валютных курсов и их нестабильности метод валютной корзины применяется разными странами и международными организациями с использованием разного набора валют в зависимости от цели — определение валютного курса, создание международной валютной единицы, индексация валюты цены и валюты займа. В ЕВС в качестве базы валютных паритетов использовалась ЭКЮ, основанная на валютной корзине из валют 12 стран Европейского союза (ЕС), с 1999 г. единая валюта ЕС — евро (euro; eugos — во Франции, euri в Италии и т.д. в зависимости от лингвистических особенностей национального языка). Кроме того, ряд государств (примерно 20) использует индивидуальные валютные корзины для привязки курса своих валют.

В настоящее время большая часть долларов как международных денег сосредоточена в зарубежных странах. Главное место в регулировании международных валютных отношений принадлежит Международному валютному фонду. МВФ был учрежден на международной валютно – финансовой конференции ООН, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г. в Бреттон – Вудсе (США). Конференция приняла Соглашение об МВФ, которое является его уставом и вступило в силу 27 декабря 1945 г. практическую деятельность Фонд начал с 1 марта 1947 г.

СДР (SDR – Special Drawing Rights) – специальные права заимствования – электронные международные платежно – кредитные средства, эмитируемые МВФ. СДР не является ни валютой, ни требованием МВФ и имеет вид кредитовых записей на специальных счетах в МВФ пропорционально квотам стран – участниц. Государства – участники данной валютной системы обязаны принимать СДР и по указанию Фонда предоставлять в обмен обратимую валюту.

Итоги функционирования СДР с 1970 года свидетельствуют о том, что они далеки от мировых денег. Более того, возник ряд проблем: эмиссии и распределения; обеспечения; метода определения курса; сферы использования СДР.

Первоначально СДР имели фиксированное золотое содержание в 0, 888671 г чистого золота, что соответствовало золотому содержанию одного доллара США. **Состав корзины пересматривается каждые 5 лет для отражения изменений относительной важности валют в мировой торговле и мировой валютной системе.**

Исчисление валютной корзины зависит от ее состава, размера валютных компонентов, рыночных курсов валют к доллару. Другим видом коллективной резервной валютной единицы, определяемой на основе стоимости "корзины валют", является ЭКЮ. ЭКЮ базируется на основе 12 валют ведущих стран Европы, входящих в ЕС. Вес каждой валюты в корзине определяется в зависимости от доли, которой располагает государство-член в валовом национальном продукте ЕС и в экспорте внутри Союза. Самым весомым компонентом ЭКЮ, около 1/3, является германская марка. В отличие от СДР эмиссия официальных ЭКЮ частично обеспечена золотом и долларами. Объем эмиссии ЭКЮ превышает выпуск СДР. Так же как и СДР, ЭКЮ представлена в безналичной форме, как запись на счетах центральных банков (или коммерческих банков) при безналичных перечислениях по ним.

В отличие от СДР, ЭКЮ имеет более широкую сферу применения. ЭКЮ используется не только в официальном, но и частном секторах. В частности, ЭКЮ выступает как валютная единица в совместных фондах и международных валютно-кредитных финансовых организациях; как валюта единых сельскохозяйственных цен; средством межгосударственных расчетов центральных банков ЕС при проведении валютной интервенции и др. Частные (коммерческие) ЭКЮ используются как валюта еврооблигационных займов, банковских депозитов и кредитов. Более 500 крупных международных организаций используют ЭКЮ при предоставлении кредитов.

Введение ЭКЮ стало также важнейшим шагом на пути создания единой валютной Европы. Создание Европейского экономического сообщества поначалу не ставило своей целью образование валютного союза. Статья 105 Римского договора предусматривала лишь согласование экономической политики стран-участниц и образование валютного комитета консультативного характера с целью ускорения координации валютной политики в необходимой мере. Однако с середины 70-х годов активизировались поиски путей для создания такого объединения. Лидеры Европейского сообщества пытались не только создать валютную единицу, альтернативную доллару США, но и провести валютную интеграцию, осуществлять государственный контроль за колебанием валют.

Основные вехи предистории создания Европейской валютной системы (ЕВС) таковы. В 1972 г. Совмин ЕЭС принял решение ограничить амплитуду колебания валют, входящих в Сообщество стран, по отношению друг к другу. Для достижения этой цели цен-

тральные банки должны были согласовывать свои интервенции на валютном рынке. Так родилась "европейская валютная змея". Предел колебаний курсов валют стран ЕЭС между собой допускался от $\pm 1,125\%$ до $\pm 4,5\%$ в разные годы. В графическом изображении "змея" означала узкие пределы колебаний курсов валют 6 стран ЕЭС (ФРГ, Франции, Италии, Нидерландов, Бельгии, Люксембурга) между собой. Если курс валюты страны опускался ниже допустимого предела, центральный банк должен был скупать национальную валюту на иностранную.

"Валютная змея" просуществовала в том или ином составе стран-участниц до 1979 г., когда по инициативе Ж. д'Эстена и Г. Шмидта была создана Европейская валютная система. ЕВС должна была решить следующие задачи:

- установить повышенную валютную стабильность внутри ЕС;
- стать основным элементом стратегии роста в условиях стабильности;
- усилить взаимосвязь процессов экономического развития и придать новый импульс европейскому интеграционному процессу;
- оказать стабилизирующее воздействие на международные экономические и валютные отношения.

Механизм действия Европейской валютной системы. Механизм действия ЕВС включает в себя три составляющих: специальную расчетную денежную единицу - ЭКЮ; механизм валютных курсов и интервенций; механизм кредитования.

ЭКЮ (European currency unit) является основной составляющей ЕВС. ЭКЮ, как отмечалось выше, определяется на основе корзины европейских валют (см. диаграмму на рис. 3.4.1.). Стоимость каждой европейской валюты в ЭКЮ каждодневно меняется. Эти изменения обусловлены двумя факторами: весом валют в корзине, курсом валюты в других европейских валютах, который ежедневно изменяется на валютных рынках. ЭКЮ является мерой стоимости. Паритеты или центральные курсы европейских валют в рамках ЕВС базируются на ЭКЮ. ЭКЮ является счетной единицей для валютных механизмов, базой для расчета отклонений разных валютных курсов, механизма кредита между центральными банками, а также для экономической и финансовой жизни и учета в ЕС.

ЭКЮ является резервным стоимостным активом. Она выпускается под обеспечение валютных ресурсов и на нее выплачиваются проценты. ЭКЮ - это также средство расчетов в операциях между центральными банками стран ЕС. Механизм валютных курсов и ин-

тервенций основывается на двусторонних центральных курсах с определенными пределами колебаний. Колебания допускались в рамках $\pm 2,25\%$ от центрального курса, для некоторых стран - до $\pm 6\%$. Со второй половины 1993 г. в результате обострения валютных проблем ЕС рамки колебаний расширились до $\pm 15\%$. На практике поддержание рыночных курсов в установленных рамках регулируется рынком, потому что, в случае падения курса какой-либо валюты до нижнего предела, центральный банк-эмитент этой валюты должен заняться ее скупкой.

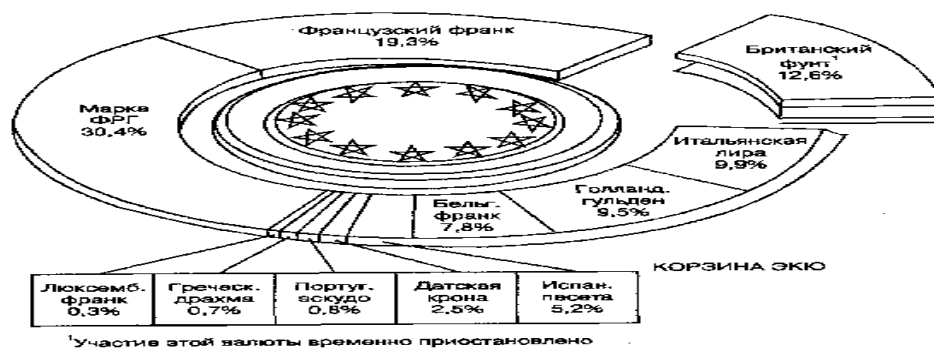


Рис. 11. Валюты стран, входящих в Европейскую валютную систему (ЕВС), и их доля в европейской расчетной единице (ЭКЮ)

В 1990 г. происходит расширение ЕВС: в нее включены Англия, Испания, Португалия. В 1991 г. подписывается Маастрихтский договор о создании единого европейского пространства. В соответствии с этим договором главы правительств членов ЕС договариваются о создании валютного союза.

Завершающий этап формирования ЕВС. Создание ЕВРО.

В соответствии с текстом Маастрихтского договора (1991 г.) заключительная стадия создания государствами ЕС валютного союза, в котором курсы национальных валют будут окончательно зафиксированы по отношению друг к другу, должна наступить в конце 90-х годов. **Первый этап** этого процесса начался в 1990 г. с момента либерализации оборота капиталов в ЕС, усиления сотрудничества между центральными банками стран Союза, свободой расчетов в ЭКЮ и общим сближением экономик.

На втором этапе (с января 1994 г.) были приняты более жесткие меры по координации экономической и валютной политики на основе ратифицированного в 1993 г. Маастрихтского договора, начат процесс создания единой системы центральных банков ЕС. В

1994 г. был образован Европейский валютный институт - прообраз Европейского центрального банка.

Третья, заключительная стадия создания валютного союза, согласно плану ЕС, должна быть разбита на три соответствующих этапа.

На первом этапе, который, фактически, начался с 1998 г., были определены те страны, которые смогут отвечать критериям, являющимся пропуском в валютный союз. К числу этих критериев, установленных Маастрихтским договором, относятся: низкий уровень инфляции, дефицит государственного бюджета (не более 3 процентов), соответствующий размер учетной ставки, стабильность национальной валюты.

На втором этапе (1999-2001 гг.) Европейский центральный банк, как первый шаг, использовал единую валюту - ЕВРО в операциях по валютному обмену. Коммерческие банки и финансовые организации также пользовались ею на валютных рынках. Во Франкфурте, где базируется Европейский центральный банк, первая тендерная операция в ЕВРО состоялась 4 января 1999 года.

Следующим шагом этого этапа (2002-2003 гг.) была произведена замена национальных монет и купюр новыми европейскими денежными единицами ЕВРО. Новая единая валюта поступила в наличное обращение. Соответствующие изменения были внесены в систему расчетов, осуществляющихся в национальной валюте. На первых порах (в течение 6 месяцев) новая валюта была в ходу одновременно с национальными валютами. В конце этого периода национальные деньги, согласно плану, "утратили статус платежного средства".

Появление ЕВРО повлекло за собой рост объема всех сделок, связанных с ценными бумагами. В настоящее время европейские финансовые рынки из-за своей разобщенности в состоянии привлечь лишь незначительную часть мировых инвестиций.

3.5. Валютный курс, его сущность и факторы на него воздействующие

Важным элементом валютной системы выступает валютный курс. **Валютный курс** - это соотношение между денежными единицами разных стран, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов, «цена» денежной единицы данной страны, выраженная в иностранной валюте или международных валютных единицах (например, СДР). Движение валютного курса показывает изменение соотношения сил между национальными экономиками. В основе формирования курсов валют находятся стоимостные пропорции обмена – интернациональные стоимости определенного количества товаров и услуг, предоставляемых той или иной денежной единицей. На практике стоимостные пропорции обмена валют получают отражение в виде соотношения покупательной способности валют. Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной денежной единице называется валютной котировкой, которая может быть прямой и обратной. Прямая котировка означает отношение количества национальных денежных единиц к одной единице иностранной валюты (0, 78 манат = 1 долл.); обратная – количество иностранной валюты в одной единице национальной валюты (1 манат = 1,27 долл.).

Валютный курс обычно выражается прямой котировкой, т.е. он показывает, сколько национальных единиц стоит 1 единица иностранной валюты – 1 евро=1,23 долл. Валютный курс английского фунта стерлингов выражается обратной котировкой – 1 ф.ст. = 1,5 долл. Валютный курс банка – покупателя – это курс предложения (bid rate), по которому банк покупает иностранную валюту за национальную валюту. Курс банка – продавца – это курс спроса (offer or ask rate), по которому банк продает иностранную валюту за национальную валюту. Разница между курсом покупателя и продавца (спрэд) называется маржей, она покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Каждая страна самостоятельно избирает валютный режим, он устанавливается законодательным порядком и может быть фиксированным или плавающим (колеблющимся). Уровень курса национальной валюты может быть жестко или гибко фиксированным к одной иностранной валюте или группе валют. При фиксированном валютном курсе определяется центральный (базовый) курс валюты

(central rate) и допустимые пределы отклонения валютного курса от центральной ставки валюты.

В “свободном плавании” находятся валюты США, Канады, Великобритании, Японии, Швейцарии и ряда других стран. Однако часто центральные банки этих стран поддерживают курсы валют при их резких колебаниях. Именно поэтому говорят об “управляемом”, или “грязном” плавании валютных курсов.

Смешанное плавание также имеет ряд разновидностей. Во-первых, это групповое плавание. Оно характерно для стран, входящих в Европейскую валютную систему (ЕВС). Для них установлены два режима валютных курсов: *внутренний* - для операций внутри Сообщества, *внешний* - для операций с другими странами. Между валютами стран ЕВС действовал твердый паритет, рассчитанный на основе отношения центральных курсов к ЭКЮ с пределом колебаний в +/-15%, установленным с 1993 г. (до этого предел колебаний курсов находился в диапазоне +/- 2,25%). Курсы валют совместно “плавали” по отношению к любой другой валюте, не входящей в систему ЕВС. Кроме того, к этой категории валютных режимов принадлежит режим специального валютного курса в странах ОПЕК. Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Бахрейн и другие страны ОПЕК “привязали” курсы своих валют к цене на нефть.

К факторам, влияющим на валютный курс, относятся следующие:

- состояние экономики (макроэкономические показатели, темп инфляции, уровень процентных ставок, деятельность валютных рынков, валютная спекуляция, валютная политика, состояние платежного баланса, международная миграция капитала, степень использования национальной валюты в международных расчетах, ускорение или задержка международных расчетов);

- политическая обстановка в стране;

- степень доверия к валюте на национальном и мировом рынке и др.

На основе курсового соотношения валют с учетом удельного веса страны в мировой торговле определяют эффективный валютный курс. Реальный курс рассчитывают как номинальный курс, например, маната к доллару, умноженный на соотношение уровней цен в Азербайджана и США.

Любой валютный курс национальной валюты (фиксированный или плавающий) отражает соотношение спроса/предложения на на-

циональную валюту на валютных рынках, которое складывается в процессе взаимодействия национальной экономики с остальным миром. Увеличение спроса на национальную валюту поднимает ее обменный курс. Рост предложения национальной валюты означает увеличение спроса на национальную валюту в данной стране; он действует в сторону снижения обменного курса национальной валюты. Взаимодействие национальной экономики с мировой экономикой посредством осуществления многочисленных сделок по экспорту/импорту товаров, услуг, перемещения капиталов, изменению резервов и т.д. показывает платежный баланс и отражает валютный курс.

В основе формирования валютного курса лежат многие факторы, в том числе инфляция, процентные ставки, платежный баланс, интервенции ЦБ, официальные резервы и т.п. валютный курс отражает покупательную способность валюты, но не совпадает с ней. Взаимосвязь между инфляцией и движением валютного курса устанавливается через паритет покупательной способности (ППС) валюты. В странах с фиксированными валютными курсами ППС валюты является ориентиром для установления ее валютного курса. Плавающий курс валюты может существенно отличаться от ее ППС. В основе определения ППС валюты лежит базовая концепция одной цены.

Правило одной цены гласит, что в условиях конкуренции, без учета транспортных издержек и других барьеров, препятствующих торговле, одинаковые (идентичные) продукты, продаваемые на разных национальных рынках, торгуются по одинаковым ценам, если выразить их в одной валюте. Выравнивание товарных цен и единая цена на идентичные товары складываются в результате арбитражных операций. Например, банка кофе одного сорта и веса стоит в Лондоне 2 ф.ст., в Баку – 10 манат. Это значит, что 2 ф.ст. = 10 манатам, а ППС маната к фунту составляет 5 манат.

Это можно выразить следующей формулой:

$$S = P/P^*,$$

где S – это курс национальной валюты к иностранной валюте,

P – цена товара в местной валюте,

P^* - цена такого же товара в иностранной валюте.

Котировка иностранных валют. Валютные операции невозможны без обмена валют и их котировки. Котировка валют (от франц. coter) — определение их курса. Исторически сложились два метода котировки иностранной валюты к национальной — прямая и

косвенная. Наиболее распространена *прямая котировка*, при которой курс единицы иностранной валюты (базовая валюта) выражается в национальной валюте (котируемая валюта). По отношению к некоторым иностранным валютам в связи с их малым масштабом за единицу принимаются 100 единиц (бельгийский франк, японская иена) или 1000 (итальянская лира). При прямой котировке, например, во Франкфурте-на-Майне 1 долл. США приравнивается к определенному количеству марок ФРГ. *При косвенной котировке* за единицу принята национальная валюта, курс которой выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц.

Котировка валют для торгово-промышленной клиентуры обычно базируется *на кросс-курсе* — соотношении между двумя валютами, которое вытекает из их курса по отношению к третьей валюте (обычно к доллару США). При таком определении обычно устанавливается средний курс между двумя валютами, который затем используется для сделок с клиентурой с корректировкой на маржу и определением таким образом курсов покупателя и продавца. В настоящее время в Азербайджане и при установлении курсов Центрального банка за основу берется курс доллара США к манату, а другие курсы определяются по методу кросс-курсов: манат - доллар и доллар — иностранная валюта.

Таблица 3.5.1.

Виды котировок

Котировка USD/EUR	Маркет-мейкер предлагает	Маркет-мейкер может
Бид	Купить USD Продать EUR	Продать USD Купить EUR
Офер	Продать USD Купить EUR	Купить USD Продать EUR

Маркет-мейкер покупает по более низкой цене, продает по более высокой. **Срочные валютные соглашения** — это валютные операции, связанные с поставкой валюты сроком более 3-х дней с момента заключения сделки. Стандартными сроками исполнения срочных контрактов — 1, 3, 6, 9, 12 месяцев и до 5 лет.

Цель срочных операций — конверсия валют в иностранных банках, страхование портфельных или прямых капиталовложений за

границей, получение спекулятивной прибыли за счет курсовой разницы.

Определение курса. Разница между курсами валют по соглашению «спот» и «форвард» может быть:

1. Отрицательной – понижение (дисконт – *dis*, депорт – *D*, диджажо), т.е. курс «спот» выше курса «форвард». Курс по наличной сделке выше, чем курс по форвардной операции. *D* – отнимается от курса «спот».

2. Положительной – премия (*pt*, репорт – *R*, ажио) означает, что курс по контракту «форвард» выше, нежели по наличной сделке. Премия прибавляется к курсу «спот».

Такой порядок определения курса по форвардной операции применяется при прямой котировке.

При непрямой котировке (косвенной, обратной) дисконт прибавляется к курсу «спот», а премия отнимается.

Курс «аутрайт» - курсы валют по срочным операциям, котироваемые в цифровом выражении (а не методом премии и дисконта). Определение курса «аутрайт» приведено в таблице 3.5.2.

Таблица 3.5.2.

Лондон на Нью-Йорк (непрямая котировка)

Курс 1 ф. ст. в долл.	Курс продавца	Курс покупателя
По операции «спот»	1.6725	1.6735
Котировочная премия (своп-ставка)	0.0130	0.0120
Курс по срочной операции (на 3 мес.)	1.6595	1.6615

Курсы продавца и покупателя. Различаются курсы продавца (*bid*) и покупателя (*offer* или *ask*). Банк, осуществляющий котировку валюты, всегда совершает валютную сделку по выгодному для него курсу. Банки продают иностранную валюту дороже (курс продавца или курс продажи), чем покупают ее (курс покупателя или курс покупки).

Пример. Нью-Йорк на Лондон (прямая котировка):

1 ф. ст. = 1,6735 долл. — курс продавца;

1 ф. ст. = 1,6730 долл. — курс покупателя.

Нью-йоркский банк, продавая фунты стерлингов, получает за каждый фунт больше долларов (1,6735), чем платит при покупке английской валюты (1,6730).

Пример. Нью-Йорк на Франкфурте-на-Майне (косвенная котировка):

USD = DEM 1,6725/10

USD 1 = DEM 1,6725 — курс продавца;

USD 1 = DEM 1,6735 — курс покупателя.

Американский банк, продавая марки, стремится заплатить за каждый доллар меньше марок (1,6725) и получить их больше при покупке марок (1,6735). Разница между курсами продавца и покупателя — **маржа** — служит для покрытия расходов банка и в определенной степени для страхования валютного риска. Если банк покрывает совершенную сделку за счет предложенной ему контрсделки на основе тех же курсов, он получает прибыль за счет маржи. В связи с этим банки заинтересованы в привлечении клиентуры по валютным операциям.

Другие банки на валютном рынке — пассивные участники процесса котировки, т.е. они делают запрос банку-контрагенту о состоянии валютного курса и вынуждены соглашаться на менее выгодный курс. Например, при обращении клиента во французский банк с просьбой сообщить курс французского франка дилер отвечает: курс 5,6030—5,6080, что означает: покупаю 1 долл. за 5,6030 франц. фр., продаю 1 долл. за 5,6080 франц. фр. Маржа в этом случае составляет 0,0050 франц. фр. на 1 долл. (или 0,089% от курса продавца).

С января 1999 г., когда страны ЕС перешли к евро, Европейский центральный банк зафиксировал курс 1 долл. = 1,17 евро, введена котировка евро, а курс евро к другим валютам стал определяться через кросс-курс к доллару.

При расчете кросс-курса используется различная информация. Поэтому кросс-курс может отличаться в зависимости от того, котировки каких банков использованы для расчетов. Швейцарские банки в Цюрихе сообщают прямую котировку швейцарского франка к французскому франку (1 фр. франк = 4,1119/4,1138 швейцарского франка). Если дилер запросит котировку у французских банков в Париже, то получит ответ: 1 швейцарский франк = 0,2433/0,2430. Существует исключение при расчетах кросс-курса с фунтом стерлингов. Поэтому, множество валютных курсов можно классифицировать по различным признакам (табл. 3.5.3.).

Классификация видов валютного курса

Критерий	Виды валютного курса
Способ фиксации	Плавающий
	Фиксированный
	Смешанный
Способ расчета	Паритетный
	Фактический
Вид сделок	Срочных сделок
	Спот – сделок
	Своп - сделок
Способ установления	Официальный
	Неофициальный
Отношение к паритету покупательной способности валют	Завышенный
	Заниженный
	Паритетный
Отношение к участникам сделки	Курс покупки
	Курс продажи
	Средний курс
	Реальный
По учету инфляции	Номинальный
	Курс наличной продажи
По способу продажи	Курс безналичной продажи
	Оптовый курс обмена валют
	Банкнотный

Так, например, **номинальный валютный курс** – это текущий валютный курс, который преобладает на данную дату. Номинальный валютный курс, выраженный в индексе за ряд лет или периодов, показывает динамику валютного курса в расчетных единицах СДР или к другой иностранной валюте.

Номинальный валютный курс показывает, например, сколько долларов можно получить сегодня за 10 евро на валютном рынке и сколько можно было получить в прошлом году. Так, увеличение или снижение номинального валютного курса вовсе не означает, что страна стала более или менее конкурентоспособной на международном рынке. Изменение конкурентоспособности показывает реальный валютный курс (табл.3.5.4).

Таблица 3.5.4.

Определение индексов номинального и реального валютного курса фунта стерлингов

Период	Номинальный валютный курс (долл./1 ф.ст.)	Индекс номинального валютного курса	Индекс цен в Англии	Индекс цен в США	Индекс реального валютного курса
1.	2,00	100	100	100	100
2.	2,40	120	120	120	120
3.	1,80	90	130	117	100
4.	1,50	75	150	125	90

Реальный валютный курс – это номинальный валютный курс, приспособленный к относительным внутренним ценам сопоставляемых стран.

Эффективный реальный валютный курс - это курс национальной валюты к корзине валют, рассчитанный по соотношению реальных валютных курсов. Так, например, в Великобритании осуществляется 30% торговли с США, 70% - с Германией. Это значит, что 0,3 веса курса привязано к индексу валютного курса ф.ст. к доллару и 0,7 – к евро. Эффективный валютный курс ф.ст. основан на движении двустороннего валютного курса фунта против доллара и евро. Индекс реального эффективного валютного курса фунта рассчитывается умножением отношения индекса долл./ф.ст. на 0,3 и индекса евро/ф.ст. на 0,7.

3.6. Теоретическое регулирование валютного курса

Западные теории валютного курса выполняют две функции: первая (идеологическая) направлена на обоснование жизнеспособности рыночной экономики; вторая (практическая) — состоит в разработке методов регулирования валютного курса как составной части валютной политики.

Для большинства западных теорий валютного курса характерен ряд общих черт:

- отрицание теории трудовой стоимости, стоимостной основы валютного курса, товарной природы денег;
- меновая концепция — преувеличение роли сферы обращения при недооценке производственных факторов. Предметом анализа являются меновые пропорции, изменяющиеся под влиянием спроса и предложения валюты. Глубинные причины таких изменений, лежащие в сфере воспроизводства, обычно остаются за рамками этих

теорий. Меновая концепция проявляется в эластичном, абсорбционном, монетарном подходе западных экономистов к анализу валютного курса;

- соединение количественной и номиналистической теорий денег с концепциями международного равновесия.

Основное положение номиналистической теории денег (деньги — творение государства) распространяется экономистами на валютный курс. По их мнению, валютный курс не имеет стоимостной основы, а валютный паритет устанавливается государством в зависимости от его политики. Нить их рассуждений такова: покупательная способность валют определяется ценами, цены зависят от количества денег в обращении, количество денег регламентируется центральным банком — органом правительства. Основоположник **государственной теории денег** немецкий экономист Г. Кнапп рассматривал валютный курс как творение государства, объясняя его изменения волей правительства, отрицал стоимостную основу курсовых соотношений. Подобная подмена экономических категорий юридическими вытекает из смешения денег со счетной денежной единицей и масштабом цен.

Теория паритета покупательной способности. Эта теория базируется на номиналистической и количественной теориях денег. Ее истоки берут начало от воззрений английских экономистов Д. Юма и Д. Рикардо. Рикардо утверждал, что низкая стоимость фунта стерлингов привела к дефициту торгового баланса, «...вывоз монеты вызывается ее дешевизной и является не следствием, а причиной неблагоприятного баланса». С его точки зрения, обесценение денег — «следствие их избытка», а соотношение покупательной способности валют определяется количеством денег в обращении соответствующих стран. На этом постулате базируются все варианты, в том числе современные, теории паритета покупательной способности. Основные положения этой теории состоят в утверждении, что валютный курс определяется относительной стоимостью денег двух стран, которая зависит от уровня цен, а последний — от количества денег в обращении. Данная теория направлена на поиск «курса равновесия», который поддержал бы уравнивание платежного баланса. Этим определяется ее связь с концепцией автоматического саморегулирования платежного баланса.

Наиболее полно теория паритета покупательной способности впервые была обоснована шведским экономистом Г. Касселем в 1918 г. и периодически активизируется, вызывая дискуссии (в 40-х,

60-х, в середине 70-х годов). По мнению Касселя, «в условиях нормальной торговли устанавливается такой валютный курс, который отражает соотношения между покупательной силой соответствующих валют». Это убедительное объяснение формирования валютного курса, который действительно связан с покупательной способностью денежных единиц. Но эта теория отрицает объективную стоимостную основу валютного курса и объясняет его исходя из количественной теории денег. Ее авторы считают, что выравнивание валютного курса по покупательной способности валют осуществляется беспрепятственно под воздействием автоматически вступающих в действие факторов, поскольку изменение курсовых соотношений влияет на денежное обращение, кредит, цены, структуру внешней торговли и движение капиталов таким образом, что восстанавливается равновесие.

Развитие государственного регулирования обнаружило несостоятельность идеи стихийного рыночного хозяйства с его тезисом автоматического восстановления равновесия. В 1932 г. Кассель признал, что упустил из виду препятствия этому, создаваемые государством в международной торговле. По его мнению, утверждение, будто паритеты определяются исключительно уровнем экспортных и импортных цен, является «грубой ошибкой», а паритеты следует рассматривать как «грубый приблизительный расчет».

Дальнейшее развитие теории паритета покупательной способности шло по линии присоединения дополнительных факторов, влияющих на валютный курс и приведение его в соответствие с покупательной способностью денег. В их числе вводимые государством торговые и валютные ограничения, динамика кредита и процентных ставок. Дж. М. Кейнс ввел дополнительные факторы: психологические и движение капиталов. А. Маршалл добавил понятия лага и эластичности спроса по отношению к цене (так называемый эластичный подход).

Однако основная идея о том, что валютный курс определяется соотношениями между уровнями цен двух стран, осталась без изменения в современной западной экономической науке. Например, П. Самуэльсон утверждает: изменение соотношений валютного курса «при прочих равных условиях пропорционально изменению соотношения между нашими ценами и ценами за границей».

Теория регулируемой валюты. Кейнсианская теория регулируемой валюты возникла под влиянием мирового экономического кризиса 1929—1933 гг., когда обнаружилась несостоятельность

идей неоклассической школы, выступавшей за свободную конкуренцию и невмешательство государства в экономику. В 50-60-е годы кейнсианство заняло господствующее положение в западной экономической науке. В противовес теории валютного курса, допускавшей возможность автоматического его выравнивания, на базе кейнсианства была разработана теория регулируемой валюты, которая представлена двумя направлениями.

Первое направление — теория подвижных паритетов или маневрируемого стандарта — разработано И. Фишером и Дж. М. Кейнсом. Американский экономист Фишер предлагал стабилизировать покупательную способность денег путем маневрирования золотым паритетом денежной единицы. Его проект «эластичности» доллара был рассчитан на золотую валюту. В отличие от Фишера Кейнс защищал эластичные паритеты применительно к неизменным кредитным и бумажным деньгам, так как считал золотой стандарт пережитком прошлого. Кейнс рекомендовал снижать курс национальной валюты в целях воздействия на цены, экспорт, производство и занятость в стране, для борьбы за внешние рынки. Эти рекомендации были использованы Великобританией и другими странами с 30-х годов.

Второе направление — теория курсов равновесия, или нейтральных курсов, подменяет паритет покупательной способности понятием «равновесие курса». По мнению западных экономистов, нейтральным является валютный курс, соответствующий состоянию равновесия национальной экономики. Рассматривая валютный курс лишь как воплощение меновых пропорций, зависящих от спроса и предложения валюты, авторы на основе взаимосвязи разных факторов строят системы уравнений для оценки изменений курсовых соотношений под их влиянием. На этой основе появились новые теории:

- рациональных ожиданий операторов валютного рынка, которая анализирует влияние их поведения (купля или продажа определенной валюты) на курсовые соотношения;
- чрезмерно повышенной реакции валютного курса на экономические события;
- гипотезы «новостей» как курсообразующего фактора;
- концепция портфельного баланса, которая учитывает влияние усиливающегося ныне международного движения капиталов, в частности в форме «портфеля» ценных бумаг, на валютный курс.

Теория нейтральных валютных курсов подчеркивает влияние на курс также факторов, которые не всегда могут быть измерены. В их числе таможенные пошлины, валютная спекуляция, движение «горячих» денег, политические и психологические факторы.

Теория ключевых валют. Исторической почвой возникновения этой теории явилось изменение соотношения сил в мире в пользу США на базе усиления неравномерности развития стран. В итоге второй мировой войны США заняли господствующее положение в мировом производстве, международной торговле, накопили огромные золотые резервы. В то же время экономика большинства стран Западной Европы, Японии была подорвана войной, ослабли позиции их валют, сократились золотовалютные резервы. Господствовал «долларовый голод» — нехватка долларов у стран Западной Европы и Японии.

Представители теории ключевых валют — американские экономисты Дж. Вильяме (автор этого термина, появившегося в 1945 г.), А. Хансен, английские экономисты Р. Хоутри, Ф. Грэхем и др.

Сущность данной теории заключается в стремлении доказать: 1) необходимость и неизбежность деления валют на ключевые (доллар и фунт стерлингов), твердые (валюты остальных стран «группы десяти» — марка ФРГ, французский франк и т. д.) и мягкие, или «экзотические», валюты, не играющие активной роли в МЭО; 2) лидирующую роль доллара в противовес золоту (по их оценке, доллар «не хуже, а лучше золота»); 3) необходимость ориентации валютной политики всех стран на доллар и поддержки его как резервной валюты, даже если это противоречит их национальным интересам.

Преимуществом теории ключевых валют с теорией регулируемой валюты проявляется в том, что Дж. М. Кейнс еще в начале 20-х годов XX в. выступал за мировую валютную систему, основанную на двух регулируемых валютах — фунте стерлингов и долларе.

Однако, защищая интересы Великобритании, которая постепенно утрачивала лидирующую роль в валютных отношениях, Кейнс критиковал в 1923 г. стремление США установить долларовой стандарт.

Теория ключевых валют отражает политику гегемонии доллара в противовес золоту. Американский экономист Ф. Нуссбаум назвал доллар «богом валют», выдающейся валютой, которая вытеснила золото. Х. Обрей утверждал, что валютная стабилизация в мире зависит от доллара как лидирующей валюты. А. Хансен выступал за демонетизацию золота и создание регулируемой мировой валютной

системы, которая должна базироваться на долларе. Эта идея оказала влияние на эволюцию мировой валютной системы. Теория ключевых валют явилась обоснованием принципов Бреттонвудской системы, которая базировалась на золоте и двух резервных валютах, обязывала страны — члены МВФ проводить валютную интервенцию в целях поддержки доллара, освободив США от этой заботы.

Кризис Бреттонвудской системы обнажил несостоятельность утверждений о превосходстве доллара над другими валютами. Американская валюта оказалась такой же нестабильной, как и другие национальные неразменные кредитные деньги. С 60-х годов в связи с относительным ослаблением позиций США в мировой экономике «долларовый голод» сменился «долларовым пресыщением», началось ослабление позиций доллара как резервной валюты.

Теория фиксированных паритетов и курсов. Странники этой теории (Дж Робинсон, Дж Бикердаик, А. Браун, Ф. Грэхем) рекомендовали режим фиксированных паритетов, допуская их изменение лишь при фундаментальном неравновесии платежного баланса.

Опираясь на экономико-математические модели, они пришли к выводу, что изменения валютного курса — неэффективное средство регулирования платежного баланса в связи с недостаточной реакцией внешней торговли на колебания цен на мировых рынках в зависимости от курсовых соотношений. Эта теория оказала влияние на принципы Бреттонвудской системы, основанной на фиксированных паритетах и курсах валют.

Предшественниками данной теории были номиналист Г. Кнапп и его последователи. Они выдвинули принцип договорного паритета, устанавливаемого государствами путем соглашения об обмене валют по фиксированному курсу.

Кризис Бреттонвудской системы обнажил противоречия между неокейнсианцами и неоклассиками, которые обвиняли их в неспособности справиться с экономическими и валютными кризисами, инфляцией, предлагая взамен ослабить вмешательство государства в экономику, ограничиться в основном рыночным регулированием. Странники монетаризма отдают предпочтение свободно колеблющимся курсам валют.

Теория плавающих валютных курсов. Представители этой теории — преимущественно экономисты неоклассического (монетаристского) направления. В их числе М. Фридмен (глава Чикагской школы), Ф. Махлуп (Принстонский университет), А. Линдбек

(Стокгольмский университет), Г. Джонсон (Чикагский и Лондонский университеты), Л. Эрхард, Г. Гирш, Э. Дюрр (Фрейбургская школа в ФРГ) и др. Сущность данной теории состоит в обосновании следующих преимуществ режима плавающих валютных курсов по сравнению с фиксированными:

- автоматическое выравнивание платежного баланса;
- свободный выбор методов национальной экономической политики без внешнего давления;
 - сдерживание валютной спекуляции, так как при плавающих валютных курсах она приобретает характер игры с нулевым результатом: одни теряют то, что выигрывают другие;
- стимулирование мировой торговли;
- валютный рынок лучше, чем государство, определяет курсовое соотношение валют.

По мнению монетаристов, валютный курс должен свободно колебаться под воздействием рыночного спроса и предложения, а государство не должно его регулировать.

Фридмен предложил законодательно запретить валютную интервенцию, полагая, что «рынок проделает работу валютных спекулянтов намного лучше, чем правительство». Сторонники неоклассического направления полагают возможным стабилизировать экономику путем рыночного регулирования валютного курса и превращения плавающих курсов в автоматический регулятор международных расчетов. Идея отказа государства от регулирования валютных отношений утопична. Вопреки отрицательному подходу монетаристов к валютной интервенции на практике она периодически проводится, и преобладает «грязное» плавание курсов валют, основанное на сочетании рыночного и государственного регулирования.

Последователи этой концепции признают ее уязвимость. Например, американский экономист Г. Джонсон пришел к выводу, что реакция платежного баланса на изменения валютного курса оказывается медленной, а свободно колеблющиеся валютные курсы не могут ослабить спекулятивные потоки капиталов. По мнению Дж. Вайнера, «даже в мире свободных рыночных цен невозможно представить рынок иностранных валют, в деятельность которого государство не вмешивается прямо или косвенно. Полностью свободно колеблющиеся курсы являются, вероятно, недостижимой вещью, если определять их точно». Тем самым признается неизбежность вмешательства государства в валютные отношения. Нестабильность плавающих валютных курсов подрывает уверенность экономиче-

ских агентов. Поэтому на практике предпочтение отдано режиму регулируемых плавающих валютных курсов. Совещания ведущих стран подтвердили этот принцип. Введено понятие пределов колебаний курсов. Биржевой кризис 1987 г. вновь (как и в середине 70-х годов) выявил необходимость коллективной валютной интервенции США, ФРГ, Японии для стабилизации доллара и других ведущих валют.

Нормативная теория валютного курса. Эта теория рассматривает валютный курс как дополнительный инструмент регулирования экономики, рекомендуя режим гибкого курса, контролируемого государством. Данная теория называется нормативной, так как ее авторы считают, что валютный курс должен основываться на паритетах и соглашениях, установленных международными органами. Дж. Мид, Р. Манделл пришли к выводу, что государство не всегда может использовать их изменения, а политика валютного курса одной страны может оказывать отрицательное влияние на экономику других стран».

Американский экономист Е. Бирнбаум считает, что валютные курсы должны опираться на международные паритеты, устанавливаемые межгосударственными организациями. Его соотечественник А. Ланьи рекомендует применять коллективно регулируемые плавающие курсы валют.

Большинство идей теории плавающих курсов не реализовано: не удалось добиться автоматического уравнивания платежных балансов, эффективной защиты от стихийного движения «горячих» денег, пресечения международного распространения инфляции. Результаты осуществления рекомендаций теоретиков лишь частично соответствуют, а порой и противоречат их прогнозируемым целям. Теоретиков и практиков тревожит отсутствие разработок фундаментальных теоретических решений стабилизации экономики, в том числе валютных отношений. Американский специалист Л. Дракер писал: «Нам нужна подлинная экономическая теория, основанная на теории стоимости». Проявлением несостоятельности теорий валютного курса, базирующихся на концепции предельной полезности, стало обращение некоторых западных экономистов к учению К. Маркса о трудовой стоимости. С призывом переосмыслить марксистскую теорию трудовой стоимости выступили лидер неокейнсианства Дж. Робинсон, а также М. Моришама (США), П. Сраффа (Великобритания). Представители неокейнсианства и его ветви — не-

орикардизма стремятся к новому прочтению теории К. Маркса с учетом реальных изменений в современной рыночной экономике.

Курс национальной валюты может изменяться неодинаково по отношению к различным валютам во времени. Так, по отношению к сильным валютам он может падать, а по отношению к слабым подниматься. Такое явление называется *динамикой валютных курсов*. То есть, ряд значений курса одной валюты по отношению к другой за определенный промежуток времени дает представление о динамике обеих валют относительно друг друга. Например, если курс доллара к марке за определенный промежуток времени упал с 1,6500 до 1,500 DM за доллар, то совершенно справедливо будет сказать, что курс немецкой марки по отношению к доллару повысился с 1,6500 до 1,5000 DM; при обратной котировке курс немецкой марки повысился с 0,6061 до 0,6667 \$ за марку.

Динамика обменного курса двух валют, естественно, не дает полного представления об их реальном движении. Например, повышение курса немецкой марки по отношению к доллару не исключает того, что одновременно курс марки падал по отношению к швейцарскому франку и оставался стабильным по отношению к французскому франку. А для доллара эта ситуация означает лишь то, что его курс падал по отношению ко всем трем валютам, но к швейцарскому франку более быстрыми темпами.

В современных условиях валютный курс формируется, как и любая рыночная цена, под воздействием спроса и предложения. Уравновешивание предложения на валютном рынке приводит к установлению равновесного уровня рыночного курса валюты. Это так называемое “фундаментальное равновесие”.

Размер спроса на иностранную валюту определяется:

- потребностями страны в импорте товаров и услуг;
- расходами туристов данной страны, выезжающими в иностранное государство;
- спросом на иностранные финансовые активы и спросом на иностранную валюту в связи с намерениями резидентов осуществлять инвестиционные проекты за рубежом. Чем выше курс иностранной валюты, тем меньше спрос на нее; чем ниже курс иностранной валюты, тем больше спрос на нее.

Размер предложения иностранной валюты определяется спросом резидентов иностранного государства на валюту данного государства, спросом иностранных туристов на услуги в данном государстве, спросом иностранных инвесторов на активы, выражен-

ные в национальной валюте данного государства, и спросом на национальную валюту в связи с намерениями нерезидентов осуществлять инвестиционные проекты в данном государстве. Так, чем выше курс иностранной валюты по отношению к отечественной, тем меньшее количество национальных субъектов валютного рынка готово предложить ее в обмен на иностранную и, наоборот, чем ниже курс национальной валюты по отношению к иностранной, тем большее количество субъектов национального рынка готово приобрести иностранную

валюту. Этим и объясняется наклон кривой предложения иностранной валюты.

Движение валютного курса имеет большое экономическое значение, т.к. его изменения воздействуют на различные сектора и отрасли экономики. Он имеет важное значение, прежде всего, для тех предприятий, которые поставляют товары за рубеж или покупают товары за границей.

Здесь действует *правило*: при падении курса национальной валюты по отношению к валютам других стран в выигрыше оказываются экспортеры, а при повышении курса выигрывают импортеры. Это значит, что количество потребителей в соответствии с законом спроса уменьшится. Доходы импортеров уменьшатся, оборот их средств замедлится. Таким образом, падение курса отрицательно скажется на объеме и структуре импорта, от чего пострадают и потребители и предприниматели.

Однако при повышении курса валюты отрасли, работающие на импортном сырье могут сократить свои производственные издержки на сырье, т.к. за то же количество сырья нужно платить меньшее количество национальной валюты. Кроме того, значительно выиграют потребители, т.к. выбор импортных товаров станет больше, а цены ниже.

Таким образом, при любых колебаниях валютного курса одни всегда будут в выигрыше, а другие в проигрыше. Отсюда следует, что *производители крайне заинтересованы в стабильности и предсказуемости курса валют*. Поэтому контроль за изменением курса и его регулирование - одна из важнейших экономических задач политики государства. Попытки прогнозировать изменения ВК предпринимались уже давно. Наиболее популярной и старой теорией определения валютного курса является *теория паритета покупательной способности (ППС)*, выдвинутая еще в 1556 г. Мартином Наварро и позже разрабатываемая Д.Рикардо и Д. Юмом. Согласно

этой теории цена товара в одной стране должна соответствовать цене на такой же товар в другой стране, пересчитанная по текущему курсу. Т.е., если 100 долл. = 78 манат, то это должно означать, что на них можно купить одинаковое количество товарной массы.

Таким образом, ППС может быть выражен следующей формулой:

$$P(m) = SP(n)$$

Где $P(m)$ – цена на товар А внутри страны;

S - курс спот;

$P(n)$ - цена на товара за рубежом.

Иностранная валюта продается / покупается на рынке по цене, называемой ее обменным, или валютным, курсом. Обменный курс – это цена иностранной валюты, выраженная во внутренней валюте (1 доллар = 0, 78 манат). Если торговля валютами базируется на цене банковских переводов, посредством которых банк – продавец посылает платежную инструкцию в учреждение – депозитарий. Для большинства валют банки – дилеры назначают обменный курс спот. Курс форвард (курс по срочным сделкам) имеется у ограниченного числа валют.

На свободном рынке валютные курсы определяются спросом и предложением иностранной валюты. Величина спроса на иностранную валюту зависит от объема международных (валютных) платежей нерезидентам. Эти сделки могут включать куплю (импорт) товаров и услуг, отток капитала. Величина спроса на валюту обратно пропорциональна ее цене. Высокий обменный курс увеличивает цену товаров, услуг и финансовых средств, и спрос на нее снижается. Напротив, низкий валютный курс повышает спрос на иностранную валюту.

Предложение иностранной валюты определяется международными сделками. Эти сделки включают продажу (экспорт) товаров, услуг и финансовых средств (приток капитала). Предложение иностранной валюты зависит от спроса иностранных покупателей на местные товары, услуги. Высокий обменный курс иностранной валюты стимулирует экспорт товаров и услуг, увеличивает предложение валюты. Низкий обменный курс угнетает экспортную активность, снижает предложение иностранной валюты.

Валютные дилеры имеют дело не только со многими валютами, но и с разными обменными курсами валют – по ставке спот или по ставке форвард. Валютный курс спот означает ставку обмена двух валют с немедленной поставкой, это текущая ставка обмена

двух валют, противостоящих друг другу. Курс спот может быть рассчитан через валютный курс третьей валюты по формуле:

$$(A/C) \times (C/B) = (A/B)$$

где A/B – кросс – курс евро к доллару, рассчитанный через фунт (С).

Валютный курс спот показывает соотношение спроса на валюту и ее предложения. Он складывается на валютном рынке, где сходятся те, кто хочет купить валюту (они представляют спрос), и те, кто хочет ее продать (предложение). Однако на практике существует двухдневный лаг (промежуток) между покупкой/продажей и поставкой валюты, и фактический обмен включает подтверждение сделки, ее оформление и клиринговые платежи. Простая модель определения валютного курса спот основана на спросе и предложении валюты под воздействием многих факторов, важнейшим из которых для большинства стран является спрос иностранцев на товары и услуги страны эмиссии валюты.

И как следствие, ВК определяется относительной стоимостью денег двух стран, которая зависит от уровня цен, а последний в свою очередь, - от количества денег в обращении.

Сторонники этой теории считают, что выравнивание ВК на основе покупательской способности валют происходит автоматически, но при одновременном влиянии других факторов.

Валютный курс также является одним из основных элементов *количественной теории денег*. Согласно основным ее положениям существует прямая зависимость между ростом денежной массы и ценами, что выражено в уравнении Фишера:

$MV = PY$ - равновесное состояние экономики

где M – денежная масса;

V – скорость обращения;

P – средний индекс цен;

Y – реальный объем производства (ВВП).

Если M растет, а Y остается тем же, то для сохранения равновесия в экономике растет P , что приводит к инфляции и обесцениванию национальной валюты. Т.е. ВК выравнивается автоматически.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные этапы развития мировой валютной системы?
2. В чем заключаются последствия долларизации мировой экономики?

3. Перечислите основные элементы национальной валютной системы.
4. Выполняет ли МВФ возложенные на него функции обеспечения стабильности мировой валютной системы?
5. Назовите основные модели государственного регулирования валютного курса.
6. В каких качествах могут выступать национальные валюты?
7. Назовите режимы валютных курсов и объясните их отличия.
8. Что такое паритет покупательной способности, как он определяется, от чего зависит соотношение ППС и валютного курса?
9. Какие факторы воздействуют на спрос/предложение национальной валюты на валютном рынке и как это воздействует на ее валютный курс?
10. Как воздействует на курс национальной валюты расширение/сокращение экспорта/импорта товаров и услуг?
11. Как воздействует на валютный курс приток/отток капитала?
12. Какое воздействие оказывает изменение экспортной цены на обменный курс валюты страны – экспортера/импортера?
13. Что такое номинальный валютный курс?
14. Как определяется реальный валютный курс?
15. Как рассчитывается эффективный валютный курс?
16. В чем отличие международных валютных отношений от валютной системы?
17. В чем проявляется связь и различие основных элементов национальной и мировой валютных систем?
18. Что такое демонетизация золота?
19. В чем проявляется роль золота как валютного металла в международных валютно-кредитных отношениях?
20. В чем проявляется сущность валютного курса как стоимостной категории?
21. От каких факторов зависит динамика валютного курса?
22. Каковы основные направления западных теорий валютного курса?
23. Что такое валютный демпинг?

Рекомендуемая литература:

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. Н.Н.Ливенцева. М., 2001. С. 179 – 253.
2. Дергачев В.А. Международные экономические отношения: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060600 «Мировая экономика». М., 2005. С. 64 -86, 269 – 293.
3. Пузакова Е.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов н/Д., 2004. С. 278 – 322.
4. Валютный рынок и валютное регулирование: Учебное пособие/Под ред. И.Н.Платоновой. – М.: БЕК, 1996.
9. Доронин И. Новые явления и тенденции в экономике и на финансовом рынке западных стран// Деньги и кредит, 2003. - № 9.

ГЛАВА IV

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

4.1. Общая характеристика финансовой системы Великобритании

Необходимо коснуться истории развития финансовой системы Великобритании. Первые частные банки Великобритании появились в XVII в. С 30 – х гг. XIX в. существуют депозитные банки (клиринговые). В Великобритании к таковым относят банки, ограничивающие круг своих операций депозитными заимствованиями (пассивные сделки), краткосрочными операциями по предоставлению ломбардных кредитов (под залог ценных бумаг), учету векселей, а также отчасти предоставлению непокрытых контокоррентных кредитов. Таким образом, депозитные банки Великобритании по сути являются специализированными организациями и, кроме того, относятся к типу рискованных организаций.

К концу XVII века Англия оказалась на грани финансового краха. 50 лет почти непрерывных войн с Францией истощили экономику страны. Тогда правительственные чиновники вступили в переговоры с финансистами-кредиторами с целью получения денег для финансирования военной кампании. В обмен на привилегии со стороны государства было решено создать банк, который выпустит новые банкноты и покроет **дефицит**. Банк Англии был основан актом парламента 27 июля 1694 г. Банк Англии - старейший центральный банк мира.

Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии - одна из наиболее развитых стран мира. К началу XX в. Великобритания, раньше других совершившая промышленный переворот, утратила свое монопольное положение. В первые десятилет-

тия века по величине ВВП она делила второе-третье место с Германией, а потом переместилась на второе место.

Наиболее известные торговые банки, так же как и сберегательные кассы, были созданы до середины XIX в. (кстати, первая касса появилась в 1804 г. в Тоттенхеме).

После 1826 г. в предместье Лондона возник ряд банков, которые принимали депозитные вклады, эмитировали банкноты и выдавали краткосрочные торговые кредиты. Первыми из них в Лондоне в 1834 г. утвердились Лондонский и Вестминстерский банки.

До конца XIX в. перевес акционерных банков стал столь значительным, что многие частные банкиры также преобразовали свои дома в акционерные общества. Таким образом, например, возник в 1896 г. путем объединения 20 частных банков известный банк Barclays Bank Ltd. Волна слияний до Первой мировой войны привела к образованию так называемой «большой пятерки» (в 1968 г. трансформировалась в «большую четверку», в которую входят Barclays Bank, Midland Bank, Lloyds Bank и National Westminster Bank).

До Первой мировой войны британская банковская система специализировалась на финансировании различных торговых сегментов, особенно торговли с колониями. Индустриальное развитие поддерживалось банками. Инвестиции в Великобритании осуществлялись исключительно через инвестиционные компании, которые не были тесно связаны с банковской системой. Кроме того вообще не было кредитных институтов, которые предоставляли бы инвестиционные кредиты сроком более одного года.

После 1918 г. значительно уменьшились возможности самофинансирования промышленных предприятий, которые стали нуждаться в новых источниках капитала. Поэтому постепенно английские банки пошли по пути немецких, создавая картели путем участия банков в капитале промышленных предприятий. Для долгосрочного финансирования малых предприятий в 1934 г. был основан институт Credit for Industry Ltd., который представлял собой инвестиционный трест (Investment trust) – разновидность инвестиционных компаний. Страховые компании и строительные общества осуществляли аккумуляцию сбережений мелких инвесторов для долгосрочного финансирования промышленности.

В 1973 – 1974 гг. в британской финансовой системе произошел кризис платежей, не затронувший, однако, клиринговые банки. Это привело к усилению внешнего надзора за банками. В частности, Банковские акты (Banking Acts) от 1979 до 1987 гг. ужесточили про-

цедуру создания коммерческих банков, принимающих вклады, - необходимо было получить разрешение от Банка Англии. Кроме того, законодательно установили надзор за деятельностью кредитных институтов, определили принципы привлечения депозитов и защиты вкладчиков. Актом о финансовых услугах (Financial Services Act) от 1986 г. был создан Фонд страхования вкладов, что повысило доверие к банковской системе.

Британские кредитные институты можно разделить на три больших блока:

1. розничные банки, которые являются национальными и преимущественно работают с конечной клиентурой (фирмами, частными лицами);
2. оптовые банки, которые, являясь также национальными, оперируют преимущественно на межбанковском рынке;
3. заграничные банки.

Представим структуру банковской системы Англии в следующем более развернутом порядке (рис.4.1.1.)



Рис. 4.1.1. Структура банковской системы Англии

Розничные банки входят в группу депозитных и сберегательных банков. Депозитные банки доминируют в обслуживании частной клиентуры и располагают разветвленной сетью филиалов и отделений. Первоначально эти банки, как отмечалось, почти исключительно ограничивали свою кредитную политику предоставлением краткосрочных ломбардных и дисконтных кредитов. Однако наблюдается тенденция к росту долгосрочного кредитования.

Оптовые банки включают в себя торговые, акцептные и эмиссионные дома. Первыми среди них были торговые банки. Их первоначальная задача заключалась в финансировании товарооборота путем погашения торговых векселей и их авансирования.

Заграничные (иностраные) банки занимаются осуществлением операций за границей. Первая группа банков характеризовала специфику британской финансовой системы в XIX – начале XX в. (так называемые колониальные банки), однако их численность по-

степенно уменьшалась, так как многие из них были поглощены депозитными банками.

Денежная единица Великобритании фунт стерлингов появилась на Британских островах задолго до возникновения централизованного государства. Еще до норманнского завоевания местное население использовало серебряные пенсы, или стерлинги. Из одного фунта серебра чеканили 240 пенсов, вследствие чего и появилось название «фунт стерлингов».

В настоящее время Банк Англии осуществляет свою деятельность исходя из трех приоритетных целей:

- ◆ поддержка стоимости национальной валюты;
- ◆ обеспечение стабильности финансовой системы;
- ◆ обеспечение и повышение эффективности и конкурентоспособности финансовой системы внутри страны и на международной арене.

Банк Англии выполняет следующие функции: «служит банком для коммерческих и других центральных банков, а также для правительства;

- ◆ реализует монетарную политику;
- ◆ является эмитентом банкнот и другие.

Главной целью **монетарной политики** Великобритании является достижение ценовой стабильности. Поддержание оптимального уровня цен в настоящее время имеет два направления: достижение уровня инфляции 2,5 % и меньше и более открытый (свободный) режим монетарной политики. Важнейшим инструментом монетарной политики Англии является регулирование уровня процентных ставок.

К важнейшим депозитным банкам относят клиринговые банки. К **клиринговым** банкам следует отнести такой банковский институт управления почтовыми переводами, как «Жиробанк» (*Girobank*), основанный почтовым ведомством в 1968 г., несмотря на долги и серьезные протесты крупнейших банков. «Жиробанк» предоставляет новые почтовые и чековые услуги, что составляет клиринговым банкам серьезную конкуренцию.

В последние десятилетия происходит обратный процесс размещения зарубежными банками своих филиалов и представительств в Великобритании. Среди них банки Японии, США, Швейцарии и других стран мира. В общей сложности более 100 крупнейших банков представлены в Великобритании, что вновь подчеркивает ведущую финансовую роль этой страны в мире.

Крупномасштабная перестройка английской экономики была связана с приходом к власти правительства консерваторов во главе с М.Тэтчер в 1979 г., и она продолжилась при лейбористах. Реформы начались в условиях экономического спада. Правительство консерваторов приступило к реформированию отношений собственности, к преобразованию системы социальных услуг путем внедрения рыночных начал и конкуренции, к созданию государственной системы здравоохранения, страхования, пенсионного обеспечения, распространения свободы выбора в школьном образовании.

Правительство взяло курс на повышение эффективности национальной экономики путем усиления роли частного сектора и снижения участия государства в экономических процессах.

Правительство развивает программу «частной финансовой инициативы», приглашая частные фирмы участвовать на конкурентной основе в осуществлении различных проектов по строительству инфраструктуры, предоставлению общественных услуг. Образование инфляции достигалось путем сокращения совокупных государственных расходов, государственных займов, повышения процентных ставок, установления жесткого контроля над темпами прироста денежной массы.

В XX в. серьезные сдвиги произошли в структуре экспорта услуг, по которому Великобритания занимает второе место в мире, уступая лишь США. Основной доход страна получает от экспорта деловых услуг, включая юридические услуги и бухгалтерские. Большим спросом пользуются консультационные услуги британских банков в области **приватизации**. Быстрее всего развивается экспорт компьютерных и информационных услуг.

Надо отметить, что 27 декабря 1945 г. Великобритания стала активным членом Международного валютного фонда, заняв второе место после США по размеру квот. Однако с течением времени квота Великобритании в МВФ постепенно снижалась, и к 2009 г. страна разделила с Францией четвертое место по этому показателю, пропустив вперед США, Японию и Германию.

Великобритания - первое современное промышленное государство, бывший гордый властелин огромной империи, владычица морей. Нация, на языке которой разговаривает весь мир, продолжает сохранять элементы своего славного прошлого. Британия является ядерной державой, член Совета безопасности ООН, предоставляет свои войска для мероприятий, связанных с миротворческой мисси-

ей. Она оказывает значительную помощь бедным странам, хотя к концу XX века её щедрость сильно уменьшилась.

Важным направлением новой экономической политики консерваторов стала поддержка малого и среднего бизнеса, который стал новой силой в структуре хозяйства Великобритании.

Правительство активно поддерживало ТНК, в которых британский капитал играл важную роль. Специфической особенностью английской экономики является высокая степень интернационализации в ведущих отраслях производства. Лишь немногие сферы промышленного производства опирались на прочный внутренний рынок (химическая и аэрокосмическая отрасли), остальные были связаны с международными корпорациями.

Важной мерой, стимулирующей развитие экономики, являлось снижение ставки подоходного налога и сокращение расходов на содержание государственного аппарата.

Фондовый рынок Великобритании прочно занимает третье место в мире после США и Японии по объему капитализации и первое место по объему международных операций с ценными бумагами.

Среди приоритетных направлений экономической политики определяются следующие:

- сохранение независимости Банка Англии;
- осуществление жесткого контроля над инфляцией;
- проведение долгосрочной и прозрачной денежно – кредитной политики.

Великобритания, будучи по территориальному устройству унитарным государством, применяет для регулирования социально – экономического развития бюджетно – налоговые инструменты, аналогичные федеральному государству.

Соглашение с ВТО, к которому Великобритания присоединилась 1 января 1995 г., обеспечивала нормальное правовое регулирование внешней торговли, в частности, в отношении применения льготных пошлин и обеспечения доступа на рынки, определяет понятие режима наибольшего благоприятствования, устанавливает механизм разрешения торговых споров.

4.2. Государственный бюджет и характеристика расходов

Финансовая система Великобритании включает в себя четыре традиционных звена: **государственный бюджет, местные бюджеты, специальные внебюджетные фонды, финансы государственных предприятий.** Великобритания - **унитарное государство**, и ее бюджетная система имеет два уровня, отношения между которыми оставались неизменными с викторианских времен до конца 1980-х гг. Реформы, проведенные в последние десятилетия, существенно уменьшили роль местных бюджетов в экономике.

Государственный бюджет страны состоит из двух частей:

- ◆ консолидированного фонда, который включает текущие поступления средств и их расходование;
- ◆ национального фонда займов, куда входят доходы и расходы государства, связанные с движением капитала.

Основная часть **расходов** финансируется из консолидированного фонда (98 %), который формируется преимущественно налоговыми поступлениями (95%). К неналоговым поступлениям относятся доходы от продажи государственной собственности, административные взыскания и др.

Приоритетной сферой **расходов государственного бюджета** Великобритании в последнем десятилетии XX в. являлась социальная защита населения.

Доходная часть национального фонда займов формируется за счет процентов, поступающих от корпораций и местных органов власти как плата за кредит, части прибыли Банка Англии, средств некоторых специальных фондов. Расходная часть включает затраты на обслуживание государственного долга и некоторые другие.

В Великобритании действует правительственная бюджетная инициатива. Палата лордов по закону вообще не имеет бюджетных прав, то есть утверждение бюджета верхней палатой парламента, как и подписание его королевой, носит чисто формальный характер. Бюджет утверждается голосованием по главам. **Бюджетный год в стране начинается с 1 апреля и заканчивается 31 марта.**

Государственный бюджет в Великобритании делится на бюджет текущих доходов и расходов и капитальный бюджет.

Свыше 90% доходов обычного бюджета обеспечивают налоги. Расходы текущего бюджета подразделяются на:

- 1) ежегодно утверждаемые парламентом расходы на оборону, экономические и социальные цели, управление, субсидии местным органам власти и т.д.;
- 2) расходы консолидированного фонда постоянных затрат, которые не рассматриваются парламентом. Это выплаты по государственному долгу (они передаются в фонд займов и выплачиваются из него), взносы в бюджет ЕЭС, платежи по гражданскому листу, которые включают содержание королевы и её Двора, жалование генеральному контролёру.

Внебюджетные государственные фонды являются составной частью финансовой системы страны. Среди них наибольшее значение приобретают социальные и научно – исследовательские фонды. Социальные фонды аккумулируют ресурсы, предназначенные для оказания услуг социальным услуг населению фонды образуются за счет трех источников: субсидий государства, страхования взносов застрахованных, страховых взносов предпринимателей. В Великобритании ставки взносов достигают в социальный фонд от 5,7% до 9% в зависимости от дохода.

С 1970 – 1971 по 1999 – 2009 финансовых годов расходы государственного бюджета Великобритании в текущих ценах увеличились с 17,1 млрд до 340 млрд фунт стерлингов, т.е. почти в 20 раз. Основные направления его расходов связаны с финансированием социальной сферы. За рассматриваемый период среди социальных расходов наибольшие средства были направлены на социальное обеспечение. Даже расходы на здравоохранение увеличились в 1,2 раза. С 1948 г. здравоохранение национализировано и находится в ведении национальной службы здравоохранения. Однако нельзя считать, что медицинская помощь в Великобритании является бесплатной, так в значительной мере указанные расходы покрываются взносами на социальное страхование, которые уплачивают работники и работодатели. Расходы на образование, занимая значительное место, остались в рассматриваемом периоде практически на неизменном уровне (13,3%).

К расходам на экономику относят затраты на капитальные вложения, научно – технический прогресс, экономическую и социальную инфраструктуру, обеспечение занятости в отдельных отраслях и районах страны, стимулирование экспорта.

Надо отметить, что государственные расходы по вмешательству в процессе производства заметно возросли после принятия в 1972 году Программы стимулирования промышленного и регио-

нального развития. В ней предусматривалось предоставление субсидий обрабатывающей и добывающей отрасли промышленности и строительству для покрытия части их инвестиционных расходов.

Главное место среди научно-исследовательских фондов Великобритании занимает *фонд национальной корпорации по развитию исследований*. Он имеет самостоятельный баланс и не зависит от государственного бюджета. Его средства формируются за счёт доходов от продажи лицензий на право использования изобретений. Государство предоставляет фонду бессрочные ссуды и ежегодные субсидии. За счёт средств фонда осуществляются капитальные вложения частных предприятий, занимающихся научной разработкой проблем и внедрением её результатов в производство. За счёт средств государственных внебюджетных фондов Великобритании финансируется третья часть государственных расходов.

Третье звено финансовой системы страны составляют *местные финансы*. Их основой выступают местные бюджеты - бюджеты графств и округов. За счёт них местные власти обеспечивают комплексное развитие территорий.

Местные органы власти в Великобритании имеют четыре основных источников доходов: субсидии центрального правительства, налог на жильё, тарифы на движимое имущество, а также различные сборы и доходы от продажи лицензий.

Последним звеном финансовой системы являются финансовые государственные предприятия: государственные корпорации, смешанные и ведомственные предприятия. Государственные корпорации являются преобладающей формой государственных предприятий. Они находятся в ведении правительства и представляют собой предприятия национальных отраслей промышленности (угольной, газовой, энергетики и др.). финансовые отношения этого звена финансовой системы предствлены, в основном, взаимосвязями с бюджетом по поводу уплаты налогов и получению трансфертов.

Недавнее **увеличение налога на добавленную стоимость** с 17,5% до 20% внесло свой вклад в рост инфляции. Таким образом, с уровнем инфляции в 3,7% Великобритания заняла по этому показателю одно из лидирующих мест среди развитых стран. С 1989 по 2010 гг. **средний уровень инфляции в Великобритании составлял 2,72%**, достигнув максимума в 8,5% в апреле 1991 года и минимума в 0,5% в мае 2000 года. **Процентная ставка в Великобритании находится на уровне в 0,5% с марта 2009 года**, и большинство экспертов предполагает, что её повышение произойдёт в треть-

ем квартале текущего года, а к концу 2011 она составит 1,5%. С одной стороны, **реальные процентные ставки** в Великобритании даже после повышения останутся отрицательными из-за инфляции. Поэтому маловероятно, что инвесторы, которые зарабатывают на разнице между процентными ставками, найдут после этого в фунте искомый объект привлечения своих инвестиций. Рассмотрим данное высказывание на примере рисунка 4.2.1.

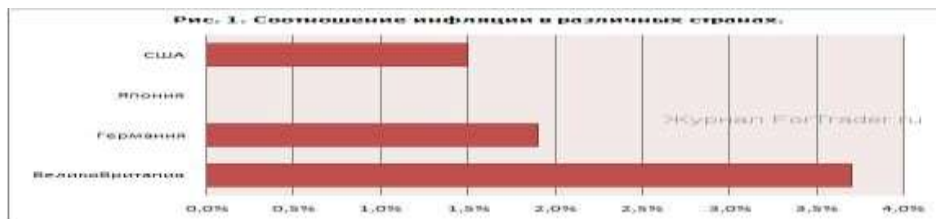


Рис. 4.2.1. Соотношение инфляций в различных странах

Таким образом, Банк Англии сейчас находится между молотом и наковальней: или пойти на риск повышения процентных ставок для борьбы с инфляцией, грозя при этом сорвать и без того вялое восстановление экономики и увеличить риск наступления стагфляции, либо оставить ставки на прежнем уровне, позволив инфляции выйти далеко за приемлемые рамки.

Теперь обратим наше внимание на более широкую картину состояния экономики Великобритании. **Безработица** в этой стране составляет 7,9% или 2,5 млн. человек. Большинство экспертов сходится во мнении, что на протяжении 2011 года она продолжит свой рост из-за сокращений рабочих мест в государственном секторе, число которых в течение текущего года достигнет 350 000 человек.

Рост ВВП в 2010 году составил 1,7%, в 2012 гг. прогнозируется рост около 2%. По сравнению с той же Еврозоной, где прогнозируемый рост колеблется, согласно оценкам агентством Bloomberg, от 1,5% в 2011 году и до 1,8% в 2012 году, позиции Великобритании выглядят, хотя с незначительным перевесом, но всё же предпочтительнее. Поэтому и предполагается дальнейший рост курса фунта по отношению к евро.

Промышленность была единственным компонентом ВВП Англии, который вырос в четвёртом квартале 2010 года, и, по всей видимости, он продолжит свой рост и в 2011 году.

Количество одобренных заявок на ипотечный кредит в Великобритании неожиданно снизилось в декабре 2010 до самого

низкого уровня с марта 2009 года — признак того, что рынок недвижимости лихорадит. Слабый спрос, отражаемый снижением количества одобренных заявок на ипотечный кредит, предполагает, что цены на дома продолжат снижение на протяжении значительного периода времени в 2011 году. Цены на дома в январе 2011 года упали на 1,1% — самый быстрый темп с августа 2009 года. Всё это свидетельствует не в пользу вероятности повышения процентных ставок в ближайшем будущем.

Дефицит государственного бюджета Великобритании составляет с начала финансового года 118,4 млрд. фунтов, и многие экономисты предсказывают, что эта цифра выйдет за пределы целевого показателя в 149 млрд. фунтов. Ниже представлены целевые уровни последовательного устранения бюджетного дефицита до 2015-2016 гг.:

2010-2011 — 149 млрд. фунтов;

2011-2012 — 116 млрд. фунтов;

2012-2013 — 89 млрд. фунтов;

2013-2014 — 60 млрд. фунтов;

2014-2015 — 35 млрд. фунтов;

2015-2016 20 млрд. фунтов.

Такое положение с бюджетом в Великобритании наблюдается впервые после Второй мировой войны. **Государственный долг Великобритании**, исключая финансовые интервенции, составил по состоянию на декабрь 2010 года 59,3% ВВП или 889,1 млрд. фунтов. В исторической ретроспективе, как можно увидеть на рисунке 4.2.2, это не так уж и много. Наименьшего своего значения в современной истории в 29% ВВП он достиг в 2002 году. В 2007 он увеличился до 37% вследствие решения правительства увеличить расходы на здравоохранение и образование. С 2008 года из-за глобального экономического кризиса (сократившиеся налоговые поступления, расходы на выплаты безработным, финансовое спасение Northern Rock, RBS и т.п.) он стал расти ускоренными темпами. Однако не стоит переоценивать опасность увеличения госдолга. **Средний срок его погашения составляет 17 лет** — значительно больше, чем в других странах, поэтому Великобритании необходимо будет рефинансировать меньшую его часть.



Рис. 4.2.2. Соотношение государственного долга к ВВП

Государственный долг Великобритании превышал 60% ВВП большую часть своей истории, и, если не считать процесса его накопления, только в период 1880-1912 гг. и после 1970-х гг. опускался ниже этой отметки.

В долгосрочной перспективе после коррекции следует ожидать **продолжения роста британской валюты**, в силу чего следует покупать фунт стерлингов против доллара США.

Основные проблемы, связанные с экономикой Великобритании, нужно считать следующие:

1. **Экономика Великобритании на данный момент объективно находится не в лучшей форме.** В пользу этого свидетельствует и сокращение ВВП в четвертом квартале 2010 года, и рост безработицы, и лихорадящий рынок недвижимости, и падение доверия потребителей вместе с уровнем розничных продаж.
2. **Повышение процентной ставки в Великобритании** может сослужить экономике страны плохую службу, так как она ещё не восстановилась от последствий рецессии.
3. Ралли британского фунта, начавшееся в марте 2009 года, носило ограниченный характер вследствие проблем в британской экономике. По мере имплементации мер экономической дисциплины эксперты рассчитывают на его продолжение и возвращение обменного курса фунта к предкризисному уровню. В случае успеха, как полагают некоторые аналитики, фунт достигнет уже в середине 2012 года отметки в **1.80-1.90 долл.**
4. Довлевающие над Еврозоной проблемы в 2010 году продолжают своё действие и в году нынешнем, поэтому в паре EURGBP следует ожидать дальнейшего снижения.

4.3. Доходы государственного бюджета

Главными источниками государственных доходов Великобритании являются налоги, а именно:

- налоги на доход (включая прибыль), куда входит подоходный налог с физических лиц, корпоративный налог и налог на нефтяной доход;
- налоги на капитал, включая налог на наследство, налог на прирост капитала, консульский сбор и импортные пошлины;
- косвенные налоги: НДС, акцизы и таможенные пошлины;
- платежи по государственному страхованию, которые дают право на получение пособий, включая пособия по безработице и пенсии по старости.

Налоги обеспечивают около 90% доходов государственного бюджета Великобритании.

Как видим, налоговые поступления являются главным источником доходов бюджетной системы страны. Великобритания первой вступила на путь налоговых реформ среди ведущих стран Запада. Существенные изменения в налоговой системе Великобритании внесла реформа 1973 года, в результате которой произведена перестройка подоходного налога и обложения прибыли корпораций, введен налог на добавленную стоимость, что приблизило структуру налоговой системы к системе других стран общего рынка.

Великобритания с другими странами Общего рынка перешла к единому внешнему тарифу Сообщества по торговле со странами третьего мира. Структура налоговых поступлений Великобритании выглядит следующим образом (табл. 4.3.1).

Таблица 4.3.1.

Структура налоговых поступлений Великобритании

структура налоговых поступлений	удельный вес, %
налоговые поступления, всего, в том числе:	100,0
подоходный налог	29,0
налог на прибыль	11,0
взносы на социальное страхование, взимаемые с рабочих и служащих	6,6
взносы на социальное страхование, взимаемые с предпринимателей	10,6
налог на потребление	17,0
акцизы	12,0
прочие налоги	14,0

Как видим, фискальная политика Англии основана на двух главных правилах:

- золотое правило разрешает правительству осуществлять займы в течение экономического цикла только для инвестиционных целей и запрещает использовать их на текущее финансирование;
- правило длительных инвестиций говорит, что чистый национальный долг по отношению к ВВП в течение экономического цикла должен сдерживаться на стабильном, благоразумном уровне.

Налоговая система Великобритании включает два уровня: общегосударственные (более 90% всех налоговых поступлений) и местные налоги (около 10 %).

Из налогов общегосударственного значения наибольшее распространение получили прямые налоги: подоходный налог, налог на капитал, налог на наследство.

Основным среди прямых налогов является подоходный налог, который дает 2/3 поступлений от прямых налогов. В Великобритании действует шедулярная форма построения подоходного налога, который предполагает деление дохода на части (шедулы) в зависимости от источника дохода (жалованье, дивиденды, рента и т.п.). Каждый из шести шедулов облагается особым порядком. **Всего доход разделяется на шесть частей:**

- ◆ А - доходы от имущества: земли, строений и сооружений сдаваемых внаем жилых домов или квартир;
- ◆ В - доходы от лесных массивов, используемых в коммерческих целях;
- ◆ С - доходы от государственных ценных бумаг;
- ◆ D - доходы от производственной коммерческой деятельности. В эту группу входят разные виды доходов, поэтому она разделена на шесть частей:
 - доходы от торговли или деловых операций (бизнеса), например прибыль владельца магазина;
 - доходы от предоставления профессиональных услуг (врача, адвоката);
 - полученные проценты и алименты, подлежащие налогообложению;
 - доходы от ценных бумаг, находящиеся за рубежом, не входящие в группу E;
 - доходы от имущества, находящегося за рубежом;
 - доходы, не включенные ни в одну из предыдущих частей (например, гонорар);

- ◆ E - заработная плата, пенсии, пособия и прочие трудовые доходы;
- ◆ F - дивиденды и другие выплаты, осуществляемые компаниями Великобритании.

Ставка подоходного налога в зависимости от дохода составляет 0%, либо минимальная ставка 10% при сумме от 0 до 4 300, основная – 22% при сумме от 4 301 до 27 100, максимальная – 40% при сумме свыше 27 100 фунт стерлингов.

Подоходный налог взимается за год начиная с 6 апреля. Минимальная ставка подоходного налога, 20%.

В особую категорию выделены нефтедобывающие комплексы, которые вносят в бюджет 50%. Доходы, оставшиеся после уплаты налога по обычной ставке (раньше – 75%).

Косвенные налоги в системе налогообложения Великобритании составляют меньшую долю, чем прямые. Главное место среди косвенных налогов занимает налог на добавленную стоимость. По доле в доходах он стоит на втором месте после **подоходного налога** и формирует примерно **17% бюджета страны**. Налог на добавленную стоимость был введен 1 апреля 1973 г., он распространяется на территорию Англии, Северной Ирландии, Шотландии и Уэльса, включая остров Мэн. Базой обложения НДС является стоимость, добавленная на каждой стадии производства и реализации товаров и услуг.

Стандартная ставка НДС - 17,5 %. Пониженная ставка, 5%, применяется для домашнего топлива и энергии, а также энергосберегающих материалов, используемых в хозяйствах с низким уровнем дохода согласно государственной программе. Второе место в группе косвенных налогов Великобритании занимают акцизы. Нефтепродукты, используемые как топливо, облагаются более высокими акцизами, чем идущие на другие цели. Предусмотрены пониженные ставки для поощрения использования наиболее экологических видов топлива для автомобилей: бензина высокой очистки, дизельного топлива с пониженным уровнем серы, газа. Керосин, не используемый в транспортных средствах, большинство смазочных материалов, используемых в промышленности, сельском хозяйстве и морском судоходстве, не облагаются акцизом или облагаются по очень низкой ставке. Заменители топлива облагаются акцизами по той же ставке, что и нефтепродукт.

Некоторые переходы собственности из рук в руки облагаются еще одним косвенным налогом - гербовым сбором. Это самые старые налоги в Великобритании. Впервые они были введены в 1694 г.

как налоги на документы, а не на сделки. По закону 1891 г., который действует с некоторыми изменениями и поныне, налог взимается при оформлении гражданско-правовых сделок. Коммерческие и юридические документы должны иметь специальный штамп, подтверждающий уплату этого налога. В некоторых случаях ставки гербовых сборов устанавливаются в твердых суммах, в других - строятся по адвалорному признаку.

Передача акций облагается гербовым сбором в размере 0,5% стоимости передаваемой собственности. Исключением являются акты дарения и передача собственности в благотворительные общества. Остальная собственность облагается гербовым сбором в зависимости от стоимости. Таможенные пошлины взимаются с товаров, прибывших в страну из государств, не входящих в Европейский союз. В пределах стран ЕС товары могут перемещаться совершенно свободно, без таможенных пошлин. Акцизы и НДС взимаются в стране, куда товары доставляются, по ставкам налогов этой страны.

Кроме рассмотренных налогов, к косвенным также относятся налог с игорного бизнеса, сборы с бегов (конные скачки, собачьи бега).

Налог на капитал взимается при реализации некоторых видов капитальных активов, которая приносит прибыль. Доход от реализации основных средств не облагается налогом (государственных ценных бумаг, ценных бумаг компаний и др.).

Налогом на наследство облагается имущество, полученное по завещанию, а также завещанные дары, переданные в течение семи лет после смерти. Другие перемещения имущества налогом не облагаются. Не подлежат налогу на наследство переход собственности от супруга к супругу и дары и пожертвования британским благотворительным фондам и основным политическим партиям. Ставка налога на наследство — 40%. Но только около 3% всех случаев наследования облагаются этим налогом.

К прямым налогам можно отнести взносы на нужды социального страхования, расходуемые на выплату пенсий и пособий.

Органы местного самоуправления в Великобритании имеют два основных источника дохода: субсидии правительства и местные налоги. От 75 до 90 % затрат местных органов финансируется из центрального бюджета.

Основным местным налогом является налог на имущество. Он взимается с собственников или арендаторов недвижимого имущества. Плательщиками налога являются лица, снимающие жилье и вно-

сящие квартирную плату. Оценка стоимости недвижимого имущества проводится раз в 10 лет. Она представляет собой предполагаемую сумму годового дохода от сдачи имущества в аренду. Ставки налогообложения устанавливаются муниципалитетами в зависимости от степени потребности в финансовых ресурсах, поэтому заметно колеблются по графствам и городам Великобритании.

В 1989 г. в Шотландии и годом позже в Англии и Уэльсе был введен подушный налог. Его платили все взрослые граждане, включая малообеспеченные слои населения. Налог устанавливался местными органами власти и был связан с уровнем расходов в размере 4:1. Введение этого налога вызвало ряд негативных явлений в социальной сфере, что ускорило отставку М. Тэтчер, и в 1993 г. подушный налог заменили муниципальным.

Главным налоговым органом в Великобритании является казначейство. Оно отвечает за разработку и реализацию налоговой стратегии государства.

Особое внимание следует уделить Лондонскому клубу кредиторов. **Лондонский клуб кредиторов** – крупная (около 1000 членов) официальная организация зарубежных коммерческих банков и финансовых институтов, созданная ими для ведения переговоров со странами – должниками, столкнувшимися с серьезными проблемами обслуживания и погашения своих соответствующих обязательств по внешнему долгу.

Реформы привели к существенным изменениям в отраслевой структуре британской экономики. К 2010 г. доля сфер услуг поднялась до 70% ВВП; сельского хозяйства – упала до 1,2%; удельный вес обрабатывающей промышленности в общем производстве составил менее 19%. Возросла роль новых и наукоемких отраслей, снизилась роль традиционных отраслей промышленности. В стране усиливается тенденция к снижению стоимости телекоммуникационных и транспортных услуг, а также цен на компьютеры, растет число пользователей Интернета, расширяется электронная торговля. Использование новейших информационных технологий ускоряет проведение банковских и других операций.

4.4 Бюджетный процесс

Государственная финансовая система Великобритании включает три звена:

1. бюджетная система;
2. внебюджетные специальные фонды;
3. фонды государственных предприятий.

Бюджетная система, состоящая из двух уровней, включает государственный бюджет и бюджет местных уровней.

В период с 1973 по 1975 гг. в стране была проведена реформа местных органов власти, в результате которого вместо трехзвенной стала действовать в основном двухзвенная система управления местных органов власти (графства и округа). Произошли существенные изменения в структуре и функциях местных административных единиц. Так, территории Англии и Уэльса стала подразделяться на 53 графства, включающая 369 округов (вместо 1 400 до реформы). Всего в стране 56 графств и 482 округа.

Свою систему управления имеет Лондон: в его состав входит особый район Сити (финансовый центр страны) и 32 муниципальных района. К ведению местных властей (графств и муниципалитетов) относится общая безопасность.

Бюджетный процесс в Великобритании начинается с составления проекта бюджета. В этом участвуют министерства и ведомства, подающие заявки в казначейство. На основании представленных заявок составляется проект бюджета, который для рассмотрения и одобрения направляется в Кабинет министров. Для дальнейшего рассмотрения проект бюджета поступает в нижнюю палату парламента. Утверждается проект верхней палатой, куда он поступает после рассмотрения в палате общин. Силу закона бюджет получает после того, как его подпишет королева Англии.

Бюджетный год в Великобритании начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта. Кассовое исполнение бюджета в стране осуществляет Банк Англии. Ответственность за контроль над исполнением бюджета несет **казначейство** и его структурные подразделения. Он включает **четыре стадии**.

I стадия. Проект государственного бюджета рассматривается кабинетом министров. Одобренный правительством проект бюджета поступает в парламент, сначала в Палату общин.

II стадия. В начале сессии Палата общин создает два финансовых комитета:

1. комитет путей и средств изыскания доходов;
2. комитет снабжения.

III стадия. В Палате общин бюджет утверждается голосованием по главам. В заключение выносится общее постановление, в котором указывается размеры ассигнований на соответствующие цели.

IV стадия. Утверждение бюджета Палатой лордов и подписание его королевой имеет формальное значение.

Кассовое исполнение бюджета возложено на банк Великобритании. Для получения отпущенных по бюджету средств расходные требования проходят через управление главного плательщика. Генеральный контролер – ревизор осуществляет не только предварительный и текущий, но и последующий контроль.

Значительная стадия бюджетного процесса – составление отчета об исполнении бюджета и предоставление его для утверждения в парламент.

В настоящее время из местных бюджетов финансируется всего 36% всех государственных расходов.

Структура расходов местных органов власти следующая, (%):

- ◆ социальная защита - 32;
- ◆ образование - 28;
- ◆ охрана правопорядка - 12;
- ◆ коммунальные услуги - 5;
- ◆ транспорт и коммуникации - 4;
- ◆ другие - 19.

В Великобритании насчитывается несколько десятков крупных **внебюджетных специальных фондов:**

- фонды национального страхования;
- пенсионный фонд государственных предприятий;
- уравнивательный валютный фонд (для поддержки курса фунт стерлинг);
- фонд департамента гарантии экспортных кредитов;
- фонд национальной корпорации по развитию научных исследований;
- фонд главной казначея (министра финансов), созданный из остаточных фондов министерств и ведомств с целью поддержки равновесия во всех фондах и др.

Из специальных фондов финансируются около 1/3 части государственных расходов. Важное значение имеет Фонд национального страхования. Он создается за счет взносов работников, предпринимателей и государственных дотаций.

В Великобритании имеются **государственные предприятия**, взаимодействующие с бюджетом:

- государственные корпорации;
- смешанные предприятия;
- ведомственные предприятия.

Наибольшее развитие получили государственные корпорации, к которым относятся национальные отрасли промышленности – угольная, электроэнергетическая, газовая, сталелитейная, а также железно – дорожный транспорт, воздушные авиалинии, почтовые ведомства и др.

4.5. Финансы местных органов власти

Великобритания является **унитарным государством с двух-уровневой бюджетной системой.** Структура местных органов власти различна **во всех трех частях** Великобритании: Англии, Уэльсе и Шотландии. В Англии существует двухступенчатая система местных органов власти, состоящая из графств и округов в сельской местности и городов и округов в урбанизированных районах. В 1992 году в Уэльсе и Шотландии была введена одноступенчатая система местных органов управления.

Расходные полномочия муниципальных органов власти были значительно сужены в процессе проведенной реформы. В настоящее время из местных бюджетов финансируется всего 36% всех государственных расходов Великобритании.

Доходная база местных бюджетов состоит из двух налогов: национального налога на имущество, используемое в коммерческих целях, и местного налога на имущество, используемое физическими лицами для проживания. При этом первый налог не является местным налогом, а его ставка, база и порядок уплаты установлены центральным правительством.

С введением подушного налога центральное правительство пересмотрело порядок ограничения расходов местных бюджетов. Правительственными нормативными актами было установлено соотношение 1:4 между дополнительными расходами и поступлениями подушного налога, т.е. увеличение расходов сверх установленного

уровня на 1% должно сопровождаться четырехпроцентным увеличением поступлений подушного налога.

Муниципалитеты обязаны соблюдать действующие в стране законы, но обладают достаточной свободой действий в том как решать вопросы, касающиеся системы образования, жилищного планирования и т.д. Они могут принимать и местные законы, наделяющие их какими-то особыми полномочиями (например, ряд муниципалитетов объявил свои районы "безъядерными зонами"). Но если такой закон вступает в противоречие с общегосударственными, то никакой силы иметь не может. Правительство обладает правом регулировать финансовую и деятельность муниципалитетов. Обычно это происходит косвенным путем (половину бюджетов муниципалитетов составляют дотации из государственной казны), но при желании правительство может и просто урезать какие-то местные налоги.

За что отвечает каждый лондонский муниципалитет? За жилищное строительство и планирование, обеспечение людей жильем, систему образования, общепит, защиту интересов потребителей, наличие лекарств и других медикаментов в местных аптеках, охрану окружающей среды, уборку мусора, чистку улиц, поддержание в хорошем состоянии дорог, парков, музеев, библиотек, общественных купален, бань, кладбищ, предоставление социальных услуг инвалидам и тяжелобольным, обеспечение местами для парковки машин, соблюдение правил гигиены труда на предприятиях данного района.

Большая часть расходов муниципалитетов (если не считать окладов муниципальным служащим), как правило, идет на систему образования - школы и дошкольные заведения. Такая структура долгое время существовала и в системе водоснабжения. Однако правительство денационализировало эту службу. За обеспечение водой и нормальное функционирование канализации британцы стали выплачивать деньги частным компаниям.

Как уже отмечалось, примерно наполовину текущие расходы муниципалитетов покрываются дотациями правительства. Их размер определяется фиксированно для каждого муниципалитета в начале финансового года. На подушный налог в фонды местных органов власти, который обязаны платить все британцы, достигшие 18 лет, приходится треть поступлений. Дотации правительства позволяют при этом выплачивать компенсации малоимущим. Остальные поступления в казну муниципалитетов приходятся на налог, кото-

рый платят компании, имеющие представительства на территории района, плату, взимаемую с людей, проживающих в муниципальных домах и на другие налоги территориального характера.

Помимо текущей финансовой политики, муниципалитеты занимаются и капиталовложениями (на них приходится около 8 процентов расходов), за счет которых осуществляются жилищное строительство, долговременные программы по охране окружающей среды и т.п.

Таким образом, роль местных органов власти и местных бюджетов в Великобритании в большой степени сведена к обеспечению эффективного распределения заранее установленного центрального правительством объема финансовых ресурсов. Кроме этого, расходование средств на местном уровне по некоторым статьям (включая часть расходов на образование и жилищно-коммунальное хозяйство) контролируется ассоциациями частного характера — как правило агентствами по расходованию средств, которые финансируются центральным правительством и находятся под контролем его представителей. Зачастую наблюдается даже отсутствие координации действий этих агентств и местных органов власти, что значительно снижает эффективность распределения финансовых ресурсов.

4.6. Финансы государственных предприятий

В финансовой системе зарубежных стран важное место принадлежит **государственным предприятиям**. На современном этапе развития, несмотря на проведенную в 80-х гг. приватизацию, государственная собственность в этих странах сохраняет сильные позиции в экономике. Государственные предприятия получают многочисленные заказы, обеспечивая частному предпринимательству обширный и гарантированный рынок сбыта по ряду изделий, стимулируют процесс накопления капитала путем перераспределения национального дохода в пользу других звеньев финансовой системы (через низкие цены и тарифы на продукцию государственных и высокие цены на продукцию частных предприятий, потребляемую государственными) и инвестирование собственных средств в малорентабельные отрасли экономики.

Можно выделить несколько причин образования государственных предприятий, которые часто переплетаются и действуют одновременно.

1. Экономические причины вызваны необходимостью вмешательства государства в хозяйственные процессы. Функционирование государственных предприятий влияет на соотношение между отдельными отраслями материального производства, способствует изменению его структуры, стимулирует рост прогрессивных отраслей.

2. Развитие вышеназванных отраслей, проведение исследовательских работ требуют крупных первоначальных капиталовложений. Частные предприятия неохотно идут на риск, связанный с освоением новых производств. Поэтому данные расходы финансирует государство.

3. Политические причины обусловлены развитием интернационализации, что привело к широкому участию государственных предприятий в процессах интеграции производства и капитала. Многие государственные предприятия реализуют за границей значительную часть производимой продукции. Их можно разделить на три основные группы: государственные корпорации; смешанные предприятия; предприятия, находящиеся на бюджетном финансировании.

Предприятия, находящиеся на бюджетном финансировании, входят в состав управлений соответствующих министерств или муниципалитетов. Вся их хозяйственная деятельность регламентируется государством. Прибыль полностью или частично поступает в соответствующие бюджеты, а капитальные вложения финансируются главным образом за счет бюджетных ассигнований. Эти предприятия ежегодно составляют сметы, утверждаемые одновременно с государственным или местными бюджетами. На них полностью распространяется процедура, действующая в отношении государственного и местных бюджетов. Финансы государственных предприятий представляют собой совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и использованием фондов денежных средств и накоплений предприятий, а также с контролем за формированием, распределением и использованием этих фондов и накоплений.

Вопросы для самоконтроля;

1. Место Великобритании в современной мировой экономике.
2. Перечислите основные этапы становления денежно-кредитной системы Великобритании.

3. Расскажите об эволюции Банка Англии.
4. Какова монетарная политика Великобритании на современном этапе?
5. Какие банки являются системообразующими в структуре кредитных отношений Великобритании?
6. Какие небанковские кредитно-финансовые институты функционируют в Великобритании?
7. Перечислите основные звенья британской финансовой системы.
8. Назовите основные статьи расходов консолидированного фонда государственного бюджета Великобритании.
9. Какие налоги являются налогами общегосударственного значения?
10. Какие налоговые органы действуют в Великобритании?

Рекомендуемая литература:

1. Коломина-Труман М., Бараховский А. Опыт регулирования фондового рынка в Великобритании // Финансы и кредит. 1999. № 7. С. 14—21.
2. Прогноз экономического развития стран Европы // БИКИ. 1999. N 52. С. 1-5.
3. Хесин Е. Великобритания // МЭ и МО. 2001. С. 98-108.
4. По материалам книги И.Н. Жук «Международные финансы» - Мн.: БГЭУ, 2001.
5. <http://www.BankOfEngland.co.uk>

ГЛАВА V

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ФРАНЦИИ

5.1. Общая характеристика финансовой системы Франции

Основы современной французской финансовой системы были заложены в 1800 г. с момента основания Банка Франции (Banque de France), наделенного с 1838 г. исключительным правом эмиссии банкнот. К этому моменту уже существовал ряд частных коммерческих банков, которые были созданы финансовой элитой еврейского и швейцарского происхождения. Эти банки занимались в основном финансированием растущей торговли и за короткий срок многократно увеличили свой капитал. Для финансирования крупных промышленных проектов в середине XIX в. основали первые крупные банки, организованные в форме акционерных обществ и принимавшие первоначально вклады от мелких вкладчиков. Прототипом такого европейского акционерного банка был основанный в 1852 г. банк Societe Generale du Credit Mobilier.

Банковское законодательство сформировалось во Франции достаточно поздно – лишь 13 июля 1941 г., когда ввели понятия банковской сделки и определили требования к вновь образующимся банкам. Банки в соответствии с законом могли возникать в форме товариществ, акционерных обществ и частных банков. От банков отделили финансовые институты (Etablissements Financiers), которым было разрешено осуществлять банковские сделки лишь определенного рода. Речь шла о таких институтах, как дисконтные дома, инвестиционные компании, лизинговые, факторинговые общества и др.

Законом от 2 декабря 1945 г. была проведена классификация банков на депозитные (Banques de Depot), банки участия (Banques d'Affaires) и банки средне – и долгосрочного финансирования (Banques de Credit a long et moyen terme). Вместе с этим возникла спе-

циализированная банковская система. Для сектора народных банков и кооперативных, аграрных и сберегательных касс разработали отдельное законодательство. Одновременно была проведена национализация Банка Франции, а также четырех крупнейших банков (Credit Lyonnais, Societe Generale, Banques Nationale pour le Commerce et l'Industrie, Comptoir National d'Escompte de Paris).

Окончание войны поставило Францию перед сложнейшими задачами, главной из которых была ликвидация экономической разрухи. Вся полнота власти была сосредоточена в руках Временного правительства во главе с Шарлем де Голлем, которое было сформировано 30 августа 1944 года. В стране установлен временный режим, просуществовавший до принятия Конституции IV республики осенью 1946 года.

28 июня 1948 года в Париже было подписано соглашение об экономическом сотрудничестве между Францией и США, которое ознаменовало начало действия во Франции «плана Маршалла».

Таким образом, после окончания Второй мировой войны, Франция столкнулась с рядом экономических и политических проблем. С целью выхода из сложившейся ситуации в стране была проведена частичная национализация, увеличился приток капиталовложений в национальную промышленность в 50 – ые годы под знаком милитаризации экономики. В 1949 году Франция вступила в блок НАТО.

После издания в 1984 г. Закона о кредитных институтах можно выделить пять категорий институтов. *коммерческие банки, общества финансирования, кооперативные банки, сберегательные кассы, специализированные банковские учреждения.*

Крупные французские коммерческие банки являются активными участниками европейской кооперации. Так, банк Societe Generale входит в Международную компанию европейских банков, Национальный банк Парижа (BNP) – в Европейское общество финансирования.

Французская экономика играет одну из ведущих ролей в мировом хозяйстве. По размеру ВВП Франция стабильно занимает четвертое место в мире. Важный позитивный фактор французской экономики последнего десятилетия — низкий уровень инфляции.

Французская экономика широко открыта для внешних связей. Франция занимает второе место в мире по экспорту услуг и сельскохозяйственной продукции, четвертое место - по экспорту промышленной продукции. Главными внешнеэкономическими партне-

рами Франции являются государства - члены Европейского союза. На страны ЕС приходится 63 % товарооборота страны и 60% французского экспорта.

Характерной чертой для Франции остается тенденция к экспорту капитала, включая прямые инвестиции. Франция наряду с Японией заняла лидирующее место в мире по размеру прямых зарубежных инвестиций. При этом страна сохраняет инвестиционную привлекательность для иностранных партнеров. Для позитивной динамики экономики до 2015 г. стране необходимо сохранить хотя бы нынешние показатели экспорта. Это ставит перед властями задачу более активной адаптации к мировому спросу, в котором усилится значение передовой наукоемкой продукции. Пока в этом Франция отстает. В национальном экспорте на долю машин и оборудования приходится около 48 %, что заметно меньше, чем у США и ФРГ.

В 1939 г. была законодательно оформлена зона франка, куда вошли французские колонии, во главе которых стала Франция. Зона начала складываться в конце XIX в., когда Банк Франции предоставил право эмиссии колониальным банкам. Стабильность валют входивших в зону стран зависела от французского франка, так как все страны-участницы должны держать свои резервы во французских франках и хранить их в Париже с жесткой фиксацией обменных курсов. Банк Франции осуществлял общую координацию монетарной политики в границах зоны франка, оказывая помощь входившим в нее странам.

Современное денежное обращение Франции характеризуется следующими показателями. На конец декабря 2011 г. банкноты составляли около 14 % денежной массы, находившейся на руках у резидентов, разменная монета — 1 %, суммы на текущих почтовых счетах и на счетах частных лиц казначейства — 19 %, деньги, записанные на банковские счета, — 66 %.

С 1 января 2002 г. французский франк был изъят из обращения и заменён на единую европейскую валюту евро. Являясь членом Европейского экономического сообщества с 1957 г., Франция поэтапно шла к этому событию, активно участвуя во всех реформах Евросоюза.

Функционирование кредитно-финансовой системы Франции регулируется законом от 1984 г. Она включает три уровня: центральный банк (Банк Франции); коммерческие банки; специализированные кредитно-финансовые учреждения: инвестиционные, ипо-

течные, внешнеторговые банки, страховые и финансовые компании, пенсионные фонды и др.

Важнейшую роль в регулировании деятельности кредитных учреждений Франции играют Министерство экономики и финансов и Банк Франции. Министерство осуществляет скорее политическое руководство, центральный банк - контроль за деятельностью кредитных учреждений. Кроме этих структур, созданы четыре органа контроля за банками.

Национальный кредитный совет регистрирует распоряжения монетарных властей, выполняет консультативные функции, проводит большую исследовательскую работу, готовит рекомендации по **монетарной** политике.

Согласно статистическим данным, дефицит бюджета Франции упал до 90,8 млрд евро в 2010 году, это на 4,5 млрд евро больше, чем прогнозировалось. В 2010 году показатель составлял рекордные 148,8 млрд евро, то есть почти на 40% больше, чем в 2011-м. Рост налоговых поступлений, а также 14-процентное снижение расходов стали причиной такого благоприятного развития событий.

Первоначальные прогнозы, которые публиковали власти в начале 2012 года, предполагали, что госдолг Франции достигнет пика 89,3% в 2013 году, прежде чем начать снижаться в последующие годы до 83% в 2016 году. При этом дефицит бюджета в 2011 году составил на 5,3-5,4% от ВВП, что ниже целевого показателя 5,7%. Государственные расходы во Франции в настоящее время составляют более чем 56% от ВВП, это один из самых высоких уровней показателя в Европе.

Пересмотр подчеркнул жесткую задачу, которая будет стоять перед новым президентом Франции после президентских выборов в начале мая 2012 года. Оба кандидата в президенты – действующий президент **Николя Саркози** и **Франсуа Холланд**, кандидат от Социалистической партии и его главный соперник – обещают сократить дефицит бюджета до 3% ВВП в 2013 году, чтобы остановить рост госдолга. Но в своем отчете Счетная палата, независимый аудитор, предупреждает, что новому президенту придется пойти на жесткие меры для достижения заявленных результатов.

Но само по себе сокращение расходов не дается легко – оно несет в себе риски как для экономики, так и для населения, не слишком довольного сокращениями. Правительство Франции уже на текущий момент полно решимости продолжить сокращать размер госдолга, по заявлениям, программа будет продолжена мини-

мум до 2013 года. Судя по всему, как раз до этого времени будут свернуты программы по стимулированию экономики, что мы на текущий момент, на том же уровне останется номинальный уровень расходов, в октябре будет незначительно повышен НДС. В целом, эти меры выглядят довольно мягко с точки зрения населения, да и понимание необходимости принятия непопулярных мер, учитывая масштаб освещения кризисных явлений в ЕС, тоже присутствует, что позволит избежать каких-либо социальных потрясений.

Впрочем, стоит понимать и все риски такого сокращения госрасходов. Резкое снижение дефицита бюджета в текущих экономических условиях – это палка о двух концах. С одной стороны, оздоровление государственных финансов – правильный путь. Который в том числе понравится рейтинговым агентствам. С другой стороны – нужно соизмерять темпы сокращения расходов с последствиями для экономического роста. Резкое сокращение госрасходов наносит удар по рынку труда, по расходам потребителей и, как следствие, по ВВП.

По итогам 2011 года показатель составил 90,8 млрд евро, или не более 5,7% ВВП. Дефицит государственного бюджета Франции по итогам 2011 года сократился на 39% до 90,8 млрд евро против 148,8 млрд евро в 2010 году. Этот показатель оказался на 4,5 млрд евро ниже целевого уровня, поставленного правительством (95,3 млрд евро, или 5,7% ВВП). Фактический дефицит будет ниже целевой планки на 4 млрд евро. Правительство намерено продолжить курс на выплату госдолга. Он должен сократиться до 4,5% в 2012 году и до 3% — в 2013 году.

Доходная часть бюджета в 2011 году выросла всего на 300 млн евро до 275,2 млрд евро (+1,1%). Невысокие темпы роста показателя связаны с переводом почти 15 млрд евро на балансы региональных бюджетов в качестве компенсации за отмену значительной части налогов на бизнес, действующих в провинции. Без учета этого фактора налоговые поступления выросли бы на 6,5%.

Изменение соотношения поступлений и отчислений в бюджете 2011 года способствовало достижению этой цели. Согласно Министерству, расходы в минувшем году снизились на 60,3 млрд евро (или 14,2%) до 365,4 млрд евро. В 2011 году Франция потратила на обслуживание госдолга 46,3 млрд евро. Это оказалось несколько ниже плана по причине относительно низких процентных ставок.

5.2. Статьи расходов государственного бюджета

Государственный бюджет, в котором находит отражение экономическая и социальная политика государства, является основным звеном финансовой системы.

Государственный бюджет в целом не утверждается законодательной властью. Ежегодно он составляется как вспомогательный документ, механически объединяющий общий бюджет, многочисленные специальные счета Казначейства и присоединённые бюджеты.

Специфической чертой государственных финансов Франции является наличие присоединённых бюджетов. Они введены для организаций, которые не являются юридическими лицами, осуществляют торгово-промышленные операции и пользуются финансовой автономией. В настоящее время насчитывается семь присоединённых бюджетов — один военный и шесть гражданских. Среди них - бюджеты почты, телеграфа и телефона; социальных сельскохозяйственных пособий; национальной типографии; монетного двора; ордена почетного легиона; ордена освобождения.

Особенности финансовой системы Франции проявляются при рассмотрении структуры доходов и расходов государственного бюджета. Доходы государственного бюджета формируются за счет налогов, средств государственных предприятий, займов и др. поступлений. Главным источником доходов бюджета являются налоги, которые составляют свыше 90% всех поступлений. В настоящее время через государственные налоги и налоги других звеньев финансовой системы перераспределяются около 50% национального дохода.

Доходы и расходы бюджета делятся на две части:

1. операции окончательного характера (безвозвратное финансирование), т.е. обычные текущие расходы;
2. операции временного характера (кредитные операции)

Структурные сдвиги в экономике обусловили необходимость расширения *государственного финансирования НИОКР*. На долю государства во Франции приходится **две трети этих расходов**, что превышает соответствующий показатель в ряде других стран. Огромные бюджетные средства направляются частным фирмам, которые выполняют государственные заказы.

Расходы на управление охватывают все органы государственной власти. Наличие огромного административного аппарата (около

1 миллиона чел.) обусловлено политическими, экономическими и социальными функциями государства. В целом эти затраты составляют около 12% всех расходов государственного бюджета.

Статья **«Внешние связи»** охватывает расходы, связанные с международными отношениями. В их числе - помощь африканским государствам - бывшим французским владениям, включая военную. Франция занимает второе место в мире после США по размерам помощи развивающимся странам.

По данной статье проходят расходы, связанные с участием Франции в международных исследовательских организациях (1,3 млрд. франков), взносы в международные организации (1,5 млрд. франков), на содержание дипломатического и консульского аппарата и так далее.

Основой анализа этих взаимосвязей, совместимости различных хозяйственных решений, оценки их воздействий на экономику в целом под углом зрения общенациональных приоритетов, соответствия этим приоритетам государственных целей и средств их достижения во Франции является *система национальных счетов*.

Франция практически всегда уделяла большое внимание развитию фундаментальной науки, в ряде направлений которой она добилась существенных результатов и занимает ведущее место в мире (математика, физика, биология, медицина и др.). Сегодня по доле научных публикаций, имеющих международное значение, у неё 6 - ое место в мире и 3 - ье среди стран ЕС. В отличие от многих развитых стран Франция традиционно направляет значительные средства на развитие фундаментальных исследований, доля которых в ВВП всегда составляла заметную величину (в 2008 г. - 0,54%). Доля фундаментальных исследований в общих национальных расходах на НИР также всегда достаточно высока (более 20%). Главная роль в финансировании и управлении фундаментальных исследований во Франции принадлежит государству, доля которого в общих **национальных расходах на фундаментальную науку более 80%**. Государство концентрирует в этой сфере весьма весомую часть общих государственных ассигнований на НИР. Например, в государственных бюджетных ассигнованиях на научные исследования и технологическое развитие доля фундаментальной науки составляет сегодня около 60%.

В ближайшие годы правительство Франции будет продолжать курс инновационной модернизации национальной экономики, начатый в 2004 г., главная цель которого - вывод страны на передо-

вые позиции в мире в новых высокотехнологичных областях XXI века, а ключевое направление – всестороннее развитие научно-технологической сферы.

Основные тенденции в финансировании фундаментальных исследований. С 2005 года финансирование сферы науки и новых технологий становится во Франции важнейшим стратегическим приоритетом французского государства. С 2008 г. область НИР и высшей школы рассматриваются как главные приоритеты бюджетной политики: ежегодные *дополнительные ассигнования в эту сферу составили в 2009-2011 гг. 1,8 млрд. евро*. Даже мировой финансовый кризис не срывает планов правительства. Несмотря на значительный дефицит государственного бюджета (в 2009 г. - более 7 % ВВП), Н. Саркози объявляет в 2010 г. специальный государственный заём для финансирования научно-технологических приоритетов Франции, так называемый «Emprunt national» в размере 35 млрд. евро, что соответствует 1,8% от объёма ВВП Франции в 2010 г. В государственном бюджете Франции на 2011-2013 гг. роль сферы НИР и высшей школы по-прежнему приоритетная.

Специфика бюджетного финансирования фундаментальных исследований во Франции. Основным источником финансирования фундаментальных исследований во Франции являются бюджетные ассигнования (более 80%), среди которых ключевую роль играет специальный бюджет на научные исследования и технологическое развитие. В 2010 г. доля этого бюджета в валовых внутренних расходах государства на государственный сектор НИР - более 90%, а статья этого бюджета «Общее продвижение знаний» («Avancement général des connaissances»), где на фундаментальные исследования приходится более 90%, забирает 46% от его общей величины.

Совокупная величина единого бюджета на научные исследования и высшее образование Франции постоянно растёт: 2007 г. – 21,3 млрд. евро, 2009 г. – 24,1 млрд. евро, 2010 г. - 24,8 млрд. евро, 2011 г. – 25,19 млрд. евро, 2012 г.- 25,41 млрд. евро, 2013 г. – 25,62 млрд. евро.

Дальнейшее развитие практики государственного финансирования НИР на основе проектов. В отличие от ряда ведущих индустриальных стран во Франции практика государственного финансирования НИР на основе проектов долгое время не получала широкого распространения. Например, в конце 90-х гг. финансирование через проекты составляло только чуть более 11% от общих

расходов на НИР государственного сектора. Решающий сдвиг начался с созданием во Франции ANR, единого государственного фонда по финансированию НИР на основе проектов. За основу во многом был взят опыт США (National Science Foundation) и Великобритании (Research Council). Сегодня именно через ANR идёт во Франции развитие механизма государственного финансирования НИР на основе проектов. Общие ассигнования ANR увеличились за период 2005-2011 гг. с 688 до 732 млн. евро., в том числе, ассигнования, выделяемые ANR в среднем на 1 проект, увеличились за период 2006-2010 гг. с 383 тыс. евро до 500 тыс. евро. В 2010 г. финансирование через проекты составляет уже более 20% от общих расходов на НИР государственного сектора.

Финансирование государственных научно-исследовательских организаций происходит в основном за счет государственных бюджетных средств. Крупные центры формируют за счет бюджета от 70 до 90% своих ресурсов.

Важнейшей стратегической задачей правительства Франции является дальнейшая интеграция в европейское пространство. По оценкам экспертов, к 2025 г. доля китайских учёных в общей численности учёных мира может составить 30% (2008 г. – 19%), доля же французских будет меньше 4%. В этих условиях важнейшими факторами развития фундаментальной науки становятся конкуренция и сотрудничество на европейском и мировом уровне.

Надо также учесть тот факт, что дефицит государственного бюджета Франции в январе сократился до 12,5 млрд евро против 13,4 млрд евро в январе 2011 года. Согласно представленным данным Министерства бюджета Франции, расходы государственного бюджета в январе выросли до 32,4 млрд евро против 26,3 млрд евро годом ранее, при этом доходы увеличились до 23,4 млрд евро против 20,5 млрд евро

5.3. Состав доходов государственного бюджета

Налоговая система Франции отличается своеобразием. Налоги и сборы здесь сохраняются многие десятилетия, отражая исторические и культурные традиции страны. ***К особенностям французской налоговой системы можно отнести:***

- ◆ стабильность перечня налогов и сборов и правил их взимания;
- ◆ социальную направленность;
- ◆ преобладание косвенных налогов;

- ◆ учет территориальных аспектов;
- ◆ широкую систему льгот и скидок;
- ◆ открытость для международных налоговых соглашений.

Вопросы налогообложения во Франции регулируются Генеральным налоговым кодексом и Книгой фискальных процедур. Среди стран - членов ЕС Франция занимает второе после Великобритании место по числу международных налоговых соглашений. В связи с образованием в 1992 г. единого внутреннего рынка ЕС в рамках программы модернизации французской экономики правительство осуществило реформу **налоговой системы** страны, направленную на улучшение финансового положения промышленных компаний и повышение уровня их конкурентоспособности. Реформа предусматривает уменьшение уровня налогообложения промышленных предприятий и стимулирование с помощью налоговых льгот инвестиций.

Налоги во Франции подразделяются на три группы:

- ◆ подоходные налоги, которые взимаются в момент получения дохода;
- ◆ налоги на потребление, взимаемые тогда, когда доход тратится;
- ◆ налоги на капитал, взимаемые с собственности, т.е. овлеществленного дохода. Преобладают налоги на потребление - их удельный вес больше доли налогов на доходы. Главным элементом налоговой системы Франции является налог на добавленную стоимость.

Существует четыре вида ставок НДС:

- ◆ 18,6 % - основная ставка на все виды товаров и услуг;
- ◆ 22 % (раньше 33,33 %) - предельная ставка на предметы роскоши, машины, алкоголь, табак;
- ◆ 7 % - сокращенная ставка на товары культурного обихода (книги);
- ◆ 5,5 % - на товары и услуги первой необходимости (продукты питания, за исключением алкоголя и шоколада, медикаменты, жилье, транспорт).

Государственные налоги взимаются на всей территории и являются доходной базой центрального бюджета. В доходах бюджета Центрального правительства Франции налоговые поступления составляют свыше 93%. В доходах общего бюджета и счетов специального назначения менее 6% приходится на нефискальные (неналоговые) доходы и около 1% - на доходы по счетам специального назначения.

Косвенные налоги дают около 60% налоговых доходов общего бюджета. В течение последних 30 лет преобладающими ПО сумме поступлений в центральный бюджет были косвенные налоги, и пре-

жде всего НДС, родиной которого является Франция, Основной косвенный налог во Франции - НДС - введён в 1954 году. В налоговых доходах общего бюджета поступления по нему составляют 45%.

Основная ставка *налога на добавленную стоимость* в настоящее время - 18,5%. Повышенная ставка в 22% применяется к некоторым видам товаров (автомобили, кинотовары, табачные изделия, ценные меха). Пониженная ставка в 5,5% применяется для большинства продовольственных товаров и продукции сельского хозяйства, книг и медикаментов.

Другим косвенным налогом, поступления ПО которому составляют 8,5% в доходах общего бюджета, является *внутренний налог на нефтепродукты*. Структура поступлений ПО косвенным налогам оставалась стабильной, за исключением поступлений по внутреннему налогу на нефтепродукты, доля которого значительно возросла. Этот налог следует относить не к акцизам, а к таможенным пошлинам. Практически все сырье для производства нефтепродуктов импортируется в страну, а производство для экспорта и реэкспорт нефтепродуктов не облагаются данным налогом.

НДС дополняется рядом косвенных пошлин (или акцизов), которые представляют собой *налоги на потребление*. Ими облагаются алкогольные напитки, табачные изделия, спички, сахар и кондитерские изделия, пиво и минеральные воды, некоторые виды автотранспорта, а также электроэнергия и телевизионная реклама.

Из прямых налогов, поступающих в центральный бюджет, наибольший интерес представляет *налог на акционерные общества*. Он применяется к предприятиям и фирмам, зарегистрированным как акционерные общества. Предприятия, зарегистрированные от имени индивидуального лица, облагаются подоходным налогом согласно правил налогообложения физических лиц. Ставка налога одинакова для всех предприятий, расположенных на территории Франции, независимо от режима собственности и отраслевой принадлежности.

Общая ставка составляет 34%. В отдельных случаях она может повышаться до 42%, более низкие ставки применяются для прибыли от землепользования и от вкладчиков в ценные бумаги - от 10 до 24%.

Доля налога на АО в общей сумме доходов бюджета невелика (10,5%) и имеет тенденцию к снижению.

Подходный налог с физических лиц занимает важное место в системе доходов бюджета, обеспечивая около 20% всех налоговых поступлений. Налог взимается ежегодно с дохода, декларируемого в начале года по итогам предыдущего финансового года. Налогообложению подлежит фискальная единица - семья, состоящая из двух супругов и лиц, находящихся у них на иждивении. Под доходами понимают все виды поступлений, полученных в течении отчётного года: заработная плата, премии и вознаграждения, пенсия, пожизненная рента, доходы от движимого и недвижимого имущества, от землевладений, от коммерческой деятельности, от операций с ценными бумагами и т.д.

Ставки налога дифференцированы в зависимости от размера получаемого дохода и колеблются от 0 до 56,8%. Не облагаются налогом (ставка 0%) доходы, не превышающие 18 140 франков. Максимальная ставка применяется для дохода, превышающего 246 770 франков.

Обложение доходов от денежных капиталов. К этим доходам физических лиц относятся: доходы от акций, участия, помещений капитала с целью получения твёрдого дохода (облигации, кредитные обязательства, вклады, доходы по поручительствам, от средств на текущих счетах); доходы от иностранных ценных бумаг.

Прибыль от операций с ценными бумагам облагается по ставке 16%, если размер дохода превышает определённый предел, предусмотренный законодательством.

Налоги на собственность приносят крупные доходы в бюджет Франции. Налогообложению подлежат имущество, имущественные права и ценные бумаги, находящиеся в собственности на 1 января. К имуществу относят здания, промышленные и сельскохозяйственные предприятия, движимое имущество, ценные бумаги и т.д. Некоторые виды имущества полностью или частично освобождены от налога. Ставки налога дифференцированы в зависимости от стоимости имущества.

К группе налогов на собственность можно отнести так же регистрационные и гербовые сборы и пошлины, налог на транспортные средства предприятий и компаний.

Местные налоги формируют около 40% доходов местных бюджетов и составляют 60% государственного бюджета страны. Их динамика характеризуется быстрым ростом.

Доходы налогоплательщиков делятся на семь категорий:

- ◆ плата по труду при работе по найму;

- ◆ земельные доходы (от сдачи в аренду земли и зданий);
- ◆ доходы от оборотного капитала (дивиденды и проценты);
- ◆ доходы от перепродажи (зданий, ценных бумаг);
- ◆ доходы от промышленной и торговой деятельности предприятий, не являющихся акционерными обществами;
- ◆ некоммерческие доходы (доходы лиц свободных профессий);
- ◆ сельскохозяйственные доходы.

В бюджеты местных органов власти поступают местные налоги: земельный налог на застроенные участки, налог на незастроенные участки, налог на жилье, профессиональный налог.

В зависимости от экономической конъюнктуры государство может компенсировать предприятию часть налога двумя способами:

- ◆ путем сокращения налога;
- ◆ предприятию выплачивается компенсация, а предприятие уплачивает полный налог.

Налоговая служба Франции находится в составе Министерства экономики и финансов. Возглавляет ее Главное налоговое управление, которое подчиняется министру по бюджету и имеет на местах так называемые налоговые центры. В целом структура налоговой службы Франции выглядит следующим образом:

- ◆ Министерство экономики и финансов - определяет основные направления налоговой политики в рамках экономической стратегии правительства;
- ◆ Генеральная налоговая дирекция - занимается практической деятельностью по сбору налогов и контролю за ними.
- ◆ Местные налоговые центры - включают около 800 служб. В них хранится документация на налогоплательщиков, сюда стекается дополнительная информация, позволяющая контролировать сбор налогов.

5.4. Бюджетный процесс и финансовый контроль

Бюджет во Франции – важнейший инструмент управления государственными средствами в силу того, что государство из бюджетной системы формирует и распределяет более 20% ВВП и 50% национального дохода. На долю государственного бюджета приходится **приблизительно 80% всех доходов и расходов** французской финансовой системы.

Центральный бюджет делится на два раздела:

1. 90% - операции окончательного характера (безвозвратное финансирование), которое подразделяется на текущие, гражданские, капитальные и военные расходы.
2. 10% - операции временного характера (кредиты).

Расходы Центрального бюджета делятся на две части:

- текущие, которые в свою очередь, подразделяются на военные (содержание военнослужащих, их обучение и материально – техническое обеспечение), социальные и др.
- капитальные, включающие в себя военные (строительство военных объектов, закупка военной техники), расходы на иностранные дела (создание посольств, консульств) за границей, а также взносы в международные кредитно – финансовые учреждения.

Особое в государственном бюджете занимают финансирование крупных научных исследований и экономических программ, уделяя основное внимание на совершенствование результатов в области развития передовой и перспективной техники и технологии. Главными программами такого рода являются ЭСГРИТ, РАСЕ, БРИТЕ, ЕВРОМАТ, ЭВРИКА.

На протяжении последних десятилетий вмешательство государства в экономику постоянно усиливалось. Доходы государственного бюджета в основном формируются за счет налогов (90%), выручки от продажи оружия, средств государственных предприятий, займов и других источников.

В отличие от США и Германии, Франция - **унитарное государство**, и ее **бюджетная система** включает только два звена: государственный бюджет и местные бюджеты. В стране нет единства бюджетной системы. Все бюджеты формально обособлены. Бюджет каждой административной единицы утверждается органом ее исполнительной власти. Кроме государственного и местных бюджетов, в финансовую систему Франции входят также внебюджетные фонды и финансы государственных предприятий.

В последние десятилетия вмешательство государства в экономическую жизнь постоянно усиливалось. Доходы государственного бюджета формируются преимущественно за счет налогов (90%), выручки от продажи оружия, средств государственных предприятий, займов и других источников.

Бюджетный процесс во Франции регулируется рядом статей Конституции 1959 г., а также многочисленными законами, декретами, регламентами, инструкциями, регламентирующими отражение

бюджетных операций в национальном счетоводстве, порядок представления государственного бюджета, роль и функции центральных и региональных органов власти, причастных к бюджетному процессу и контролю. Период подготовки, принятия, исполнения и составления отчета об исполнении бюджета во Франции занимает более трех лет.

Бюджетный (финансовый) год во Франции совпадает с календарным, т.е. начинается 1 января.

Вторым звеном **бюджетной системы** Франции являются местные бюджеты. Они находятся в ведении местных органов управления. Их деятельность регламентируется Конституцией и текущим законодательством. Каждая административная единица имеет свой бюджет. Административно-территориальная структура страны - это 22 региона, 96 департаментов и 36000 округов. Советы составляют бюджеты и распоряжаются местными ресурсами. Однако вся полнота власти принадлежит на местах префектам.

Система местных бюджетов Франции включает в себя несколько звеньев:

- ◆ бюджеты различных местных организаций;
- ◆ бюджеты территориальных организаций, а также их объединений: городских сообществ, районов, синдикатов.

В стране более трети всех текущих расходов местных органов власти приходится на содержание административно-полицейского аппарата, треть - на образование, просвещение, культуру, остальное - это расходы на экономическую инфраструктуру. Местные органы власти осуществляют большие капиталовложения - свыше 52 % всех капитальных государственных затрат. Общие затраты местных административных органов в начале 1990-х гг. составляли более чем 10 % ВВП, а общая величина местных бюджетов достигала 60 % государственного бюджета страны.

Доходами местных органов власти являются собственные и привлеченные средства. Доля налогов в местном бюджете - 40 %, субсидий и займов - 30 %, остальные 30 % - собственные поступления и займы.

Местные бюджеты - дефицитны и нуждаются в дополнительных ресурсах для финансирования собственных программ. Государство предоставляет местным органам власти субсидии, составляющие около 20 % всех доходов местных бюджетов. Выделяют два вида **субсидий**:

- ◆ на текущие расходы, главным образом на социальную помощь (около 60 % всех субсидий);
- ◆ на капитальное строительство.

Кроме субсидий, местные органы используют заемные средства, получаемые на денежном рынке.

Местное самоуправление имеет ограничения. Степень свободы в принятии решений регулируется законодательными актами по налогообложению и директивами республиканских и региональных органов. Перераспределение средств между коммунальными предприятиями осуществляется департаментами, из госбюджета выделяются целевые субсидии для выравнивания экономического положения отдельных территорий.

Наряду с центральными и местными бюджетами, в финансовую систему Франции входят специальные фонды и финансы государственных предприятий.

Специальные фонды представляют собой совокупность денежных ресурсов, находящихся в распоряжении государства или местных органов власти и имеющих целевое назначение. К ним относятся многочисленные специальные счета **казначейства**, присоединенные бюджеты, различные фонды финансово-кредитных учреждений и социальный бюджет. Организационно они отделены от бюджетов и относительно самостоятельны. **Специальные фонды можно разделить на две основные группы:**

- ◆ фонды доходов и расходов, которые включаются в бюджет (фонд экономического и социального развития страны);
- ◆ внебюджетные фонды, юридически независимые.

Франция занимает одно из первых мест среди развитых стран по величине государственного сектора, получившего развитие в послевоенные годы в результате буржуазной национализации. На него приходится около 10% ВВП, более четверти всех инвестиций, в нем работают около 15 % всего занятого населения. Государственные предприятия сосредоточены в энергетике (угольной, нефтяной, газовой и энергетической промышленности), сфере главных потребителей энергии (почти все виды транспорта), а также в наиболее динамичных и новых отраслях (авиация, электроника, химия). **Ресурсы государственного сектора формируются из различных источников:**

- ◆ собственных средств - 25 %;
- ◆ безвозвратных дотаций и субсидий из госбюджета - 18 %;

♦ долгосрочных кредитов, внутренних и внешних займов, полученных на денежном рынке, - 57 %.

Дефицит государственных предприятий покрывается безвозвратными субсидиями и дотациями, а также кредитами из бюджета и специальных фондов.

Бюджетный процесс имеет 4 стадии и продолжается более 3 лет.

Первая стадия – составления проекта бюджета составляется и осуществляется под контролем Министерства Экономки и Финансов в течение 9 месяцев. Каждое министерство имеет руководство с инструкциями и контрольными цифрами на основе которых составляют смету, которая после визы финансового контролера направляется в Министерство экономики и финансов для разработки проекта бюджета. Франция использует программно – целевой метод разработки бюджета, получивший название «рационализация выбора бюджетных решений». С этой учрежден центральный правительственный орган. Проект бюджета после одобрения правительством направляется в парламент.

Вторая стадия – рассмотрение и утверждение бюджета - длится около 3 месяцев. По Конституции Франции право рассматривать и утверждать бюджет принадлежит парламенту. Генеральный докладчик комиссии делает доклад по общим проблемам бюджета на заседании палаты. Проект бюджета рассматривается в финансовых комиссиях каждой палаты. Сперва проходит обсуждение проекта в нижней палате, которая называется - Национальное собрание. Затем проект представляется в верхнюю палату (сенат). в том случае, если сенат не согласен с представленным национальным собранием проектом бюджета, его снова возвращают в нижнюю палату на рассмотрение. В случае, если проект бюджета после двух совместных обсуждений обоими палатами парламента в течение 70 дней не получил одобрения, то Президент может своим Указом (ордонансом) объявить бюджет законом. В этом случае вступает в силу ордонансный бюджет.

Третья стадия - исполнение бюджета – охватывает годичный период и называется бюджетным годом. Во Франции он совпадает с календарным годом. Общее руководство по исполнению бюджета возложено на МЭФ. Доходная часть исполняется через разветвленную сеть финансовых агентов.

После окончания бюджетного года начинается **четвёртая стадия** - составления МЭФ отчёта об исполнении бюджета. Прове-

ренный контрольным органом - счётной палатой - отчёт об исполнении бюджета вносится на утверждение парламента.

В ходе бюджетного процесса осуществляется **финансовый контроль**, который делится на три типа:

1. Специальным органом **государственного (судебный) контроля** является Счётная палата, на которую возложены функции предварительного, текущего и последующего контроля. Счетная Палата проверяет составление учета и отчетности в той или иной организации, ведущей бюджетный счет (бухгалтерия) и выносит решение о нем.

2. **Парламентский контроль** проводится через комиссию бюджетных инициатив, проверяющую распорядителей кредита всех степеней. Он осуществляется в ходе обсуждения и принятия закона об исполнении бюджета на основании ранее указанных документов, доклада Счетной Палаты и общей Декларации о соответствии Центральных счетов органов учета и отчетности отдельных министерств и ведомств, исполняющих бюджет.

3. **Административный контроль**. Он ведется по иерархической структуре системы учета, когда бухгалтерия более высокого уровня контролируют более низкий уровень, а сами в конечном итоге подчинены главному казначею. Во Франции действующая Генеральная инспекция финансов представляет собой своего рода корпорацию финансовых инспекторов – контролеров, связанных с кабинетом Министерства Финансов, но не входит ни в одно из управлений этого Министерства.

5.5. Финансы местных органов власти

Начиная с середины XIX века местные административные органы стремятся увеличить свою компетенцию и автономию. В некоторых случаях такого рода эволюция выражалась в том, что часть властных полномочий центральной государственной власти переходила к местной государственной власти. Чаще всего передача полномочий осуществлялась в пользу местных избранных органов власти.

В настоящее время местные органы власти, которые представляют порядка 80 тысяч самостоятельных бюджетов (коммуны, объединения, коммун, департаменты, регионы, местные учреждения, постепенно стали важными субъектами экономической жизни. Величина местных бюджетов составляет около 60% государственного бюджета.

Расходы местных бюджетов делятся на текущие и инвестиционные проекты. Текущие расходы связаны с обеспечением функционирования административно – территориальной единицы: содержание школ, большинства местных коммунальных служб, предприятий общественного транспорта, осуществление социальных мероприятий, содержание социальной инфраструктуры. Текущие расходы составляют преобладающую часть расходов, порядка 75%. Инвестиционные разделы местных бюджетов включают затраты на прямое инвестирование, субсидии на оборудование и возмещение займов. Затраты на прямое инвестирование (72% инвестиционного раздела) в своей наибольшей части состоят из инвестиций в сектор строительства и общественных работ.

Доля субсидий на оборудование, выдаваемых местной администрацией составляют примерно 6% раздела инвестиционных расходов бюджета, исключая дотации, которые местные органы власти предоставляют друг другу. Этот вид помощи предоставляют в основном департаменты и регионы, а пользуются ей главным образом коммуны для выполнения работ по содержанию дорог, обустройству сельской местности, налаживанию транспортного обслуживания.

Одной из важнейших реформ стал закон о национализации, принятый в феврале 1982 г. Национализация охватила пять крупнейших промышленных групп. В результате этой реформы Франция стала располагать самым крупным государственным сектором, который охватывал 85% авиационной и космической промышленности, 80% черной и цветной металлургии, половину химической промышленности.

Новая администрация разработала программу наибольшего благоприятствования частному капиталу, стержневым направлением которого явилась денационализация. Необходимость её проведения была продиктована целью уменьшения государственного вмешательства в экономику.

Исторические традиции французской политической жизни и итоги внеочередных парламентских выборов в мае 2012 г., в которых победили левые партии и движения, дают возможность сделать вывод о том, что развитие французской экономики пойдёт по пути социально ориентированной рыночной экономики.

Вопросы для самоконтроля:

1. Современное состояние экономики Франции.
2. Каковы основные этапы становления денежно-кредитной системы Франции?
3. Что такое зона франка?
4. Каковы особенности функционирования Банка Франции?
5. Раскройте функциональное назначение каждого из элементов французской финансово - кредитной системы.
6. Сравните финансовую систему Франции с финансовыми системами США и ФРГ.
7. Охарактеризуйте каждый из этапов бюджетного процесса Франции.
8. Как классифицируются налоги, поступающие в государственный бюджет?
9. Какие налоги взимаются в местные бюджеты?
10. Перечислите институциональные элементы налоговой системы Франции.
11. Начертите схему финансовой системы Франции.
12. Охарактеризуйте звенья финансовой системы.
13. Проанализируйте состав доходов и расходов общего бюджета Франции.
14. Б чём состоит специфика налоговой системы Франции.
15. Расскажите об основных государственных и местных налогах.
16. Раскройте содержание политики децентрализации.
17. Чем обусловлен пересмотр приоритетов развития во Франции в 80-90-е годы и каковы задачи финансовой политики на современном этапе.

Литература:

1. France 2025 - Diagnostic stratégique/Groupe: Création, recherche et innovation/A. Petit, B.Montmerle / Centre d'analyse stratégique. - P., 2008.
2. Le projet budget de finances pour 2008. - P., 2008.
3. Bureau des études statistiques sur la recherche: chiffres de la recherché_PL F 2011-2013.
4. <http://www.performance-publique.budget/gouv.com>
5. Agence nationale de la recherche: premiers constats et perspectives. / Cours des comptes. Rapport public annuel 2011. - P. 335

ГЛАВА VI

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ

6.1. Общая характеристика Федеративной Республики Германии

Официальное название страны – Федеративная Республика Германии. Она включает 16 земель, из которых 5 – восточно - германские земли, вошедшие в 1990 году в объединенную Германию. Численность населения – 82,5 млн. человек. Денежная единица: евро (до 2000 г. – немецкая марка).

В мировой экономике Германия является лидером, занимая четвертое место по объему производимого ее ВВП. Объединение Германии дало новые возможности для развития экономики, потребовало для «выравнивания» восточных земель 2 трлн. марок.

Германская экономическая модель восходит к периоду объединения страны во времена «железного» канцлера Бисмарка (XIX век). Он не только объединил Германию под властью Пруссии, но и стал инициатором введения пенсионной системы. Для современной экономики Германии характерны:

- Ярко выраженная постиндустриальная экономика с удельным весом условий в ВВП – 64,4%, при 34,5% - промышленности и 1,1% сельского хозяйства.
- Это мощное государство, удельный вес бюджета которого в ВВП превышало 50%.
- Четкая социальная ориентация экономики при значительных отчислениях в социальный фонд, немецкая рабочая сила – самая дорогая в мире (стоит в среднем 12 долларов за час).
- Низкий уровень иностранных инвестиций, составляющих только 7,5% общих вложений.

- Сильная интеграция немецкой экономики в мире Германия находится на втором месте по экспорту мирового капитала (10%), ее экспорт составляет 23,6% ВВП.
- Субсидирование государственных убыточных отраслей (угольной, сталелитейной, судостроительных отраслей и сельского хозяйства).
- Высокий уровень безработицы, составляющий в начале XXI века более 10% трудоспособного населения.
- Большие затраты на «выравнивание» уровня жизни восточных земель, присоединенных 3 октября 1990 г. и западных земель.

Германии присущи и общие проблемы, как и в других странах – участниках ЕС, которые перераспределяют через государственный бюджет и социальные фонды в среднем в процентах к ВВП 40 – 50%. Основными проблемами системы государственного финансирования страны является общее оздоровление финансов при оптимизации государственных расходов, совершенствование налоговой системы, реформирование межбюджетных отношений.

В ФРГ функционируют 8 фондовых бирж: во Франкфурте, Дюссельдорфе, Мюнхене, Гамбурге, Берлине, Штутгарте, Ганновере и Бремене. Основными игроками на бирже являются банки, из которых доминируют 3 крупных банка: «Dentsche Bank», на который приходится треть всего оборота Франкфуртской фондовой биржи, «Dresdner Bank» и «Commerzbank».

Одним из важнейших критериев развитости фондового рынка считается показатель капитализации к ВВП. В 2010 г. среднее отношение рыночной капитализации к ВВП по странам Западной Европы составляло 123%, в США – 150%, а в Германии – только 66% (таблица 6.1.1.).

Таблица 6.1.1.

**Европейский и мировой рынок акций
(капитализация к ВВП, 2000 г.)**

Государство	Капитализация к ВВП, %
Германия	66
Великобритания	180
США	150
Италия	71
Дания	70
Япония	68
Португалия	58

Низкий уровень капитализации фондового рынка является главной проблемой и причиной того, что фондовый рынок Герма-

нии выполняет сугубо вспомогательную функцию в финансировании предприятий. Если проанализировать динамику объема банковского кредитования, то можно сказать, что макроэкономическая роль банковского кредита в Германии выросли со 100% к ВВП в 1990 г. до 164% в 2010 г. В результате Германия по структуре финансирования предприятий существенно отличается от наиболее развитых стран Европы и США.

Немного государств в XX веке переживали столько глубоких перемен, как Германия. Монархия и республика, тоталитарный национал-социализм и социализм марксистско-ленинский, два военно-политических краха и оккупация, отторжение больших территорий и раздел страны, объединение и демократические реформы, разрушительные кризисы и образцовое "экономическое чудо", "дранг нах Остен" и интеграция Западной Европы – это лишь короткий список наиболее значимых для германского государства фактов.

Устройство государственных финансов имеет особо важное значение в федеративном государстве, поскольку оно не только определяет материальную основу экономического регулирования и социальной политики, но и обеспечивает сбалансированное разделение властных полномочий и ответственности разных уровней государственного управления и, тем самым устройство самой Федерации.

Опыт построения и функционирования финансовой системы Германии, на данном этапе представляет интерес для Азербайджанской Республики. Поэтому изучение германской финансовой системы целесообразно, с точки зрения возможного использования некоторых ее моментов в устройстве государственных финансов Азербайджана.

Административно ФРГ состоит из Федерации, Земель и общин. Для них Основным законом установлены четко определенные задачи, соответствующие их сферам деятельности. Для их выполнения они должны нести расходы. Поэтому средства, поступающие от граждан на общественные нужды идут не в общую кассу, а распределяются между Федерацией, Землями и общинами. Самой низкой, по уровню, и одновременно самой маленькой административной единицей является община. В основном к задачам общины относятся все, что непосредственно касается ее самой, отдельных ее членов, частности снабжение водой, очистка сточных вод или уничтожение отходов. Сюда же следует отнести содержание дорог в пределах населенных пунктов, услуги в сфере местного социального обеспече-

ния и здравоохранения, а также строительство и содержание основных и начальных школ.

На Земле возложено выполнение всех государственных задач, если в Основном законе прямо не предусмотрена или не допускается иная регламентация. Важнейшие задачи земель распространяются преимущественно на область культуры, на систему образования. В компетенцию их входит также правосудие, полиция и государственное здравоохранение.

На долю Федерации приходятся основные задачи, а значит и финансирование. Основным законом на нее возложены все те задачи, выполнение которых непосредственно обеспечивает существование государства в целом.

Основу государственных промышленных предприятий составляют крупные концерны, в руках которых сосредоточено около 2/3 всего акционерного капитала государственных предприятий.

Финансы государственных предприятий - составная часть финансовой системы страны. ФРГ имеет развитый сектор государственной собственности. Государство сосредотачивает в своих руках отрасли, недостаточно рентабельные для монополистического капитала, в том числе дорожное хозяйство, строительство автострад, аэродромов, жилищное хозяйство.

Финансовый капитал страны представлен группами сросшихся между собой промышленных, финансовых и прочих монополий, охватывающих всё национальное хозяйство. Это объясняется громадной концентрацией банковского капитала в руках пяти гроссбанков - "Дойче банк", "Дрезден банк", "Коммерцбанк", "Байерише банк", "Вестдойче ЛБ": они контролируют около 80% акционерного капитала страны.

Как видим, ФРГ входит в число ведущих держав мира. Обладая значительным экономическим и научно-техническим потенциалом, она занимает третье место, после США и Японии, по объёму промышленного производства является главным экспортёром товаров и услуг. В последние годы Германия значительно увеличила своё участие в международной миграции капиталов и превратилась в одного из крупнейших импортёров и экспортёров капитала.

Финансовая система ФРГ включает федеральный бюджет, бюджеты 16 земель, общин, специальные правительственные и внебюджетные фонды, финансы Федеральной железной дороги (Бундесбан) и Федеральной почты (Бундеспост), государственных предприятий, органов социального страхования, федерального ведомства

по труду. Вся страна разбита на финансовые округа. Связующим звеном между бюджетом федерации и бюджетами земель являются высшие финансовые дирекции. Они объединяют несколько финансовых округов.

Денежно-кредитная система Германии – одна из самых развитых в Европе. Репутация Германии как ведущего банковского центра в мире связана с совершенством национального законодательства. Денежно-кредитная система Германии имеет двухуровневую структуру. На первом уровне денежно-кредитной системы находится Немецкий федеральный банк. На втором уровне находятся коммерческие банки и небанковские кредитно-финансовые учреждения (более 4000). Контроль за их деятельностью возложен на Федеральное управление контроля, которое подчиняется Министерству финансов.

Формирование бюджетов происходит в основном за счет поступления налоговых платежей. При этом следует учесть, что прямые налоги в Германии преобладают и превышают поступления от косвенных налогов в два раза. Большая часть государственных средств расходуется на социальное обеспечение. На втором месте расходы на экономику, военные расходы, далее идут расходы на науку образование, управленческие расходы и прочие. Государственные предприятия относятся в основном к нерентабельным отраслям, поэтому очень часто эти предприятия убыточны и покрывают свои убытки за счет средств федерального бюджета.

Финансовая система Германии построена таким образом, что она вполне соответствует правительственной политике социальной рыночной экономики. Огромное внимание уделяется социальному обеспечению и поддержанию нормального уровня жизни населения.

Германия не слишком богата запасами полезных ископаемых. Можно отметить только каменный и бурый уголь, калийные соли. Очевидно, что такие полезные ископаемые не представляют сколько-либо значительную хозяйственную ценность. Тем не менее скудость естественных ресурсов породила знаменитую немецкую бережливость и определила специализацию страны на промышленном производстве и развитии наукоемких отраслей экономики.

После вступления 3 октября 1990 г. Восточных земель (бывшей Германской Демократической Республики) в состав ФРГ в единой Германии стало 16 федеральных земель, столицей страны вновь стал Берлин.

Немецкая модель социального рыночного хозяйства – экономическая система современной Германии, где главным является уже известное нам социальное рыночное хозяйство.

Модель социального рыночного хозяйства представляет собой компромисс между экономическим ростом и равномерным распределением богатства. Таким образом, позиции банков в экономике Германии с учетом их реального влияния на бизнес оказываются гораздо более сильными, чем в экономике других ведущих стран мира.

Высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что 40% чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда, на отчисления в социальные фонды, которые составляют немалую долю фонда оплаты труда. Из 100 марок чистой заработной платы, к примеру, в среднем на отчисления работодателей в социальные фонды приходится 81 марка. Стоимость рабочей силы в Германии, таким образом, становится самой дорогой в мире и составляет около 20,5 марок в час. Достаточно велик и уровень пособий по безработице, что способствует иждивенчеству части немцев на шее государства и стимулирует безработицу. Для поддержания системы социальных гарантий используется мощный фискальный пресс на население и компании.

Высокий уровень налогов и отсутствие программ по стимулированию иностранных инвестиций приводит к тому, что Германия не слишком привлекательна для зарубежного капитала. Высокая стоимость немецкой рабочей силы значительно снижает конкурентоспособность Германии как страны базирования производственных мощностей ТНК. Иностранные компании, по существу, лишены возможности производить в Германии и предпочитают заниматься здесь исключительно сбытом. Поэтому крайне невелика доля иностранных инвестиций и доля рабочих мест, создаваемых ими в экономике ФРГ.

Основными положениями нового курса экономики Германии стали:

- налоговая реформа: сокращение ставки налога на прибыль компаний с уровня 45% до 35% в 2011 г.;
- сокращение расходов федерального бюджета на 16,7 млрд. долл.;

- сокращение пенсионных расходов государства и введение налоговых льгот для частных пенсионных сбережений;
- создание гибкого рынка труда, поощрение занятости и изменение прежней системы коллективных соглашений работников и работодателей.

В центр программы оздоровления ситуации в немецкой экономике поставлены налоговые реформы и реформа государственных расходов. Предполагается, что сокращение уровня налогового бремени даст компаниям выигрыш в размере 6 млрд. долл., что может быть пущено на новые инвестиции частного сектора.

Главной же опасностью современной Германии остается проблема безработицы (около 10,2% экономически активного населения) вследствие неконкурентоспособного, негибкого рынка труда. Действующее до сих пор трудовое законодательство ФРГ делает немецкую рабочую силу самой дорогой в мире и не поощряет трудоустройство безработных. Хотя Германия обладает высококвалифицированными трудовыми ресурсами и одним из лучших в мире уровнем образования, негибкий рынок труда является серьезным препятствием для экономического роста страны. **Немецкое сельское хозяйство продолжает оставаться на высоком качественном уровне. Около 90% потребностей в продуктах питания удовлетворяется собственным сельскохозяйственным производством. Сельское хозяйство, как и многие базовые отрасли промышленности, получает их государственного бюджета немалые субсидии, что делает его не слишком эффективным. ФРГ экспортирует такую сельскохозяйственную продукцию как мясо, молоко, зерно.**

Особенно сильные структурные изменения происходят в машиностроительном комплексе, который является основой международной специализации ФРГ и имеет определяющее функциональное значение для всей экономики страны.

На сегодняшний день промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции. Наиболее конкурентоспособными отраслями немецкой промышленности являются: автомобилестроение; транспортное машиностроение (вагоностроение, самолетостроение); общее машиностроение (производство станков, различных приборов); электротехническая промышленность; точная механика и оптика; химическая, фарма-

цветическая и парфюмерно-косметическая промышленность; черная металлургия.

Немецкая экономика довольно сильно интегрирована в систему мирохозяйственных связей. Экспорт страны составляет 23,6% в ВВП. Основными внешнеторговыми партнерами страны являются: Франция (12% экспорта и 11% импорта), Великобритания (соответственно, 8 и 6,3%), Нидерланды (7,7 и 8,2%), Италия (7,6 и 8,4%), США (7,9 и 5,3%) и Бельгия/Люксембург (6,8 и 6,0%).

По объему экспорта ФРГ занимает второе место в мире. По конкурентоспособности ФРГ уступает США, Швейцарии, Японии и ряду восточно-азиатских стран. Наиболее прочные позиции на мировом рынке германские компании занимают в экспорте традиционных товаров – разнообразных по номенклатуре промышленных товаров, главным образом инвестиционного назначения; которые имеют преимущества перед конкурентами, как правило, не в цене, а в качестве товара.

Свыше 55% экспорта приходится на четыре товарные группы – автомобилестроение, общее машиностроение, химические товары и электротехнические товары.

Страна занимает четвертое место по экспорту сельскохозяйственной продукции после США, Франции и Нидерландов, являясь одновременно крупнейшим ее импортером. Основу экспорта составляют молочные и мясные продукты.

Германия выступает вторым по величине импортером мира. Импортная квота существенно возросла для многих отраслей. В обрабатывающей промышленности она увеличилась до 22% (авиакосмическая промышленность – свыше 80%). Увеличение импортной квоты объясняется интенсификацией внутриотраслевой специализаций, в результате чего растет внутриторговый обмен среди одних и тех же товарных групп.

Ведущими торговыми партнерами выступают Франция, Италия и Британия, на каждую из них приходится 13,9 – 9% германского экспорта. Активные торговые связи поддерживаются с США (8,7% экспорта). В целом на промышленное развитие страны приходится свыше 80% внешнеторгового оборота ФРГ, в том числе на страны ЕС – 50%.

Германия выступает крупнейшим кредитором стран Центральной и Восточной Европы, обеспечивая свыше 50% всех требований западных банков (Австрия, Италия – около 10% каждая, Япония, Франция – порядка 4% каждая).

Восстановление Германии было не просто экономической победой. Это было прежде всего демонстрацией воли большинства населения вырваться из плена прошлого, вновь обрести национальное достоинство. Можно любить или не любить немцев, можно иронизировать над их страстью к порядку, дисциплине и привычкой “считать копейку”, но надо признать, это была заслуженная победа трудолюбивого и мужественного народа, “Никакая экономическая ситуация не может быть настолько безнадежной, чтобы решительная воля и честный труд всего народа не смогли справиться с ней” - эти слова Л. Эрхарда, произнесенные им в декабре 1945 года, когда Германия еще лежала в руинах, можно было бы поставить эпиграфом к любой книге, посвященной экономической истории Германии послевоенного периода.

6.2. Расходы федерального бюджета

Одним из орудий воздействия государства на процесс общественного воспроизводства выступают государственные расходы. Они отражают особенности развития страны. За счет бюджета, в первую очередь, обеспечивается финансирование традиционных сфер деятельности федерации, земель и общин.

Удельный вес расходов центрального правительства в ВВП остается сравнительно стабильным: от 13% в повышательных фазах до 15% в годы кризисов. Такой незначительный разброс колебаний обусловлен законодательно установленной границей кредитной базы финансирования расходов, допускаемых за счет привлечения дополнительных займов (эмиссия казначейских векселей и облигаций). Конституция ФРГ ограничивает ежегодные кредитные заимствования федерации величиной инвестиционных расходов бюджета.

Для Германии во все времена характерна высокая роль государства в экономике. Модель социального рыночного хозяйства представляет собой компромисс между экономическим ростом и равномерным распределением богатства.

За счет бюджетного обеспечения, в первую очередь, финансируется традиционной сферой деятельности федерации, земель и общин. На централизованное правительство возглавляются все военные расходы, расходы на внешние отношения, основная часть социальных расходов, а также расходы на субсидирование, льготное кредитование или прямое финансирование отдельных отраслей ре-

гионов. В структуре расходов с учетом социального фонда достигает 46 – 48%.

Таблица 6.2.1.

Расходы федерального бюджета Германии 2003 – 2008 гг.

№ п/п	Виды расходов	Расходы федерального бюджета, млн. евро					
		2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	социальное обеспечение	77 257	77855	78210	78849	79675	80970
2	услуги пенсионного страхования	23 054	27568	29600	21780	20936	20696
3	рынок рабочей силы	3617	3560	3428	3386	3362	3354
4	услуги для семьи	2791	1859	850	770	750	730
5	дотация на аренду жилья	612	500	521	525	436	442
6	премия за строительство жилья	3650	3395	3032	2783	2559	2352
7	услуги жертвам войны	533	571	296	278	263	249
8	возмещение, компенсация ущерба	4022	3778	3677	3794	3848	3901
9	сельскохозяйственная социальная политика	24472	24061	23900	24000	24700	24700
10	оборона	122	126	118	114	110	109
11	военные расходы	734	729	685	680	680	680
12	дальнейшие оборонные расходы	485	459	466	457	476	481
13	защита потребителей и сельского хозяйства	2803	2473	2051	1987	2336	2311
14	программа «улучшение аграрной структуры и охрана окружающей среды побережья»	491	534	498	460	410	396
15	прочие мероприятия в области сельского хозяйства	867	808	675	627	677	675
16	стимулирование экономики	4678	1008	873	818	738	698
17	энергия	1386	2180	1880	1860	1950	1851
18	прочие сектора стимулирования экономики	10788	10218	9520	9497	9241	8437
19	мелкий и средний бизнес	5572	5787	5522	5117	5279	5335

20	исследование и стимулирование технологии	1565	1505	1549	1476	1501	1507
21	региональная экономическое стимулирование	1721	1677	1667	1667	1667	1667
22	гарантии и другие мероприятия	750	1376	1288	1427	1425	1416
23	транспорт	1758	1975	1747	1593	1358	1094
24	федеральные железные дороги	496	351	171	149	90	57
25	федеральные автострады	6429	6622	6694	6785	6893	6991
26	федеральные водные пути	1392	1115	1097	1230	1295	1275
27	Улучшение транспортного сообщения в общинах	1268	1307	1333	1330	1334	1338
28	Прочие мероприятия	457	1497	1165	1416	1128	661
29	строительное дело	655	602	625	614	590	581
30	жилье и горное строительство	3262	3390	3442	3452	3429	3433
31	перенос местонахождения Парламента	3675	3721	3726	3808	3885	3954
32	исследование, образование, наука и культура	36911	37708	39728	39845	42661	45606
33	государственное имущество	13751	13725	14271	14324	14496	14702
34	правоприемственность	2268	2255	-	-	193	680
35	деловые учредительные опеки	441	424	386	361	314	273
36	прочие расходы	7384	8182	8164	8195	8182	8275
	итого	256699	260109	249838	253639	257137	260014

Из данных таблицы 6.2.1. видно, что наибольший удельный вес имеют расходы на социальное обеспечение, исследование, образование, науку и культуру, а также на сельскохозяйственную социальную политику.

Структура расходов федерального бюджета отражает функции, выполняемые федеральным правительством. На центральное правительство ложатся все военные расходы и расходы на внешние отно-

шения, основная часть социальных затрат, а также расходов на финансовое содействие (субсидирование, льготное кредитование или прямое финансирование) отдельных отраслей, производств и регионов, на науку и образование, на содержание административного аппарата.

Важное место в системе государственного регулирования принадлежит бюджетным расходам на экономику (затраты на жилищное строительство, коммунальное хозяйство, энергетику, добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, связь, транспорт и сельское хозяйство). Из них до 90% идет на финансирование производственной инфраструктуры: строительство и поддержание дорог, аэродромов, федеральной железной дороги и почты.

Военные расходы в федеральном бюджете страны составляют примерно 25-30%. Причем нужно заметить, что большая доля военных расходов приходится на бюджеты земель и общин.

Финансирование научно-технических программ осуществляется через министерство исследований и технологий. Доля расходов на науку и образование невелика (2-5%) по сравнению с социальными выплатами, субсидиями на экономику и затратами на управление. Финансирование НИОКР -2,9% от ВВП. Расходы на управление составляют около 3% расходов федерального бюджета, и включают затраты на содержание верховных органов власти и федерального государственного аппарата.

При формировании бюджетных расходов важным параметром является их структура, как функциональная, по отраслям, так и народнохозяйственные удельные веса блоков расходов в текущих и капитальных расходах.

6.3. Доходы федерального бюджета

Формирование доходов госбюджета - это мощный регулирующий процесс, он определяет такой важный для экономики показатель как "квота государства" (его доля в ВНП). Государство в ФРГ в начале 80-х годов перераспределяло через госбюджет (включая фонд социального страхования) до половины ВНП.

Формирование доходов определяют целую систему финансовых каналов, по которым в казну стекаются средства от физических и юридических лиц. Здесь особую роль играет налоговая политика как важнейшая подсистема бюджетной политики. Налоговые поступления составляют 4/5 (80%) всех доходов бюджета, причем на 2/3 на-

логовые поступления формируются за счет прямых налогов (подходного или налога на зарплату, корпорационного, промыслового). Однако их доля в бюджетах различных уровней разная. В бюджетных доходах федерации, земель и общин она составляет соответственно: 9/10; 7/10 и 1/3. Конституция Германии определяет виды налогов и полномочий органов власти по их установлению и введению налогового поступления. Названные налоги помогают относить к общим налогам, поступления от которых формируют бюджет всех уровней. В формировании доходов бюджета Германии главную роль играет налоговая политика. В соответствии с объектом налогообложения налоговое законодательство Германии выделяют три вида налогов:

1. налоги на собственность;
2. налоги на образование;
3. налоги на потребление.

К налогам на собственность относятся: налог на доходы (подходный налог, налог на прибыль корпораций);

Налог на имущество (налог на наследство, земельных участков, транспортного средства и др.).

К налогам на образование относятся косвенные налоги: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на страховые операции.

К налогам на потребление относят акцизы.

Налоги в Германии делятся на общие, федеральные, земельные и местные (общинные или коммунные), а также пошлин. В настоящее время национальный доход федерального бюджета формируется главным образом за счет доли федерации в общих налогах, к которым относятся:

- подходный налог с заработной платы и с заявленных доходов, исчисляемых на основе поданных предпринимателей и лиц свободных профессий и деклараций;
- налог на прибыль корпораций;
- НДС, часть которых перечисляется в бюджет ЕС и в фонды «Немецкое единство»;
- промысловый налог.

Таблица 6.3.1.

Налоговые доходы федерального бюджета Германии в 2004 - 2008 гг.

Налоги	Доходы федерального бюджета, млрд. евро				
	2004	2005	2006	2007	2008
Подходный налог	55,8	55,2	59,5	64,6	69,4

Налог на прибыль	14,2	16,4	17,6	17,7	17,7
НДС	67,4	72,0	74,1	76,0	78,3
Промысловый налог	1,3	1,3	1,1	1,2	2,2
налог на табак	14,5	15,8	16,4	16,3	16,2
налог на водку	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1
налог на сырую нефть	42,3	42,4	42,6	42,9	43,2
отчисления землям от налога на сырую нефть	-6,8	-7,1	-7,2	-7,3	-7,4
налог на электроэнергию	6,6	6,6	6,7	6,9	7,0
прочие федеральные налоги	20,4	20,7	21,4	22,0	22,6
отчисления в ЕС	-13,8	-16,8	-18,1	-18,5	-19,5
дополнительные доходы	-15,1	-14,6	-14,7	-14,8	-14,7
Налоговые доходы	189,9	194,5	202,6	210,3	216,8

К неналоговым доходам федерального бюджета относят рентные платежи, доходы от приватизации земельного участка и иного имущества. В качестве доходов в федеральные бюджеты регулярно включаются многомиллиардную прибыль Бундесбанка.

К налогам земель относят и на наследство, приобретение земельного участка, автомобиля, пиво, проведение лотерей, скачек и содержание игорных домов, пожарной охраны.

К налогам общин относят местные налоги на потребление и расходы, важными из которых являются поземельный и промышленный (60% в совокупных доходах общин).

Местный налог на потребление и расходы включает и на напитки, развлечения, собак, охоту, рыбную ловлю. В местные бюджеты поступления и на открытие заведений, небольших гостиниц, а также налог с лиц, владеющих двумя квартирами.

Задачами налоговых реформ в Германии (1999 – 2010 гг.) являются:

- постепенное снижение налогового бремени на корпорации до 25%;
- снижение налогов на заработную плату, в том числе за счет снижения ставок взносов на социальное страхование;
- повышение акцизов на бензин с фискальной и экологической целями;
- расширение социальной помощи семьям, увеличение пособий на детей.

Налоговая система ФРГ включает прямые и косвенные налоги. Основными плательщиками налогов являются рабочие и служащие.

На их долю приходится около 70% всех налоговых поступлений в стране.

Налоговая система ФРГ опирается, прежде всего, на подоходный налог. Доля подоходного налога превышает 1/3 общей суммы налоговых поступлений. Данным налогом облагаются все граждане имеющие доход. Подоходный налог включает два вида налога: налог на заработную плату и налог с капитала. Минимальная ставка подоходного налога - 22,9%, максимальная - 51% (до 1990 г. она составляла 56%). Ежегодные доходы, не превышающие 13500 марок у не состоящих в браке и 27000 марок у состоящих в браке, налогом не облагаются.

Поимущественным налогом или налогом на собственность облагается имущество физических и юридических лиц. Налог взимается с суммарной оценки всех элементов движимого и недвижимого имущества, приносящего прибыль. Ставка для физических лиц - 0,5%, для юридических лиц - 0,6%.

Обложение юридических лиц производится посредством налога на корпорации. Ставка налог на корпорации для нераспределенной прибыли - 50%, для распределенной прибыли - 36%. В настоящее время с началом функционирования единого европейского внутреннего рынка во всех странах - членах Европейского Союза вводится единообразная ставка: минимальная - в размере 30%, максимальная - 40%.

Промысловым налогом облагаются не результаты деятельности физических и юридических лиц, а капитал и доходы предприятия как хозяйствующего субъекта. Промысловый налог взимается при распределении прибыли до уплаты корпорационного налога. Взимание налога осуществляется по двум ставкам: 5% суммы промыслового налога и 0,2% балансовой стоимости основного капитала.

Поземельным налогом облагаются земельные участки предприятий, лесное хозяйство, сельскохозяйственные угодья. Диапазон ставок этого налога колеблется от 0,6 % до 3,1%. Ставка состоит из двух частей: основной ставки, устанавливаемой финансовым ведомством, и надбавки соответствующей общины, которая определяется состоянием местных финансов.

Налог на транспортные средства уплачивают владельцы мотоциклов, легковых и грузовых автомобилей. Принцип взимания налога: объем двигателя для мотоциклов и легковых автомобилей, общий вес автомобилей - для грузовых.

К косвенным налогам ФРГ относят налог на добавленную стоимость, земельный налог с оборота, индивидуальные акцизы (на нефтепродукты, табак, кофе), налог с оборота импорта, фискальная монополия и таможенные пошлины. НДС занимает главное место среди косвенных налогов. На его долю приходится около 43% всех косвенных налоговых поступлений в стране.

НДС облагается конечный потребитель в частной и государственной сфере потребления товаров и услуг. Применяются две ставки НДС: общая (14%) и льготная (7%).

Помимо НДС ряд товаров облагается индивидуальными акцизами. Эти акцизы называются в ФРГ налогами на потребление и являются второй группой косвенных налогов в стране. Удельный вес налогов на потребление в общей сумме косвенных налогов превышает 40%.

К числу важных косвенных налогов относятся и таможенные пошлины. Ими облагаются как импортные, так и экспортные товары. Удельный вес таможенных пошлин в общей сумме налоговых поступлений составляет около 3%. ФРГ относится к числу стран, применяющих адвалорные (процентные пошлины). Действующий в ФРГ таможенный тариф подразделяется в зависимости от страны происхождения товара.

Кроме того, в ФРГ существует так называемый импортный налог. Им облагаются ввозимые товары, которые получают экспортные льготы в странах их производства.

Признание наряду с налогами таких платежей, как пошлина традиционно для германского права. Пошлина взимается за индивидуальное пользование государственными услугами или учреждениями, сборы - за предоставление возможностей организации, выражающей интересы определенной группы.

Обязательным общегосударственным налогом является церковный налог. Устанавливая церковный налог в качестве обязательного, Центральное Правительство хотело заручиться поддержкой католической церкви.

Забота о сохранении естественной среды обитания повлекла за собой введение "экологического налога", который, в сущности, является добавкой к поземельному налогу.

Кроме налоговых поступлений доходы центрального бюджета складываются из прибыли от экономической деятельности государственных предприятий и рентных платежей. В эту статью доходов регулярно включаются многомиллиардная прибыль центрального

банка ФРГ. Рассмотрим динамику ВВП Германии за период 1990 – 2010 гг. (таблица 6.3.2.).

Таблица 6.3.2.

Динамика ВВП Германии за 1990 – 2010 гг.				
Год	ВВП в текущих ценах, млрд. евро	ВВП в текущих ценах, млрд. долларов	ВВП на душу населения, долларов	Рост ВВП, %
1990	1416.3	1714.4	21674.9	5.3
1991	1534.6	1808.6	22706.1	5.1
1992	1648.4	2064.5	25715.0	1.9
1993	1696.9	2007.4	24805.1	-1.0
1994	1782.2	2147.9	26356.8	2.5
1995	1848.5	2522.7	30791.0	1.7
1996	1875.0	2437.0	29647.5	0.8
1997	1912.6	2157.2	26203.2	1.7
1998	1959.7	2178.2	26449.9	1.9
1999	2000.2	2131.0	25879.8	1.9
2000	2047.5	1886.4	22907.4	3.1
2001	2101.9	1880.9	22830.6	1.5
2002	2132.2	2006.7	24343.4	0.0
2003	2147.5	2423.7	29384.1	-0.4
2004	2195.7	2726.3	33036.8	1.2
2005	2224.4	2766.3	33513.8	0.7
2006	2313.9	2902.7	35169.4	3.7
2007	2428.5	3323.8	40280.6	3.3
2008	2473.8	3623.7	43936.7	1.1
2009	2374.5	3298.6	40029.4	-5.1
2010	2476.8	3280.3	39857.1	3.7

В глобальном аспекте достижению цели выравнивания доходов служит ступенчатая структура налоговой системы. Большую роль в формировании бюджетных доходов играет поступление от "общих" (совместных) налогов - подоходного, корпорационного, НДС - распределяются в соответствующей пропорции между бюджетами трех уровней власти (вертикальное выравнивание). Затем земельная доля в НДС перераспределяется от благополучных в финансовом плане земель к бедным (горизонтальное выравнивание). Кроме того, из

бюджета федерации слабые земли получают "дополнительные федеральные дотации" (вертикальное выравнивание).

6.4. Государственный долг и бюджетный дефицит

С 1990 г. в связи с объединением Германии обнаружилась тенденция к довольно значительному росту *бюджетного дефицита*. Для замедления роста расходов на выплату процентов по госдолгу Министерство финансов ФРГ использует некредитное покрытие расходов, а также продажу государственной собственности.

Главной материальной базой, на которую опирались новые земли в выходе из кризиса, были трансферты из госбюджета, а также средства различных фондов. Поскольку этих средств было не достаточно правительство пошло на увеличение налогов.

Восстановительные процессы в новых землях сопровождался новым устройством государственных финансов на их территории. Вместе с тем структура бюджетов новых земель и общин свидетельствует об их полной финансовой несамостоятельности: 75% всех доходов - трансферты из Западной Германии. Следует отметить, что при обвальных финансовых потоках в новые земли правительство по-прежнему преследует цель снижения государственных расходов и налогов в ВВП.

Государственный долг ФРГ, как и других, промышленно развитых государств, стал одним из факторов функционирования финансовой системы. По величине и темпам роста долга ФРГ стоит на третьем месте после США, Великобритании. Особенностью развития государственного долга ФРГ является тенденция к сокращению доли федерального правительства и земель при росте задолженности общин.

Наряду с ростом государственной задолженности увеличивается и кредитная деятельность государства. На протяжении нескольких последних лет сумма предоставленных кредитов превышает сумму полученных займов. ФРГ размещает займы внутри страны и за границей. Рынок государственных ценных бумаг Германии - четвертый крупнейший международный рынок правительственных обязательств после США, Японии и Великобритании. В общем объеме облигаций, размещенных на территории ФРГ, в последние годы доля государственных облигаций не превышала 40%, в то время как удельный вес облигаций, выпущенных частными банками, составлял более 60%.

Другой важной чертой рынка государственных облигаций в ФРГ является наличие единого статуса и универсальных правил совершения операций с разными видами правительственных долговых инструментов. В качестве эмитентов государственных ценных бумаг выступают: федеральное правительство; специальные его службы (железные дороги и почта); правительства земель; местные органы власти (общины коммуны).

Для финансирования государственного долга федеральное правительство выпускает следующие виды ценных бумаг: облигации ФРГ; федеральные облигации; долговые сертификаты; федеральные кассовые облигации; сберегательные сертификаты; казначейские финансовые обязательства; беспроцентные казначейские сертификаты.

Большая часть государственного долга ФРГ размещена у банков, сберегательных касс и Фонда социального страхования. Кредиторами правительства, в первую очередь, выступает государственная кредитная система - государственные ипотечные и специальные банки, Бундесбанк.

Важное место в финансовой системе страны занимают финансы земель и общин. Доля бюджетов земель и общин в национальном доходе ФРГ составляет свыше 20%. Земли и общины несут почти 100% общегосударственных расходов на коммунальное хозяйство, учреждения образования или здравоохранения, свыше 80% всех расходов на транспорт, дорожное или жилищное хозяйство, почти 3/4 расходов на содержание государственного аппарата и свыше 40% расходов по управлению государственным долгом. Рост расходов бюджетов земель и общин не сопровождается расширением их доходной базы.

К расходам федеральных властей Германии относится оборона, социальная сфера, почта, телекоммуникация, транспорт, а также определенная доля расходов на образование (5%) и здравоохранение. Денежная доля расходов на образование (95%) приходится на бюджеты земель.

Пролемы бюджетного дефицита в Германии существовала с 1980 – х гг. (от 3,3% до 4,9%). В связи с объединением Германии в 1990 г. бюджетного дефицита значительно увеличилось. Хотя в 2000 г. был бюджетный профицит (+ 1,3%), что связывают с огромным доходом от продаж лицензий на мобильные связи третьего поколения и значительными поступлениями от приватизации.

В течение последних лет не удалось снизить государственный долг до уровня, не превышающего 60% ВВП, как предназначено Маастрихстанским соглашением.

6.5. Бюджетный процесс и финансовый контроль

Бюджет выступает главным звеном финансовой системы ФРГ, его структура и бюджетный процесс соответствуют федеративному характеру государственного строя. В госбюджет включаются доходы и расходы трех уровней административного управления - федерации (центральный бюджет), земель (региональные бюджеты), и общин (местные бюджеты). Сводный (консолидированный) госбюджет получается путем сложения доходов и расходов бюджетов всех трех уровней за вычетом межбюджетных трансфертов (субсидий, дотаций).

Бюджетная система Германии включает:

- бюджет федерации;
- специальные правительственные фонды;
- бюджет 16 – ти земель, в том числе 5 восточногерманских;
- более 10 тысяч общин.

В Конституции Германии закреплен существование двух уровней государственной власти:

1. «федеральная республика», называемая федерацией;
2. «земель», являющиеся главой федерации.

Бюджетный процесс определяется Конституцией Германии, и включающий четыре стадии:

- составление проекта федерального бюджета;
- рассмотрение и утверждение бюджетного парламента;
- исполнение бюджета;
- составление отчета об исполнении бюджета, контроль за его исполнением.

Бундестаг играет важную роль в рассмотрении и утверждении бюджета (в трех чтениях). Принятый Парламентом Закон о федерации бюджета подписывается федеральным канцлером и министром финансов, после чего передается на подпись Президенту, который принимает решение об официальной публикации закона.

Бюджетный год в ФРГ совпадает с календарным. Федеральный бюджет утверждается бундестагом (парламентом). Составление, утверждение и исполнение федерального бюджета предусматривает определение ожидаемых доходов и расходов в бюджетном

плане и ведение бюджетного учета, фактическое отражение исполнения бюджета. На стадии составления центрального бюджета министерства и ведомства направляют в министерство финансов предполагаемые сметы расходов на следующий год, примерно за 9 месяцев. Министерство финансов на основе прогнозируемых доходов уточняет расходную часть бюджета и передает проект бюджета на утверждение федеральному правительству. Одобренный кабинетом министров проект бюджета направляется на утверждение в законодательные органы. Сначала бюджет направляется в верхнюю палату парламента (бундесрат), где рассматривается в течение трех недель. Из бундесрата законопроект о бюджете направляется в нижнюю палату парламента (бундестаг). В случае внесения одной из палат парламента поправок в бюджет, он возвращается на повторное рассмотрение. После принятия законопроекта бундестагом законопроект подписывается главой правительства и становится законом.

В те же сроки с в такой же последовательности составляются проекты бюджетов земель и общин. Однако если федеральное правительство формально не имеет права контролировать финансы земель, то земли обязаны установить такой контроль за бюджетами общин. Бюджеты земель утверждаются ландтагами на один год, но в отдельных случаях могут быть рассчитаны на более длительный период. Для покрытия кассового разрыва в связи с тем, что налоги поступают неравномерно, земли имеют право выпускать краткосрочные займы. Во всех других случаях к займам прибегают с особого разрешения.

Организация исполнения федерального бюджета возложено на федеральное производство, Министерство Финансов, Министерство Экономики Германии, другие ведомства, а также на производство земель, которые получают часть средств федерации бюджета. Отчет об исполнении бюджета составляет Минфин и направляется в Бундестаг и Счетную Палату, которая осуществляет контроль на всех стадиях бюджетного процесса.

6.6. Государственные финансы и их взаимодействие с бюджетом

Устройство *государственных финансов* имеет особо важное значение в федеративном государстве, поскольку оно не только определяет материальную основу экономического регулирования и социальной политики, но и обеспечивает сбалансированное разде-

ление властных полномочий и ответственности разных уровней государственного управления и, тем самым устройство самой Федерации. Основу государственных промышленных предприятий составляют крупные концерны, в руках которых сосредоточено около 2/3 всего акционерного капитала государственных предприятий. Крупнейшие германские объединения сохраняют свои позиции в иерархии 500 промышленных гигантов мира. Среди 50 крупнейших промышленных компаний мира – семь германских.

Финансы государственных предприятий - составная часть финансовой системы страны. ФРГ имеет развитый сектор государственной собственности. Государство сосредотачивает в своих руках отрасли, недостаточно рентабельные для монополистического капитала, в том числе дорожное хозяйство, строительство автострад, аэродромов, жилищное хозяйство, горная промышленность, черная и цветная металлургия, все производство электроэнергии, алюминия, около 50% производства автомобилей и судов, добыча нефти и газа.

Большие средства из бюджета направляются на строительство объектов военного назначения и научные исследования военного характера. Государственные капиталовложения направляются также в инфраструктуру. Деятельность государственных предприятий в ФРГ в целом убыточна, ибо на их продукцию, реализуемую частным монополиям, установлены низкие цены. Убытки покрываются за счет краткосрочных и среднесрочных кредитов, в результате чего растут долги государственных предприятий. В том случае, когда государственные предприятия не убыточны, они уплачивают налоги в бюджеты соответствующих уровней наравне с предприятиями других форм собственности.

Государственные предприятия относятся в основном к нерентабельным отраслям, поэтому очень часто эти предприятия убыточны и покрывают свои убытки за счет средств федерального бюджета.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем состоит основа финансовой системы Германии?
2. Какова тенденция развитости основ финансовой системы Германии?
3. Каковы ветви властей и ведомств в бюджетном процессе?
4. Каковы основные функции бюджетов Германии?
5. Назовите основные доходы бюджетной системы Германии.
6. Перечислите статьи расходов бюджетной системы Германии.

7. Приведите состав уровней бюджетной системы Германии?
8. Каково влияние мирового финансового кризиса на бюджетную систему Германии?

Список литературы:

1. Борисов О.С. Регулирование бюджетного дефицита ФРГ // Финансы, 1992, № 1.
2. Гутник В.П. Германия // Мировая экономика и международные отношения, 2001, № 8.
3. Ламперт Хайнц Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М.: Дело, 1993. – 178 с.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2001. – 727 с.
5. Механизм регулирования экономики в Германии: как он функционирует и чему учит / Под ред. В.П.Гутника. – М.: ВладДар, 1995. – 220 с.
6. Сумин А.М. Налог, пошлина и сбор в германском праве // Налоговый вестник, 1998, № 3.
7. www.saxony.ru/Germ/Finansi.htm.

ГЛАВА VII

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

7.1. Этапы развития финансовой системы Российской Федерации

Понятие «финансы» зачастую отождествляют с деньгами. Однако если финансы и деньги - это не одно и то же, то для чего существуют два разных термина для одной и той же категории? Что же такое финансы? Рассмотрим этот вопрос через призму истории развития данной категории. Термин *finansia* возник в XIII-XV вв. в торговых городах Италии и сначала обозначал любой денежный платеж. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений между населением и государством по поводу образования государственных фондов денежных средств.

Финансы - это совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляется формирование и использование общегосударственных фондов денежных средств для осуществления экономических, социальных и политических задач.

Каковы предпосылки возникновения финансов? Ведь человечество задолго до этого имело деньги, товарно-денежные отношения, государственное устройство. Почему только в средние века возникли данное явление и термин, отражающий его?

Первая предпосылка. Именно в Центральной Европе в результате первых буржуазных революций хотя и сохранились монархические режимы, но власть монархов была значительно урезана и самое главное - произошло отторжение главы государства (монарха) от казны. Возник общегосударственный фонд денежных средств - бюджет, которым глава государства не мог единолично пользоваться.

Вторая предпосылка. Формирование и использование бюджета стало носить системный характер, т.е. возникли системы государственных доходов и расходов с определенным составом, структурой и законодательным закреплением. Примечательно, что основные группы расходной части бюджета практически не изменялись в течение многих столетий. Уже тогда были обозначены четыре направления расходов: на военные цели, управление, экономику, социальные нужды. В России последнее направление возникло в конце XIX в. Там, где сохранились монархические режимы, часть средств направлялась на содержание двора. Например, в середине XIX в. на эти цели выделялось в бюджете Англии 1,05%, Франции - 2,01%, Пруссии - 3,9%, России - 2,7% общего объема государственных расходов. Интересен и тот факт, что практически до сих пор неизменной (11-13%) остается доля расходов на управление в бюджетах разных стран в различные периоды.

Третья предпосылка. Налоги в денежной форме приобрели преимущественный характер, тогда как ранее доходы государства формировались главным образом за счет натуральных податей и трудовых повинностей.

Можно выделить два основных этапа развития финансов.

Первый этап - неразвитая форма финансов, которой был присущ непроизводительный характер, т.е. основная масса денежных средств (2/3 бюджета) расходовалась на военные цели и практически не оказывала воздействия на экономику. Кроме того, этому этапу свойственна узость финансовой системы, так как она состояла из одного звена - бюджетного, и количество финансовых отношений было ограничено. Все они были связаны с формированием и использованием бюджета.

В настоящее время повсеместно, независимо от политического и экономического устройства того или иного государства, финансы вступили в новый этап своего развития - **второй этап**. Это обусловлено многозвенностью финансовых систем, высокой степенью воздействия на экономику, большим разнообразием финансовых отношений. На этом этапе финансы становятся одним из важнейших орудий косвенного воздействия на отношения общественного воспроизводства: воспроизводства материальных благ, рабочей силы и производственных отношений.

До недавнего времени в мире существовали две политические и экономические системы. Рассмотрим подробнее этапы развития финансов в СССР и России. Ранее было отмечено, что финансовые

отношения организует государство исходя из задач, стоящих перед ним на том или ином этапе развития общества с учетом реально сложившихся условий.

Строительство социалистических финансов началось только после окончания гражданской войны. Экономические условия в это время были тяжелейшие: разоренная страна, полный упадок хозяйства. Крупные предприятия промышленности и торговли национализированы, но все еще велика доля частника, особенно в оптовой и розничной торговле. Так, удельный вес частного сектора в 1923-1924 гг. в розничном товарообороте достигал 57,7%. Основными задачами в это время были, с одной стороны, оживление экономики, восстановление промышленности и сельского хозяйства даже с помощью частника и кулачества, с другой стороны, поддержка государственного сектора и подавление частника.

Экономические и политические условия диктовали необходимость максимальной концентрации финансовых ресурсов в руках государства, а задачи подъема экономики требовали заинтересованности товаропроизводителей. Следовательно, система конкретных финансовых отношений должна была соответствовать этим требованиям.

В связи с этим государство создает три основных общегосударственных фонда денежных средств и, следовательно, три группы денежных отношений, связанных с их формированием и использованием.

Первым общегосударственным фондом стал государственный бюджет, главными источниками поступлений - налоги.

Налоговая система данного периода характеризовалась особой множественностью налогов.

К первой группе налогов следует отнести прямые налоги.

Это налог на доход, промысловый налог, рента с городских земель, налог на строения, подоходный налог с населения, сельскохозяйственный налог и т.д. Значительную долю приносил налог на доход (прибыль) государственных предприятий, так как почти весь он перечислялся в бюджет. Небольшая доля оставалась на предприятии для расширения производства, создания фонда улучшения быта рабочих и служащих. Средства фонда прежде всего направлялись на строительство жилья. На эти же цели предприятиям выделялись значительные суммы из бюджета.

Особое место в налоговой системе занимал промысловый налог, которым облагались промышленные и торговые предприятия,

единоличные ремесла и промысловые занятия. Налог состоял из двух-самостоятельных платежей - патентного и уравнительного сборов. Патентный сбор взимался при выдаче патентов на право промышленной и торговой деятельности. Уравнительным сбором облагались обороты предприятий. Характерной чертой данного налога была многократность обложения, т.е. один и тот же товар облагался налогом на всем пути движения от производителя к потребителю.

Регулярность поступлений в бюджет обеспечивали и такие прямые налоги, как подоходный налог с населения и сельскохозяйственный налог. Первый уплачивали трудящиеся предприятий, организаций всех форм собственности, второй - крестьянство.

Вторую группу налогов составляли косвенные налоги в виде акцизов на товары народного потребления.

Широко использовалась система доходов от государственного имущества. Сюда относились арендная плата за земельные угодья, лесной доход, плата за добычу угля и т.д.

Вся налоговая система была направлена на подавление частного в промышленности и торговле и кулачества в сельском хозяйстве. Для частного сектора ставки платежей устанавливались, как правило, в два раза выше.

Налоговая реформа 1930-1931 гг. обеспечила значительное сокращение количества налогов и платежей, упростила методики их расчета и порядок перечисления в бюджет. Например, налог с оборота объединил 53 ранее действующих платежа. Данный налог существовал до 1992 г., не меняя основополагающих признаков. Налог с оборота фиксировался в цене высокорентабельных товаров в твердых нормах и полностью поступал в государственный бюджет по мере реализации товара.

Вторым по величине источником доходов бюджетов всех уровней становятся отчисления от прибыли. Этот доход, наоборот, претерпел существенные изменения.

В сельском хозяйстве сохранился сельскохозяйственный налог, но его ставки еще жестче воздействовали на необобществленный сектор сельскохозяйственного производства.

Масштабы производства обусловили процесс децентрализации в управлении экономикой, так как стало невозможным из центра решать конкретные задачи отдельного предприятия. В связи с этим значительно возросла роль прибыли как основного их источника.

Таким образом, сумма платы за фонды представляла собой величину, зависящую не от результатов деятельности предприятия, а от фактического наличия у предприятия производственных фондов. Такой порядок заставлял предприятия либо эффективно использовать все имеющиеся мощности, либо избавляться от них.

Рыночная экономика привела к усилению роли финансов. Во-первых, с возникновением новых хозяйствующих субъектов наряду с традиционными возникают новые группы финансовых отношений, взаимосвязи между ними усложняются. Во-вторых, финансы становятся самостоятельной сферой денежных отношений, приобретают некую обособленность. Это обусловлено тем, что в рыночных отношениях деньги (материальная основа финансов), выполняя функцию средства обращения, становятся капиталом, т.е. самовозрастающей стоимостью. В-третьих, происходит смена приоритетов: постепенное снижение роли финансов на макроуровне и увеличение значения финансов на микроуровне.

Переход страны на новые экономические отношения чреват большими трудностями. Структурные преобразования вызвали значительный спад производства, безработицу, социальную и политическую нестабильность, инфляцию и т.п. В этих условиях финансовая политика неустойчива, часто меняется. Вместе с тем четко вырисовываются следующие тенденции:

1. Бюджет хотя и сохраняет свою главенствующую роль, но уже не является таким всеобъемлющим, как прежде. Если при административно-командной системе более 70% финансовых ресурсов концентрировалось в государственном бюджете, то сейчас - не более 40%. Крупные средства перераспределяются через такие государственные фонды, как Пенсионный, Фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования и другие, обладающие автономностью.
2. Значительное снижение государственных доходов из ранее действующих источников или их потеря компенсируется увеличением их количества. Основной упор сделан на налоги, поэтому с 1992 г. налоговая система представляет собой сложную, противоречивую, во многом не отвечающую даже интересам новых хозяйствующих субъектов систему. Были введены такие новые налоги, как налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на имущество предприятий и физических лиц, -налог на операции с ценными бумагами и др. Налоговый пресс привел к еще большему спаду производства, падению инвестиций, уходу от уплаты налогов, утечке капиталов, расцвету теневой экономики.

3. Невмешательство государства в экономику подтверждается следующими цифрами: в 80-е годы более 57% бюджета страны расходовалось на народное хозяйство, в последние годы - не более 12%. Если раньше 78% всех капитальных вложений финансировалось из бюджета, то в настоящее время бюджет развития вынесен в отдельный раздел и в основном не обеспечен финансированием.

7.2. Характеристика развития финансовой системы России на современном этапе

Современная финансовая система представляет собой совокупность различных сфер (звеньев) финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве.

Финансовая система РФ включает следующие звенья финансовых отношений: государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит. Фонды страхования. Фондовый рынок. Финансы предприятий различных форм собственности.

Все вышеперечисленные финансовые отношения можно разбить на две подсистемы. Это общегосударственные финансы, обеспечивающие потребности расширенного воспроизводства на макроуровне, и финансы хозяйствующих субъектов, используемые для обеспечения производственного процесса денежными средствами на микроуровне (рис. 7.2.1). Общегосударственные централизованные фонды денежных ресурсов создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ



Рис.7.2.1. Финансовая система РФ

Важная роль, которую выполняет государство в области экономического и социального развития, приводит к необходимости централизации в его распоряжении значительной части финансовых ресурсов. Формами их использования являются бюджетные и внебюджетные фонды, обеспечивающие потребности государства в решении экономических, политических и социальных задач. Иные формы и методы образования и использования денежных фондов применяются кредитными и страховыми звеньями финансовой системы. Децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих предприятий.

Основой единой финансовой системы служат финансы предприятий, поскольку они непосредственно участвуют в процессе материального производства. Источником централизованных государственных фондов денежных средств выступает национальный доход, создаваемый в сфере материального производства.

Общегосударственным финансам принадлежит ведущая роль: в обеспечении определенных темпов развития всех отраслей народного хозяйства; перераспределении финансовых ресурсов между отраслями экономики и регионами страны, производственной и непроизводственной сферами, а также формами собственности, отдельными группами и слоями населения. Эффективное использование финансовых ресурсов возможно лишь на основе активной финансовой политики государства.

Общегосударственные финансы органически связаны с финансами предприятий. С одной стороны, главным источником доходов бюджета является национальный доход, создаваемый в сфере материального производства. С другой стороны, процесс расширенного воспроизводства осуществляется не только за счет собственных средств предприятий, но и с привлечением общегосударственного фонда денежных средств в форме бюджетных ассигнований и использования банковских кредитов. При недостатке собственных средств предприятие может привлекать на акционерной основе средства других предприятий, а также на базе операций с ценными бумагами - заемные средства. Посредством заключения договоров со страховыми компаниями осуществляется страхование предпринимательских рисков.

Фонд страхования обеспечивает возмещение возможных убытков от стихийных бедствий и несчастных случаев, а также способствует их предупреждению.

Страхование в условиях рыночной экономики все больше становится сферой коммерческой деятельности, но многие страховые компании не имеют четкой специализации по направлениям страхования.

Финансы предприятий различных форм собственности, являясь основой единой современной финансовой системы страны, обслуживают процесс создания и распределения общественного продукта и национального дохода.

Развитие предпринимательской деятельности способствует расширению самостоятельности предприятий, освобождению их от мелочной опеки со стороны государства и вместе с тем повышению ответственности за фактические результаты работы.

Несмотря на проводящиеся сейчас меры по стабилизации ситуации, уровень исполнения бюджета 2011 года оценивается всего в 70-75 %. Например, дефицит бюджета, очевидно, будет выше, чем это зафиксировано в проекте по той причине, что расчет получить более 40 млрд. рублей за счет выпуска ценных бумаг представляются нереалистичным.

То же можно сказать и о решении правительства увеличить поступления в бюджет от продажи государственного имущества. В связи с увеличением цены земли до 200-кратной ставки земельного налога и разрешением увеличить ее до 400-кратной более 90 % заявок на выкуп земельных участков пол приватизированными предприятиями были отозваны заявителями, следовательно дальнейшее повышение цены земли может привести только к уменьшению спроса и вместе с ним общих поступлений от продажи земельных участков.

Таким образом, настоящая ситуация с бюджетной (финансовой) политикой характеризуется большой сложностью. К примеру, нынешний механизм перераспределения средств между бюджетами различных уровней, включающий 6 различных форм (отчисления от регулирующих доходов, субвенции, дотации, взаиморасчеты между бюджетами, ссуды из вышестоящих бюджетов и трансферты), крайне неэффективен.

7.3 Доходы и расходы государственного бюджета

Государственный бюджет - главное звено финансовой системы. Он представляет собой форму образования и использования

централизованного фонда денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти.

Средства бюджета должны направляться на осуществление инвестиционной политики, субсидирование предприятий, финансирование конверсии оборонных отраслей. Расходы бюджета в области экономики призваны способствовать формированию рациональной структуры общественного производства, наращиванию научно-технического потенциала, обновлению материально-технической базы. Следовательно, расходы бюджета, обусловленные реализацией социальной политики государства, имеют огромное значение. Они позволяют государству развивать систему народного образования, финансировать культуру, удовлетворять потребности граждан в медицинском обслуживании, осуществлять социальную защиту.

Расходы бюджета на социально-культурные мероприятия имеют не только социальное, но и экономическое значение, так как представляют важнейшую часть затрат на воспроизводство рабочей силы и служат для повышения материального и культурного уровня жизни народа. При этом, необходимо рассмотреть статьи расходов в млрд. руб. на 2012 год (табл. 7.3.1.)

Таблица 7.3.1.

Статьи расходов 2012 года

Наименование статьи расходов	млрд. руб % к ВВП
По всем разделам и подразделам	4 951,2
Социальная политика	1 631,8
Национальная оборона	884,6
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	593,4
Национальная экономика	517,4
Образование	282,3
Прочие расходы	1 041,7

Как видим из вышеприведенной таблицы 7.3.1., важная роль государственного бюджета не ограничивается финансированием сферы материального производства. Бюджетные ресурсы направля-

ются также и в непроизводственную сферу (образование, здравоохранение, культуру и др.).

Государственный бюджет является финансовой основой реализации функций государственного управления общественных потребностей за счет государственных средств во многом зависимых от состояния бюджетной системы, социальной ориентации финансовой политики, исторических традиций. Так, доля расходов консолидированного бюджета в ВВП в 2012 г. составила 13 490,6 млрд. руб. (табл. 7.3.1.).

Таблица 7.3.2.

Структура расходов консолидированного бюджета РФ

Показатели		
ВВП, % к пред. году	I кв. 2012	104,9
ВВП, млрд. руб.	I кв. 2012	13 490,6
Расходы федерального бюджета, млрд. руб.	на 01.06.2012	4 951,2
Доходы федерального бюджета, млрд. руб.	на 01.06.2012	5 083,3
Инвестиции в основной капитал, % к соотв. периоду пред. года	на 01.06.2012	107,7
Объем Резервного фонда, млрд. руб.	на 01.07.2012	1 985,5

Общие положения о расходном бюджете (гл. 10 БК РФ) устанавливают, что финансирование бюджета бюджетной системы России устанавливается законодательством РФ, осуществляемого в соответствии с расходными обязательствами органов государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

С учетом вышеперечисленных подходов структура расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов бюджетов характеризуется следующими данными (таблица 7.3.3.).

Таблица 7.3.3.

Структура и динамика расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов

	2011г.	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
		проект	% к предыдущему году	проект	% к предыдущему году	проект	% к предыдущему году
Всего	11027,1	12656,4	114,8	13730,6	108,5	14582,9	106,2
Условно утвержденные				343,3		833,6	
всего (без учета условно утвержденных) в том числе	11027,1	12656,5	114,8	13387,4	105,8	13749,4	102,7
общегосударственные вопросы	844,6	832,9	98,6	831,0	99,8	814,2	98,0
национальная оборона	1537,4	1853,3	120,5	2329,4	125,7	2737,4	117,5
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1242,1	1822,0	147,4	1981,3	108,8	2072,5	104,7
национальная экономика	1784,9	1797,2	100,7	1720,5	95,7	1653,0	96,1
жилищно – коммунальное хозяйство	234,1	136,0	58,1	104,3	76,7	73,8	70,8
охрана окружающей среды	17,6	21,7	123,3	22,6	104,2	23,6	104,7
образование	560,0	603,5	107,8	558,9	92,6	499,5	89,4
культура, кинематография	88,0	86,2	98,0	84,6	98,1	82,7	97,8
здравоохранение	503,7	551,1	109,4	503,3	91,3	461,8	91,8
социальная политика	3135,3	3895,9	124,3	4155,3	106,7	4163,6	100,2
физическая культура и спорт	44,0	40,8	92,8	40,3	98,7	27,7	68,8
средства массовой информации	61,3	73,5	120,0	70,6	96,0	65,5	92,8
обслуживание государственного и муниципального долга	350,7	388,4	110,8	482,3	124,2	579,2	120,1
межбюджетные трансферты общего характера на бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований	623,4	553,9	88,9	503,0	90,8	494,7	98,3

Источник: Данные Министерства финансов Российской Федерации

Одним из факторов, влияющих на изменение структуры расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов бюджетов является, начавшаяся с 2012 года, особенность планирования бюджетных ассигнований на предоставление субсидий бюджетным (автономным) учреждениям в рамках реализации положений Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА. При расчете объема доходов федерального бюджета учитывались положения одобренных 7 июля 2011 года Правительством Российской Федерации основных направлений налоговой политики на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов и, соответственно, предполагаемые к принятию в 2011 году изменения и дополнения в налоговое и бюджетное законодательство, а также нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации, касающиеся внешнеэкономической деятельности и вступающие в силу с 1 января 2012 года:

- 1) индексация специфических ставок акцизов на подакцизную продукцию, в том числе установление ставок акцизов;
- 2) на табачную продукцию с 1 июля 2012 г. в размере 390 руб. за 1 тыс. штук, (увеличение против 2011 г. на 110 руб.), с 1 января 2013 г. – 550 руб., с 1 января 2014 г. – 800 руб.;
- 3) на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9 процентов с 1 июля 2012 г. в размере 300 руб. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизной продукции (увеличение против 2011 г. на 69 руб.), с 1 января 2013 г. – 400 руб., с 1 января 2014 г. – 500 руб.;
- 4) на спирт этиловый из всех видов сырья с 1 июля 2012 г. в размере 44 руб. за 1 литр безводного этилового спирта (увеличение против 2011 г. на 10 руб.), с 1 января 2013 г. – 59 руб., с 1 января 2014 г. – 74 руб.;
- 5) на автомобили легковые: с мощностью двигателя свыше 67,5 КВт (90 л.с.) и до 112,5 КВт (150 л.с.) с 1 января 2014 г. в размере 34 руб. за 1 л.с., с мощностью двигателя свыше 112,5 КВт (150 л.с.) – 332 руб. с увеличением против 2013 г. на 3 руб. и 30 руб. соответственно;
- 6) на автомобильный бензин: не соответствующий классу 3, или классу 4 или классу 5 с 1 января 2014 г. в размере 10 462 руб. за 1 тонну, класса 3 – 10 066 руб., класса 4 и класса 5 – 9 416 руб. с

увеличением против 2013 г. на 951 руб., 915 руб. и 856 руб. соответственно;

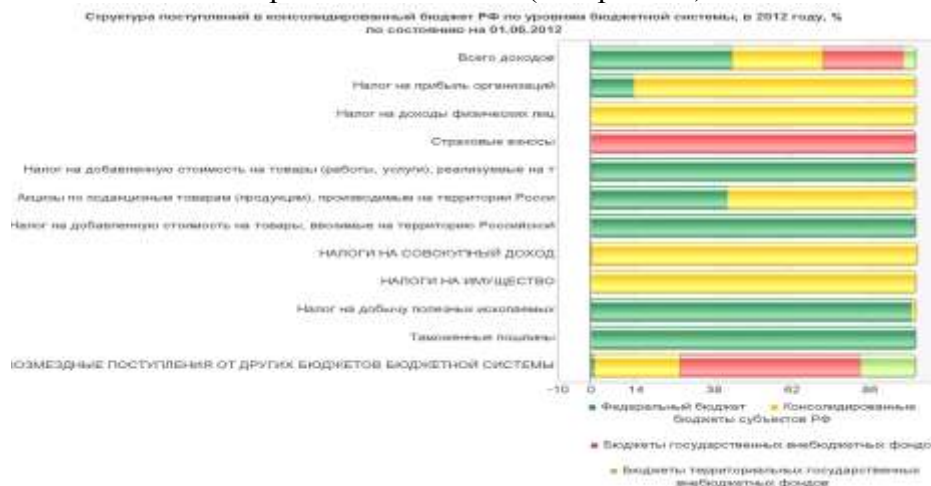
- 7) на дизельное топливо: не соответствующее классу 3, или классу 4 или классу 5 с 1 января 2014 г. в размере 6 050 руб. за 1 тонну, класса 3 – 5 719 руб., класса 4 и класса 5 – 5 427 руб. с увеличением против 2013 г. на 550 руб., 520 руб. и 493 руб. соответственно;
- 8) на масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей с 1 января 2014 г. в размере 8 260 руб. за 1 тонну с увеличением против 2013 г. на 751 руб.;
- 9) на прямогонный бензин с 1 января 2014 г. в размере 10 579 руб. за 1 тонну с увеличением против 2013 г. на 962 руб.;
- 10) установление ставок налога на добычу полезных ископаемых на газ горючий природный для налогоплательщиков, являющихся собственниками объектов Единой системы газоснабжения, с 1 января 2012 г. в размере 509 руб. за 1 тыс. куб. м (увеличение против 2011 г. на 272 руб.), с 1 января 2013 г. – 582 руб., с 1 января 2014 г. – 622 руб..

В совокупности вышеназванные изменения приведут к увеличению доходов федерального бюджета в 2012 году относительно действующего законодательства на 188,9 млрд. рублей или на 0,32% к ВВП.

В связи с внесением вышеуказанных изменений в законодательство Российской Федерации и нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации доходы федерального бюджета в 2013 году увеличатся на 255,5 млрд. рублей (0,39% к ВВП), в 2014 году – на 411,7 млрд. рублей (0,57% к ВВП). Это наглядно можно наблюдать по следующей диаграмме (диагр. 7.3.1.).



Нижеприведенный рисунок характеризует структуру поступлений в консолидированный бюджет (диагр.7.3.2.)



Следовательно, необходимо рассмотреть общие положения Бюджетного Кодекса РФ о доходном бюджете, который предусматривает, что доходный бюджет формируется в соответствии с бюджетным законодательством РФ, законодательством о налогах и сборах и законодательством об иных платежах (гл.6). к доходному бюджету относят налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления.

Как показывает опыт экономически развитых стран объем централизованных финансовых ресурсов в России достиг своего оптимума. Анализ консолидированного государственного бюджета и внебюджетных фондов показывает значительное влияние государственного спроса на развитие экономики. Влияние бюджетной политики государства на развитие экономики значительно выше. Достаточно сказать, что доля денежных средств, получаемых населением из бюджета различных уровней составляет в настоящее время порядка 34% всех доходов населения. Развитые страны и бюджет в значительной мере определяются конъюнктурой мировых рынков. Нефтяная зависимость российской экономики является хорошо известным фактом. По некоторым ценам, потенциал роста экономики России при стабилизации относительно умеренных мировых цен на нефть не превышает 3% в году (график 7.3.1.).



График 7.3.2. Нефтяная зависимость российской экономики

Такая ситуация не может не вызывать пристального внимания к проблеме формирования бюджетного дохода. Налогообложение внешнеторговой деятельностью является одной из самых значимых доходных статей государственного бюджета страны. Налог на внешнеэкономическую деятельность, платежи за природные ресурсы составляют примерно треть консолидированного бюджета государства. Исходя из этого рассмотрим данную гипотезу на примере таблицы 7.3.4.

Таблица 7.3.4.

Доходы бюджета России

Виды доходов	млрд. руб % к ВВП
Всего доходов	5 083,3
ДОХОДЫ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	1 989,8
НАЛОГИ, СБОРЫ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	1 041,3
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ (РАБОТЫ, УСЛУГИ), РЕАЛИЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	883,4
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ, ВВОЗИМЫЕ	634,0

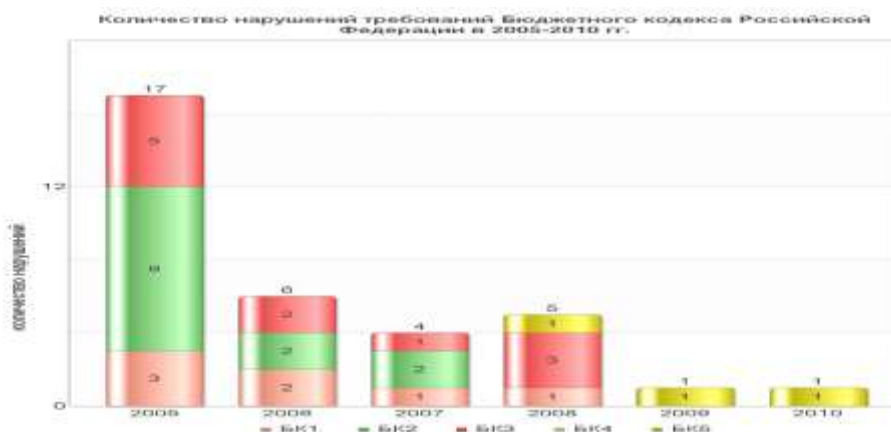
НА ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ, ДОХОДЫ	150,5
Прочее	384,3

Как видим, бюджетные доходы формируются на основе норм не только бюджетов, но и налогового законодательства, состоящего из правовых актов федерации, регионального и муниципальных уровней. Доходы бюджета включают три группы:

1. налоговые доходы
2. неналоговые доходы
3. безвозмездные поступления.

К неналоговым доходам относят доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, доходов от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, средства, полученные в результате применения мер гражданских прав, административной и уголовной ответственности, в том числе, штрафы, конфискации, компенсации и др.

К налоговым доходам относят, предусмотренные налоговым законодательством РФ федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы, нарушения (диаграмма 7.3.3.).



К неналоговым доходам относятся:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов;

- доходы от продажи имущества, находящиеся в государственной и муниципальной собственности;
- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными организациями, после уплаты налогов и сборов;
- средства, получаемые в результате применения мер администрации, уголовной ответственности;
- иные неналоговые доходы.

В России наибольшая доля таких поступлений принадлежит вывозным таможенным пошлинам, установленным на экспорт сырой нефти, природного газа и товаров, вырабатываемых из нефти. Начиная с 2008 года все доходы федерального бюджета делятся на нефтегазовые и ненефтегазовые. Данную гипотезу можно рассмотреть на примере рисунка 7.3.4.



Рисунок 7.3.4. Динамика доходов федерального бюджета

К безвозмездным поступлениям относят дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ, субсидии, субвенции, иные межбюджетные трансферты, безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, между организациями и правительствами иностранных государств.

Таким образом, налоговый Кодекс РФ установил деление всех налогов на федеральные, региональные и местные в соответствии со ст. 13 НК РФ следующее:

- НДС;
- акцизы;
- единый социальный налог;
- налог на прибыль организаций;

- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- государственную пошлину;
- сборы за пользование объектами животного мира, биологическими ресурсами.

Доходы местных бюджетов формируются за счет собственных доходов за счет отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, ассигнований на финансирование осуществления налогов местных бюджетов.

13 декабря 2010 года был принят Федеральный закон № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов», устанавливающий параметры бюджетов на следующие три года:

2011

- Доходы — 14 106 000 000,0 тыс. рублей.
- Доходы получаемые государством с налогов — 3380 000 000,0 тыс. рублей.
- Расходы — 11 022 477 366,9 тыс. рублей.

2012

- Доходы — 9 503 469 245,0 тыс. рублей.
- Расходы — 11 237 919 245,0 тыс. рублей.

2013

- Доходы — 10 379 889 320,0 тыс. рублей.
- Расходы — 12 175 569 320,0 тыс. рублей.

Анализ прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов и законопроекта позволяет сделать вывод о том, что разрабатываемый проект федерального бюджета в целом основан на Бюджетном послании. Анализ основных параметров бюджетной системы в 2011 - 2013 годах показывает, что впервые за последние десять лет бюджетная система Российской Федерации столкнулась с наличием существенного дефицита. Наибольший размер дефицита бюджетной системы наблюдался в 2009 -2010 годах - 9,6 % и 7,6 % ВВП соответственно с постепенным снижением до 3,2 % ВВП в 2012 году. Дефицит бюджетной системы в основном обусловлен дефицитом федерального бюджета и сопоставим с уровнем дефицита бюджета США, который был зафиксирован в 2009 году в размере 12,9% ВВП, в 2010 году - 8,5 % ВВП, в 2011 году -6% ВВП, в 2012 году - 3,4 % ВВП.

Основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 2010 году являлись средства Резервного фонда, которые в их структуре составляют 63,4%, средства Фонда национального благосостояния - 13,1%, иные источники финансирования дефицита федерального бюджета - 23,5 %. В 2011 году для финансирования дефицита в качестве основных источников определены внутренние и внешние заимствования, которые в общей структуре источников составляют 60,6%, средства Фонда национального благосостояния - 39,4%. В 2012 году средства Фонда национального благосостояния в структуре источников финансирования дефицита составят 50,4%, иные источники - 49,6 %.

В результате государственный долг Российской Федерации увеличится по сравнению с началом 2009 года в 3,1 раза и составит к началу 2013 года 8 275,4 млрд.рублей, или 15,4 % ВВП (увеличение на 5 583,4 млрд. рублей, или на 8,9 процентного пункта ВВП), в том числе внутренний - 4 344,3 млрд. рублей (увеличение на 2 844,5 млрд. рублей), внешний - 3 931,1 млрд. рублей (увеличение на 2 738,9 млрд. рублей).

Основная причина существенного роста дефицита консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации состоит в низком уровне налоговых и неналоговых поступлений в условиях экономического кризиса при одновременном сохранении на достаточно высоком уровне расходов, связанных в первую очередь с исполнением социально значимых и первоочередных расходных обязательств соответствующих бюджетов.

Основными источниками финансирования дефицитов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации являются использование остатков денежных средств на счетах региональных бюджетов, привлечение кредитов федерального бюджета и банков, выпуск государственных облигаций.

В 2012 году прогнозируется увеличение сальдо привлечения и погашения заимствований у банков до 130 млрд. рублей, или на 44,4 %, продажи ценных бумаг - до 75 млрд. рублей, или на 50 %, и продажи акций и иных форм участия в капитале - до 40 млрд. рублей, или на 78,6%.

Учтенные в законопроекте изменения законодательства в части индексации акцизов на табак, алкоголь, вино, пиво, нефтепродукты, централизации НДС на нефть и газовый конденсат, увеличение ряда государственных пошлин, введение специфических ставок вывозных таможенных пошлин на никель, увеличение отчислений от

прибыли Банка России, зачисления в федеральный бюджет доходов от управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния увеличивали доходы бюджетной системы в 2010 году на 213,6 млрд. рублей, а в 2011 и 2012 годах - на 203,6 млрд. рублей и на 175,7 млрд. рублей соответственно.

Таким образом, в 2010 - 2012 годах сохранилась зависимость доходной части федерального бюджета от доходов от уплаты ряда налогов и сборов на нефть, нефтепродукты и газ природный.

Основную долю доходов федерального бюджета в 2010 - 2012 годах по-прежнему будут составлять доходы от уплаты НДС (31,4%, 33,5%, 35,4% соответственно), вывозных таможенных пошлин (31,2%, 30,4%, 30%), налога на добычу полезных ископаемых (15,5 %, 14,9 %, 14,3 %).

Государственный кредит отражает кредитные отношения по поводу мобилизации государством временно свободных денежных средств предприятий, организаций и населения на началах возвратности для финансирования государственных расходов.

Кредитором выступают физические и юридические лица, заемщиком - государство в лице его органов. Дополнительные финансовые ресурсы государство привлекает путем продажи на финансовом рынке облигаций, казначейских обязательств и других видов государственных ценных бумаг. Данная форма кредита позволяет заемщику направлять мобилизованные дополнительные финансовые ресурсы на покрытие бюджетного дефицита без осуществления для этих целей эмиссии В условиях инфляции государственные займы временно уменьшают у населения платежеспособный спрос. Так, например, из динамики, приведенной ниже наглядно можно рассмотреть ВВП и инфляцию на ранее оговоренный срок (рис.7.3.5.)

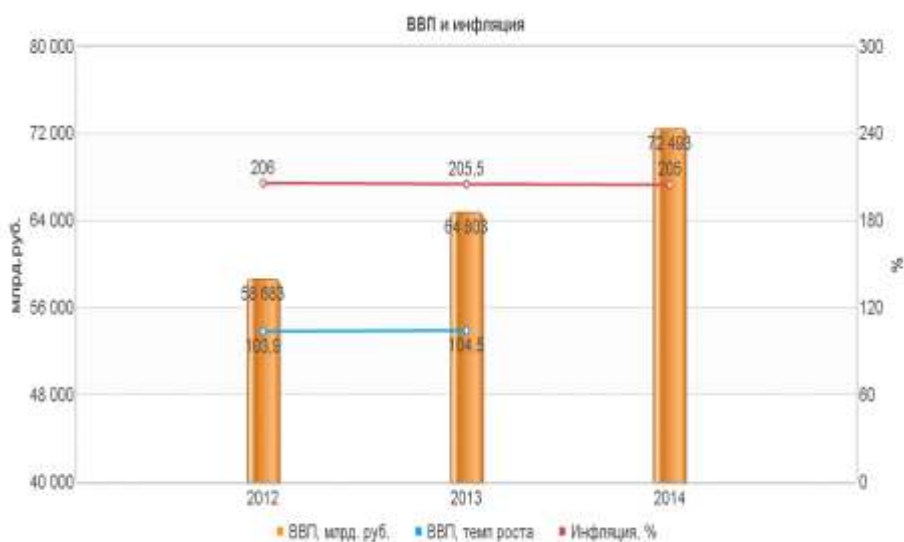


Рисунок 7.3.5. ВВП и инфляция

Необходимость использования государственного кредита обусловлена невозможностью удовлетворения потребностей общества за счет бюджетных доходов. Мобилизуемые временно свободные средства населения и юридических лиц используются для финансирования экономических и социальных программ, т.е. государственный кредит является средством увеличения финансовых возможностей государства.

Мобилизация огромных финансовых ресурсов как следствие дает большую государственную задолженность. Размер государственного займа включается в сумму государственного долга страны.

Государственный долг - это вся сумма выпущенных, но непогашенных государственных займов с начисленными по ним процентами на определенную дату или за определенный срок.

Государственный внутренний долг РФ означает долговое обязательство Правительства РФ, выраженное в валюте страны, перед юридическими и физическими лицами. Формами долговых обязательств являются кредиты, полученные Правительством РФ, государственные займы, осуществленные посредством выпуска ценных бумаг от его имени, другие долговые обязательства, гарантированные Правительством РФ.

Государственный внешний долг - это задолженность по непогашенным внешним займам и невыплаченным по ним процентам.

Рассмотрим динамику, показывающую структуру внутреннего и внешнего долга РФ (диагр. 7.3.3.)



Внутренний долг состоит из задолженности прошлых лет и вновь возникающей задолженности. Любые долговые обязательства РФ погашаются в сроки, которые не могут превышать 30 лет. Эти функции осуществляет Центральный банк РФ. Затраты по обслуживанию государственного долга производятся за счет средств федерального бюджета (диагр.7.3.4.).



Таким образом, огромный государственный долг России, как внутренний, так и внешний, отражает экономический и финансовый кризис в стране. В этих условиях РФ может использовать рефинансирование государственного долга, т.е. погашение старой государственной задолженности путем выпуска новых займов. Следовательно, контроль за состоянием государственного внутреннего и

Составление проектов бюджетов — исключительная прерогатива **Правительства РФ**, соответствующих органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Непосредственно составление проектов бюджетов осуществляют Министерство финансов РФ, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований (ст. 184 БК РФ). Составление проекта федерального бюджета начинается не позднее, чем за 10 месяцев до начала очередного финансового года.

Завершается данная стадия тем, что не позднее 26 августа года, предшествующего очередному финансовому году, **Правительство РФ рассматривает проект бюджета** и иные сопутствующие ему документы и материалы, предоставленные Министерством финансов РФ и другими федеральными органами исполнительной власти, и утверждает проект федерального закона о федеральном бюджете для внесения его в Государственную думу.

***Вторая стадия бюджетного процесса** — рассмотрение и утверждение бюджета.*

Государственная дума рассматривает проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год в чтениях.

***Третьей стадией бюджетного процесса** является исполнение бюджета.* В настоящее время устанавливается казначейское исполнение бюджетов. На органы исполнительной власти возлагаются организация исполнения бюджетов, управление счетами бюджетов и бюджетными средствами. Указанные органы являются кассирами всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи за счет бюджетных средств от имени и по поручению бюджетных учреждений (гл.24, 25).

Исполнение федерального бюджета и иных бюджетов **завершается 31 декабря.**

***Четвертой, завершающей стадией бюджетного процесса** является подготовка, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета.*

В конце каждого финансового года министр финансов издает распоряжение о закрытии года и подготовке отчета об исполнении федерального бюджета в целом и бюджета каждого государственного внебюджетного фонда в отдельности. На основании данного распоряжения все **получатели бюджетных средств готовят годовые отчеты по доходам и расходам.** Главные распорядители бюджет-

ных средств сводят и обобщают отчеты подведомственных бюджетных учреждений (гл. 27 БК РФ).

Бюджетный кодекс РФ закрепил положение о том, что *ежегодно не позднее 1 июня текущего года Правительство РФ представляет в Государственную думу и Счетную палату РФ отчет об исполнении федерального бюджета за отчетный финансовый год в форме федерального закона*. Счетная палата РФ проводит проверку отчета об исполнении федерального бюджета и составляет заключение, которое направляется в Государственную думу. Государственная дума рассматривает представленный Правительством РФ отчет в течение 1,5 месяцев после получения заключения Счетной палаты РФ. При рассмотрении отчета дума заслушивает доклады об исполнении федерального бюджета руководителей Федерального казначейства и министра финансов, а также доклад Генерального прокурора РФ о соблюдении законности в области бюджетного законодательства и заключение Председателя Счетной палаты РФ.

Как было указано выше, после этого проект бюджета выносится на рассмотрение Думы и Совета Федерации. Рассмотрение проекта Федерального бюджета проходит в 4 чтениях. В 1 чтении (не позднее 45 дней после предоставления проекта Правительством) рассматриваются основные характеристики Федерального бюджета. II чтение (в течение 15 дней со дня принятия в 1-ом чтении) - утверждаются расходы Федерального бюджета по разделам функциональной классификации. III чтение (не позднее 25 дней после принятия второго) - расходы утверждаются по разделам функциональной классификации, по ведомственной классификации, федеральным целевым программам, программам государственных внешних заимствований и кредитов другим государствам; + перечень защищенных статей; поправки, изменения по каждой позиции расходной части бюджета, внесенные отраслевыми комитетами, Комитетом по Бюджету. IV чтение - в течение 15 дней после принятия в третьем чтении. Производится окончательное решение вопроса с поправками, рассматривается поквартальное распределение доходов и расходов, ставится на голосование бюджет в целом.

После утверждения ГД - в течение 5 дней передается в Совет Федерации, после его одобрения - на подпись Президенту. После подписи Президента бюджет становится Законом.

Если бюджет не утвержден до начала отчетного года, то финансирование ведется по объемам, аналогичным по разделам бюджета, сложившегося в IV кв. предыдущего года. Исполнение бюд-

жета происходит в строгом соответствии с законом о бюджете. Если бюджет не исполняется, тогда прибегают к **секвестированию** (сокращение расходов); финансирование только защищенных статей.

Исполнение бюджета — сложный процесс, в котором участвует множество ведомств, властных структур, организаций. После сбора доходов в процессе исполнения бюджета начинается второй этап — осуществление расходов. Поскольку сам госбюджет ничего не тратит, а распределяет деньги между конкретными организациями — **получателями бюджетных средств**, то важно правильно распределить средства госбюджета (рис.7.4.1.). Исполнение бюджета распадается на два этапа: сбор доходов и осуществление расходов.

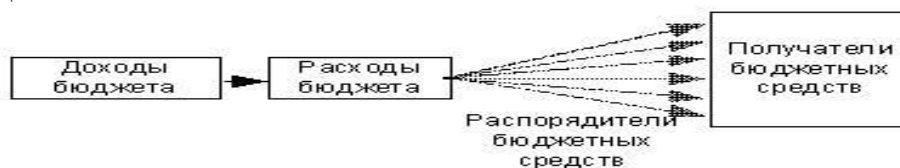


Рис. 7.4.1. Распределение расходов госбюджета

Бюджетные отношения представляют собой *финансовые отношения государства на федеральном, региональном (субъектов Федерации) и местном уровнях с государственными, акционерными и иными предприятиями и организациями, а также населением по поводу формирования и использования централизованного фонда денежных ресурсов.*

Бюджет является формой образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти. Сосредоточение финансовых ресурсов в бюджете необходимо для успешной реализации финансовой политики государства.

Совокупность всех видов бюджетов образует бюджетную систему государства. Взаимосвязь между ее отдельными звеньями, организацию и принципы построения бюджетной системы принято называть бюджетным устройством.

Федеральные, региональные и местные органы государственной власти и управления посредством бюджетных отношений получают в свое распоряжение определенную часть перераспределяемого национального дохода, которая направляется на строго определенные цели в зависимости от разграничения функций между уровнями управления.

Бюджетная система федеративного государства РФ состоит из трех уровней:

- федерального бюджета РФ;
- бюджетов национально-государственных и административно-территориальных образований, называемых бюджетами субъектов Федерации, или региональными бюджетами. К ним относятся: республиканские бюджеты республик в составе РФ, бюджеты краевые, областные, автономных образований, а также городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга;
- местных бюджетов.

Бюджетная система призвана играть важную роль в реализации финансовой политики государства, цели которой обуславливаются его экономической политикой.

Принципы бюджетной системы (статья 28 БК РФ):

1) принцип единства - единство правовой базы, денежной системы, форм бюджетной документации, принципов бюджетного процесса в РФ, санкций за нарушения бюджетного законодательства РФ, а также единый порядок финансирования расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ, ведения бухгалтерского учета средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов;

2) разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы РФ – закрепление соответствующих видов доходов и полномочий по осуществлению расходов за соответствующими органами;

3) самостоятельность бюджетов;

4) полнота отражения доходов и расходов – все доходы, расходы и иные обязательные поступления подлежат отражению в бюджетах в обязательном порядке и в полном объеме;

5) сбалансированность бюджета - объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

Сегодня бюджетная система России состоит из федерального бюджета, 21 республиканского бюджета республик в составе РФ, 56 краевых и областных бюджетов, включая одну автономную область, городских бюджетов Москвы и Санкт-Петербурга, 10 окружных бюджетов автономных округов и около 29 тыс. местных бюджетов, к которым относятся городские, районные, поселковые и сельские бюджеты. Единство бюджетной системы в новых условиях реализу-

ется через единую социально-экономическую политику и правовую базу, использование единых бюджетных классификаций и форм бюджетной документации, взаимодействие бюджетов всех уровней и согласование принципов бюджетного процесса.

Федеральный бюджет РФ служит основным Финансовым планом государства, утверждаемым Федеральным Собранием (принимается Государственной Думой и одобряется Советом Федерации) и имеющим статус федерального закона.

Через федеральный бюджет мобилизуются финансовые ресурсы, необходимые для последующего их перераспределения и использования для целей государственного регулирования экономического развития страны и реализации социальной политики на территории России. Кроме того, за счет средств федерального бюджета покрываются такие затраты, как содержание органов государственного управления, обеспечение потребностей обороны страны, финансовая помощь субъектам Федерации, обслуживание государственного долга, пополнение государственных запасов и резервов и др. (диагр. 7.4.1).

Составление и исполнение бюджета базируется на бюджетной классификации, в которой выделяются целевые направления государственной деятельности, вытекающие из основных функций государства. Это четко просматривается на перечне расходов федерального бюджета, приведенном в диагр. 7.4.1.



В зависимости от влияния на процесс расширенного воспроизводства бюджетные расходы делятся на текущие (на обеспечение текущих потребностей) и капитальные (на инвестиционные нужды и прирост запасов).

Бюджетная классификация представляет собой обеспечение адресного выделения финансовых ресурсов. С ее помощью решается проблема, кому, сколько и на какие цели выделяются финансовые ресурсы из федерального бюджета. Поэтому перечисленные в диагр. 7.4.1 расходы федерального бюджета конкретизированы по направлениям, получателям средств и целям в приложениях к федеральному бюджету.

Понятие «**бюджетное устройство**» шире понятия «бюджетной системы», и представляет собой организационных прав построения бюджетной системы, позволяет выделить в ее структурные подразделения (виды бюджетов, звенья) и определить функции взаимодействия между ними. **Бюджетное устройство включает в себя три составляющие:**

1. бюджетная система
2. бюджетные права,
3. принципы разграничения, распределения и перераспределения доходов и расходов между звеньями бюджетной системы и видами бюджетов.

Бюджетная классификация имеет большое значение и включает 4 вида группировок (классификаций):

1. доходов бюджета;
2. расходов бюджета;
3. источники финансирования федерального бюджета;
4. операций публично – правовых образований.

Бюджетное послание Президента направляется Федеральному Собранию не позднее марта месяца года, предшествующего очередному финансовому году.

Составление и исполнение бюджета базируется на бюджетной классификации, в которой выделяются целевые направления государственной деятельности, вытекающие из основных функций государства.

СИСТЕМА ИСПОЛНЕНИЙ БЮДЖЕТА:

I система – **банковская**. Все денежные потоки, которые должны идти из народного хозяйства в бюджет и наоборот, могут идти через банки, именуемые уполномоченными.

II система – **казначейская**. Минфин может создать свои органы на местах для прохождения бюджетной связи. ОФК обеспечивает соблюдение принципа единства кассы – зачисление всех поступающих доходов на единый счёт бюджета и осуществление всех расходов с единого счёта бюджета.

III система – смешанная.

Последняя процедура бюджетного процесса – утверждение исполненного бюджета. Она осуществляется тогда, когда министр финансов выступает с утверждением нового бюджета.

В соответствии со статьей 164 Бюджетного кодекса РФ участниками бюджетного процесса на федеральном уровне являются:

- Президент РФ;
- Государственная дума Федерального собрания РФ;
- Совет Федерации Федерального собрания РФ;
- Правительство РФ;
- Министерство финансов;
- Министерство по налогам и сборам;
- Центральный банк;
- Счетная палата;
- Государственные внебюджетные фонды;
- Главные распорядители и распорядители бюджетных средств.

По итогам рассмотрения отчета и заключения Счетной палаты РФ Государственная дума принимает одно из следующих решений: об утверждении отчета об исполнении федерального бюджета или об отклонении отчета об исполнении федерального бюджета. На всех стадиях бюджетного процесса должен осуществляться государственный и муниципальный финансовый контроль (гл. 26 БК РФ). Принципиальная схема рекомендуемой нами оргструктуры системы органов ГФК наглядно представлена на рис.7.4.2. С позиции системного подхода показана взаимосвязь основных структурных элементов.

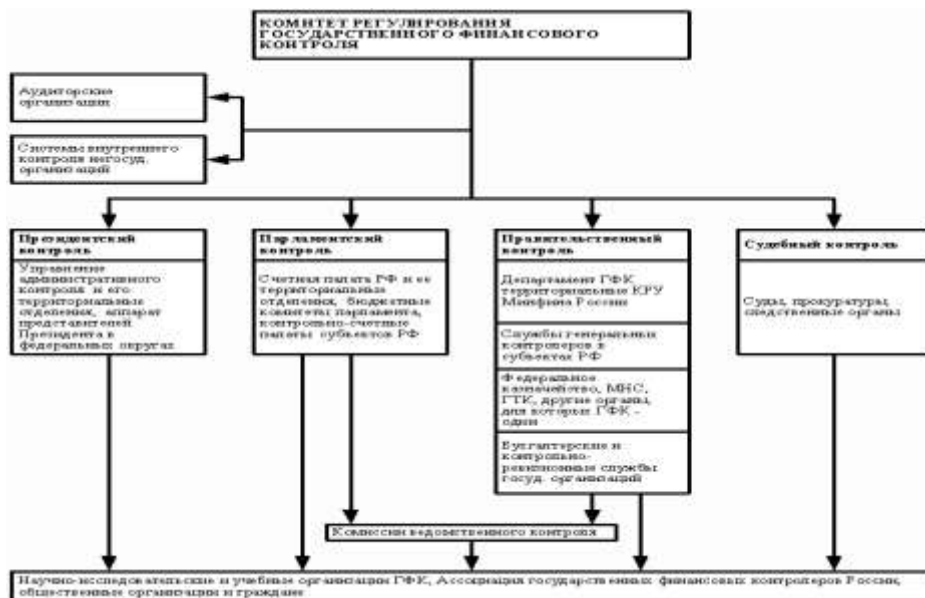


Рис.7.4.2. Принципиальная схема предполагаемой структуры системы органов ГФК и их взаимосвязей с органами негосударственного контроля

В принципе, формирование структуры системы органов ГФК является весьма сложным процессом, требующим решения ряда аналитических и организационно-технических задач.

7.5. Бюджетные права в центральных местных органах власти. Отношения между бюджетами

Решение проблемы бюджетного федерализма состоит в оптимальном сочетании интересов РФ, регионального и местного уровней. Поэтому принципы формирования межбюджетных отношений между Федерацией и ее субъектами следует распространить и *на взаимоотношения между региональными и местными бюджетами.*

Созданию правовых гарантий финансовой самостоятельности муниципальных образований способствует Федеральный закон от 25 сентября 1997 г. №126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления Российской Федерации». Закон, в частности, устанавливает источники формирования и направления использования финансовых ресурсов местного самоуправления, основы бюджетного процесса в муниципальных образованиях. Каждое муниципальное образование в соответствии с законом имеет собственный бюджет и

право на получение в процессе бюджетного регулирования средств из федерального бюджета и средств из бюджета субъекта Российской Федерации. Тем самым местные бюджеты наделяются гарантированной долей от федеральных налогов.

К средствам бюджетного регулирования местных бюджетов относятся:

- нормативные отчисления от регулирующих доходов; в дотации и субвенции местным бюджетам;
- средства, выделяемые из фонда финансовой поддержки муниципальных образований;
- средства, поступающие по взаимным расчетам из федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации.

К нормативным отчислениям от регулирующих доходов относятся доли федеральных налогов и доли налогов субъектов Российской Федерации, закрепленные за местными бюджетами на постоянной основе. Они наряду с местными налогами и сборами относятся к собственным доходам местных бюджетов. Что касается дефицита федерального бюджета на 2012 г., то на его покрытие направляются источники внутреннего и внешнего финансирования (рис.7.5.1.).

Среди них - сальдо поступлений от операций на рынке с государственными ценными бумагами, доходы от приватизации государственного имущества, сумма превышения доходов над расходами по государственным запасам драгоценных металлов и драгоценных камней, кредиты международных финансовых организаций, правительств иностранных государств, банков и фирм. На покрытие внутригодовых разрывов между текущими доходами и расходами федерального бюджета используется кредит Центрального банка Российской Федерации.

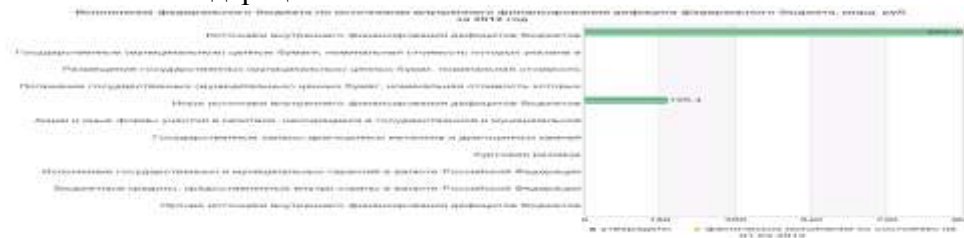


Рис. 7.5.1.Исполнение федерального бюджета по источникам внутреннего финансирования

Внебюджетные фонды представляют собой составную часть финансовой системы РФ (Закон Российской Федерации от 15 июля 1992 г. Из 3303-1).

Внебюджетные Фонды - это форма перераспределения и использования финансовых ресурсов, привлекаемых государством для финансирования не включаемых в бюджет некоторых общественных потребностей и комплексно расходующиеся на основе оперативной самостоятельности строго в соответствии с целевыми назначениями фондов.

В Российской Федерации финансирование местных органов власти осуществляется на основе Федерального закона от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации». Данный закон определяет основные принципы организации местных финансов, устанавливает источники формирования и направления использования финансовых ресурсов местного самоуправления, основы бюджетного процесса в муниципальных образованиях и взаимоотношения органов местного самоуправления с финансовыми институтами, а также гарантии финансовых прав органов местного самоуправления.

В соответствии с положениями указанного закона местные финансы включают в себя средства местного бюджета, государственные и муниципальные ценные бумаги, принадлежащие органам местного самоуправления, и другие финансовые средства. Формирование и использование местных финансов основывается на принципах самостоятельности, государственной финансовой поддержки и гласности. Права собственника в отношении местных финансов осуществляются от имени населения муниципального образования органами местного самоуправления или непосредственно населением муниципального образования в соответствии с уставом муниципального образования. Функционирование местных бюджетов автономно. Они сперва составляются, потом утверждаются и, наконец, исполняются действующими местными органами власти и законодательно не связаны с бюджетом государства.

Кроме того, в реальности на сегодняшний день есть некая зависимость местных органов власти от Правительства. Функционирование этой зависимости обусловлено многими дефицитами местных бюджетов, которые имеют в различных странах мира некоторые особенности.

Вопросы для самоконтроля:

1. Как определяется финансовая система?
2. Каковы названия и характеристики звеньев финансовой системы?
3. Каковы принципы бюджетного устройства РФ?
4. Как определяется структура бюджетной системы РФ?
5. Какова структура расходов федерального бюджета?
6. В чем заключаются роль и сущность бюджетной классификации?
7. Какова структура доходов федерального бюджета?
8. В чем различие между закрепленными и регулирующими доходами ?
9. В чем заключаются особенности внебюджетных фондов как составной части финансовой системы?
10. Какие задачи стоят перед Пенсионным фондом и каковы источники его формирования?
11. Каковы направления использования средств фонда социального страхования?
12. В чем состоит назначение Государственного Фонда Занятости?
13. Каковы источники и направления средств фонда обязательного медицинского страхования?
14. Как определить необходимость экономических внебюджетных фондов и их содержание?
14. Каково экономическое содержание бюджета?
15. Раскройте понятие «бюджетной системы»?
16. Дайте характеристику принципов построения бюджетной системы РФ.
17. Перечислите виды бюджетов входящих в бюджетную систему РФ.
18. Как образуются классификация расходов бюджета?
19. Приведите основные элементы межбюджетных отношений?
20. Какова структура консолидированного бюджета РФ?
21. Перечислите виды доходов бюджета.
22. Раскройте понятие «бюджетный федерализм».
23. Назовите основные направления бюджетной политики на среднесрочную перспективу.

Используемая литература:

1. Леонтьев В.Е. Финансы, деньги, кредит и банки: учеб. пособие / В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. СПб.: ИВЭСЭП, 2003.
2. Молокович А.Д. Финансы предприятий. Минск: БНТУ, 2004.
3. Семенов В.М. Финансы строительных организаций / В.М. Семенов. М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Финансы / под ред. А.М. Ковалевой. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Финансы / под ред. В.П. Литовченко. М.: ИТК «Дашков и К», 2005.

лу Закон о финансовых рынках. Спустя год был учрежден Совет по рынкам капитала, наделенный функциями регулирования и контроля финансовых рынков страны.

26 декабря 1985 г. была создана Стамбульская фондовая биржа /ИМКБ/, играющая крайне важную роль в развитии турецкой экономики. Членами ИМКБ являются посреднические учреждения и банки. Стремительный рост инвестиционных фондов, и либерализация процесса вхождения на финансовые рынки иностранных инвесторов, стали эффективными факторами, способствовавшими стремительному развитию ИМКБ. В настоящее время, в рамках ИМКБ, действует 3 рынка: рынок акций; рынок облигаций и векселей; а также рынок ценных бумаг в иностранной валюте.

На сегодняшний день Турция является страной, в которой действует один из самых либеральных в мире валютных режимов. Начиная с 1984 г. валютный режим был в значительной мере либерализован. Правовые рамки, которая необходимо для свободного обмена турецкой лиры на иностранную валюту, в значительной мере обусловлены Постановлением № 32 «О защите стоимости турецкой валюты», принятому в августе 1989 г. Настоящим постановлением сняты все ограничения для частных и групповых инвесторов, которые намереваются совершать операции с ценностями по котировкам Стамбульской биржи /ИМКБ/, также турецкие рынки ценных бумаг стали полностью открытыми для иностранных инвесторов и устранены препятствия, стоящие на пути вывоза за рубеж капиталов и прибыли.

Самыми важными внедрениями, осуществляемыми в течение 2008 г. являются частное размещение 51% акций Петким и сигарет ТЕКЕЛ, также публичное размещение 15% акций Тюрк Телеком. В 2008 г. была проведена приватизация на сумму 6,3 млрд. долл. США.

Сегодня Турция интегрирована в глобальную экономику и имеет перспективно развивающиеся связи с различными странами, расположенных во многих регионах мира. В данном процессе развития, осуществляется оценка влияния постановлений от 24 января 1980 г., обеспечивающие переход от модели замещения импорта производством внутри страны к стратегии развития, которая направлена на экспорт, подписания с Европейским Союзом в 1996 г.

В результате вступления в силу 1 января 1996 г. Соглашения о Таможенном союзе между Турцией и странами Европейского Союза /ЕС/, были отменены все квоты на промышленные товары стран ЕС,

а в торговле с другими государствами начали использоваться Общей таможенный тариф ЕС.

Объем внешней торговли в Турции, который в 1980 г. составил 11 млрд. долл. США, в 1985 г. - 19,3 млрд. долл. США, в 2007 г. увеличился до 277 млрд. долл. США, а в 2008 г. - до 330,9 млрд. долл. США.

В 2008 г. экспорт с 23% увеличением достиг до 132 млрд. долл. США, а импорт с 18,8% увеличением достиг до 202 млрд. долл. США. В то время внешнеторговый дефицит увеличившись на 11,5% и составил 69,9 млрд. долл. США.

При оценке экспорта по составляющим секторам видно, что наибольший вклад принадлежит в последовательности таким секторам, как сухопутные транспортные средства и их аксессуары и запасные части, металлопромышленность, одежда и текстильные изделия, котлы-отопительная техника, механические приборы, также электрические установки и приборы.

Как в плане экспорта, так и импорта из стран ЕС наиболее значительная доля приходится на Германию. В 2008 г. Турция осуществила импорт на сумму 12,9 млрд. долл. США в Германию. Ранее данный показатель составил 18,6 млрд. долл. США.

Другими важными торговыми партнерами страны являются Азербайджан, Россия, Италия, США, Франция, Англия, Испания и Иран.

После распада Советского Союза в 1990 г. в главе Российской Федерацией и Украиной, также и остальные постсоветские страны постепенно приобрели важное значение для внешней торговле Турции. В 2008 г. экспорт в страны Содружества Независимых Государств составил 10,5% от общего объема экспорта Турции, а импорт из этих стран составил 21% от общего объема импорта.

С другой стороны, с начала 1980-х гг. особенно исламские страны Ближнего Востока и Северной Африки стали играть важную роль во внешней торговле Турции. По состоянию на 2008 г. доля стран-членов Организации Исламской Конференции /ОИК/ в общем объеме экспорта и импорта составляет соответственно 24,69% и 14,45%.

Турция входит в состав стран с наибольшим количеством прямых иностранных инвестиций. В соответствии с программой реформ «По улучшению среды инвестирования», проводимой начиная с 2001 г., проводятся различные мероприятия по совершенствованию сфер для возможных инвестиций. Таким образом, Закон No

4875 «О прямых международных инвестициях», принятый в 2003 году, создал основу для проведения инвестиционной деятельности в либеральных и благоприятных условиях. Так, была отменена необходимость получения предварительного разрешения на осуществление прямых международных инвестиций, был введен принцип равноправия иностранных и местных фирм, был открыт доступ к участию в местных тендерах, усовершенствованы условия приема на работу иностранного рабочего персонала, а также облегчены условия приобретения собственности иностранными физическими и юридическими лицами.

На территории Турции насчитывается более 100 видов полезных ископаемых. Страна располагает многими видами рудного, горно-химического, топливно-энергетического сырья. В первую очередь следует назвать хромовые, вольфрамовые, медные руды, бораты, мрамор, уголь и др. На долю Турции приходится 25% общемирового запаса ртути. Турция располагает огромными топливно-энергетическими ресурсами - нефть, уран, бурый уголь, каменный уголь.

Можно утверждать, что начиная с восьмидесятых годов прошлого века, когда Турция приступила к проведению либеральных рыночных реформ и к реализации политики «открытости вовне», и к настоящему времени, Турции удалось трансформировать свою экономику и придать ей выраженный экспортно-ориентированный характер.

Турецкий экспорт демонстрирует завидные темпы роста: в период с 2000 по 2010 год экспорт страны вырос с 27,8 до 113,9 млрд долл., т.е. более чем в четыре раза. Пик экспорта был достигнут в кризисном 2008 г., когда его объем достиг рекордной величины в 132,0 млрд долл. По данным отчёта Всемирной торговой организации за 2011 г. доля Турции в мировом экспорте составляет около 0,7%, занимая по этому показателю тридцать третье место в мире. Тройка лидеров выглядит следующим образом: Китай – 10,4%, США – 8,4%, Германия – 8,3%.

Среди отраслей, обеспечивающих наибольший вклад в турецкие поставки за рубеж, следует выделить такие как: автопром, сельское хозяйство, легкую, химическую и металлургическую промышленность.

Итоги 2011 г. отмечены установлением Турцией нового рекорда по объёму экспорта, который по предварительным оценкам продемонстрировал рост по сравнению с 2010 г. в 18,2% и

составил 134,6 млрд долл. США, тем самым превысив планку 2008 г.. Заметные успехи турецких экспортёров знаменуют собой новый этап. От формирования экспортно-ориентированного характера экономики Турция перешла к переосмыслению своего текущего положения и определению перспектив на будущее. Результатом явилась подготовка и публикация в 2011 г. под патронажем влиятельной турецкой организации – Меджлиса турецких экспортёров – Экспортной стратегии Турции на период до 2023 г.

Цель: как было неоднократно сказано выше, основной целью, которая ставится перед турецкими экспортёрами руководством страны является увеличение объёма турецкого экспорта к 2023 году до отметки в 500 млрд долл., как залог реализации амбициозных планов Турции по вхождению в десятку крупнейших мировых экономик по объёму ВВП к столетнему юбилею Турецкой Республики.

Задачи: в рамках поставленной цели предполагается увеличение товарного выпуска турецкой продукции, повышение её качества, технологичности и конкурентоспособности на мировом рынке, брендинг, т.е. создание собственных признанных марок, наращивание и диверсификация экспортных поставок, с акцентом на рынки стран, определённые в качестве приоритетных.

Во втором десятилетии двадцать первого века, наряду со многими другими странами, Турция входит в полосу турбулентности и прохождения испытаний «на прочность и гибкость». Думается, что дальнейшие процессы будут определяться как накопленным экономическим фундаментом, так и способностью турецкого руководства и экспортёров действовать в кризисных условиях, вовремя внося корректировки в те или иные положения своих программ и стратегий. Однако, в том, что Турция продолжит занимать активно-наступательную позицию, исходя из практики последних лет, сомневаться не приходится.

22 февраля 2011 г. зарегистрировано снижение курса лиры на 40%. После объявления решения о ее "свободном плавании" он повысился до 962499 т.л. за 1 долл. (21 февраля курс составлял относительно той же базы 684400 ед., таким образом, спад составил 28%).

Усложняется проблема погашения внешнего долга. По данным на сентябрь 2008 г., требования международных кредиторов к Турции достигали 43,9 млрд.долл. При оценке положения с долгами

следует учитывать то обстоятельство, что турецкая Республика неизменно выполняет свои дебиторские обязательства.

МВФ одобрил экстренные меры Турции и одновременно призвал ее правительство в неотложном порядке провести реформирование банковской системы. В декабре 2008 г. фонд объявил о своем решении предоставить Турции в рамках механизма чрезвычайного финансирования кредиты на общую сумму 7,5 млрд.долл., которые должны способствовать реализации 3-летней антиинфляционной программы, одобренной МВФ. Однако в создавшихся условиях ее выполнение скорее всего будет сорвано или существенно скорректировано.

Как видим, экономика Турции бурно развивается. Вслед за Китаем, Индией, Россией и Бразилией в ряды бурно развивающихся экономических субъектов с формирующимися рынками вошла Турция. В настоящее время она является одним из мировых лидеров по темпам экономического развития. В 2010 году валовой внутренний продукт /ВВП/ Турции превысил 735 млрд долларов США, а среднедушевой ВВП - 10 тысяч долларов. Прирост экономики страны составил 8,9 проц. По прогнозу Всемирного банка, в 2011 году рост ВВП Турции превысит 8 проц, благодаря чему страна останется в числе мировых лидеров по этому показателю.

Отрасль услуг составляет 60 проц турецкой экономики. Доля промышленности в ВВП достигает около 30 проц, а продукции сельского, лесного и рыбного хозяйств - 12 проц. Рассмотрим данную гипотезу на основе баланса бюджета государственного правительства на 2011 г. (% от ВВП).

Валютное регулирование Все расчеты между резидентами и резидентами-нерезидентами регулируются постановлением турецкого правительства «О защите турецкой валюты» № 89/14391 от 7.08.89 года и рядом последующих циркуляров и инструкций Казначейства.

Валютные курсы определяются Стамбульской валютной биржей. При этом организации и компании, ведущие расчеты через госбанки (включая заграничные представительства) применяют курс Центробанка.

Импорт местной валюты и платежных документов в тур. лирах ничем не ограничен. Экспортных ограничений всего два:

- ❖ вывоз физическими лицами наличных денег не превышает эквивалент 5 000 долл.;

- ❖ банки и финансовые организации при осуществлении переводов на суммы, эквивалентные 50.000 долларов США и выше (за исключением платежей по импорту и статье «невидимые операции») ставят в известность Казначейство в течение 30 дней с даты трансферта.

Перевод прибылей за рубеж после оплаты налогов и сборов – свободный. Импорт и экспорт ценных бумаг ничем не ограничен и осуществляется через уполномоченные банки или специальные компании, которые по результатам каждого квартала дают соответствующие сведения в Казначейство.

Налоговый режим Турции предусматривает взимание следующих основных налогов и сборов: подоходный, корпоративный, НДС, специальный налог с продаж на продукты нефтепереработки и нефтехимии, налог на имущество, гербовый и прочие сборы (всего 56), на ценные бумаги, на транспортные средства, земельный, на недвижимость, на вывоз мусора, отчисления в различные фонды (жилищного строительства, гражданской обороны, поддержки источников финансирования, последствий землетрясения и др.).

Налогообложение банковского сектора осуществляется следующим образом (табл.8.1.1.).

Таблица 8.1.1.

Налогообложение в Турции

- корпоративный налог	33%
- подоходный налог	25% (с оставшейся части)
- страхование сделок	5% (с суммы предоставленных кредитов)
- сборы (гербовый и др.)	0,75%
- НДС (налог на добавленную стоимость)	18%
- отчисления в Фонд поддержки источников финансирования	10% (с суммы предоставленных кредитов)
- отчисления в фонд гражданской обороны	0,5%
- отчисления в TMSF	1%
- норма блокирования в центральном банке (ЦБ)	

- в местной валюте	10% депозитов
- в валюте	12% депозитов
- прочие налоговые расходы	0,4%

Таким образом только суммарный налог на предоставляемые кредиты достигает 14%. Основными по значимости налогами являются корпоративный (30-35%), подоходный (15-40%) и НДС (1-18%). При этом подоходный налог с физических лиц взимается по прогрессивной шкале, например: с доходов менее 5 млрд. лир (около 3000 долларов США) – 15%, с доходов свыше 120 млрд. лир (75 тыс. долл.) – 40%, НДС с продажи зерновых, хлопка и мяса – 1%, с овощей, фруктов, сахара, молочных продуктов – 8%, с прочих товаров – 18%.

8.2. Состав и структура государственного бюджета

Значение **бюджета** в осуществлении основных функций государства обуславливает пристальное внимание, которое уделяется процедуре подготовки, принятия и исполнения важнейшего финансового документа страны. Не является в этой связи исключением и законодательство Турецкой Республики.

По официальным данным на начало 2010 года. ВВП в 2009 году составил 438,2 миллиарда лир, доход на душу населения – 8 590 долл. против 10 436 в 2008 году. В 2002-2008 годах отмечается рост прямых инвестиций в экономику с 939 миллионов до 15 миллиардов долларов США, прочих инвестиций – с 7 до 25 миллиардов долларов. Однако, в период 2007-2008 годов объем прямых инвестиций снизился с 19,9 до 15,6 миллиардов, прочих – вырос с 23,9 до 25,3 миллиардов долларов США. В 2009 году общий объем прямых инвестиций несколько снизился под влиянием международного финансово-экономического кризиса. По данным Казначейства, за первые два месяца 2010 года объем иностранных инвестиций в турецкую экономику составил 797 миллионов долларов США. В феврале Турция смогла привлечь в свою экономику 406 миллионов долларов, 280 миллионов из этой суммы — прямые капиталовложения иностранных инвесторов в существующие, вновь образованные или смешанные компании. 155 миллионов вложено в предприятия обрабатывающей промышленности; 241 миллион долларов поступил из стран Евросоюза (Табл.8.2.1.).

промышленности (6,7%), обрабатывающей промышленности (7,2%), торговле (10,4%).

Львиная доля турецкого экспорта по-прежнему приходится на страны ЕС (48,2%, или 4,013 млрд. долл.). По этому показателю лидирует Германия — 865 млн.; следом идут Италия (561 млн.), Франция (536 млн.) и Великобритания (478 млн.). Среди стран экспортеров первое место принадлежит России (1,376 млрд.). Не намного отстает от нее Германия (1,202 млрд.) и Китай (1,104 млрд.).

Лидирующее положение в структуре турецкого экспорта удерживает продукция автомобилестроения (1,2 млрд.), машиностроения (683 млн.), готовая одежда (590 млн.) и электротовары (509 млн.). Если мерить Турцию европейскими масштабами, то не считая Российскую Федерацию, она по населению пятая после ФРГ, Англии, Италии и Франции, а по территории - первая.

Введение "плавающего" курса турецкой лиры 22 февраля 2011 года фактически означало отказ от программы реформ, согласованной с МВФ в конце 1999 г. Фонд предоставил Турции пакет помощи в 15 млрд. СПЗ, что превратило ее в крупнейшего должника этой международной финансовой организации.

МВФ рекомендует турецкому правительству ускорить приватизацию и за счет полученных доходов пополнить государственную казну. В ближайшее время разгосударствлению должны быть подвержены "Turk Telekom", "Turkish Airlines", сталелитейное предприятие "Erdemir", государственно-монополитические объединения в сахарной, табачной и газовой промышленности. В ходе приватизационной кампании намечается активизировать меры по привлечению прямых иностранных инвестиций, которые пока остаются недостаточно крупными - нетто-приток составил порядка 100 млн.долл.

По первому из указанных направлений разработаны и начали реализовываться ряд мега проектов. Следующие годы станут периодом активного строительства на территории Турции международных трубопроводов. Согласованы детали сооружения нефтепровода протяженностью 1746 км с каспийских месторождений в районе Баку через Грузию в турецкий средиземноморский порт Джейхан. В 2008 - 2010 гг. по этой магистрали перекачивалось более 1 млн.т. нефти в сутки.

Турецкая экономика в последние годы по объему ВВП устойчиво замыкает первую двадцатку мировых лидеров, поднимаясь в «пиковые годы» по отдельным оценкам до пятнадцатого места. Так,

в 2010 году, по ВВП, составившему согласно данным Международного валютного фонда 735,5 млрд. долл., Турция заняла восемнадцатую строчку в мире. По предварительным оценкам той же организации, в 2011 г. Турция с 763,1 млрд. долл. займёт девятнадцатое место. Для сравнения: ВВП тройки лидеров, США, Китая и Японии по итогам 2011 г. ожидаются на уровне 15,1 трлн., 7,0 трлн. и 5,9 трлн. долларов. ВВП России (одиннадцатое место) согласно прогнозам составит около 1,9 трлн. долларов.

Тем не менее, руководство страны, подчёркивая успешное преодоление последствий мирового **финансового кризиса 2008 г.**, настроено не только оптимистично, но и весьма амбициозно, декларируя различные планы к предстоящему в 2023 году столетнему юбилею Турецкой Республики. В центре этих планов, объединённых под «шапкой» проекта «Видение – 2023» - вхождение Турции в десятку крупнейших экономик мира по объёму ВВП, который к указанному сроку, по замыслу идеологов проекта, должен превысить отметку в 2 трлн. долларов. Именно эта задача, служит главной отправной точкой для подготовки различных отраслевых планов и, в целом, линией горизонта для турецкого общества. Не вызывает сомнения, что одну из центральных ролей в планах руководства Турции играет развитие внешнеторгового «сектора» экономики и наращивание поставок за рубеж турецких продукции и услуг. Значимость экспорта для Турции понятна: экспорт, наряду с растущим внутренним спросом является одним из двигателей экономического роста Турции.

8.3. Бюджетный процесс. Разработка государственного бюджета, подтверждение и утверждение

Значение **бюджета** в осуществлении основных функций государства обуславливает пристальное внимание, которое уделяется процедуре подготовки, принятия и исполнения важнейшего финансового документа страны. Не является в этой связи исключением и законодательство Турецкой Республики.

В своей основе **бюджетный процесс** в этой стране регламентируется на конституционно-правовом уровне. В основном законе выделен специальный раздел, посвященный центральному бюджету, через который проходит свыше 85% публичных финансов. Нормы, содержащиеся в действующей конституции 1982 года, устанавливают основные принципы бюджетного права, позволяющие беспре-

ребойно осуществлять государственно-правовое регулирование публичных финансов в специфических условиях государственного режима современной Турции, характеризующихся нестабильностью политической ситуации, частыми военными переворотами, следствием которых становится отмена многих правовых актов, в т.ч. и в финансово-правовой сфере.

Особенностью современной бюджетной системы Турции является существование наряду с бюджетом центрального правительства так называемых присоединенных автономных бюджетов. Число присоединенных бюджетов постоянно и быстро растет. На конец 1970-х годов существовало 16 автономных бюджетов, на конец 1980-х годов их число превысило 30, в 2011 году их свыше 40. Присоединенные бюджеты имеются у ряда государственных корпораций и ведомств — почта, телефон, телеграф, корпорации железных и шоссейных дорог, ирригации и водоснабжения, аэродромов, лесов, государственных монополий, университетов.

Бюджет центрального правительства вместе с присоединенным бюджетом составляет консолидированный бюджет, принимаемый по общей процедуре. При этом формирование присоединенных бюджетов может отличаться некоторыми особенностями, предусмотренными конституцией. Так, например, бюджеты университетов после их изучения и утверждения Советом по высшему образованию представляются в Министерство национального образования (ст. 130 Конституции).

Подготовка проекта государственного бюджета возложена на министерство финансов и таможни. Разработка бюджетов ведется с учетом смет, составляемых министерствами и ведомствами. После составления окончательного варианта проектов центрального и присоединенных бюджетов, Совет Министров представляет Парламенту бюджетные тексты не позднее чем за 75 дней до начала финансового года. Финансовый год в Турции с 1983 г. совпадает с календарными (до этого финансовый год начинался с 1 марта). Законодательство Турции предусматривает принятие одногодичного бюджета. Однако законом могут устанавливаться специальные сроки и методы для капиталовложений, относящихся к планам экономического развития, работ и служб продолжительностью свыше одного года.

Великое национальное собрание (ВНС) - парламент Турции - наделяется исключительным правом утверждать бюджет и контролировать его исполнение.

Основной объем работы на этапе обсуждения правительственного бюджетного законопроекта приходится на специально созданную в парламенте Бюджетную комиссию (ст. 162 Конституции). **Проект бюджета рассматривается в Бюджетной комиссии в течение 55 дней.** Обычно именно на уровне комиссии складывается общее отношение парламента к предложенному правительством бюджетному законопроекту. Члены комиссии скрупулезно работают с проектом: корректируют отдельные статьи, исключают спорные и неприемлемые на их взгляд положения.

При обсуждении проекта бюджета на пленарном заседании депутаты могут вносить свои предложения относительно перераспределения государственных доходов и расходов. Они вправе предлагать поправки, которые зачитываются и ставятся на голосование без проведения дополнительного обсуждения. Следует подчеркнуть, что в последние годы бюджет Турции утверждается парламентом с дефицитом. Рост бюджетного дефицита стал хроническим явлением, провоцирующим усиление инфляции. С целью прогноза и учет негативных последствий бюджетного дефицита в Турции проводятся промежуточные итоги (поквартально и по полугодиям) исполнения бюджетных директив.

Принятый парламентом Закон о бюджете на текущий год подлежит утверждению Президентом республики. Право главы государства возвращать законы на повторное рассмотрение и доработку не распространяется на закон о бюджете.

После утверждения бюджета, наступает этап его исполнения, которое возложено на правительство, отраслевые министерства, а также другие компетентные органы публичной администрации. Важным инструментом бюджетной политики выступает Центральный банк Турецкой Республики (Туркие Джэумхуриет Меркез банкасы). Он обеспечивает кассовое исполнение бюджета.

В течение финансового года правительство может пересматривать бюджетные ассигнования. В частности, Конституция Турции четко оговаривает пределы компетенции исполнительной власти. Так, Совету Министров запрещается вносить изменения в бюджет путем принятия постановлений, имеющих силу закона. В случае если правительство принимает решение об увеличении ассигнований в бюджете текущего года, то при этом обязательно должны указываться финансовые источники, способные покрыть намеченные расходы.

Спустя семь месяцев по истечении финансового года Правительство представляет отчет об исполнении бюджета в Высший финансовый Совет (Сайыштай), который передает свое заключение в Бюджетную комиссию парламента. Комиссия направляет его одновременно с проектом нового бюджета на рассмотрение и утверждение пленарного заседания Национального собрания.

Законодательная власть принадлежит Великому национальному собранию Турции /ВНСТ/, исполнительная власть представлена президентом страны и правительством, судебная - независимыми судами.

Унитарная основа государства и местные власти. Система власти в Турции основывается на центральных и местных органах власти. Существует унифицированная система права и законов и за ее формирование и функционирование отвечают центральные власти, представленные аппаратом премьер-министра и министерствами. Как видим, основополагающим принципом государственного устройства Турции является **унитарное государство**. Страна и народ турецкого государства едины и неделимы.

Лаицизм - основа государственного устройства Турции. Он не допускает ни частичного, ни полного создания социальной, экономической, политической и правовой основ государства на религиозных началах. Никто не вправе использовать религиозные чувства граждан и религиозные ценности для достижения политических или корыстных целей и для усиления своего влияния.

8.4. Общая характеристика централизованных расходов государственного бюджета

Парламент Турции утвердил консолидированный бюджет. Расходы на следующий год определены в размере 312,5 миллиардов турецких лир (около 208,3 млрд. долл. США), доходы — в размере 279 миллиардов лир. Таким образом, запланирован дефицит бюджета в объеме 33,5 млрд. лир, который предполагается покрыть за счет займов.

Согласно новому бюджету, минимальная зарплата госслужащих в следующем году составит 1532 турецкие лиры, средняя — 1793. Новый Закон о бюджете вступил в силу 1 января 2011 года. Тогда как в 2012 году расходы по бюджету предусмотрены в размере 415 миллиардов 054 миллионов турецких лир (около 395 миллиардов 289 миллионов долларов США), включая все выплаты цен-

трального правительства, местных властей, государственных внебюджетных фондов и органов социального страхования. Доходная часть бюджета должна составить 366 миллиардов 903 миллиона лир (около 244 миллиардов 602 миллионов долларов).

Наибольший доход в бюджет приходится на налоги (200,5 миллиарда лир); это составит 19,5% ВВП. Планируется, что продажа госсобственности принесет 10,4 миллиарда лир.

Расходы госбюджета запланированы в размере 40,3% ВВП. 190,4 миллиарда лир составят текущие выплаты по бюджету, 6,2 миллиарда — выплаты по капиталу. Объем запланированных государственных инвестиций - на уровне 33,6 миллиардов лир, текущие расходы — на уровне 184,4 миллиарда.

Государственный бюджет Турции в мае 2012 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, вырос на 61,8% и составил более 4,6 млрд. турецких лир (TL). За тот же период первичный профицит увеличился на 1,4% и составил 7 млрд. TL. Налоговые поступления возросли на 13,7% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, достигнув 26,5 млрд. TL.

Расходы бюджета Турции (без учета интересов) в мае по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года возросли на 17,8% и были зафиксированы в размере 23,8 млрд. TL. В то время как дефицит государственного бюджета в январе-мае этого года составил 432 млн. TL, первичный профицит бюджета за эти пять месяцев увеличился на 16% и составил 23,9 млрд. турецких лир.

Доходы бюджета Турции в январе-мае 2012 года, увеличившись на 15,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составили 137,4 млрд. турецких лир.

Министерство финансов Турции опубликовало бюджетные показатели за май 2012 года. Расходная часть бюджета выросла на 8% по сравнению с маем 2011 года и составила 26,2 млрд. лир. Доходная часть бюджета в мае 2012 года выросла на 13,6% и составила 30,8 млрд. лир. Таким образом, майский бюджет показал профицит в размере 4,6 млрд. лир. Бюджетные расходы за 5 месяцев текущего года выросли на 15,2 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 137,8 млрд. лир. Доходная часть бюджета за 5 месяцев 2012 года выросла на 15,1 % и составила 137,4 млрд. лир.

По данным Управления статистики Турции, уровень безработицы в стране в марте 2012 года снизился по сравнению с мартом прошлого года на 0,9 % и составил 9,9 %. В феврале 2012 года уро-

вень безработицы составлял 10,4 %. Уровень безработицы среди молодежи в марте текущего года снизился до 17,4 %. В марте прошлого года он составлял 19,3 %.

В числе мер, которые правительство планирует принять для противодействия деструктивным тенденциям - возможность отмены налога на доходы, полученные турецкими гражданами и организациями за рубежом, что позволит увеличить приток денежных средств в Турцию, а также возможность отмены налога на биржевые операции с ценными бумагами для турецких инвесторов. Средством поддержания жизнеспособности компаний, столкнувшихся с финансовыми проблемами, станет поощрение их слияния с более успешными компаниями. Для поощрения к слиянию предусматривается облегчение налогового бремени данных объединений сроком на 1 или 2 года.

Наиболее развитыми секторами являются: текстильный, производство готовой одежды, автомобильный, нефтехимический, химический, металлургический, электромеханический, электронный, продовольственный, стекольно-керамический, деревообрабатывающий, мебельный, стройматериалов.

В Турции уделяется внимание конкурентоспособности промышленной продукции, как одному из условий стабильного роста экспорта. Совершенствуются технологический уровень и качество продукции, ее соответствие международным стандартам, экологические параметры, диверсифицируется товарная номенклатура, применяются меры по поощрению инвестиций и экспорта. Применяется разветвленная система кредитования и полного или частичного освобождения от пошлин, в т.ч. и импортных, а также налогов и сборов на период осуществления инвестиций. Экспорт отрасли полностью освобожден от таможенных пошлин.

В числе приоритетных задач правительства на 2012 г.: возобновление процесса подготовки и прохождения в смешанных комиссиях Турция ЕС документов о состоянии и мерах по либерализации отдельных секторов экономики; снижение уровня безработицы; сужение роли теневого сектора и расширение налогооблагаемой базы; реальная де бюрократизация и либерализация экономики; обслуживание госдолга; смягчение внешнеторгового дефицита; принятие нового Торгового кодекса; создание реально работающей системы поощрения инвестиционной деятельности; дальнейшая адаптация правовой базы к стандартам ЕС и ВТО, обеспечение практического применения этих норм; обеспечение начала и реального прогресса

на переговорах о вступлении в ЕС; реструктуризация, укрепление и придание большей открытости банковскому сектору; обеспечение прироста ВВП в размере 5%, дальнейшее сокращение темпов инфляции до 4-6%; приоритетное развитие торговоэкономических связей со странами-соседями.

8.5. Доходы государственного бюджета

Налоги в Турции являются главным источником доходов бюджета. Основными налогами в Турции являются подоходный, налог на корпорации, НДС, налоги на имущество, таможенные сборы и налоги. Поступления от первых трех составляют ныне 80% всех налоговых поступлений. Причем НДС является относительно новым - он был введен в 1980-е годы во время реформ Т. Озала.

Налоговый режим в Турции является важной составной частью экономики страны и может быть разделен на 3 главные категории: налоги на доходы, такие, как подоходный налог с физических лиц и налог на доходы корпораций; косвенные налоги, такие, как налог на добавленную стоимость (НДС), специальный налог на потребление (ОТУ), налог на банковские и страховые операции или гербовый сбор; налоги на благосостояние, такие, как налог на собственность или налог на получение наследства и налог на подарки.

Налоги на доходы. В Турции налоги на доходы взимаются с доходов, полученных как внутри страны, так и за ее пределами физическими лицами и корпорациями, являющимися резидентами Турции. Нерезиденты, получающие доходы в Турции посредством занятия трудовой деятельностью, владения собственностью, занимающиеся предпринимательской деятельностью, приносящей доходы, являются также объектом налогообложения, но только с доходов, полученных в Турции.

Обязанность по уплате налогов физическими лицами имеет отношение: к доходам, связанным с торговлей или предпринимательской деятельностью, ведущейся на постоянной основе, к зарплате, полученной за выполненную работу в Турции, к доходам, связанным со сдачей внаем недвижимого имущества в Турции, к процентам от полученного в Турции дохода и к доходам от продажи патентов, авторских прав и других различных нематериальных активов.

Персональный налог на доходы физического лица (подходный налог) варьируется в 15-40%.

С целью налогообложения, компании группируются как на акционерные общества и компании с ограниченной ответственностью, так и на персональные компании (товарищества с ограниченной ответственностью и простые товарищества). **Корпоративный налог** взимается с вышеуказанных компаний.

Госпредприятия и организации, находящиеся в ведении местных властей, являются также плательщиками корпоративного налога. Подпадает ли компания под полную или ограниченную обязанность по уплате налога, зависит от того, является ли компания резидентом Турции или нет.

Базовый налог с доходов компании, ведущей предпринимательскую деятельность в Турции, составляет 30.

Взимание налога с дивидендов, получаемых как турецкими, так и иностранными акционерами, осуществляется по ставке 10%. Для компаний резидентов налог взимается с доходов, полученных как внутри страны, так и за границей, но на уплату налогов с дохода, полученного за границей, предоставляется кредит (до ставки корпоративного налога на доходы, существующей в Турции – 30%).

Корпорациям предлагается уплачивать Авансовый корпоративный налог с дохода (Advanced Corporate Tax), основанный на доходах, получаемых поквартально, по ставке 30%. авансовый корпоративный налог с дохода, уплаченный в течение налогового года является альтернативой обязанности уплаты первоначального корпоративного налога на доходы компании.

Корпоративный налог с дохода рассчитывается на базе календарного года. Однако, компании могут установить любой 12-месячный фискальный период, удобный для ведения своего бизнеса, что должно быть одобрено министерством финансов Турции.

Компании, имеющие свое местонахождение и месторасположение администрации за пределами Турции, но учрежденные в Турции в форме отделения, являются предметом налогообложения доходов, полученных от постоянной организации, расположенной в Турции.

С точки зрения нерезидентов, множество платежей, осуществляемых за границу, включая такие, как платежи за оказание профессиональных услуг и технической помощи, гонорары и суммы арендной платы, являются объектом взимания налога по ставкам, которые варьируются в 10-25%. В этом отношении страны, имею-

щие с Турцией соглашения об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы, имеют значительные преимущества.

Косвенные налоги. Налог на добавленную стоимость (НДС); ставки НДС (сокращенное название на турецком языке – KDV, на английском – 1-18%, но, в основном, применяется ставка в 18%). НДС, уплачиваемый местными покупателями и по импорту, рассматривается как «приобретенный НДС» (input VAT), а НДС, рассчитанный и собранный с продаж, рассматривается как «уплаченный НДС» (output VAT). «Приобретенный НДС» является налогом, включаемым продавцом в цену реализуемых им товаров и услуг, предварительно произведя вычет НДС на закупленные товары, и является противовесом «уплаченному НДС» при возврате НДС в соответствующий налоговый орган 20 числа следующего месяца. Если «уплаченный НДС» превышает «приобретенный НДС», избыточная сумма уплачивается в соответствующий налоговый орган. Возврата наличных денег для покрытия избыточного «приобретенного НДС» не происходит, за исключением экспорта.

Специальный налог на потребление (сокращенное название на турецком языке – OTV) был введен в авг. 2002г. путем упразднения 16 различных косвенных налогов и сборов с целью приведения прямой системы налогообложения в соответствие с директивами Европейского Союза. В отличие от НДС, взимаемого при каждой поставке, налог OTV начисляется 1 раз.

Налог на банковские и страховые операции. Банки и страховые компании освобождены от уплаты НДС, но подвержены взиманию налога на банковские и страховые операции в 5% от прибыли банков по процентам от займов или банковских операций. Покупка банками или страховыми компаниями товаров и услуг облагается НДС, но это рассматривается как расход для целей возмещения.

Гербовый сбор применяется к широкому спектру документов, включая контракты, соглашения, долговые расписки, аккредитивы, гарантийные письма, финансовые заявления, анкеты. **Взимается в процентах от цены документа и составляет 0,15-0,75%.** В том случае, если документ не имеет выраженной монетарной цены, гербовый сбор будет исчисляться по единой установленной ставке.

Налоги на благосостояние. Налоги на собственность уплачиваются каждый год и исчисляются в зависимости от цены на землю или здания по ставкам 0,1-0,6%. В случае продажи собственности взимается налог в 1,5% от продажной стоимости. Этот налог упла-

чивается и покупателем и продавцом. Ставка налога в 1,5% также применяется при пожертвовании собственности на различные нужды.

На здания и землю, собственники, которых находятся в Турции, уплачивается **налог на недвижимость**: резиденции (квартиры, дома) – 0,1%; другие здания и сооружения – 0,2%; земля – 0,1%; свободная земля (но предназначенная для строительных работ) – 0,3%; фермерские земли – 0%.

Налог на получение наследства и налог на подарки. Предметы, полученные в качестве подарков или путем получения наследства, являются предметом налогообложения по ставкам 1-30% от их оценочной стоимости. Налог на получение наследства, уплаченный в иностранном государстве, вычитается из налогооблагаемых активов. Налог на получение наследства уплачивается в трехлетний период двумя платежами в год.

Налог на охрану окружающей среды. Муниципалитетам разрешено собирать налог на охрану окружающей среды как взнос, направленный на финансирование оказания некоторых видов услуг, например, сбора мусора. Этот налог взимается по фиксированной шкале, в зависимости от месторасположения дома или офиса и указывается в счете за расходование воды и уплачивается теми, кто проживает в этом доме или занимает этот офис.

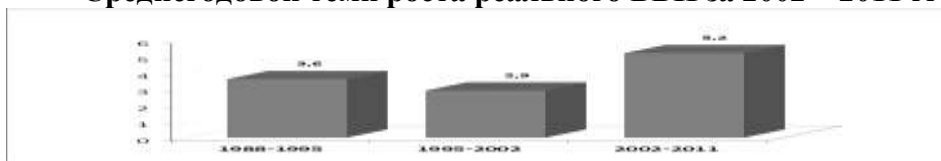
В Турции уделяется внимание приватизации, как одному из основных инструментов либерализации экономики и обеспечения дополнительных источников финансирования для госбюджета. Законодательная база приватизации в Турции была заложена в 1984 г. с принятием закона №2983, который закреплял право ГЭО (государственных экономических организаций) и примыкающих к ним предприятий выпускать собственные акции и продавать их юридическим или физическим лицам. В 1986 г. появился новый правовой акт, регулирующий приватизацию – закон №3291. В нем подробно описывались принципы и этапы приватизации госпредприятий. Именно с этого момента в Турции началось осуществление приватизационной программы.

Объем ВВП в 2005г. вырос (в пост, ценах в тур. лир.) на 5% и достигал 360 млрд.долл. против 299 млрд. в 2004г. (прирост в долл. выражении – 20,4%). Тогда как с 2002 – 2011 гг. наблюдалась стабильность и высокие экономические показатели. Период с 2002 по 2011 год:

- ВВП вырос на 234 процентов и достиг 772 млрд. долларов США.
- Среднегодовой реальный рост ВВП в размере 5,2 процента.
- Общая сумма государственного долга уменьшилась с 74 % от ВВП до 39,4 % от ВВП.
- Дефицит бюджета сократился с 10 % от ВВП менее чем 3% от ВВП.

Вышеизложенное представляется наглядно рассмотреть на примере рис. 8.5.1., где темпы общего среднегодового роста ВВП (CAGR) (%) – постоянные цены. За последние восемь лет экономика Турции стала одной из самых быстрорастущих развивающихся экономик. Это можно наблюдать по следующему рисунку 8.5.1.

Среднегодовой темп роста реального ВВП за 2002 – 2011 гг.



Источник: Турецкий институт статистики (TurkStat) Рисунок 8.5.1. Среднегодовой темп роста реального ВВП (%) за 2002–2011 гг.

Данный рисунок показывает, что среднегодовой темп реального ВВП за 1988 – 1995 гг. составлял 3,6%, тогда как за период 1995 – 2002 гг. – 2,9%, а за 2002 – 2011 гг. – 5,2%. Все это свидетельствует, что прогрессивно развивающаяся экономика Турции прогрессирует в своем развитии и привлекает немало внимания со стороны многих развитых стран мира не только своим потенциалом экономического роста, но и немалыми успехами в сфере туризма.

За последнее время на турецкую экономику сказалась неблагоприятная конъюнктура мирового рынка и особенно рост цен на нефть, потребности в которой Турция более чем на 90% обеспечивает импортом. Основными западными кредиторами Турции являются МВФ и Всемирный банк, а также все больше отдельные страны и фонды Евросоюза. Общий объем кредитов, полученных Турцией за первые пять лет текущего века из этих источников, превышает 30 млрд. долл. Но несмотря на это, все же экономика Турции преодолевает экономический кризис 2008 г. без глубокого ущерба для своей национальной экономики. Таким образом, необходимо обратить внимание на то, как за последние годы развивается экономика Турции по сравнению с другими странами мира (рис. 8.5.2.).

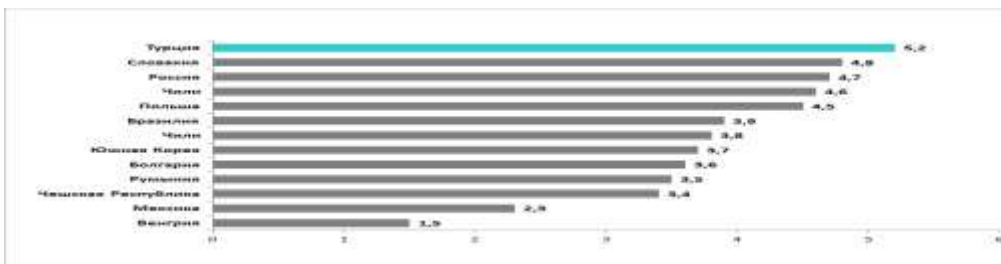


Рисунок 8.5.2. Перспективы развития некоторых стран по сравнению с Турцией

Источник: Отчет МВФ «Перспективы развития мировой экономики», апрель 2012 г., Турецкий институт статистики (TurkStat)

Доля промышленности в экономике страны составляет около 28%, сельского хозяйства — 15%, строительства — 6%, услуг — 51%. В общем объеме промышленного производства наибольший вес имеет обрабатывающая промышленность (84%, включая строительство). Развита текстильная, кожевенная, пищевая, химическая, фармацевтической отрасли, энергетика, металлургия, судостроение, автомобилестроение и производство электробытовых товаров. Динамично развивающейся отраслью является туризм.

В 2010 году валовой внутренний продукт (ВВП) Турции превысил 735 млрд. долларов США, а среднедушевой ВВП - 10 тысяч долларов. Прирост экономики страны составил 8,9 проц. По прогнозу Всемирного банка, в 2011 году рост ВВП Турции превысит 8 проц., благодаря чему страна останется в числе мировых лидеров по этому показателю. Отрасль услуг составляет 60 проц. турецкой экономики. Доля промышленности в ВВП достигает около 30 проц., а продукции сельского, лесного и рыбного хозяйств - 12 проц.

В 2010-2011 гг. Турция была самой динамично растущей экономикой в Европе и одной из самых быстро растущих экономик в мире (рис.8.5.3.).

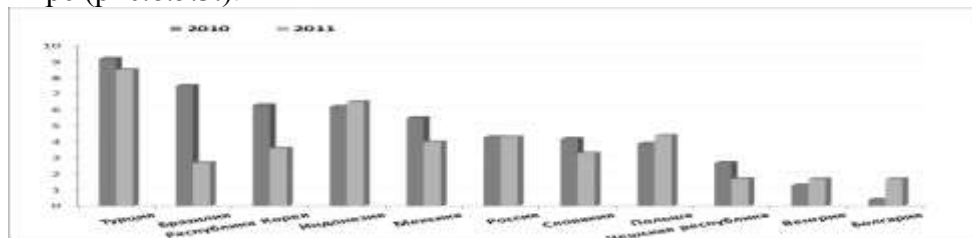


Рисунок 8.5.3. Реальный прирост ВВП (%)

Источник: Отчет МВФ «Перспективы развития мировой экономики», апрель 2012 г., Турецкий институт статистики (TurkStat)

Благодаря продолжающемуся стабильному росту экономики Турции, значительно повысился уровень жизни в стране. ВВП на душу населения вырос с уровня 3492 доллара США в 2002 году до 10 444 долларов США в 2011 году.

ВВП в 2011 г., в текущих ценах (млрд. долларов США). Взвешенная бюджетно-налоговая политика. Бюджетная дисциплина продолжает оставаться краеугольным камнем в макроэкономических показателях турецкой экономики. Благодаря такой взвешенной бюджетной политике Турция сократила объемы своей задолженности, продемонстрировав тем самым одни из лучших показателей среди европейских экономик в плане снижения долгового бремени. Коэффициент задолженности национального правительства с 2004 года соответствует критериям Маастрихтского договора и составляет 60%. В 2011 году объем экспорта страны достиг 134,6 млрд. долларов, что на 18,2 проц. больше, чем в 2010 году. По данным министерства коммерции КНР, в 2011 году товарооборот между Китаем и Турцией составил 18,74 млрд. долларов, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 24,2 проц. Согласно средне- и долгосрочным целям двусторонней торговли, определенным руководителями Китая и Турции, двусторонний товарооборот в 2015 году достигнет 50 млрд. долларов, а в 2020 году - превысит 100 млрд. долларов. Рост экономики Турции в 2011 году составил 8,5%, что является самым высоким показателем в Европе. Турецкий ВВП приблизился к 1,3 триллионам лир (\$1 триллиона), закрепив положение Турции на 16-й позиции по величине экономики в мире. ВВП на душу населения увеличился до \$10 444, сообщает турецкий Институт статистики (TurkStat). Однако в нынешнем году сохранить такие темпы роста будет сложно, считают эксперты (рис. 8.5.4.).

Установленный ЕС размер задолженности государственного правительства (% от ВВП) по некоторым странам

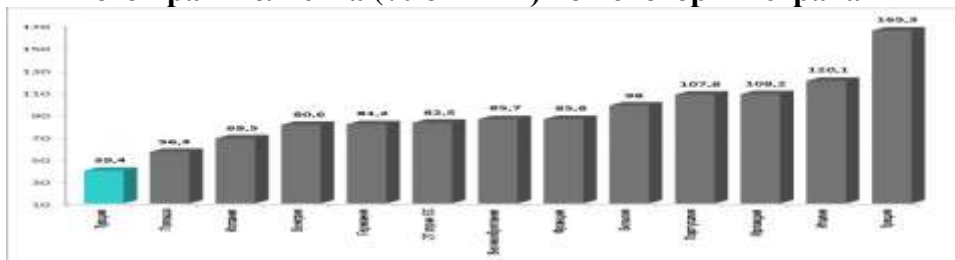


Рисунок 8.5.4. Установленный ЕС размер задолженности государственного правительства (% от ВВП) по некоторым странам (Источник: Секретариат Казначейства Турции и Eurostat).

Доходы бюджета в первом полугодии 2012 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, выросли на 11% и составили 162 млрд. лир (\$89,4 млрд.).

В первом полугодии текущего года в соотношении налоговых доходов и непроцентных расходов бюджета сохраняется стабильность. Тем временем расходы бюджета в период с января по июнь увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 17,9% и составили 168,9 млрд. лир (93,2 млрд.). Степень выполнения цели, поставленной на конец года — 48,1 %. В структуре общего объема расходов бюджета непроцентные расходы увеличились на 18,1%, процентные платежи на 17%.

В последние десятилетия всё большее значение в экономике Турции играет туризм. В 2006-м году Турцию посетили 19,8 млн. иностранных туристов. Больше всего туристов было из Германии, Болгарии, Ирана, России, Греции, Грузии, Азербайджана. По данным Турецкого статистического управления, в 2011 году иностранные туристы пополнили бюджет государства на 23 млрд. долларов, что на 10,6 проц. больше, чем в предыдущем году.

В импорте из Турции преобладают текстиль и текстильные изделия, машины и транспортные средства, продукция химической промышленности и продовольственные товары. В последние годы активизировалось участие турецких компаний в строительстве различных объектов в России. В России в настоящее время работает более 150 турецких строительных фирм.

Турецкая экономика в первой четверти 2011 года выросла на 11%, опередив экономику Китая и став головной болью для Центробанка, пытающегося обуздать кредитный бум. Большое число кредитов и значительный торговый дефицит, по мнению экспертов, представляют угрозу финансовой стабильности в стране. По показателю экономического роста Турция в первой четверти 2011-го года опередила все страны «Большой двадцатки» (G-20), куда входят наиболее развитые государства мира. Экономика Китая за первые четыре месяца 2011 года выросла на 9,7%.

Очевидны успехи реальной экономики. Объем промышленного производства увеличился в постоянных ценах на 5%, в обрабатывающей промышленности – на 5,2%, в энергетике – на 6%, в сельском хозяйстве – на 4,4%, в строительстве – на 19,7%. Использование производственных мощностей в промышленности составило на конец года 81%, рост инвестиций в госсекторе – 3,1% и в частном – 41%. Нереализованные запасы выросли на 8%, а оборот в торговле

увеличился на 5,8% благодаря, в основном, покупкам населения в кредит. Несмотря на это надо посмотреть каковы доходы и расходы, а вместе с ними дефицит государственного бюджета (табл.8.5.1.).

Таблица 8.5.1.

Исполнение госбюджета, в млн.долл.

Государственный бюджет	2004	2005	05/04, %	2010	2012	12/10
Расходы	95 922	108 582	13,2	286 981	395 289	37,7
Доходы	76 910	100 590	30,8	236 794	244 602	3,3
Дефицит	- 19 012	- 7 992	- 137,9	-50 187	-140 687	-280,3

Как видим из таблицы 8.5.1, финансирование дефицита бюджета осуществлялось казначейством страны как из внешних, так и из внутренних источников нетто - заимствования за счет реализации государственных краткосрочных облигаций.

Тенденции развития турецкой экономики свидетельствуют об определенной стабилизации валютно-финансового положения страны. Решающую роль ранее сыграли (1999-2011гг.) займы и кредиты по линии МВФ и Всемирного банка, а затем – беспрецедентно высокие для Турции заимствования на внутреннем рынке под государственные ценные бумаги, и приток «горячих денег».

Стабилизация в области макроэкономики и финансов, а также политической ситуации, резко повысили доверие к местному финансовому и фондовому рынкам и их доходность, дав возможность устранить препятствия к возобновлению притока финансовых ресурсов и восстановлению накопленного ранее потенциала в основных секторах реальной экономики, что и проявилось в высоких темпах роста промышленного производства, внешнеторгового оборота, ВВП и некоторому оживлению внутреннего рынка.

Динамика ряда макроэкономических показателей может внушать определенный оптимизм. При этом сумма «горячих денег» турецкого происхождения за год увеличилась незначительно – с 10,3 до 11,6 млрд.долл.), но за период с 2001 по 2011 гг. наблюдаются следующие макроэкономические показатели (табл.8.5.2.).

Таблица 8.5.2

Экономические показатели

Экономика Турции	Экономические показатели
Валюта	Турецкая лира
Международные организации	ВТО, ОЭСР
Статистика	
ВВП(номинальный)	\$956,576 млрд. (на 2010 год)
ВВП на душу населения по ППС	\$13,447(на 2010 год)
Инфляция (ИПЦ)	8,5%
Экономически активное население	25,27 млн.
Уровень безработицы	8,8% (декабрь, 2011)
Основные отрасли	текстиль, продовольствие, добыча угля, хрома, меди
Внешняя торговля	
Партнёры по экспорту	Германия 11,3%, Великобритания 8%, Италия 7,9%, США 6%, Франция 5,4%, Испания 4,4%
Партнёры по импорту	Азербайджан, Россия 12,8%, Германия 10,6%, Китай 6,9%, Италия 6,2%, Франция 5,2%, США 4,5%, Иран 4%
Государственные финансы	
Государственный долг	58,2% ВВП
Государственные доходы	\$137,8 млрд.
Государственные расходы	\$151,9 млрд.

По оценке международных рейтинговых агентств, турецкая экономика по степени либерализации и открытости остается на 106 месте в мире, а в теневом секторе создается 60% от уровня ВВП.

Практически все валютно-финансовые показатели развития свидетельствуют о значительном оздоровлении финансовой системы страны. По целому ряду критериев можно судить о повышении ее устойчивости к разного рода внешним воздействиям. Если повышение процентной ставки Федеральной резервной системой США в марте 2004г. привело в течение месяца к падению индекса Стамбульской Фондовой биржи на 16,7%, курса лиры – на 17%, курса евробондов – на 22% и росту процентных ставок по кредитам на 7,4%, то аналогичная операция ФРС в марте 2011 г. имела значительно более мягкий эффект, соответственно: 11,9%, 10%, 9,8%, +1,36%.

Прибыль турецких компаний подлежит налогообложению по ставке, равной 33%. К другим налогам здесь могут быть отнесены такие, как налог на дарение (наследство) в пределах 4-30%, НДС в 18%, налог на недвижимость в пределах 0,3-0,6% и гербовые сборы.

Турция подписала соглашения об избежании двойного налогообложения с такими странами, как: Австрия, Азербайджан, Албания, Алжир, Беларусь, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Египет, Израиль, Индия, Иордания, Италия, Казахстан, Китай, Македония, Малайзия, Монголия, Нидерланды, Норвегия, Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан, Польша, Россия, Румыния, Саудовская Аравия, Словакия, США, Тунис, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Финляндия, Франция, Черногория, Швеция, Южная Корея, Япония.

8.6. Местные финансы. Местные бюджеты, доходы и расходы

Местное управление. Система местной администрации оценивается как построенная на началах бюрократического централизма и строгой иерархии. В качестве аргумента приводится, например, тот факт, что полнота власти в иле принадлежит вали (губернатору). Его кандидатура выдвигается министерством внутренних дел, а назначается решением Совета министров и утверждается президентом. В число основных функций вали входит проведение политической линии государства, выполнение постановлений и решений правительства.

Контроль над всеми доходами, расходами и имуществом учреждений, финансируемых за счет государственного бюджета, осуществляется от имени ВНС Турции Высшим финансовым советом (Сайыш-таем). Сайыштай выносит «окончательное суждение об отчетах и действиях ответственных лиц, а также осуществляет предписываемые законом действия по проверке, контролю, вынесению решений» (ст. 160 Конституции).

Государственный Совет Турции (Даныштай) также рассматривает все бюджетные законопроекты, в том числе и об исполнении бюджета. В случае противоречия решений, принимаемых Даныштаем и Сайыштаем по финансовым вопросам, за основу принимаются решения Даныштая, наделенного большими полномочиями. Кроме того, Государственный совет осуществляет ревизорские проверки счетов государственных организаций за текущий финансовый год.

Как видим, государственное устройство и политическая система Турция — **унитарное государство** со смешанной формой правления (в нём сочетаются элементы как парламентарной, так и президентской республики). Действует Конституция 1982 г. В административно-территориальном отношении Турция делится на 81 иль (провинцию): Адана, Адияман, Афьен, Агры, Аксарай, Амасья, Анкара, Анталья, Ардахан, Артвин, Айдын, Балыкесир, Бартын, Батман, Байбурт, Биледжик, Бингель, Битлис, Болу, Бурдур, Бурса, Ван, Газиантеп, Гиресун, Гююшхане, Денизли, Диярбакыр, Дюздже, Зонгулдак, Ичель, Игдир, Испарта, Истанбул, Измир, Йозгат, Кахраманмараш, Карабюк, Караман, Карс, Кастамону, Кайсери, Килис, Кырыккале, Кырларели, Киршехир, Коджаэли, Конья, Кютахья, Малатья, Маниса, Мардин, Мугла, Муш, Невшехир, Нигдэ, Орду, Османийе, Ризе, Сакрья, Самсун, Сивас, Сиирт, Синоп, Стамбул, Текирдаг, Токат, Трабзон, Тунджели, Ушак, Хаккари, Хатай, Чанаккале, Чанкыры, Шанлы Урфа, Ширнак, Эдирне, Элязыг, Эрзинджан, Эрзурум, Эскишехир, Ялова. Наиболее крупные города (центры провинций) с населением св. 1 млн. чел.: Стамбул, Анкара, Измир, Бурса, Адана, Конья, Анталья, Антакья, Газиантеп, Шанлы Урфа, Самсун.

Законодательная функция в Турции принадлежит однопалатному парламенту (меджлису) — Великому национальному собранию Турции (ВНСТ), включающему в свой состав 550 депутатов. Исполнительная власть осуществляется президентом и Советом министров. Глава государства — президент республики.

8.7. Государственные предприятия, взаимосвязь их с бюджетом

Создание Турецкой Республики в начале 20-х годов означало видимый разрыв с социальными, экономическими, политическими традициями: Турция стала светским государством, парламентской республикой, произошел поворот к самостоятельному развитию национального хозяйства, была создана самобытная экономическая модель, в которой ключевую роль стало играть **государственное предпринимательство**.

Опыт либерализации и стабилизации в Турции, как и в любой другой стране, интересен с точки зрения форм взаимодействия хозяйственной и социальной системы, сложившейся в условиях относительной изоляции от мирового хозяйства, с экспансионизмом западной экономической модели - **турецкая модель «этатизма»**.

В дальнейшем стабилизационная политика турецкого правительства опиралась в значительной степени именно на крупные компании, в том числе **государственные**. Состояние же налоговой системы оказывает существенное влияние на развитие экономики Турции: при значительном числе **государственных предприятий** и связанных с ними статей расходов бюджета доходы от их деятельности составляют лишь 6—10% бюджетных поступлений, в то время как доля налогов и сборов — 80 процентов.

В 1983—1984 годах был принят пакет законов, определивших дальнейший курс реформирования. Важное место принадлежало закону о поощрении сбережений, предусматривающему приватизацию государственных компаний путем акционирования. Он также давал право частным компаниям арендовать **государственные предприятия**.

Позиции государственных предприятий ухудшались. Поэтому в конце 2011 года было проведено повышение цен на товары государственных предприятий с целью восстановления равновесия на товарном рынке и ликвидации искусственного разрыва в прибыльности государственного и частного бизнеса. Это усилило инфляционные ожидания, привело к росту спроса на кредиты, к увеличению реальной ставки процента (при регулируемой ставке процента банков), к ускорению падения курса турецкой лиры, к формированию разрыва между официальным и теневым курсом лиры.

На протяжении 80-х годов до 2012 года включительно можно выделить несколько такого рода «циклов» правительственной поли-

тики. Это обуславливалось как быстрым ростом внутреннего спроса благодаря политике стимулирования, проводимой центральным банком (в период с 1986 по 1988 год денежная масса росла в среднем на 30% в год), так и падением мировых цен на нефть в 2008 г., благотворно сказавшемся на платежном балансе страны. Но одновременно возрастало напряжение расходной части государственного бюджета, в 2011 г. связанного с постоянным ростом спроса **государственных предприятий на кредиты**. Кроме того, в период роста экономической активности происходило повышение цен на продукцию частного сектора.

Вопросы для самоконтроля:

1. Турция: основная характеристика и звенья финансовой системы.
2. Назовите основные тенденции развития экономики Турции на современном этапе.
3. Национальные хозяйственные формы Турции обнаруживают способность к выживаемости в новых условиях. Какие видоизменения они при этом претерпевают?
4. В более прикладном плане — могут ли какие-то элементы этатистской модели с успехом быть использованы в новой хозяйственной ситуации? 5. Какие отпечатки «этатистское прошлое» накладывает на характер движущейся к рыночному хозяйству экономической и социальной системы?
6. Охарактеризуйте бюджетный процесс Турции.
7. Укажите как проводится разработка, подтверждение и утверждение государственного бюджета.
8. Кратко охарактеризуйте развитие турецкой экономики и принятие Стратегического плана на 2023 год.
9. Влияет ли патернализм на экономику Турции?
10. На сколько частей разделен налоговый режим Турции?
11. Эффективны ли государственные предприятия Турции?
12. Каково государственное устройство Турции?
13. Какие этапы исполнения государственного бюджета в Турции?
14. Дайте общую характеристику доходов и расходов государственного бюджета Турции.

Литература:

1. Светлана Авдашева. Турция: национальная модель либерализации экономики.
2. Розалиев Ю.Н. Экономическая история Турецкой Республики. Ответственный редактор А. Искандеров М.: Наука, 1980. - 304с.
3. Конституционно-правовые основы бюджетного процесса в Турции проф. д.ю.н. Ялбулганов, А. А.
4. «Турция: новые тенденции экономического развития в 80-е годы». М., 1991, с. 74., с. 188.

ГЛАВА XIX

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РАЗВИТЫХ СТРАН

9.1. Развитые страны мира и их место в мировой экономике

Международная экономика (мировое хозяйство) – переплетение хозяйственных связей различных государств, на основе чего формируются взаимосвязанность и взаимозависимость экономик друг от друга. В рамках единого мирового хозяйства происходит: передвижение товаров; перемещение национальных границ факторов производства; циркуляция капиталов; размещение национального производства на иностранных рынках.

Предметом теории международной экономики являются:

- закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы организации хозяйственной жизни;
- закономерности формирования совокупного спроса и совокупного предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте;
- инструменты анализа и программирования открытой национальной экономики, в особенности ее реального, бюджетного, денежного и внешнего секторов, в условиях их взаимодействия с экономикой других стран;
- тенденции развития международных финансовых рынков и финансовых механизмов, обслуживающих функционирование международной экономики;
- институциональная структура регулирования международной экономики, принципы ее формирования, тенденции развития и пути совершенствования.

Субъектами международной экономики выступают:

1. Национальные предпринимательские фирмы, использующие международные стратегии.

2. Государства, которые проводят внешнеэкономическую политику, отстаивая интересы отечественного бизнеса на международной арене.

3. Международные организации, которые регулируют единый порядок международной экономической деятельности.

4. Частные лица, чьи экономические интересы реализуются на хозяйственном поле мирового рынка.

В мире около 200 стран. В международной экономике определение страны отличается от определения в международном праве. В международной экономике страна это не только территориальная единица, являющаяся государством, но и несколько территориальных единиц, которые не являются государствами, однако проводят одинаковую политику и ведут отдельный статистический учет своего экономического развития, например, островные зависимые территории Великобритании.

Стандартная классификация. ООН – 185 государств, а МВФ – 182 государства. В аналитических целях страны делятся на:

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

Такая разбивка на группы была выбрана для удобства анализа в ЭКОСОС (Экономическом и социальном совете ООН).

Группа развитых стран с рыночной экономикой включает 23 страны. Для целей анализа она далее разделяется на частично совпадающие классификационные подгруппы крупнейших промышленно развитых стран (характеризуются высокой степенью экономического развития, социальной и политической стабильностью), куда входят семь стран с наибольшими объемами валового внутреннего продукта (ВВП).

Группа стран с переходной экономикой подразделяется на:

- страны Восточной Европы, к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехия, Словакия;
- новые государства, возникшие после распада СССР, к которым относят: Россию, Азербайджан, Украину, Белоруссию, Казахстан, Узбекистан, Киргизию, Туркмению, Таджикистан, Армению, Молдавию, Грузию, а также страны, возникшие после развала Югославии.

Развивающиеся страны обычно группируются по регионам с учетом их географического положения. В настоящее время они находятся по крайней мере на трех различных уровнях хозяйственного развития. Наиболее развитые в промышленном отношении разви-

вающиеся страны образовали группу «новых индустриальных стран» (НИС).

Обычно НИС подразделяют на четыре поколения:

- Республика Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Аргентина, Бразилия, Мексика;
- Малайзия, Таиланд, Индия, Чили;
- Кипр, Тунис, Турция, Индонезия;
- Филиппины, Китай.

К группе «наименее развитых стран» относятся около пятидесяти развивающихся стран. Они имеют узкую, даже монокультурную, структуру хозяйства, высокую степень зависимости от внешних источников финансирования мероприятий в социально-экономической сфере. В эту группу входят восемь стран Азии, двадцать восемь - Африки, пять - Латинской Америки и Океании.

Существуют так же и другие классификации государств. Имеются крупные международные региональные политические и экономические интеграционные объединения.

Европейский союз (ЕС) включает следующие страны: Бельгию, Германию, Грецию, Данию, Ирландию, Испанию, Италию, Люксембург, Нидерланды, Португалию, Великобританию, Францию, Швецию, Финляндию, Австрию, Венгрия, Кипр, Латвия, Мальта, Польша, Словения, Словакия, Словения, Чехия, Эстония, Болгария, Румыния).

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) включает: Австрию, Исландию, Лихтенштейн, Норвегию, Швейцарию, Швецию; страны Бенилюкс (Бельгия, Нидерланды и Люксембург)

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) включает: США, Канаду, Мексику.

Экономики всех стран взаимосвязаны и работают друг на друга. Процветанию одной страны не может противодействовать деградация другой. Такое понимание мирохозяйственных связей сложилось не так давно. Весьма долго считалось возможным развиваться за счет политического порабощения другой страны, высасывая из нее экономические ресурсы.

Современные тенденции международной экономики заключаются в следующем:

- международная экономическая интеграция;
- глобальные проблемы мировой экономики;
- тенденции усиления инновационности мегаэкономики;
- усиление конкуренции на мегарынке;

- формирование «новой экономики» как основы современного развития мировой экономической системы

Следует отметить, что в современной международной экономике особую роль играют промышленно развитые страны, поскольку они в первую очередь и формируют «новую экономику».

Промышленно развитые страны представляют собой особую социально-экономическую систему международной экономики. В ней проживает всего лишь 15,6% населения мира, которое является основным производителем и потребителем товаров и услуг нашей планеты. Они производят свыше 2/3 ВВП мира, используя основную часть ресурсов мира. На их долю приходится 95% общемировых расходов НИОКР.

На сегодняшний день развитые промышленные страны перешли на новую стадию экономического роста, осуществляя поворот к новой цивилизации. Она получила название постиндустриального, или информационного, общества.

9.2. Общая характеристика финансов развитых стран мира

Финансовая система развитых стран - (англ. financial system of developed countries) - система, охватывающая *государственный бюджет; муниципальные финансы (в федеративных государствах, например, США, ФРГ - и финансы членов федерации); внебюджетные специальные фонды; финансы государственных предприятий, корпораций; финансы частных национальных и транснациональных корпораций.*

Ведущим звеном государственной **финансовой системы развитых стран** является государственный бюджет - основной финансовый план государства, имеющий силу закона. По материальному содержанию - это централизованный фонд денежных средств государства, по социально-экономическому содержанию - главное орудие перераспределения национального дохода. В этой части **финансовая система развитых стран** перераспределяется до 40 проц. резко возрастающего национального дохода страны. Налоги составляют от 70 до 90 проц. и более общей суммы доходов государственного бюджета. За государственным бюджетом в странах с развитой экономикой закреплены главные налоги - подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавочную стоимость (в тех странах, где он применяется), таможенные пошлины. Из государственного бюджета производится и большая

часть расходов: на военные (оборонные) цели, регулирование экономики, социальные расходы, содержание государственного аппарата управления, субсидии и кредиты развивающимся странам. Государственный бюджет оказывает воздействие на все звенья **финансовой системы развитых стран**, предоставляя субсидии и кредиты местным органам власти, специальным правительственным фондам, государственным корпорациям.

Второе звено **финансовой системы развитых стран - региональные и муниципальные финансы** - включает муниципальные бюджеты, финансы предприятий, принадлежащих муниципальным образованиям, и автономные муниципальные фонды. Ведущее значение имеют местные бюджеты. В унитарных государствах муниципальные бюджеты не входят в государственный бюджет, в федеративных государствах муниципальные бюджеты не входят в региональные бюджеты членов федерации (штатов - в США, провинций - в Канаде, кантонов - в Швейцарии, земель - в ФРГ и т.д.), а последние не включаются в государственный федеральный бюджет. За муниципальными бюджетами закреплены второстепенные налоги (в основном поимущественные). В муниципальных бюджетах по сравнению с государственным бюджетом более высокая доля средств направляется на социальные цели. Муниципальные бюджеты на финансирование своих дефицитов получают средства из государственного бюджета путем дотаций, субвенций, кредитов. Используются также надбавки к государственным налогам. В федеративных государствах доходы бюджетов членов федерации формируются по-разному. Так, в США бюджеты штатов базируются на косвенные налоги (в основном на налоге с продаж); в Германии бюджеты земель - на поступлениях в определенном проценте от налога на прибыль корпораций и подоходного налога с населения, которые делятся между федеральным бюджетом и бюджетами земель.

Третье звено **финансовой системы развитых стран** включает **внебюджетные специальные фонды**. В странах с развитой рыночной экономикой наиболее крупными внебюджетными фондами являются фонды национального страхования, образуемые за счет страховых взносов работников предприятий, предпринимателей и дотаций из государственного бюджета. США - единственная страна, где фонд национального страхования объединен с федеральным бюджетом. Средства этих фондов используются на выплату пенсий по возрасту, по инвалидности, по случаю потери кормильца, посо-

бий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по безработице и др.

Финансы государственных предприятий. Государственная собственность в экономически развитых странах занимает значительную сферу в экономике страны. Государственные предприятия выполняют множество заказов, для реализации которых приобретают у частных предпринимателей разнообразную и многочисленную продукцию, обеспечивая им гарантированный рынок сбыта. Через механизм низких цен и тарифов на производимые товары и услуги и высокие цены на приобретаемую продукцию частных предприятий госпредприятия перераспределяют национальный доход в пользу других звеньев финансовой системы. Тем самым они способствуют накоплению капитала. Госпредприятия инвестируют собственные средства в малорентабельные отрасли экономики.

Финансы частных предприятий. Основные виды частных предприятий в промышленно развитых странах — картели, синдикаты, тресты, концерны. Наиболее распространены концерны, являющиеся самыми крупными объединениями, бюджет которых сравним с ВВП целых государств. В них концентрируются колоссальные финансовые ресурсы. Например, в США активы промышленных корпораций вдвое выше расходов федерального бюджета.

Соотношение между собственными и привлеченными средствами зависит от состояния экономики страны, отрасли промышленности и финансового положения самой корпорации. При расширенном воспроизводстве в условиях стабильной экономики доля собственных средств составляет 60—70%, доля банковских кредитов — 30—40%. При экономическом росте доля кредитов увеличивается до 40—50%. При кризисном спаде и депрессии увеличивается доля собственных средств, среди которых основной удельный вес приходится на амортизационные отчисления. Так, в США в отдельные периоды их доля составляла до 90%.

Финансы государственных корпораций (предприятий) - составная часть государственных финансов ведущих зарубежных стран.

Значительное развитие в странах Западной Европы государственные корпорации получили после Второй мировой войны в результате национализации (1946-1950 гг.) железнодорожного, воздушного транспорта, отраслей топливно-энергетического комплекса (электроэнергетической, газовой, угольной промышленности), дорожного хозяйства, жилищно-коммунального хозяйства и ряда дру-

гих. Это были крайне отсталые в техническом отношении неконкурентоспособные отрасли. На их переоборудование и модернизацию были выделены из бюджетов правительств огромные денежные ресурсы и, несмотря на их модернизацию и техническое перевооружение, в финансовом отношении это низкорентабельные и убыточные отрасли. Основная причина неустойчивого финансового положения государственных предприятий заключается в политике низких цен на их продукцию.

9.3. Финансовая система федеративной структуры и ее этапы

В развитых зарубежных странах финансовая система включает несколько уровней, образующих ее **федеративную структуру**:

- государственные финансы. В странах с федеративным устройством государственные финансы разделяются на федеральные финансы и финансы субъектов Федерации (напр., в США, Индии, Мексике – штаты; в Канаде – провинции; в Германии – земли; в Швейцарии – кантоны). В унитарных государствах (Англия, Франция, Италия, других) государственные финансы представлены финансами центрального правительства, в небольших унитарных государствах, напр. Монако, Люксембург государственные финансы совпадают с финансами страны;
- местные финансы (тауншипа, графства, района специального обслуживания, муниципалитета, общины);
- финансы частных национальных и транснациональных корпораций.

Такое организационное построение финансовой системы характеризуется отсутствием единства. Это означает, что каждое подразделение управления финансами (Федерация, члены Федерации, местные органы) самостоятельно составляет и утверждает свой бюджет, разрабатывает и осуществляет финансовую, в том числе бюджетно-налоговую политику, управляет долгом. Бюджеты членов Федерации своими доходами и расходами не входят в федеральный бюджет, а местные бюджеты – в бюджет соответствующего члена Федерации.

Основными доходами федерального бюджета выступают налоги, составляющие от 70 до 90 % и более общей суммы его доходов. За федеральным бюджетом в странах с развитой рыночной экономикой закреплены главные налоги – подоходный налог с физиче-

ских лиц, налог на прибыль корпораций, акцизы, налог на добавленную стоимость (в тех странах, где он применяется), таможенные пошлины.

Из федерального бюджета производятся основные расходы: на военные (оборонные) цели, международную деятельность, регулирование экономики, содержание федерального государственного аппарата, социальные расходы, управление федеральным государственным долгом, субсидии и кредиты развивающимся странам. При чрезвычайных обстоятельствах (в периоды войн, экономических кризисов) правительства опираются на средства федерального бюджета и покрывают ими возрастающие государственные расходы.

По размерам федерального бюджета, его структуре можно судить об уровне экономического развития той или иной страны, о характере ее экономического строя и материальном положении основной части населения.

Федеральный бюджет оказывает воздействие на все другие звенья финансовой системы, предоставляя финансовую помощь и бюджетные кредиты органам государственной власти субъектов Федерации и местным органам власти, а также специальным правительственным фондам, государственным корпорациям.

Федеральные бюджеты большинства развитых зарубежных стран характеризуются крупными бюджетными дефицитами, покрываемыми государственными займами. Выпуск государственных займов влечет за собой рост государственного долга, представляющего собой всю сумму ранее выпущенных и не погашенных государственных займов вместе с процентами.

Бюджет субъекта Федерации – это региональный фонд денежных средств, предназначенный для финансового обеспечения задач и функций органов государственной власти членов Федерации.

Финансы субъектов Федерации (бюджеты субъектов Федерации и территориальные внебюджетные специальные фонды) играют большую роль в социально-экономическом развитии субъектов Федерации.

За счет средств бюджетов членов Федерации во многих развитых странах финансируются значимые для населения расходы на социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, жилищное строительство и коммунальное хозяйство, а также дорожное строительство и содержание дорог, охрану окружающей среды. Структура расходов бюджетов членов Федерации отражает функции, выполняемые правительствами соответствующих членов Федерации.

Например, в США органы власти на уровне штатов традиционно несут ответственность за обеспечение населения основными государственными услугами: среднее и высшее образование на уровне штата, социальное обеспечение, здравоохранение, транспорт, система общественной безопасности. В Германии земли финансируют основную долю общегосударственных расходов на коммунальное хозяйство, учреждения образования и здравоохранения, транспорт, дорожное и жилищное строительство, на содержание государственного аппарата, расходов по обслуживанию государственного долга.

Формирование доходов бюджетов членов Федерации в отдельных странах осуществляется по-разному. В США бюджеты штатов базируются на подоходном налоге с граждан, налоге с корпораций, налоге с продаж. Некоторые штаты вводят поимущественные налоги, хотя в основном это прерогатива местных органов власти. Одним из основных источников доходов штатов является налог с продаж. Этот налог обеспечивает около 30 % доходной части бюджетов штатов. В США отсутствует практика, когда поступления от налогов, которые регулируются одним правительством, распределяются между различными бюджетами. Налоговая система Германии построена таким образом, что наиболее крупные источники доходов формируют сразу три или два бюджета. Так, например, доходы бюджетов земель формируются за счет поступлений (в процентном соотношении) от следующих крупных налогов: подоходного налога с физических лиц (42,5%), налога на корпорации (50%), частично за счет налога на предпринимательскую деятельность, частично за счет налога на добавленную стоимость, соотношения распределения которого в бюджеты разных уровней могут быть самыми различными и меняться с течением времени, поскольку он служит регулирующим источником дохода. В доходы земель зачисляются в полном объеме поступления от закрепленных за землями налогов: налога на наследование и дарение, налога на транспортные средства, акциза на пиво, налога на лотереи и казино, налога на противопожарную систему безопасности.

В развитых странах ведущая роль в финансовой системе принадлежит бюджетной системе. Структура бюджетной системы зависит от государственного устройства.

В унитарных государствах (Финляндии, Испании, Италии, Швеции, Франции, Великобритании, Дании, Ирландии, Лихтенштейн, Люксембург, Болгарии, Норвегии, Польши, Румынии, Сербии, Словакии, Словении, Хорватии, Черногории, Чехии, Японии,

других, а также практически всех республик быв. СССР, кроме России) бюджетная система включает два звена: бюджет центрального правительства и многочисленные местные бюджеты.

В федеративных государствах (Австралии, Австрии, Бельгии, Федеративной Республики Германии, Канаде, Португалии, Российской Федерации – России, Соединенных Штатов Америки – США, Швейцарии, других) бюджетная система состоит из трех звеньев: федерального бюджета, бюджетов членов Федерации (штатов, провинций, ландов и т.п.) и местных бюджетов.

Государственный кредит страны – это также важное звено государственных финансов. Это кредитные отношения между государством, с одной стороны, и экономическими субъектами внутри страны и за рубежом, включая и иностранные государства, с другой стороны, при которых государство (в лице его органов) выступает в качестве кредитора, заемщика и гаранта.

9.4. Государственный бюджет, его состав и структура доходов

Государственный бюджет является главным, центральным звеном в финансовой системе каждого государства. Он представляет собой экономическую, финансовую категорию, которая не меняет своих внутренних свойств независимо от государственного устройства, уровня экономического развития государства и его типа.

Государственный бюджет — основной финансовый план любой страны. Он объединяет финансовые ресурсы, которые формируются в ходе финансовых отношений государства со всеми звеньями финансовой системы. С помощью государственного бюджета в разных странах перераспределяется от 40% до 3/4 их национального дохода.

Особая **роль государственного бюджета** в жизни общества ведет к особому вниманию со стороны правительства страны. Государственный бюджет как главный финансовый план страны утверждается высшим законодательным органом — парламентом и является обязательным для исполнения всеми участниками бюджетного процесса по доходам и расходам.

Доходы и расходы государственного бюджета — это две взаимосвязанные и взаимозависимые части. В государственном бюджете сосредотачиваются самые крупные доходы. Расходы отражают использование аккумулированных в бюджете ресурсов по

наиболее важным общегосударственным политическим и социально-экономическим направлениям.

Доходы и основные налоги. Состав и структура доходов государственного бюджета зависят от методов аккумуляции средств, применяемых каждой страной в конкретном периоде. Органы государственной власти для формирования доходов бюджета используют четыре механизма — налоговый, неналоговый, госкредитный и эмиссии, которые перераспределяют национальный доход от экономических субъектов в доход государства.

Основным инструментом перераспределения являются *налоги*. Они обеспечивают 70—90%, а иногда и более общей суммы доходов бюджета. В государствах с федеративным устройством доля налогов в бюджетах членов федерации и местных бюджетах существенно меньше и составляет примерно половину.

Все доходы делятся на: закрепленные и регулирующие. За государственным бюджетом закрепляются *главные налоги*. По объекту обложения выделяют пять основных групп налогов:

- (1) имущественные;
- (2) рентного характера (ресурсные);
- (3) взимаемые с оборота или выручки с продаж;
- (4) налоги на потребление;
- (5) налоги на прибыль (доход) или капитал.

В странах с развитой рыночной экономикой к главным относятся: налог на прибыль корпораций, подоходный налог с физических лиц, косвенные налоги — акцизы и НДС, таможенные пошлины. В одних странах в государственных центральных бюджетах преобладают прямые налоги, в других — косвенные. Так, во Франции, Великобритании, Италии основными государственными налогами являются косвенные.

В странах с федеративным устройством структура налоговых доходов бюджетов членов федерации разнообразна. В бюджетах штатов США значительное место занимают акцизы, налог с продаж (косвенные налоги). В ФРГ главными налогами в бюджетах земель являются отчисления от подоходного налога, налога на прибыль (прямые налоги) и НДС.

Доходы местных бюджетов в основном формируются за счет поземельного, промыслового, подомового налогов, относящихся к поимущественным прямым налогам. Налоги, поступающие в бюджеты членов федерации и местных органов власти, считаются местными.

Практически во всех странах широко распространены имущественные налоги, к которым относится также налог на имущество и дарения, с довольно высокими ставкам. Его максимальный размер может достигать 50% (США), 60% (Швеция), но во всех странах он имеет необлагаемый минимум или пониженную ставку для определенной части стоимости наследуемого имущества.

Рентные, или ресурсные, налоги взимаются с предприятий добывающих отраслей промышленности и по экономическому содержанию представляют собой плату за добычу и использование природных ресурсов. Они оказывают тройное воздействие на процесс производства — фискальное, регулирующее и экологическое — и предназначены для ограничения потребления природных ресурсов, охраны окружающей среды.

Основным является налог на *прибыль корпорации*. По данному налогу значительно расширяются налоговые льготы для монополистических объединений, и его доля в доходах государственных бюджетов развитых стран резко сократилась. Ставки налога на прибыль корпораций отличаются по отдельным странам и составляют 30—50%.

Наиболее распространенным налогом, дающим основной доход при формировании государственных бюджетов, является *подходный налог*. Во всех странах, кроме Великобритании, его исчисляют у источника выплат по прогрессивной ставке. В конце года его размер уточняется на основе налоговых деклараций. Широко применяются необлагаемые минимумы, социальные и профессиональные вычеты. В разных странах применяются свои шкалы прогрессии. Самые большие колебания во Франции: 10—56,8%.

Группа *косвенных налогов* включает НДС, акцизы, налоги с продаж и таможенные пошлины. Преимущества механизма их взимания привели к их высокой доходности, в результате чего они стали вытеснять прямые **налоги**. При этом НДС стал ведущим налогом в странах Евросоюза. Механизм его взимания унифицирован: охватывает торговлю, промышленность и сферу услуг с правом стран исключать из сферы применения отдельные отрасли. Применяются как стандартные ставки (в Германии, Испании, Люксембурге — 15—16%; в Дании, Швеции — до 25%), так и пониженные на отдельные товары и услуги, к которым относятся продовольственные и медицинские товары и медицинское оборудование, поставки природного газа и электроэнергии и др.

На высокорентабельные товары и услуги во всех странах мира устанавливаются монопольно высокие цены, что позволяет государству изымать в доход бюджета часть сверхприбыли, получаемой производителями. Акцизы носят фискальный характер и во всех странах применяются в двух целях: (1) для увеличения доходов бюджета путем повышения ставок и (2) регулирования процесса воспроизводства путем расширения сферы применения. Каждая страна имеет свой набор товаров и услуг, подлежащих акцизному обложению, но типичными являются алкогольная и табачная продукция, ювелирные изделия и автомобили, нефтепродукты, игровой бизнес и услуги сферы культуры, транспорт. Так, в США акцизами облагаются воздушные перевозки и услуги дорог, во Франции кроме стандартного набора подакцизными являются сахар, кондитерские изделия, спички, зажигалки, летательные аппараты, в Германии — кофе и страховые сделки, в Италии — строй материалы и бананы, в Греции — некоторые виды сельхозпродукции, в Японии — проживание в гостиницах, питание в ресторанах, купание в горячих источниках.

Налоги с продаж как основной вид косвенных налогов применяются в отдельных странах (США, Канаде) и формируют федеральные бюджеты и бюджеты штатов, они могут использоваться в качестве муниципальных сборов.

В теории налогов *таможенные пошлины* относят к группе косвенных налогов и применяют как инструмент государственного регулирования внешней торговли. Однако пошлинами являются обязательные денежные платежи, уплачиваемые при совершении юридически значимых действий — государственных услуг. Таможенная пошлина взимается при пересечении товарами таможенной границы государства. Товары, производство которых в стране обходится дешевле и производится в избытке, свободно пересекают границу. Продавая их за рубежом по более высоким мировым ценам, государство получает дополнительный доход, который поступает в госбюджет, увеличивая валовой общий продукт страны, а именно — доходы от экспорта.

В зависимости от организации бюджетного устройства государства *налоги классифицируются на федеральные, региональные и местные*. Для стран с федеративным устройством характерна большая доля местных налогов (в США — до 60%), для стран с унитарным устройством характерна более высокая степень централизации налогов в госбюжете. Так, в Японии на долю местных на-

логов приходится 30%. Можно отметить большое разнообразие видов местных налогов (до 100 по всем странам): имущественный, поземельный, подушный, промысловый, на автомобили, на профессию, с наследства и дарений, налог с продаж, на зрелища, собак, вывоз мусора и др., регистрационные и лицензионные сборы. Их доля в доходах местных бюджетов по разным странам различна. Исключением является только Великобритания, у которой один местный налог — имущественный. На его долю приходится 40% всех доходов местных бюджетов.

Неналоговые доходы занимают гораздо меньшую часть в доходах государственных бюджетов. В разных странах на их долю приходится от 30% до нескольких процентов. К ним относятся: доходы от государственного имущества, доходы от внешнеэкономической деятельности государства, лицензионные сборы, доходы от лотерей и др.

Доходы от государственного имущества включают: доходы в виде арендной платы за передаваемое в аренду государственное имущество; дивиденды, получаемые по акциям, принадлежащим государству; доходы от продажи земельных участков, облигаций.

Расходы. Второй важнейшей частью государственного бюджета являются расходы. С их помощью происходит дальнейшее перераспределение мобилизованных в распоряжение государства централизованных финансовых ресурсов. Государство, финансируя расходы, использует их на проведение социально-экономической политики в стране, вмешиваясь в хозяйственные процессы через **финансовый механизм**. Расходы государственного бюджета имеют свою социально-экономическую сущность, которая выражается в том, что расходы являются инструментом, с помощью которого государство активно влияет на перераспределительные процессы, способствуя развитию экономики, осуществляя ее структурное регулирование, повышая конкурентоспособность экономики, стимулируя экспортное производство, решает социальные задачи, обеспечивая воспроизводство рабочей силы.

Структура расходов государственного бюджета зависит от уровня социально-экономического развития страны, ее административно-территориального устройства, конкретной ситуации в стране, ее экономического потенциала, исторических и национальных традиций, бюджетного механизма и проводимой правительством финансовой политики.

В развитых странах наиболее часто применяется целевая классификация бюджетных расходов. В соответствии с ней все расходы бюджета **подразделяются** на восемь основных групп: экономические; финансирование социально-культурной сферы; содержание правоохранительных органов, государственной власти и управления; финансирование науки; финансирование обороны; расходы по внешнеэкономической деятельности; расходы по обслуживанию госдолга; создание резервных фондов.

В современных условиях в многих странах государственные бюджеты имеют хронический дефицит, поскольку расходы бюджета превышают его доходы. При этом в промышленно развитых странах он постоянно увеличивается и составляет от 0,0 в Японии и Испании до 13,5% в Финляндии. Это ведет к росту государственного долга и к росту его доли в ВВП. В некоторых странах она составляет от 40 до 70%. В отдельных промышленно развитых странах имеется бюджетный профицит.

Бюджетный дефицит. Бюджетный дефицит обременяет экономику страны, налогоплательщиков, ведет к сокращению финансирования социальных программ. Считается, что государство контролирует положение экономики, если его долг не превышает 1/2 ВВП, а бюджетный дефицит составляет 2—3%.

В чрезвычайных условиях, когда государство не может увеличить ни налоговые доходы, ни займы, оно прибегает к третьему механизму получения доходов в государственный бюджет — *эмиссии бумажных денег*. Этот метод имеет множество самых тяжелых последствий. Он решает проблему доходов бюджета кратковременно и ведет к нарушению главного закона денежного обращения, поскольку нарушается соответствие между денежной массой в обращении и ее товарным обеспечением. Следствием такого нарушения является инфляция, которая ведет к разбалансировке всей экономики страны и кризису финансовой системы. В конечном итоге в большей степени страдает социальная сфера.

9.5. Местные финансы развитых стран мира. Доходы и расходы местных бюджетов

Система **местных бюджетов** определяется государственным и административным делением. Во всех странах происходит укрупнение местных административных единиц и усиление централизации финансов на местном уровне. Финансовые взаимоотношения цен-

тральных и местных органов становятся более тесными, усиливается регулирующая роль местных финансов. Местные бюджеты функционируют автономно. Они составляются, утверждаются и исполняются местными властями. Однако по причине дефицита местных бюджетов местные власти находятся в зависимости от центрального правительства, которое предоставляет им дотации, целевые субсидии на текущие расходы, займы и кредиты на капитальные вложения.

Доходы местных бюджетов формируются за счет второстепенных налогов, закрепленных за ними. Для покрытия бюджетного дефицита местные органы власти осуществляют местные займы.

Расходы местных бюджетов направлены на финансирование местного хозяйства, социальные нужды и содержание местных органов власти. Усиливается их роль в финансировании производственной инфраструктуры, размещении трудовых ресурсов, регулировании занятости.

В федеративных государствах, в условиях усиления нейтрализации власти и управления, уменьшается роль субъектов (членов) федерации в формировании общенациональной политики и решении общегосударственных задач. Это отражается в структуре их бюджетов, которые по составу их доходов и расходов приближаются к местным бюджетам. Распределение и закрепление функций между уровнями власти, а значит, доходов и расходов между звеньями бюджетной системы осуществляется на основе законодательства.

Главные внешние и внутренние государственные функции выполняет федеральное правительство. Члены федерации управляют и стимулируют сельскохозяйственную и промышленную деятельность в регионе, решают социальные вопросы, часть которых находится в совместном ведении с федерацией. Основными доходами их бюджетов являются закрепленные за ними налоги, поступления от принадлежащего им имущества и средств, полученных от выпуска займов. Расходы бюджетов членов федерации направляются на финансирование социально-экономической деятельности региона, оказание финансовой помощи отдельным отраслям, содержание своих органов власти, правосудия и полиции.

Взаимоотношения с бюджетной системой осуществляются по двум направлениям: уплата налогов и предоставление субсидий.

Основным является налог на прибыль корпораций. Общая тенденция во всех странах — снижение доли налога на прибыль в доходах бюджета. Если накануне Второй мировой войны в США он

составлял половину всех налоговых доходов федерального бюджета, то к концу XX в. на него приходилось менее 10%. Вызвано это тремя тенденциями: снижением ставок налогообложения, увеличением норм амортизационных отчислений, значительным расширением налоговых льгот. Налоги взимаются независимо от размеров прибыли. Ставки местных налогов на прибыль корпораций невысокие. Они включаются в издержки производства корпорации. Их доля в доходах местных бюджетов небольшая. Субсидии из госбюджета корпорациям предоставляются в основном на санирование, а в отдельных странах — на капитальные вложения.

9.6. Бюджетный процесс и его этапы. Финансовый контроль

Бюджетная система и бюджетное устройство в разных странах обусловлено государственным устройством, административно-территориальным делением, уровнем развития экономики и ее структурой. Существует две формы государственного устройства: унитарное и федеративное. **К унитарным государствам** относятся большинство стран мира. Они имеют два уровня управления — центральное и местное. Среди экономически развитых **федеративными государствами** являются США, Канада, ФРГ, Швейцария. Они имеют три уровня управления — центральное, субъектов (членов) федерации и местное.

В разных странах бюджетные системы, являясь главной частью бюджетного устройства, отличаются структурой, количеством отдельных видов бюджетов, зависят от государственного устройства и территориального деления. В первую очередь это сказывается на структуре государственного бюджета.

Государственный бюджет *Великобритании* состоит из обычного бюджета и национального фонда займов. Из обычного фонда финансируются текущие затраты на оборону, экономику, социальные цели, субсидии местным бюджетам, выплаты процентов по госдолгу, взносы в бюджет и другие фонды ЕС, содержание королевского двора и монарха. Из национального фонда займов погашается государственный долг, осуществляются капиталовложения госпредприятиям, делаются платежи местным органам власти и предоставляются долгосрочные кредиты.

Бюджетная система *Франции* включает центральный бюджет, присоединенные бюджеты различных госорганизаций и специальные счета казначейства. Из центрального бюджета выделяются ас-

сигнования на содержание административных служб, на обслуживание госдолга, капиталовложения, на оборону, на экономические и социальные программы. Из присоединенных бюджетов финансируются организации, не имеющие статуса юридического лица, но осуществляющие торгово-промышленную деятельность и обладающие финансовой автономией. К ним относятся бюджеты почты, телеграфа, телефона, национальной типографии, монетного двора, социальных сельскохозяйственных пособий, бюджет ордена Почетного легиона и бюджет ордена Освобождения. Специальные Казначейские счета включают различные фонды: инвестиционно-дорожный, национально-спортивный, торговые счета казначейства.

Бюджетная система *Японии* включает счет центрального правительства, инвестиционный бюджет и 57 специальных счетов. Из центрального бюджета финансируются экономические и социальные нужды, оборона, осуществляются целевые перечисления местным бюджетам, выплата процентов по госдолгу. Инвестиционный бюджет расходуется на капвложения и займы государственным корпорациям и местным органам власти. Специальные счета открываются для госпредприятий, корпораций, имуществ и фондов. Местные органы власти включают около 7 тыс. аналогичных счетов.

Вторым элементом бюджетного устройства являются принципы построения бюджетной системы. Общими важнейшими для всех являются принципы единства, полноты, реальности и гласности. Бюджеты всех уровней являются самостоятельными и не входят своими доходами и расходами в бюджеты вышестоящих органов управления.

Во всех государствах в зависимости от специфики их устройства сложились свои системы органов **государственного финансового контроля (ГФК)**. Тем не менее, организация и деятельность контрольно-ревизионных сетей в зарубежных странах так или иначе базируется на общих принципах, выработанных многолетним международным опытом. Органы ГФК тесно взаимодействуют с органами государственной власти, направляют им материалы по итогам контрольных мероприятий, оказывают консультации, производят анализ и дают заключения по финансово-хозяйственным (бюджетно-финансовым) вопросам, использованию государственных ассигнований на различные цели и т.д.

Высшим звеном государственного **финансового контроля в демократических странах** принято считать орган контроля по линии законодательной (представительной) власти. В силу своего осо-

бого статуса эти органы представляют систему внешнего (по отношению к исполнению бюджета и иным процедурам государственного управления) финансового контроля. Как правило, во всех странах существуют специальные институты парламентского контроля (или контроля по линии законодательной – представительной - власти). В большинстве государств они играют заметную и достойную роль в социально-экономической и политической жизни. Например: в США - Главное контрольное (бюджетно-контрольное) управление Конгресса, в Великобритании - Национальное контрольно-ревизионное управление, в Канаде - Ведомство Генерального ревизора, в Польше - Высшая контрольная палата, в Японии - Контрольно-ревизионное управление, в Индии - парламентские комитеты государственной отчетности и бюджетных ассигнований, в Бразилии - Федеральный счетный суд, в Финляндии - пять Государственных ревизоров, в Чешской Республике - Высшая контрольная служба, в Австрии, ФРГ, Франции, Румынии, Венгрии, Испании - счетные палаты и т.д. Следует отметить, что отнесение контрольных органов к законодательной (представительной) власти достаточно условно (оно имеет цель абстрактного обобщения контрольных органов по линии ветвей власти). Например, некоторые из вышеперечисленных органов (счетные палаты Франции, Испании и др.) имеют некоторую близость к судебной или исполнительной власти. Принадлежность к парламентскому или правительственному контролю мы определяем не только степенью интеграции (в том числе в организационном и институциональном аспектах) в законодательную (представительную) или исполнительную власть. В то же время некоторые из органов (например, счетные палаты Франции, Испании и др.) мы относим к парламентскому контролю достаточно условно (главным образом по приоритетам подотчетности), принимая во внимание их неявно выраженное положение между ветвями власти, предполагающее определенную близость к той или иной ветви в том или ином отношении. Например, Счетная палата Германии отчитывается о результатах своей деятельности и перед парламентом и перед правительством, но президент и вице-президент палаты избираются именно парламентом по предложению правительства. Следует добавить, что относить те или иные органы ГФК к той или иной ветви власти в некоторых государствах можно лишь с большой долей условности, так как в этих государствах государственные органы можно рассматривать в разрезе функций единой государственной власти.

Органы парламентского контроля разных стран отличаются друг от друга не только названием, но и историей своего становления, национальными традициями, уровнем развития экономики, степенью законопослушности граждан, типом политического режима и правовой системы, конституционной основой деятельности каждого государства, а также целью и способами их учреждения, правовым статусом, степенью независимости, внутренней структурой, предметом, задачей и формой осуществляемых контрольно-ревизионных мероприятий и сфер их проведения, наконец, порядком и формой отчетности.

Кроме институтов парламентского контроля в большинстве стран действует также система контроля по линии исполнительной власти, или так называемый правительственный контроль, а также органы финансового контроля при главе государства (президентский контроль). Например, в США - это система инспекторских служб в федеральных министерствах и ведомствах, Административно-бюджетное управление при Президенте, Президентский совет честности и эффективности в правительстве и иные контрольные органы; в Великобритании центральный орган правительственного финансового контроля - Комитет общественных счетов при Правительстве; в Германии - Федеральное финансовое ведомство; в Канаде - Офис Генерального контролера; в Финляндии - Ревизионное управление государственного хозяйства Министерства финансов; в Индии - Департамент ревизий и счетоводства, в Японии - Управление административного контроля, в Венгрии - Контрольное управление Правительства и т.д.

В принципе, формирование структуры системы органов ГФК является весьма сложным процессом, требующим решения ряда аналитических и организационно-технических задач. Упрощенно формирование данной структуры можно разбить на несколько этапов, а именно:

- 1) выявление и четкое определение круга вопросов, для решения которых формируется система органов ГФК, определение цели ее создания в соответствии с политикой государства;
- 2) определение основных задач, необходимых для достижения поставленной цели ГФК;
- 3) объединение однотипных задач в группы и формирование на их основе структурных единиц (звеньев) системы, специализированных на выполнении этих задач (при этом должен

быть учтен принцип разделения властей, функции и роль каждой ветви власти в контроле);

4) разработка схем взаимоотношений, определение целей, задач, функций, прав и ответственности для каждой структурной единицы (органа ГФК), документальное закрепление всего этого в соответствующих нормативно-правовых актах;

5) соединение вышеуказанных структурных единиц в единое целое - систему органов ГФК, определение оргстатуса каждого органа ГФК в их системе и в общей системе государственных органов, определение механизма координации разрозненных усилий органов ГФК (регулирующего органа), разработка и документальное закрепление специального правового акта о системе органов ГФК;

6) интеграция системы органов ГФК с другими звеньями системы управления государством;

7) разработка важных вопросов деятельности органов ГФК, мониторинг и совершенствование структуры и т.д.;

8) разработка и реализация иных вопросов формирования и развития системы ГФК.

Органы ГФК развитых стран тесно взаимодействуют с парламентами, регулярно направляют им материалы по итогам контрольных мероприятий, проводят анализ и представляют на рассмотрение органов парламента заключения по бюджетным вопросам, оказывают консультативную помощь по вопросам управления государственными финансами.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сравните понятия международные финансы и мировые финансы.
2. Поясните понятие мировая финансовая система.
3. Какую структуру имеют финансовые системы экономически развитых стран?
4. Охарактеризуйте государственный бюджет, его доходы и расходы в отдельных странах.
5. Охарактеризуйте бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты в странах с федеративным устройством.
6. Поясните роль государственного кредита в экономически развитых странах.
7. Каковы назначение и функции специальных государственных фондов?
8. В чем заключаются финансы государственных предприятий?
9. Поясните роль развитых стран мира и их место в мировой экономике.
10. Как Вы понимаете финансовую систему федеративной структуры и укажите ее этапы.
11. Охарактеризуйте бюджетный процесс и его этапы в развитых странах мира.

Литература:

1. Красавина Л.Н. Международные валютно – кредитные и финансовые отношения. М., 2005.
2. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг. – М.: Экзамен, 2001.
3. Хэррис Дж.М. Международные финансы/Пер. с англ. – М.:1996.
4. Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л.Дж. Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.
5. Андреев А. Никольский Д. Уроки прошлого // Президентский контроль. - 1999. - №№ 1 - 7, 9 – 11 и др.

ГЛАВА X

ФИНАНСЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

10.1. Сущность и экономическая значимость финансов национальных и транснациональных корпораций

С юридической точки зрения транснациональная корпорация (ТНК) может рассматриваться как группа, объединяющая филиалы, расположенные в нескольких странах. Характер связей, благодаря которым ТНК распространяют свое влияние далеко за пределы собственных филиалов, очень разнообразен: контракты на обработку деталей или на подрядные работы, соглашения о сбыте или франшизе, уступка патентов и т.п. Вес компании определяется, прежде всего, ее размерами: малое или среднее предприятие, имеющее отделение на территории нескольких стран, еще не является ТНК.

Согласно определению исследовательской программы Гарвардского университета, к разряду транснациональных относятся компании:

- имеющие более шести зарубежных дочерних компаний;
- акции которых имеют хождение во многих странах и доступны для приобретения во всех странах их действия;
- состав высшего руководства которых формируется из подданных разных государств, что исключает одностороннюю ориентацию деятельности компании на интересы какой-либо одной страны;
- имеющие интернациональный характер менталитета менеджера, придерживающегося геоцентричной позиции;
- организационная структура которых ориентирована на широкомасштабную экономическую деятельность и эффективную реализацию стратегии компании.

Благодаря своим решениям в области капиталовложений и выбору мест размещения производства ТНК играют важную роль в распределении мирового производственного потенциала. Их влияние на международную торговлю пропорционально их участию в этой торговле. По некоторым оценкам, ТНК осуществляют свыше половины мирового внешнеторгового оборота. На долю ТНК приходится более 80% торговли высокими технологиями.

Расширяя свою транснациональную деятельность, они создают экономические предпосылки для организации международного производства с единым рыночным и информационным пространством и международного рынка капиталов, рабочей силы, научно-технических, консультационных и иных услуг. Борясь за рынки сбыта в глобальном масштабе, ТНК повышают уровень конкуренции, что вызывает потребность в постоянных инновациях, смене технологий и ускорении научно-технического прогресса. Содействуя обороту капиталов, людей и техники, они в значительной степени способствуют экономическому росту и развитию.

Страна происхождения ТНК определяется по **национальности капитала в ее контрольном пакете акций**, активах. Как правило, она совпадает с национальностью страны базирования головной компании корпорации. У ТНК развитых стран — это частный капитал. У ТНК развивающихся стран в структуре капитала определенная (иногда значительная) часть может принадлежать государству. Это связано с тем, что изначально они создавались на базе национализированной иностранной собственности или государственных предприятий. Их целью было не столько проникновение в экономику других стран, сколько создание основы для развития национальной промышленности, подъема экономики страны.

Транснациональные корпорации выполняют за рубежом различные виды **Научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР)**: адаптивные, начиная от базовых вспомогательных процессов и кончая модификацией и совершенствованием импортных технологий; инновационные, связанные с разработкой новых товаров или процессов для местного, регионального и глобального рынков; технологического мониторинга, осуществляемого специально созданным в филиале подразделением (отделом), наблюдающим за развитием технологий на зарубежных рынках и обучающимся у ведущих новаторских предприятий и клиентов.

Главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны

своего базирования в принимающие страны. Страну базирования – home country можно определить как страну, в которой располагается головное подразделение международной корпорации. Принимающую страну – host country – можно определить как страну, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, которые созданы на основе прямых инвестиций.

Таким образом, **международная корпорация (international corporation)** – это форма структурной организации крупной корпорации, которая осуществляет прямые инвестиции в различные страны мира. Международные корпорации бывают двух основных видов:

- Транснациональные корпорации (ТНК) (transnational corporations — TNCs) – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира;
- Многонациональные корпорации (МНК) (multinational corporations — MNCs) – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Практически все современные международные корпорации имеют форму транснациональной корпорации. Деление международных корпораций на ТНК и МНК весьма условно. Под транснациональной корпорацией понимается юридическое лицо (совокупность юридических лиц):

- ❖ имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более государств;
- ❖ образованное юридическими лицами двух и более государств;
- ❖ осуществляющее постоянную уставную деятельность либо капитальные вложения на территории двух и более государств.

Среди наиболее характерных черт ТНК можно выделить следующие:

- ❖ относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;

- ❖ высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между подразделениями, расположенными в разных странах;
- ❖ создание системы международного производства, которая расположена во многих странах, но контролируется из одного центра;
- ❖ глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
- ❖ разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

Сущность и принципы деятельности ТНК. Одной из наиболее значимых тенденций развития мировой экономики в современном мире является нарастание процессов интеграции, углубления взаимодействия воспроизводственных структур разных стран на различных уровнях и в различных формах, чему особенно активно способствует деятельность транснациональных компаний. Активное формирование транснациональных корпораций началось в 50-60-е гг., во время деколонизации с сопутствующими ей процессами национализации иностранного имущества в бывших колониях.

Условно выделяют пять этапов развития ТНК.

Первый период символически мог бы быть ограничен 1900 и 1928 гг. Выбор таких границ обусловлен двумя факторами. Во-первых, последние 20 лет XIX в. были золотым временем для промышленного развития, в которую в последней четверти XX в. вошли ведущие государства мира.

Второй период охватывает время с 1929 по 1945 гг. Это был специфический период в развитии ТНК по крайней мере по двум причинам. Во-первых, пришло время уникальных технологических прорывов, которые позднее привели к качественным изменениям в жизни всего мирового сообщества. Телевидение, ядерная энергия для гражданских и военных целей, воздушно-реактивные и жидкостно-реактивные двигатели были разработаны именно в этот период и определили содержание ядерно-стратегического баланса на вторую половину столетия. Вторая причина была связана с новой системой регулирования фондового рынка США.

Третий период продолжался с 1946 по 1972 гг. Он включает в себя не только восстановление мировой экономики после Второй мировой войны, но также историческое разрешение в середине 1960-х гг. наиболее сложной социальной проблемы: обеспечения

гарантированных приемлемых стандартов нижнего уровня качества жизни населения в группе ведущих западных стран.

Четвертый период простирается с 1973 по 1985 гг. и охватывает время энергетического кризиса и ликвидации его последствий, время перестройки отношений между Севером и Югом, частичного перераспределения рынка между нефтяными компаниями стран-членов ОПЕК и западными нефтегазовыми компаниями, время первого, но очень эффективного использования долгов Юга в качестве чувствительного политического инструмента.

Пятый период развития ведущих ТНК и их трансформация в глобальные компании начались приблизительно в 1985 г., а завершение этого периода можно условно датировать 2000 г., но реально он еще продолжается и по сегодняшний день.

10.2. Структура и производственные расходы транснациональных корпораций

Международные корпорации в последней четверти XX века становятся важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие в последние десятилетия отражает процессы интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей.

Отличительные черты международной корпорации? Что представляют собой международные корпорации, какие компании из присутствующих на международном рынке к ним относят? Основными признаками, характеризующими деятельность международных корпораций, являются: 1) годовой оборот, превышающий 100 млн. долларов; 2) филиалы не менее, чем в шести странах; 3) величина процента продаж ее товаров, реализуемых за пределами страны - резиденции. **Каковы причины возникновения международной корпорации?** Наиболее общей причиной возникновения транснациональных корпораций (ТНК) является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы.

К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства в ряде отраслей. Жесткая конкуренция, необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе. В

результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах, появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

Разновидности международных корпораций. В зарубежной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др. Так, известный западный маркетолог Ф. Котлер по организационным принципам выделяет именно эти **четыре типа международных компаний** (рис.10.2.1.):



Рисунок 10.2.1. Типы международных компаний

С точки зрения, международного права **отличительными признаками многонациональных корпораций являются:**

- 1) наличие многонационального акционерного капитала;
- 2) существование многонационального руководящего центра;
- 3) комплектование администрации иностранных филиалов-кадрами, знающими местные условия. Последнее, кстати, свойственно и многим ТНК. Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

Глобальные корпорации представляют крупные и крупнейшие финансово-производственные, научно-технологические, торговосервисные объединения. Глобальные корпорации концентрируют всю мощь современного мирового финансового капитала. Значительная доля международного производства, в том числе основная часть наукоемкого, контролируется глобальными корпорациями. В наибольшей степени к глобализации тяготеют химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная и банковские отрасли.

Слияния, объединения, поглощения, разного рода совместное предпринимательство характерны и для **производственных международных корпораций.**

Причинами этих действий, которые осуществляются как добровольно, так и силовым путем, является обострение конкурентной

борьбы на мировых рынках, стремление укрепить позиции компании путем диверсификации производства.

Основные особенности развития транснациональных корпораций и направления их деятельности. Будучи порождением объективных экономических процессов, протекающих в мировом хозяйстве, ТНК обладают рядом специфических черт.

Какие специфические черты присущи транснациональным корпорациям? ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию. Движение капиталов ТНК, как правило, независимо от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. Транснациональные корпорации устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира. Они проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК.

Существенной чертой деятельности международных компаний является диверсификация их производства и услуг. Так, шведский автомобильный концерн "Вольво" выпускает не только известные во всем мире автомобили. Эта ТНК, у которой имеется более 30 крупных дочерних компаний разного профиля в Швеции и несколько десятков за рубежом, производит моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво ("Приппс").

Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка: 60% материальных компаний заняты в сфере производства, 37% - в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

Главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% общей активности транснациональных корпораций и пятисот "грандов". Весьма характерна регионально-отраслевая направленность инвестиций ТНК. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности НИС и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции стран-получателей капитала. Для беднейших стран по-

литика иная - ТНК считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но, главным образом, наращивать товарный экспорт. В этом случае разворачивается жесткая конкурентная борьба между ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов. Вместе с тем, речь не идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством ТНК. В действительности, деятельность ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

10.3. Ценовая политика в национальных и транснациональных корпорациях и факторы, формирующие цены

Цены не только разовых, но и регулярных сделок между филиалами одной и той же компании, расположенными в различных странах, из-за маневрирования финансовыми потоками внутри ТНК ради максимально эффективного использования страновых различий могут весьма существенно и практически произвольно отличаться от рыночных цен, которые были бы установлены на основе традиционных рыночных механизмов - при аналогичных продажах между не связанными друг с другом фирмами.

Таким образом, механизмы **трансфертного ценообразования** становятся механизмами, с одной стороны, подрыва национальных рынков (так как часть продаж на них проводится между аффилированными структурами по нерыночным ценам), а с другой – стихийной и насильственной либерализации национальных экономик. Ведь страны, вводящие более жесткие механизмы регулирования бизнеса, объективно становятся жертвой трансфертных цен: они лишаются связанных деятельностью ТНК финансовых потоков, недополучают налоги, теряют валютные резервы и сталкиваются с ограничением развития национальных предприятий, вынужденных действовать в более суровом, чем ТНК, деловом климате.

Механизм действия трансфертных цен раскрывает классический пример Колумбии, власти которой в своё время установили верхний предел репатрируемой прибыли. Работающие на её территории ТНК без видимых усилий решили эту проблему путём повышения цен, по которым головная компания поставляла товары местным отделениям.

Глубина принудительной либерализации при помощи трансфертных цен значительна, так как ТНК используют в качестве «этапонов» оффшорные зоны (в этом заключается одна из важнейших функций и причин расцвета последних именно во время бурного развития (ТНК)).

Жесткая конкурентная борьба и стремление к получению максимальной прибыли вынуждает руководство ТНК внимательно следить за деятельностью своих конкурентов, отслеживать процессы, происходящие в мире.

ТНК прилагают максимум усилий для избежания передачи технологий, так как именно владение технологиями является основным фактором их конкурентоспособности. Именно этим (наряду с чудовищным монопольным завышением цен на целый ряд «лицензируемых» товаров, в первую очередь на компьютерные программы, а также аудио-, видео- и цифровые записи) во многом объясняется болезненно гипертрофированное значение, придаваемое ТНК вопросам защиты интеллектуальной собственности.

Одним из ключевых механизмов защиты технологий является патентование. Страна, предоставляющая ТНК патентную защиту, автоматически лишает свои собственные компании возможности импортировать более дешёвые продукты и технологии и тем более - использовать запатентованную технологию в производстве. Следует учитывать, что продажа запатентованной технологии, как правило, сопровождается целым рядом серьёзных ограничений и подкрепляется фактически принудительной продажей полуфабрикатов с использованием трансфертного ценообразования.

Строго говоря, адаптация используемых технологий к национальным особенностям стран размещения филиалов не выгодна для ТНК. С одной стороны, адаптация, не говоря уже о прямом упрощении технологий, повышает вероятность их копирования специалистами развивающихся стран без разрешения, то есть попросту кражи. С другой стороны – основной принцип деятельности ТНК, обеспечивающий им эффект экономии на масштабе, как раз и заключается в применении единого технологического «пакета» в разных странах с внесением в него минимальных изменений. Поэтому размещение в менее развитых странах не адаптированных к их условиям технологий для производства не соответствующих их структуре потребления товаров – основа деятельности ТНК, ключевой источник их рыночного преимущества и одна из важнейших причин, по которым они вообще экспортируют технологии.

10.4. Прибыль в национальных и транснациональных корпорациях и ее регулирование

Основа мирового господства ТНК – **вывоз капитала и его эффективное размещение**. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способно изменить взаимный паритет национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей.

Выделяются 3 уровня правового регулирования деятельности ТНК: внутреннее законодательство, двусторонние и многосторонние соглашения.

Внутригосударственное регулирование предполагает подчинение деятельности филиалов и дочерних предприятий ТНК национальному законодательству принимающей страны. В большинстве случаев, это инвестиционное законодательство, направленное на определение правового статуса иностранного вкладчика: физического или юридического лица. Однако наиболее уязвимым моментом в одностороннем регулировании деятельности ТНК является то, что благодаря своей организационной структуре, она способна избежать контроля со стороны одного государства.

Таким образом, **проблемами внутригосударственного регулирования** деятельности ТНК выступают:

во-первых, стремление стран базирования ТНК распространить внутреннее законодательство на зарубежные отделения компаний;

во-вторых, недостаточность институтов национального законодательства принимающих государств.

Второй уровень регулирования составляют **двусторонние инвестиционные соглашения**, которые заключаются между заинтересованными государствами. Отмечается тенденция к унификации содержащихся в них норм, которая подтверждается наличием

большого числа соглашений, содержащих часто аналогичные, хотя и не идентичные нормы. Эксперты ООН говорят о подтверждении международного обычая, или, по крайней мере, расширяющейся государственной практике, которая в значительной мере содействует развитию международного права в области экономического сотрудничества. Однако существует и иная точка зрения: наименее развитые страны, нуждающиеся в притоке инвестиций, заключают подобные соглашения непосредственно с ТНК, тем самым предоставляя широкие льготы для иностранного капитала. Этим закрепляется неравенство сторон и подрывается стабильность международных экономических отношений. Тем не менее, практика показывает, что в настоящий момент наиболее распространенным способом регулирования деятельности ТНК является именно заключение договоров между принимающей страной и страной базирования.

Третьим уровнем регулирования деятельности ТНК выступают **многосторонние международные договоры**, которые в зависимости от числа участвующих в них стран, могут быть универсальными, региональными и субрегиональными.

Многонациональный концерн располагает крупными производственными подразделениями в разных странах, каждое из которых обладает внушительными финансовыми ресурсами. Любое изменение курса валюты в этих условиях приносит выгоду части предприятий, входящих в систему ТНК., не нанося реального ущерба остальным её филиалам.

ТНК имеют возможность осуществлять особый род операций, который называется беспроигрышными валютными спекуляциями. Собственные средства перебрасываются из страны в страну тогда, когда этому особенно благоприятствует соотношение валютных курсов. Обычные прибыли концернов дополняются курсовой премией. Наличие дочерних обществ в разных странах (и вытекающая отсюда возможность использовать ресурсы на месте) позволяет ТНК выбирать самые выгодные моменты. Но ТНК не развивает ни у себя в стране, ни за рубежом некоего гипотетического производства, нацеленного на использование сдвигов в валютной сфере. И на материнских, и на дочерних предприятиях идет обычный процесс функционирования капитала. Но в тот момент, когда происходят какие-либо сдвиги, ТНК всегда имеют возможность так распорядиться своими финансовыми ресурсами, чтобы обратить перемены к своей выгоде – получению сверхприбыли.

10.5. Капитал в национальных и транснациональных корпорациях и его оценивание

Характерной чертой мировой экономики на рубеже XX и XXI вв. является международная кооперация производства и банковского капитала путем формирования транснациональных финансово-промышленных групп. Целью и результатом такой консолидации являются повышение технического уровня производства на базе специализации и использования передовых научно-технических разработок, совершенствование менеджмента и управления предприятиями, входящими в состав участников таких комплексов.

Через систему своих дочерних либо подконтрольных компаний транснациональные финансовые группы, обладая устойчивым финансовым потенциалом и прочными позициями в соответствующих секторах рынка, имеют возможность оказывать преимущественное воздействие на формирование **ценовой политики** в условиях жесткой конкуренции в контексте реально складывающихся спроса — предложения на конкретные виды продукции и товаров.

Современные транснациональные корпорации выполняют в мировой экономике **важные функции**, набор которых постоянно расширяется. Все их многообразие укладывается в определение "стимулирующие".

1.ТНК стимулируют НТП, поскольку в их рамках проводится большая часть научно-исследовательских работ, появляются новые технологические разработки.

2.ТНК стимулируют тенденцию глобализации мировой экономики, способствуя углублению МРТ и вовлекая принимающие старны в международные экономические отношения.

3.ТНК стимулируют развитие мирового производства. Являясь крупнейшими мировыми инвесторами, они постоянно наращивают производственные мощности, создают новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства, а значит, мировой экономики в целом.

4.ТНК стимулирует конкурентную борьбу на мировом рынке. Этому не противоречит и тот факт, что они обладают наиболее высокой конкурентоспособностью.

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с чисто национальными компаниями):

- ❖ использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;
- ❖ возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;
- ❖ возможность аккумуляции капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах; использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира.

Постоянная информированность о конъюнктуре товарных и валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют).

Между головной компанией международной корпорации и её зарубежными филиалами происходит интенсивное движение капитала и товаров, которое рассматривается как прямые инвестиции. Проблема заключается в том, что цены, по которым головная компания продаёт товары своим филиалам и покупает товары у них, очень часто очень сильно отличаются от цен свободного рынка.

Трансфертные цены (transfer prices) можно определить как цены, которые отличаются от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации и используемые для перевода прибыли и сокращения налогов. Для того чтобы определить, насколько и в какую сторону трансфертные цены отличаются от рыночных, достаточно знать, по какой цене какой-либо товар поставляется одним подразделением корпорации её заграничному филиалу и по какой цене тот же товар поставляется в ту же страну независимыми продавцом и покупателем. В большинстве случаев, когда ТНК пресле-

дует цель минимизировать налоги в своей стране и импортные пошлины при ввозе товара в зарубежную страну, трансфертные цены определяются на уровне существенно ниже рыночных.

В то же время, если ставится цель вывести из-под высокого налогообложения прибыль, полученную в своей стране, ТНК импортирует из своего зарубежного подразделения какие-либо компоненты по существенно завышенным, против рыночных, ценам. Объемы внутрикорпорационной торговли достигают внушительных, но плохо поддающихся точной оценке размеров. Поэтому трансфертные цены оказывают сильное искажающее влияние на учет международного движения капитала в форме прямых инвестиций.

10.6. Роль и место международных финансовых валютно – кредитных отношений в системе национальных и транснациональных корпорациях

На рубеже XX и XXI веков развитие национальных экономик и их взаимоотношения (политические, экономические и др.) приобретают совершенно другое качество. Это обусловлено тем, что современное развитие мировой экономики проходит под воздействием ускоряющегося процесса глобализации. Поэтому все страны планеты в разной степени охвачены процессом глобализации. Речь идет о действительно важных явлениях: интернационализации мировой экономики, развитию единой системы мирохозяйственных связей, изменении и ослаблении функций государства, активизации деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и т.д.

Укрепление ТНК в экономике превратило их в главный структурный элемент валютно-кредитных и финансовых отношений в мировом хозяйстве. Возвышение транснационального капитала соответствует качественно новому уровню международного обобществления.

Роль транснациональных корпораций в мирохозяйственных связях. Транснациональные корпорации стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений.

Активно участвуя в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизированного международного разделения труда, с

подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал для современных международных корпораций основным.

Организация внутрифирменного международного производства дает ТНК ряд преимуществ:

1) использовать выгоды международной специализации производства отдельных стран;

2) максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов;

3) маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособлявая свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка;

4) использование своих дочерних компаний в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков. Так, к примеру, реализация продукции через свои 'заграничные филиалы ТНК значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи транснациональных корпораций вне страны основного базирования растут на 20-30% быстрее, чем экспорт. Осуществляя инвестиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы произведенную продукцию реализовывать в стране своего базирования, а для нужд стран - реципиентов капитала;

5) организация собственного международного производства дает возможность ТНК продлевать жизненный цикл продукта, налаживая производство продукта по мере его морального старения на зарубежных филиалах, а затем и продавая лицензии на его производство иным компаниям. Основа мирового господства ТНК - вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом.

Для оценки роли мировых транснациональных корпораций обратимся к данным UNCTAD. Оценка уровня развития и влияния многих ТНК развитых стран на основе данных о 100 крупнейших ТНК мира методически вполне оправдана.

Проведенный сравнительный анализ данных UNCTAD позволяет констатировать, что американские ТНК играют ведущую роль в мире. На сегодняшний день, основными конкурентами ТНК из

США являются корпорации стран Европейского Союза (ЕС). Общее их число из десяти стран ЕС, представленных в списке 100 крупнейших ТНК мира, составило 52. Германия занимает второе место в ЕС по числу ТНК, которые представлены в списке ста ведущих. На тринадцать немецких компаний приходится 11,6% зарубежных активов, 10,4% зарубежных продаж и 13,7% занятых в зарубежных филиалах от соответствующих общемировых транснациональных показателей. На третьем месте находятся ТНК Великобритании. Для 11 британских ТНК аналогичные показатели составляют 17,3, 14,5 и 12,1% соответственно. Нетрудно видеть, что Британия превосходит Францию и Германию по анализируемым параметрам ТНК.

Однако переговоры, проводившиеся в течение нескольких лет в рамках Комиссии ООН по ТНК под эгидой МВФ и Мирового банка, хотя и не вылились в принятие неких согласованных правил поведения ТНК, но привели к определению некоторых общих правил международного инвестирования, которых желательно придерживаться как ТНК, так и принимающим странам.

В своих взаимоотношениях с ТНК в большинстве случаев принимающие страны опасаются политического давления с их стороны и проникновения в отрасли, которые связаны с национальной безопасностью. Это приводит к принятию законов, которые ограничивают или даже запрещают иностранные инвестиции в определённые сферы.

Помимо этого, ТНК иногда встречают оппозицию со стороны местных производителей аналогичных товаров, оказывающихся не в состоянии выдержать иностранную конкуренцию и требующих от правительства принятия протекционистских мер. Однако следует сказать, что на практике, в условиях низкого уровня сбережений и недостатка инвестиционных ресурсов, значительно большее число принимающих стран стремится по-разному привлечь ТНК путём предоставления налоговых, а также других льгот, чем ограничить приток иностранного капитала.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите отличительные черты международной корпорации.
2. Что представляют собой международные корпорации? Какие компании из присутствующих на международном рынке к ним относят?
3. Каковы причины возникновения международных корпораций?
4. Назовите основные особенности развития ТНК и направления их деятельности.
5. Какие специфические черты присущи ТНК?
6. Сущность возникновения ТНК и МНК.
7. Как определяется страна происхождения ТНК?
8. Какие виды работ выполняют ТНК?
9. Назовите 5 этапов развития ТНК.
10. Какова роль государства в становлении ТНК и МНК?

Литература:

1. Н. Зубарев, И. Клышков. Механизм экономического роста ТНК. -М., 1990.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные корпорации как субъект международных экономических отношений // «Международные экономические отношения», М.: Юрист, 2001г.
3. Булатова А.С., Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // «Мировая экономика», М.:Экономистъ, 2004г.
4. Николаева И.П., Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе // «Мировая экономика», М.: Юнити, 2000г.
5. Субботин А.К., Стадии экономического развития в XX веке с точки зрения транснациональных корпораций // «Границы рынка глобальных компаний», М.: УРСС, 2004г.

ГЛАВА XI

ФИНАНСЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

11.1. Создание международных организаций и необходимость их развития

Термин «**международные организации**» употребляется, как правило, применительно и к межгосударственным (межправительственным), и к неправительственным организациям. Однако их юридическая природа различна. Для межгосударственной организации характерны следующие признаки: членство государств; наличие учредительного международного договора; постоянные органы; уважение суверенитета государств-членов. С учетом этих признаков можно констатировать, что *международная межправительственная организация - это объединение государств, учрежденное на основе международного договора для достижения общих целей, имеющее постоянные органы и действующее в общих интересах государств-членов при уважении их суверенитета.*

В настоящее время международные организации прочно вошли в структуру системы межгосударственных отношений в качестве важного элемента, без которого само функционирование системы практически невозможно.

Особую актуальность представляют международные экономические организации. Государства, вступая в эти организации, руководствуются задачей приобрести соответствующие преимущества, которые дает то или иное экономическое объединение.

Большая восьмерка (С8). Совещания руководителей индустриально развитых стран мира ежегодно проводятся с 1975 г. Решение об их проведении было принято в связи с экономическим кризисом и обострением отношений между США, Западной Европой и Японией по экономическим и финансовым вопросам.

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (**ЮНКТАД**) была учреждена в 1964 году для ускорения торгового и экономического развития, особенно развивающихся стран. ЮНКТАД играет в системе ООН роль координационного центра для интегрированного подхода к развитию и смежным проблемам в области торговли, финансов, технологии, инвестиций и устойчивого развития.

ЮНКТАД помогает уточнять вопросы и двусторонние консенсусы своими исследованиями, анализом политики и межправительственными обсуждениями в таких областях, как услуги, доступ на рынки, товары, присоединение к ВТО, торговые преференции, торговля и окружающая среда, особое положение и проблемы НРС, стран с малой экономикой, торговля и окружающая среда, торговля и политика конкуренции, а также упрощение процедур торговли (включая повышение потенциала развивающихся стран по созданию эффективных программ содействия развитию торговли и транспорта). ЮНКТАД включает 192 государства-члена.

ЮНИДО – орган ООН, организация по промышленному развитию, оказывающая содействие в индустриализации развивающихся стран. В рамках общей системы Организации Объединенных Наций ЮНИДО отвечает за содействие, в сотрудничестве со 171 государством-членом, промышленному развитию всех развивающихся стран. ЮНИДО аккумулирует и распространяет информацию по вопросам промышленности и обеспечивает основу, для того чтобы различные участники деятельности в области развития - лица, ответственные за принятие решений в государственном и частном секторах, организации гражданского общества и международное сообщество в целом - могли укреплять сотрудничество, вести диалог и развивать партнерские отношения для решения стоящих перед ними задач.

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО) – международная экономическая организация, регулирующая правила согласно принципам либерализма. ВТО функционирует с 1 января 1995. ВТО помимо торговли товарами регулирует торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. ВТО имеет юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

Главная задача ВТО содействовать беспрепятственной международной торговле. В настоящее время считают, что мировая торговая система должна соответствовать следующим пяти принципам.

1. Отсутствие дискриминации в торговле.
2. Снижение торговых (протекционистских) барьеров.
3. Стабильность и предсказуемость условий торговли.
4. Стимулирование соревновательности в международной торговле.
- 5). Льготы в международной торговле для менее развитых государств.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ, ЕС. Включает 27 стран. Основные провозглашенные цели Союза:

- введение европейского гражданства;
- обеспечение свободы, безопасности и законности;
- содействие экономическому и социальному прогрессу;
- укрепление роли Европы в мире.

При анализе политики Европейского Союза можно выделить три основополагающих направления («три опоры»):

- ❖ Экономический и валютный союз (ЭВС).
- ❖ Общая внешняя политика и политика безопасности ЕС (ОВПБ), в которой все больший вес получает военная составляющая - Европейская политика безопасности и обороны (ЕПБО).
- ❖ Сотрудничество государств-членов в области внутренних дел и правосудия.

Международный валютный фонд (МВФ) образован в 1944 г. Цели создания Фонда:

1. развивать международное валютное сотрудничество и служить органом такого сотрудничества и консультаций по международным валютным отношениям;
2. облегчать рост экономики и сбалансированный рост международной торговли, содействуя тем самым достижению и поддержанию высокого уровня занятости и реальных доходов и развитию производственных ресурсов всех стран-членов как первоочередных целей экономической политики;
3. содействовать стабильности валютных курсов, стремиться к тому, чтобы страны-члены поддерживали упорядоченные режимы валютных курсов и избегали конкурентного обесценивания валюты;
4. содействовать установлению многосторонней системы платежей по текущим операциям между странами- членами и устранению валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли;

5. сокращать длительность и уменьшать степень неравновесия платежных балансов стран-членов.

Организация европейского экономического сотрудничества, созданная в 1948 г. в связи с осуществлением плана Маршалла, затем переориентировалась на создание Европейского платежного союза (1950-1958 гг.), а в 1960 г. была заменена Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, Париж). Ныне в составе ОЭСР 32 страны, задачи ОЭСР - содействие координации и реализации политики, ориентированной на экономический рост, финансовую стабильность стран-участниц, развитие международной торговли, противодействие дискриминационным ограничениям, согласование условий помощи развивающимся странам. В их числе созданная в 1989 г. ФАТФ - группа финансового противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем. На регулярно проводимых конференциях ОЭСР обсуждаются актуальные проблемы и пути их решения, а также экономическая политика стран в целях ее согласования.

С середины 70-х гг. разработка проблем межгосударственного регулирования перенесена на уровень совещаний глав государств и правительств «семерки», превратившейся в «восьмерку» после присоединения России, и «группы десяти», которая, кроме «семерки», включает Бельгию, Нидерланды, Швейцарию, Швецию. На этих совещаниях большое внимание уделяется валютно-кредитным проблемам. И каждый раз подтверждается принцип либерализма и международного сотрудничества в противовес протекционистским тенденциям («каждый за себя»).

Международные финансовые институты возникли в основном после Второй мировой войны, за исключением Банка международных расчетов (БМР, 1930 г.). Эти межгосударственные институты предоставляют кредиты странам, разрабатывают принципы функционирования мировой валютной системы, осуществляют межгосударственное регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Своеобразное место среди международных финансовых институтов занимает Европейский банк реконструкции и развития – по названию региональный, а по существу международный, созданный в 1990 г. в целях содействия переходу постсоциалистических стран к рыночной экономике.

Специфическими причинами создания международных региональных банков развития явились: завоевание политической незави-

симости развивающимися странами; повышение их роли в мировом развитии; тенденция к региональному сотрудничеству и экономической интеграции в целях решения проблем национальной экономики. К ним примыкают межрегиональные - Карибский и Исламский банки развития, а также субрегиональные.

К международным региональным валютным и кредитно-финансовым организациям относятся институты ЕС, созданные для стимулирования западноевропейской интеграции. Международные финансовые институты преследуют следующие цели:

- объединить усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;
- осуществлять межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование;
- совместно разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и кредитно-финансовой политики.

Институциональная структура международных валютно-кредитных и финансовых отношений включает многочисленные международные организации. Одни из них, располагая большими полномочиями и ресурсами, осуществляют регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Другие представляют собой форум для межправительственного обсуждения, выработки консенсуса и рекомендаций по валютной и кредитно-финансовой политике. Третьи обеспечивают сбор информации, статистические и научно-исследовательские издания по актуальным валютно-кредитным и финансовым проблемам и экономике в целом. Некоторые из них выполняют все перечисленные функции.

Деятельность международных финансовых институтов, особенно МВФ и ВБ, подвергается критике со стороны мирового сообщества прежде всего в связи с тем, что они не разработали систему раннего оповещения о наступлении финансового и валютного кризиса и мер по его преодолению. Признана неэффективной деятельность МВФ как кредитора развивающихся стран, поскольку его кредиты часто оседали в международных банках вместо использования их для реформирования экономики.

Хотя нет единства в оценках деятельности международных финансовых институтов, должна совершенствоваться их роль в межгосударственном регулировании международных валютно-кредитных и финансовых отношений в условиях глобализации экономики.

11.2. Общая специфика и характеристика международных финансовых организаций в системе ООН.
Научные и социально – культурные организации

Европейский банк реконструкции и развития Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – международная организация, созданная на основе Соглашения от 29 мая 1990 г. Учредителями ЕБРР были 40 стран - все европейские страны (кроме Албании), США, Канада, Мексика, Марокко, Египет, Израиль, Япония, Новая Зеландия, Австралия, Южная Корея, а также ЕЭС и Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). В настоящее время акционерами ЕБРР являются 60 стран (в том числе все европейские страны), а также Европейский союз и ЕИБ. Штаб-квартира ЕБРР находится в Лондоне. Статус, привилегии и иммунитеты ЕБРР и связанных с ним в Великобритании лиц определены в Соглашении о штаб-квартире между правительствами Великобритании и Северной Ирландии и ЕБРР, подписанном после начала операций ЕБРР 15 апреля 1991 г. **Главная задача ЕБРР**- содействовать переходу европейских постсоциалистических стран к открытой рыночной экономике, а также развитию частной и предпринимательской инициативы. В целях реализации основной задачи Банка - способствовать переходу стран Центральной и Восточной Европы к рыночной экономике.

Основными объектами кредитования ЕБРР являются частные фирмы или приватизируемые государственные предприятия, а также вновь создаваемые компании, включая совместные предприятия с международными инвестициями. **Основная цель банка** состоит в поощрении инвестиций в регионе. ЕБРР сотрудничает с другими инвесторами и кредиторами в предоставлении кредитов и гарантий, а также инвестировании средств в акционерные капиталы.

В качестве наиболее важных направлений кредитно-финансовой политики ЕБРР выделяются финансовый сектор, энергетика, телекоммуникационная инфраструктура, транспорт и агробизнес.

Международные региональные банки развития. Наряду с глобальным банком развития - группой Всемирного банка функционируют международные региональные банки развития (МРБР - Межамериканский, Африканский, Азиатский) и специализированные банки. Они предоставляют кредиты и техническую помощь развивающимся странам в целях их социально-экономического развития.

Причины и цели создания. Образование международных региональных банков развития Азии, Африки и Латинской Америки в 60-х гг. обусловлено рядом причин. Внутренние причины: 1) распад колониальной системы, завоевание политической независимости, повышение роли развивающихся стран в мировом развитии, их борьба за новый экономический порядок; 2) необходимость решения региональных задач, которые не всегда учитываются МВФ и группой ВБ; 3) привлечение кредитных ресурсов из разных, в том числе внешних, источников в целях кредитования проектов социально-экономического развития стран региона; 4) поддержка регионального сотрудничества и экономической интеграции развивающихся стран. В числе внешних причин – заинтересованность развитых стран - нерегionalных членов МРБР в стимулировании экспорта в развивающиеся страны и сохранении их в сфере своего влияния (табл.11.2.1.).

Таблица 11.2.1.

Международные региональные банки развития

Название и место-пребывание	Год создания	Количество стран-членов	В том числе развивающихся	Уставный капитал	В том числе опла-	Проектное финанси-рование
Межамериканский банк развития (МаБР) Вашингтон	1959	46	30	101,0	4,3	13,6
Африканский банк развития (АфБР) Абиджан	1963	77	51	29,7	2,0	2,6
Азиатский банк развития (АзБР), Манила	1965	61	45	47,3	3,0	5,4

Различия и общие черты. Разница между этими банками обусловлена уровнем экономического, культурного развития стран трех континентов — Латинской Америки, Азии и Африки, особенностями их исторического развития (табл. 11.2.1.). **Вместе с тем региональные банки развития имеют общие черты.**

Во-первых, эти банки преследуют единые цели, вытекающие из потребностей развивающихся стран. Они призваны осуществлять долгосрочное кредитование проектов развития региона; уделять особое внимание региональному сотрудничеству и кредитованию

региональных объединений; разрабатывать стратегию развития с учетом региональной специфики.

Во-вторых, примерно 1/3 членов банков развития — развитые страны. Поскольку им принадлежит значительная часть капитала банков, они оказывают существенное влияние на их деятельность. Любое решение МаБР может быть заблокировано США, АзБР — Японией и США, имеющими вместе 1/3 голосов. Первоначально по Уставу членами АфБР могли быть только страны африканского континента. В связи с нехваткой ресурсов АфБР был вынужден создать своеобразный филиал — Африканский фонд развития (АФР, 1972 г.) с участием 23 нерегиональных стран-доноров, а с 1982 г. в члены Банка принимаются и развитые страны. Благодаря принципу распределения голосов в зависимости от внесенного капитала сохраняется влияние развитых стран на региональные банки развития.

В-третьих, у региональных банков развития однотипные порядки формирования пассивов, мобилизации ресурсов в специальные фонды, кредитная политика, во многом сходные с группой ВБ.

Приоритет в кредитном стимулировании интеграционного процесса во всех регионах развивающегося мира отводится инфраструктуре — строительству и модернизации автострад, гаваней, причалов, аэропортов и т. д. На долю экономической и социальной инфраструктуры приходится более половины кредитов региональных банков. Это объясняется тем, что от ее развития зависит не только расширение внутрирегиональных связей, но и становление других отраслей экономики развивающихся стран, что привлекает и иностранный капитал. Второе место по объему кредитования занимает сельское хозяйство, включая агропромышленные объекты (25—30%). Третья сфера кредитных вложений (примерно 15%) региональных банков развития — промышленность, преимущественно добывающая и обрабатывающая.

Для стимулирования притока иностранных инвестиций МаБР создал в 1984 г. Межамериканскую инвестиционную корпорацию. Ее функции аналогичны МФК. Более половины ее капитала приходится на латиноамериканские страны, 1/4 — на США. Региональные банки развития занимают промежуточное место между группой ВБ и национальными банками развития. Это дает возможность развитым странам осуществлять свою политику, в том числе внешнеэкономическую, в отношении развивающихся стран. Вместе с тем региональные банки способствуют развитию национальной экономики.

Международные финансовые институты возникли в основном после Второй мировой войны, за исключением Банка международных расчетов (БМР, 1930 г.). Эти межгосударственные институты предоставляют кредиты странам, разрабатывают принципы функционирования мировой валютной системы, осуществляют межгосударственное регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Международные финансовые институты преследуют следующие цели:

- объединить усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;
- осуществлять межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование;
- совместно разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и кредитно-финансовой политики.

11.3. Организации в области транспорта и связи

Телекоммуникации. Наличие современных телекоммуникационных сетей является важнейшим фактором обеспечения интеграции внутренних рынков постсоциалистических стран и обеспечения их связи с мировыми рынками. Модернизация и развитие соответствующей инфраструктуры являются обязательным условием развития нормальной рыночной экономики. **В области телекоммуникаций ЕБРР** поддерживает инициативы государственного и частного секторов, которые содействуют или приводят к неуклонному расширению сетей связи, расширению ассортимента услуг и организационным реформам. Главным приоритетом **ЕБРР** в этом секторе является укрепление структуры государственной сети телекоммуникаций, обеспечивающей предоставление базовых услуг путем установки и эксплуатации современных телекоммуникационных систем.

Транспорт. В большинстве стран к числу первоочередных задач часто относят восстановление и модернизацию существующих систем автомобильных и железных дорог в городах и сельской местности. Результатом невнимания к ним являются частые аварии, нарушение движения и другие проблемы, затрудняющие эффективные перевозки пассажиров и грузов. Поэтому в области транспорта **ЕБРР** уделяет первоочередное внимание проектам, решающим этих проблем и способствующим интеграции Центральной и Восточной

Европы с соседями как на Западе, так и на Востоке, а также вносящим вклад в оздоровление окружающей среды. ЕБРР поддерживает сбалансированное развитие транспортной системы, поскольку каждый вид транспорта привлекает такие транспортные потоки и осуществляет такие перевозки, с которыми он справляется наилучшим образом. ЕБРР считает, что здоровая конкуренция лучше всего будет способствовать нахождению странами Востока и Запада оптимальных решений и что развитие транспортных сетей, в первую очередь, должно определяться экономическими приоритетами и технической эффективностью.

Для стран Восточной Европы эти соображения означают необходимость увеличения объема автодорожных перевозок и инвестиций в них, а также структурную перестройку железных дорог. На сегодняшний день немногим странам удалось добиться прогресса в структурной перестройке железных дорог и подготовке их к иной роли, которую они призваны играть в новых условиях конкурентной экономики. Вот почему ЕБРР начал исследования в восьми странах с целью определения будущей роли железных дорог и соответствующих шагов в этом направлении. Совместно с Всемирным банком ЕБРР проводит аналогичную работу в других странах региона. Особое значение придается проектам, связанным с развитием транспортного машиностроения.

Кредитование — лишь один инструмент экономического развития. В равной степени важны государственная политика, организационные реформы, более совершенное планирование инвестиций; в этой связи ЕБРР делает соответствующий упор на содействие дальнейшему прогрессу в этих областях.

11.4. Создание и общая характеристика международных финансово – кредитных организаций

Международный валютный фонд МВФ (INTERNATIONAL MONETARY FUND, IMF) предназначен для регулирования валютно-кредитных отношений государств-членов и оказания им помощи при дефиците платежного баланса путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте. Фонд имеет статус специализированного учреждения ООН. Он служит институциональной основой мировой валютной системы. МВФ был учрежден на международной валютно-финансовой конференции ООН (1-22 июля 1944 г.) в Бреттон-Вудсе (США, штат Нью-Гэмпшир).

Местопребывание руководящих органов - Вашингтон (США). Имеются офисы в Брюсселе, Париже, Женеве, Токио и представительство при ООН в Нью-Йорке.

Официальные цели МВФ: 1) «способствовать международному сотрудничеству в валютно-финансовой сфере»; 2) «содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли» в интересах развития производственных ресурсов, достижения высокого уровня занятости и реальных доходов государств-членов; 3) «обеспечивать стабильность валют, поддерживать упорядоченные отношения в валютной области среди государств-членов» и не допускать «обесценения валют с целью получения конкурентных преимуществ»; 4) оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов между государствами-членами, а также в устранении валютных ограничений; 5) предоставлять временно государствам-членам средства в иностранной валюте, которые давали бы им возможность «исправлять нарушения равновесия в их платежных балансах».

Существенную роль в организационной структуре МВФ играет Международный валютный и финансовый комитет **МВФК** (International Monetary and Financial Committee, IMFC). (С 1974 г. до сентября 1999 г. его предшественником был Временный комитет по вопросам международной валютной системы.)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЕС. Институциональная структура интеграционного комплекса ЕС включает ряд региональных валютно-кредитных и финансовых организаций. Это обусловлено следующими причинами:

- развитием экономической, в том числе валютно-кредитной и финансовой, интеграции; созданием единого рынка;
- стремлением стран Западной Европы укрепить свои позиции в мировой экономике в противовес другим центрам — США и Японии;
- поисками путей расширения совместных фондов для оказания помощи ассоциированным с «Общим рынком» развивающимся странам.

Региональные валютно-кредитные и финансовые организации ЕС преследуют разнообразные цели: укрепление западноевропейской интеграции и мирового центра путем создания собственной институциональной структуры; развитие экономики стран ЕС; проведение единой сельскохозяйственной политики;

создание экономического и валютного союза в соответствии с Маастрихтским договором, вступившим в силу с ноября 1993 г.; проведение согласованной политики по отношению к ассоциированным странам.

Создание региональных финансовых институтов в рамках ЕЭС происходило постепенно, в основном в соответствии с определенными этапами развития интеграционных процессов в Западной Европе. На первой стадии экономической интеграции, когда создавался таможенный союз путем отмены ограничений во взаимной торговле стран ЕЭС и введения единого тарифа по отношению к импорту из третьих стран, для осуществления глобальных задач в соответствии с Римским договором **в 1958 г. был учрежден Европейский инвестиционный банк (ЕИБ).**

Банк предоставляет долгосрочные кредиты сроком от 7—12 (промышленность) до 20 лет (инфраструктура); развивающимся странам, кредиты на малорентабельные проекты — до 40 лет из 1—2% годовых. Кроме того, ЕИБ дает гарантии частным и государственным предприятиям. Цель кредитной деятельности ЕИБ: освоение наименее развитых районов стран ЕС.

Европейский фонд развития (ЕФР) (1958 г.) создан для проведения коллективной политики ЕС по отношению к ассоциированным с ним развивающимся странам. Развивающиеся страны располагают лишь правом совещательного голоса. ЕФР формируется при подписании очередной конвенции об ассоциации на пять лет за счет взносов стран ЕС. В соответствии со второй Ломейской конвенцией (1981—1985 гг.) его объем определен в 4,5 млрд. ЭКЮ; с третьей конвенцией (1986—1990 гг.) — около 8 млрд. ЭКЮ. ЕФР предоставляет кредиты на компенсацию потерь при экспорте сельскохозяйственного и минерального сырья и на конкретные объекты развития. *Функцией ЕФР* является координация двухсторонних программ официальной помощи развитию ассоциированным странам. 80% операций ЕФР составляют субсидии и льготные кредиты сроком до 40 лет с грациозным периодом 10 лет из 1% годовых.

Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА) был учрежден в 1962 г. в целях создания общего аграрного рынка («Зеленая Европа»). Включение сельского хозяйства в процесс интеграции потребовало создания специального межгосударственного фонда для финансирования совместной сельскохозяйственной политики с целью подтянуть уровень развития, концентрации и специализации производства, на-

копления капитала в сельском хозяйстве до уровня промышленности и тем самым сгладить противоречия воспроизводства. Источником ресурсов ФЕОГА служит общий бюджет ЕС, 70% которого используется для финансирования совместной сельскохозяйственной политики. Поэтому проблема формирования и распределения средств ФЕОГА вызывает разногласия между странами-членами, а также между ЕС и США, которые выступают против субсидирования экспорта сельскохозяйственных продуктов из ЕС.

Европейский фонд регионального развития учрежден в 1975 г. за счет совместного бюджета ЕЭС для кредитования мероприятий по выравниванию региональных диспропорций в странах-членах. Распределение ресурсов сопровождается конкуренцией между ними. Проблемы выравнивания региональных диспропорций в странах ЕС остались нерешенными, хотя это важное условие создания экономического и валютного союза и дальнейшего развития экономической интеграции.

Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС) (1973—1993 гг.) был создан в связи с введением Европейской валютной системы; предназначен для регионального межгосударственного валютного регулирования. Фонд предоставлял кредиты странам — членам ЕВС для погашения дефицита платежных балансов и расчетов, связанных с регулированием валютного курса. Кредиты предоставлялись при условии выполнения страной-заемщиком стабилизационной программы (по образцу МВФ). Ресурсы ЕФВС были увеличены с 6,6 млрд. до 25 млрд. ЭКЮ в связи с внесением на его счет 20% официальных золото - долларовых резервов стран — членов ЕВС в обмен на выпускавшиеся им ЭКЮ.

«План Делора» (середина 80-х годов) о создании экономического и валютного союза и Маастрихтский договор ознаменовали качественно новый этап развития западноевропейской интеграции в 90-х годах. Историческое **Маастрихтское соглашение о трансформации Европейского сообщества в Европейский союз (ЕС)**, основанный на экономическом и валютном союзе стран-членов, было подписано в декабре 1991 г., ратифицировано, несмотря на трудности, и вошло в силу в ноябре 1993 г.

В связи со вторым этапом создания Европейского валютного союза **Европейский валютный институт (ЕВИ)** во Франкфурте-на-Майне заменил ЕФВС. ЕВИ (1994—1998 гг.) выполнял две задачи: 1) сотрудничество центральных банков стран ЕС и координацию

их валютной политики; 2) подготовку к созданию Европейского центрального банка.

На третьем этапе создания ЕС с 1 июля 1998 г. создан Европейский центральный банк (ЕЦБ) вместо Европейского валютного института.

ЕЦБ осуществляет эмиссию евро, устанавливает единые валютные курсы и банковские процентные ставки, контролирует соблюдение общей экономической политики. Страны — участницы зоны евро вносят квоты в уставный капитал ЕЦБ в зависимости от ВВП и численности населения (Германия около 25%). ЕЦБ хранит около 10—15% своих резервов в золоте.

Одновременно создана **Европейская система центральных банков (ЕСЦБ)**, которая включает ЕЦБ и национальные центральные банки. Страны, еще не вступившие в зону евро, имеют статус неполного члена ЕСЦБ и не участвуют в коллективной валютной политике.

БАНК МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ. Особое место среди международных валютно-кредитных организаций занимает **Банк международных расчетов** (Базель). БМР был создан в 1930 г. на основе межправительственного Гаагского соглашения шести государств (Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Франции, Японии) и конвенции этих государств со Швейцарией, на территории которой функционирует Банк. На БМР по Уставу возложены две основные функции: 1) содействовать сотрудничеству между центральными банками, обеспечивать благоприятные условия для международных финансовых операций; 2) действовать в качестве банка-агента или банка-депозитария при проведении международных операций своих членов.

11.5. Финансово – кредитные организации, вошедшие в систему ООН

Международные финансовые организации. Международные финансовые организации представлены такими подразделениями Организации Объединенных Наций (ООН), как Международный валютный фонд (International Monetary Fund — IMF), Всемирный банк (World Bank - WB).

Международный валютный фонд (МВФ) был создан в 1945 г. в качестве специализированного учреждения ООН после ратификации Бреттон-Вудского соглашения. Одной из задач МВФ было со-

действие стабильности на валютных рынках путем поддержания взаимных валютных паритетов *Цели фонда* включают также поощрение международного сотрудничества в области валютной политики, содействие сбалансированному росту мировой торговли для развития производственного потенциала всех государств-членов, упорядочение валютных отношений, участие в создании многосторонней системы платежей.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) - межправительственная кредитно-финансовая организация, осуществляющая следующие задачи: стимулирование экономического развития стран-членов; содействие развитию международной торговли и поддержание платежных балансов. Формально МБРР является специализированным учреждением ООН в составе Всемирного банка, однако в соответствии с Уставом банка и соглашением, подписанным между ООН и МБРР, Банк независим в своих решениях. Основным направлением деятельности МБРР является предоставление долгосрочных займов, главным образом развивающимся странам, а с конца 1980-х гг. — и государствам Восточной Европы. Членами МБРР являются 184 государства, то есть почти все страны мира. МБРР является основной из пяти структур Всемирного банка. Главной задачей ВБ является содействие устойчивому экономическому росту в развивающихся странах и сокращению нищеты.

МБРР входит в группу *Всемирного банка*, включающую также *Международную ассоциацию развития (МАР)*, *Международную финансовую корпорацию (МФК)*, *Агентство по гарантиям многосторонних инвестиций (АГМИ)*.

МАР, как и МБРР, предоставляет кредиты для приоритетных проектов развития национальных экономик стран-членов. Однако источники финансовых ресурсов и условия предоставления средств у них различны. Так, МБРР занимает капитал в основном на финансовых рынках и предоставляет займы на *льготных* (против рыночных) условиях государствам, отвечающим требованиям по возврату средств. МАР формирует свои средства прежде всего за счет взносов государств-членов и предоставляет беспроцентные кредиты беднейшим странам мира.

МФК, созданная для поощрения частных инвестиций в промышленность развивающихся стран, предоставляет долгосрочные кредиты (на 5—15 лет) высокорентабельным частным предприятиям, причем в отличие от МБРР без гарантий правительства. Еще одна дочерняя структура МБРР — АГМИ — имеет целью поощрение

иностранных инвестиций на производственные цели, преимущественно в развивающихся странах, в качестве дополнения "к деятельности институтов группы Всемирного банка.

К международным финансовым организациям относятся и *региональные институты*. Прежде всего, это Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР, European Bank for Reconstruction and Development — EBRD), Межамериканский банк развития (МАБР), Азиатский банк развития (АБР), Африканский фонд развития (АФР). Кроме того, следует упомянуть такой региональный институт, как Европейский фонд валютного сотрудничества (European Monetary Cooperation Fund — EMCF), преобразованный в Европейский центральный банк (European Central Bank — ECB).

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) - инвестиционный механизм, созданный в **1991** году 61 странами и двумя международными организациями для поддержки рыночной экономики и демократии в 29 странах - от Центральной Европы до Центральной Азии. ЕБРР является крупнейшим инвестором в регионе, и помимо выделения своих средств привлекает значительные объемы прямых иностранных инвестиций.

Международные валютно-кредитные и финансовые организации условно можно назвать международными финансовыми институтами. Эти организации объединяет *общая цель* - развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации противоречивой глобализирующейся мировой экономики. К организациям, имеющим глобальное значение, относятся специализированные институты ООН – МВФ и группа Всемирного банка, Всемирная торговая организация и некоторые специализированные органы ООН занимаются проблемами международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Так, на Конференции ООН по торговле и развитию - ЮНКТАД обсуждаются валютно-кредитные вопросы наряду с проблемами мировой торговли и развития развивающихся стран. В период между сессиями функции ЮНКТАД выполняет Совет по торговле и развитию (две сессии в год). Он занимается также проблемами мировой торговли, официальной помощи развитию, доступа развивающихся стран на мировой рынок капиталов, гарантий по экспортным кредитам и внешней задолженности.

Парижский клуб стран-кредиторов - неформальное объединение развитых государств, где координируется политика урегулирования, отсрочки платежей по государственному долгу стран. Для избежания одностороннего моратория (отсрочки платежа) кредито-

ры ведут переговоры с должниками «лицом к лицу» об условиях пересмотра внешних долгов. Начало его деятельности относится к 1956 г., когда кредиторы Аргентины были приглашены в Париж на переговоры с должниками.

Лондонский клуб (с 1976 г.) - неформальная организация частных банков-кредиторов, где координируется их политика урегулирования внешнего долга стран-должников. Банковский консультационный комитет в составе представителей ведущих банков-членов Лондонского клуба разрабатывает принципы урегулирования частных внешних долгов. На регулярных заседаниях Лондонского клуба заключаются соглашения со странами-должниками о реструктуризации задолженности и мерах по возврату кредитов. Лондонский клуб сотрудничает с Парижским клубом и МВФ.

Группа Всемирного банка (ВБ) - это специализированное финансовое учреждение ООН, в состав которого входят Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его подразделения: Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Первые три структуры ВБ выполняют функцию мирового банка развития, две другие призваны стимулировать приток иностранных инвестиций в развивающиеся государства и страны, осуществляющие переход к рыночной экономике.

Но приоритетным направлением кредитной деятельности МБРР, как и ВБ в целом, остается борьба с бедностью. В этой сфере Банк координирует свои усилия с МВФ, ЮНКТАД и другими институтами. Много внимания уделяется также экологическим проблемам, развитию человеческого потенциала. Международная ассоциация развития (МАР) была создана в 1960 г. МБРР и МАР управляются в соответствии с одними и теми же процедурами.

Приблизительно 1 млрд. человек тратит на свои нужды менее 1 долл. в день. Таким образом, МАР отводится важная роль в стратегии борьбы с бедностью.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. Она проводит иную стратегическую линию, чем МБРР и МАР. МФК призвана содействовать экономическому развитию путем оказания активной финансовой поддержки частному сектору. Выделяемые МФК кредиты обычно не превышают 25% стоимости

проекта. Ее задача заключается в привлечении за счет своего авторитета частных инвесторов.

Но кредиты МФК в социальную сферу ограничены. Кредиты МФК предоставляются в среднем на срок 7-8 лет, максимально - на 15 лет.

Многостороннее агентство гарантирования инвестиций (МАГИ) образовано в 1988 г. для стимулирования прямых инвестиций в развивающиеся страны. МАГИ страхует инвестиции от некоммерческих рисков. Обычный срок гарантий инвестиций 15 лет, но возможно до 20 лет.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), созданный в 1966 г., содействует привлечению иностранных инвестиций, обеспечивая международные механизмы урегулирования инвестиционных споров в арбитражном порядке.

Таким образом, **группа ВБ** - это ведущий международный инвестиционный банк, призванный кредитовать отрасли реальной экономики, содействуя доступу стран - заемщиц на мировой финансовый рынок.

11.6. Роль и значение международных финансово – кредитных организаций в развитии международных экономических отношениях

Роль МВФ в регулировании международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Осуществляя их регулирование, МВФ периодически вносит изменения в мировую валютную систему, осуществляет контроль за соблюдением странами-членами его устава, который фиксирует структурные принципы мировой валютной системы, согласованных правил поведения в мировом сообществе.

МВФ оказывает странам-членам разнообразную техническую помощь, а также содействие в профессиональной подготовке кадров. Фонд активно сотрудничает с другими мировыми финансовыми институтами.

За время своей деятельности МВФ превратился в подлинно универсальную организацию, добился широкого признания в качестве главного наднационального органа регулирования международных валютно-кредитных отношений, авторитетного центра международного кредитования, координатора межгосударственных кредитных потоков и гаранта платежеспособности стран-заемщиц.

Деятельность МБРР по преодолению кризиса тесно координируется с позицией МВФ. Последнему принадлежит ведущая роль, и именно на него направлена острая критика в связи с неудачными попытками преодоления кризиса.

Таким образом, деятельность МБРР строится в рамках следующих программ: борьба с бедностью и экономическое управление; социальное развитие и экология; финансы, частный сектор, инфраструктура; развитие человеческого потенциала. В борьбе с бедностью МБРР координирует свои усилия с МВФ, ЮНКТАД, ВТО и другими институтами. Развитие человеческого потенциала увязывается с удовлетворением основных нужд населения. Важное значение придается экологическим проектам.

Поскольку преобладающая часть ресурсов МБРР мобилизуется на мировом финансовом рынке путем эмиссии облигаций, стоимость его кредитов определяется конъюнктурой этого рынка. Условия кредитования пересматриваются два раза в год. Получение прибыли не является основным мотивом в деятельности МБРР. Однако он неизменно сводит свой баланс с прибылью. Спрэд обычно устанавливается в размере 0,25—0,5%. Это для многих стран значительно ниже, чем по банковским кредитам. В отличие от кредитов коммерческих банков МБРР устанавливает спрэд независимо от платежеспособности заемщиков. Кредиты предоставляются на срок от 12 до 20 лет, льготный период — 3—5 лет, что превышает сроки банковских и экспортных кредитов.

Международная ассоциация развития (МАР) была создана в 1960 г. К этому времени обнаружилось, что за рамками деятельности МБРР остается большое число развивающихся стран, для которых рыночные, хотя и несколько облегченные, условия его кредитования неприемлемы. Если учесть к тому же, что это были самые отсталые в экономическом отношении государства, то цель борьбы с бедностью оказывалась неэффективной. Образовав фонд льготного кредитования через МАР, Банк получил возможность значительно расширить свое влияние на развивающиеся страны. Причем членами МАР стали такие страны, как Индия, а затем Китай.

Кредиты МАР выдаются на срок от 35 до 40 лет, льготный период — 10 лет. Ссуды беспроцентные, взимается только плата на покрытие административных издержек в размере 0,5 % годовых. МАР кредитует только правительства стран-участниц. Претендовать на льготные кредиты могут лишь те страны, которые по классификации ВБ относятся к группе государств с низкими доходами на

душу населения. Подобное льготное кредитование не может осуществляться путем эмиссии облигаций, как это делает МБРР. Ресурсы МАР формируются за счет взносов развитых стран, а также трансферта прибыли МБРР. По мере истощения ресурсов МАР страны-участницы делают новые взносы.

Структура кредитов МАР имеет более ярко выраженную социальную направленность: выше удельный вес кредитов на образование, здравоохранение, сельское хозяйство и развитие сельских районов. Таким образом, различие в структуре кредитных потоков обусловлено прежде всего тем, что заемщиками МБРР являются страны со средними доходами, а МАР — с низкими (табл. 11.6.1.).

Таблица 11.6.1.

**СТРУКТУРА КРЕДИТОВАНИЯ МБРР И МАР В 2008
ФИНАНСОВОМ ГОДУ (%)**

	МБРР	МАР
Сельское хозяйство и развитие сельских районов	11,2	17,9
Энергетика	5,3	11,8
Транспорт	10,1	13,0
Добывающая промышленность	6,4	0,1
Обрабатывающая промышленность	0	1,0
Финансы	28,9	0,2
Образование	9,1	15,9
Здравоохранение	4,3	14,3
Управление госсектором	7,7	4,6
Другие отрасли и направления	17,0	21,2
Итого	100	100

В 2008 финансовом году МАР предоставила кредитов на сумму в 5,6 млрд долл., МБРР — 19,2 млрд долл. В совокупности это равно 24,8 млрд долл., что приближается к 1/10 потока долгосрочных финансовых ресурсов в развивающиеся страны. Поскольку МАР предоставляет кредиты на длительные сроки, задолженность быстро растет. Таким образом, некоторые страны, будучи членами МБРР, в работе МАР участия не принимают.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана в 1956 г. с целью стимулирования частных инвестиций в экономику развивающихся стран, укрепления там частного сектора. МФК выполняет функции, во многом отличные от МБРР, и тем самым существенно дополняет его инициативы. В отличие от МБРР МФК не требует правительственных гарантий и берет на себя риски. Поэтому отбор проектов отличается особой тщательностью.

Так же как и МБРР, МФК основную массу ресурсов формирует путем привлечения средств с мирового рынка капиталов. Но ее финансовые возможности значительно меньше, чем у МБРР и даже у МАР. МФК также осуществляет масштабную деятельность по оказанию технической помощи.

Располагая сравнительно ограниченными финансовыми ресурсами, МФК выполняет важную функцию в качестве катализатора инвестиционных процессов. *Эта роль корпорации получила особенно большие масштабы в 90-х годах в связи с формированием фондовых рынков в странах с развивающимися финансовыми рынками.*

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) образовано в 1988 г. для стимулирования прямых инвестиций в развивающиеся страны. МАГИ страхует инвестиции от некоммерческих рисков.

Группа **ВБ** является мировым финансовым институтом, в задачу которого входит прежде всего выступать в качестве посредника и консультанта в инвестиционных процессах.

ЕБРР сочетает консультативные услуги, направленные на разработку общей стратегии и программ развития финансового сектора, с целевыми инвестициями в учреждения, способные выполнять функции банков в условиях свободной рыночной экономики. В то же время ЕБРР проводит работу по приватизации банков и содействует укреплению частных банков, а также созданию новых институтов с помощью инвестиций и технической сотрудничества.

ЕБРР направляет основные усилия на кредитование строительства современных предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, развитие инфраструктуры сбыта и распределения продовольствия.

Страны ЕС передали ЕЦБ и ЕСЦБ значительную долю управления своей денежно-кредитной и финансовой системой. Эти наднациональные органы, во-первых, контролируют денежную массу в обращении, т.е. количество выпущенных денег; во-вторых, устанавливают базисные процентные ставки; в-третьих, определяют лимит бюджетных расходов и налагают санкции на страны-участницы, которые тратят больше средств, чем могут позволить.

Роль международных и региональных валютно-кредитных и финансовых организаций повышается в условиях интернационализации и глобализации хозяйственных связей. В их деятель-

ности проявляются две тенденции, характерные для мирового хозяйства, — партнерство и противоречия стран.

Вопросы для самоконтроля:

1. Каковы причины и цели создания международных финансовых институтов?
2. Как организована структура управления МВФ и группы ВБ?
3. Что такое принцип «взвешенных» голосов?
4. Каковы источники ресурсов МВФ, в чем отличие от Всемирного банка?
5. В чем особенности кредитной деятельности МВФ по сравнению с группой Всемирного банка?
6. Назовите специальные фонды МВФ. В чем разница стабилизационных и структурных кредитов МВФ?
7. Что такое стабилизационные программы МВФ?
8. Какую роль играют МВФ и группа ВБ в регулировании международных валютно-кредитных отношений?
9. Каковы функции филиалов МБРР?
10. Каковы задачи и организационная структура ЕБРР?
11. Как формируются ресурсы ЕБРР, в чем отличие от МБРР?
12. Какие операции осуществляет ЕБРР?
13. В чем различия и общие черты региональных банков развития, какие операции они выполняют?
14. Каковы цели и деятельность региональных валютно-кредитных и финансовых организаций ЕС?
15. Какие изменения произошли в институциональной структуре ЕС в связи с Маастрихтским договором о создании Европейского союза?
16. В чем особенности Банка международных расчетов?
17. Дайте характеристику международных и региональных финансовых институтов.
18. Какие функции в мировой финансовой системе выполняет МВФ?
19. Какие организации входят в группу Всемирного банка?
20. В чем заключаются общие черты и особенности в деятельности организаций, входящих в группу Всемирного банка?
21. Перечислите основные источники пополнения финансовых ресурсов группы Всемирного банка.
22. На какие цели и на каких условиях предоставляют кредиты организации группы Всемирного банка?
23. Каковы основные направления реформирования МВФ?
24. Объясните причины и сущность глобализации мировых финансов.

Использованная литература:

1. А.С. Булатов Мировая экономика – М.: Юристъ, 2002 – 734 с.
2. И.В. Сергеев Экономика предприятия - М.: Финансы и статистика, 2003 – 335 с.
3. В.К. Ломакин Мировая экономика. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – 728 с.

4. Гатина Г.Ф., Мерзликин В.А., Щукина Н.Н. Мировая экономика – М.: Инфра-М 2001 – 384 с.
5. Школяр Н.А. Международные региональные банки развития и перспективы сотрудничества с Россией. - М.: Российский университет дружбы народов, 2003.

ГЛАВА XII

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ЗАДАЧИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

12.1. Понятие о международных расчетах. Отличия внутренних и международных расчетов

Появление и дальнейшие изменения в международных расчетах связаны с развитием и интернационализацией товарного производства и обращения. В них отражается относительная обособленность движения денег в международном обороте в силу несовпадения периодов производства и реализации товаров, удаленности рынков сбыта. Международные расчеты охватывают расчеты по внешней торговле товарами и услугами, а также некоммерческим операциям, кредитам и движению капиталов между странами.

Понятие международных расчетов. *Международные расчеты* - регламентирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в связи с экономическими, политическими и культурными отношениями между юридическими лицами и гражданами разных стран. Международные расчеты включают, с одной стороны, условия, порядок и формы осуществления платежей, выработанные практикой и закрепленные международными документами и обычаями, с другой - ежедневную практическую деятельность банков по их проведению. Подавляющий объем расчетов осуществляется безналичным путем посредством записей на счетах банков. При этом ведущую роль в международных расчетах играют крупнейшие банки. Степень их влияния в международных расчетах зависит от масштабов внешнеэкономических связей страны базирования, использования ее национальной валюты, специализации, финансового положения, деловой репутации, сети банков-корреспондентов. Для осуществления расчетов банки используют

свои заграничные отделения и корреспондентские отношения с иностранными банками, которые сопровождаются открытием счетов «лоро» (иностранного банка в данном банке) и «ностро» (данного банка в иностранных). Корреспондентские соглашения определяют порядок расчетов, размер комиссии, методы пополнения израсходованных средств. Для своевременного и рационального осуществления международных расчетов банки обычно поддерживают необходимые валютные позиции в разных валютах в соответствии со структурой и сроками предстоящих платежей и проводят политику диверсификации своих валютных резервов. В целях получения более высокой прибыли банки стремятся поддерживать на счетах «ностро» минимальные остатки, предпочитая размещать валютные активы на мировом рынке ссудных капиталов, в том числе на евро-рынке.

Деятельность банков в сфере международных расчетов, с одной стороны, регулируется национальным законодательством, с другой - определяется сложившейся мировой практикой, которая обобщена в виде установленных правил и обычаев либо закреплена отдельными документами.

Роль национальных валют, международных валютных единиц и золота в международных расчетах. Издавна в текущих международных расчетах использовались национальные кредитные деньги ведущих стран. До Первой мировой войны переводные векселя (тратты), выписанные в фунтах стерлингов, обслуживали 80% международных расчетов. В результате неравномерности развития стран доля фунта стерлингов в международных расчетах упала до 40% в 1948 г. и 5% в начале 90-х гг., а доллара США возросла (почти до 75% в 1982 г.), а затем снизилась до 55% в начале 2000-х гг., поскольку немецкая марка, японская иена, швейцарский франк и другие ведущие валюты стали также использоваться как международные платежные средства. С 1970-х гг. новым явлением стало использование международных валютных единиц: СДР - преимущественно в межгосударственных расчетах, и особенно экю, замененных на евро с 1999 г., - в официальном и частном секторе как валюты цены и валюты платежа. С 2000-х гг. евро активно внедряется в международные расчеты.

Следовательно, международные расчеты – это система организации и регулирования платежей в сфере международных экономических отношений. Субъекты международных расчетных операций: экспортеры, импортеры и банки.

Главные факторы, влияющие на состояние международных расчетов:

- ❖ условия внешнеторговых контрактов (цена и общая стоимость контракта, условия платежа);
- ❖ валютное законодательство;
- ❖ особенности банковской практики;
- ❖ международные правила и «обычай» и т. п.

Существует три основных вида организации международных расчетов:

1. расчеты через организацию корреспондентских отношений между коммерческими банками;
2. расчеты через корреспондентские счета, которые открываются в учреждениях центральных банков;
3. расчеты через клиринговые учреждения.

Основные способы платежа:

1. Наличный платеж.
2. Платеж авансом.
3. Расчеты в кредит.
4. Кредит с опционом (право выбора) наличного платежа.

Особенности использования в международной сфере основных форм расчетов. Формы расчетов – это урегулированные законодательством стран – участниц способы выполнения денежных обязательств по внешнеторговым контрактам.

Формы международных расчетов условно делятся на **документарные** (аккредитивы, инкассо) и **недокументарные** (платеж по открытому счету, авансовые платежи, банковский перевод, векселя и чеки).

Система международных расчетов в силу своей самостоятельности и специфичности имеет особенности:

1. Международные расчеты, в отличие от внутренних, регулируются не только национальными нормативами и законодательными актами, но и международными законами, банковскими правилами и обычаями.
2. Международные расчеты осуществляются в разных валютах.
3. Третья особенность международных расчетов заключается в том, что в странах с частично конвертируемой валютой государство использует соответствующие валютные ограничения, которые непосредственно влияют на валютные расчеты.

Каждая форма расчетов содержит определенную долю риска для экспортера или импортера. Поэтому каждый контрагент стара-

ется настаивать на той форме расчетов, где он имел бы наименьший риск. Различные формы расчетов относительно оценки риска отражены на рис.12.1.1.

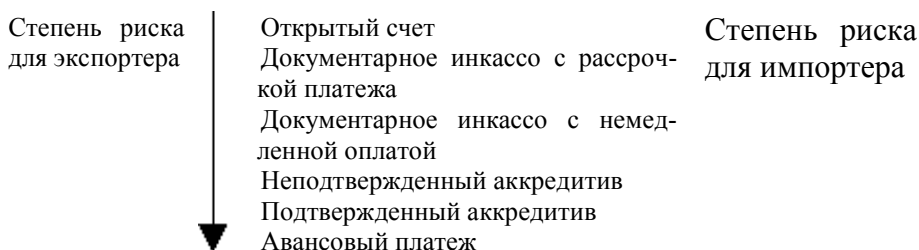


Рисунок 12.1.1. Оценка риска неплатежа/непоставки товара для контрагентов при разных формах расчетов

12.2. Условия платежа и внешняя финансово – валютная экономическая деятельность

Условия платежа - важный элемент внешнеэкономических сделок. Среди них различаются: аванс, наличные платежи, расчеты с предоставлением коммерческого кредита, кредит с опционом (правом выбора) наличного платежа.

Понятие наличных платежей в международных расчетах подразумевает оплату экспортных товаров после их передачи (отгрузки) покупателю или платеж против документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Однако в современных условиях в большинстве случаев товар прибывает в страну импортера раньше документов, подлежащих оплате, и покупатель может получить товар до его оплаты, как правило, под сохранную (трастовую) расписку, банковскую гарантию. Таким образом, платеж фактически производится после прибытия товаров в порт назначения, за исключением платежей против извещения об отгрузке товара. Традиционно в зависимости от договоренности контрагентов, а также специфики продаваемых товаров импортер осуществляет платеж на определенной стадии: по получении подтверждения о завершении погрузки товара в порту отправления; против комплекта товарных документов (счет- фактура, коносамент, страховой полис и др.), иногда с правом отсрочки платежа на 5-7 дней, в ряде случаев - 30 дней; против приемки товара импортером в порту назначения. В зависимости от вида товара иногда применяют смешанные условия расчетов: частично – платеж против вручения товарных документов;

окончательно - после приемки товаров, которые по прибытии в порт назначения необходимо смонтировать или проверить качественные характеристики товара, так как они могли ухудшиться в период транспортировки.

Международные расчеты переплетаются с конверсией валют и предоставлением кредита внешнеторговыми партнерами друг другу. В этом проявляется взаимосвязь международных валютно-кредитных и расчетных операций. В зависимости от вида продаваемого товара (например, машины и оборудование), а также в связи с усилением конкуренции на рынке продавцов и их стремлением использовать кредит для расширения рынков сбыта новой продукции расчеты по внешнеторговым операциям осуществляются с использованием коммерческого кредита. Коммерческий кредит предоставляется продавцом товара покупателю на сроки от нескольких месяцев до 5-8 лет, реже на более длительные сроки. При внешнеторговых операциях в счет коммерческого кредита импортер обычно выписывает долговые обязательства на погашение полученного кредита в форме простого векселя либо дает письменное согласие на платеж (акцепт) на переводных векселях - траттах, выписанных экспортером.

Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок. Наиболее сложными и требующими высокой квалификации банковских работников являются расчеты по контрактам в сфере международной торговли и строительно-монтажных работ. От выбора форм и условий расчетов зависят скорость и гарантия получения платежа, сумма расходов, связанных с проведением операций через банки. Поэтому внешнеторговые партнеры в процессе переговоров согласовывают условия платежа и затем закрепляют их в контракте. Выбор валютно-финансовых и платежных условий сделок зависит от характера экономических и политических отношений между странами, соотношения сил контрагентов, их компетенции, традиций и обычаев торговли данным товаром. Межправительственные соглашения устанавливают общие принципы расчетов, а во внешнеторговых контрактах четко формулируются подробные условия. Эти условия включают следующие основные элементы: валюту цены; валюту платежа; условия платежа; средства платежа; формы расчетов и банки, через которые эти расчеты будут осуществляться.

Валюта цены и валюта платежа. От выбора валюты цены и валюты платежа (помимо уровня цены, размера процентной ставки

по кредиту) зависит в определенной степени валютная эффективность сделки. Экспортные и импортные контрактные цены разнообразны в зависимости от включаемых в них дополнительных расходов по мере продвижения товаров от экспортера к импортеру: пребывание на складе страны-экспортера; путь в порт; нахождение в порту; путь за границу; складирование за рубежом; доставка товара импортеру.

Валюта цены - валюта, в которой определяется цена на товар. При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеют вид товара и перечисленные выше факторы, влияющие на международные расчеты, особенно условия межправительственных соглашений, международные обычаи. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах (двух и более) или валютной корзине в целях страхования валютного риска.

Валюта платежа - валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера (или заемщика). При нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте, а платеж - обычно в валюте страны-импортера. Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс пересчета первой во вторую. В контракте устанавливаются условия пересчета:

1) уточняется время корректировки курса (например, накануне или на день платежа) на определенном валютном рынке (продавца, покупателя или третьей страны);

2) оговаривается курс, по которому осуществляется пересчет: обычно средний курс, иногда курс продавца или покупателя на открытие, закрытие валютного рынка или средний курс дня.

Несовпадение валюты цены и валюты платежа - один из простейших методов страхования валютного риска. Если курс валюты цены (например, доллара к евро) снизился, то сумма платежа (в евро) пропорционально уменьшается, и наоборот. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск ее повышения - импортер (должник).

Расчеты с использованием ценных бумаг:

1. **Чек**- вид ценной бумаги, денежный документ установленной законом формы, содержащий письменное распоряжение владельца текущего, расчетного или другого счета (чекодателя) кредитному учреждению, в котором находится счет, выплатить чекодержателю определенную денежную сумму, указанную в этом документе. Обычно плательщиком по чеку выступает банк. Банк может не вы-

платить деньги по чеку, если подпись на нем недостаточно разборчивая или если чек выписан на необеспеченный банковский счет. Обычно чек выписывается на специальном бланке, получаемом вкладчиком от банка.

Чек не служит целям финансирования, а используется в системе безналичных расчетов, поэтому предусмотрены краткие сроки предъявления чека. Чек используется не только как средство расчетов внутри страны, но и при международных расчетах. Порядок выдачи, оплаты и передачи чека как одного из средств международных расчетов регулируется Женевской чековой конвенцией 1931 г., ратифицированной многими странами.

Расчеты также могут производиться с использованием векселя.

2. Соло-вексель (простой) – осуществленное в письменной форме простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте векселедержателю или его приказу.

В международных расчетах чаще применяются переводные векселя, выставляемые экспортером на импортера. **Тратта (переводный вексель)** - распоряжение одного лица - трассанта, адресованное другому лицу - трассату, уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу - ремитенту. Иными словами, тратта - это письменный приказ кредитора заемщику об уплате последним определенной суммы денег третьему лицу. Это значит, что трассант является одновременно кредитором по отношению к трассату и должником по отношению к ремитенту.

Использование тратты в дополнение к инкассо и аккредитиву дает право на получение кредита и валютной выручки.

Передача векселя в собственность (как и чека) обыкновенно называется **индоссаментом**; лицо, передающее вексель другому – индоссантом, а лицо, к которому переходит вексель, - индоссатом.

Суть **индоссамента** состоит в том, что посредством проставления на оборотной стороне векселя передаточной надписи вместе с векселем третьему лицу передается право на получение платежа. Действие по передаче векселя называется индоссированием (индоссацией) векселя.

В целях повышения надежности векселей используется вексельное поручительство – **аваль**, который представляет собой банковскую гарантию, выраженную в форме подписи на лицевой сто-

роне векселя. Авалист (кто дает поручение) отвечает в том же объеме, что и лицо, за которое он поручился.

С 60-х годов XX в. в международных расчетах активно используются кредитные карточки. **Кредитная карточка** - именной денежный документ, дающий право владельцу приобретать товары и услуги с использованием безналичных расчетов. Преобладают кредитные карточки американского происхождения (Visa-international, MasterCard, American-Express и др.).

Система платежей SWIFT

СВИФТ (SWIFT) - это общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций. Эта система была создана в 1973 году в Брюсселе представителями 240 банков из 15 стран. Цель - упрощение и унификация международных расчетов, ускорение передачи больших объемов информации при снижении вероятности возникновения ошибок.

Сейчас в системе более 3700 финансовых институтов из 92 стран, ежедневный объем передаваемой информации - около 2 млн. сообщений. Доставка сообщений в любую точку земного шара происходит за 5-20 минут. Система характеризуется высокой степенью конфиденциальности и надежности. Кроме системы СВИФТ существуют также другие системы платежей:

«Федвайр» - это система перевода денежных средств и ценных бумаг на крупные суммы. Система принадлежит Федеральной резервной системе США и управляется ею. Этой системой соединены между собой 12 федеральных резервных банков.

ЧИПС - частная компьютеризированная сеть для долларовых трансфертов, действующих в режиме «on line». Данная система принадлежит Нью-йоркской ассоциации клиринговых палат и функционирует с 1971г. ЧИПС, как и «Федвайр», является системой кредитных переводов.

Вестерн Юнион (Western Union) - американская система частных денежных переводов. Она была основана в 1851 году. Сейчас компания оказывает услуги в 195 странах и территориях мира. Услуги «Вестерн Юнион» доступны более 80 процентам населения земного шара. На протяжении более 130 лет миллионы людей доверяют «Вестерн Юнион» ежегодную пересылку денег домой - партнер «Вестерн Юнион» поможет осуществить такой перевод надежно и быстро.

В Швейцарии круглосуточно действует **Швейцарская межбанковская клиринговая система (ШМКС)**. Она осуществляет

окончательные и безотзывные платежи с использованием средств, хранящихся в Швейцарском национальном банке. Эта система является единственной системой, которая производит расчеты в электронном виде между швейцарскими банками.

12.3. Роль банков в системе международных расчетов

Международные торговые расчеты - это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам в инвалюте, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Подавляющая часть международных расчетов осуществляется безналичным путем. **Посредниками** при этом **выступают**, как правило, **банки**, иные кредитные организации, в которых открыты соответствующие счета участников внешнеторговых операций.

Одним из принципиальных отличий международных расчетов от внутренних является то, что они связаны с обменом национальных валют. Поскольку национальная валюта, являясь платежным средством внутри страны, утрачивает эти функции за её пределами, при заключении внешнеторговых сделок между контрагентами возникает необходимость согласовать вопрос о выборе "валюты", в которой будет производиться платеж.

Форма расчетов представляет собой сложившиеся в международной коммерческой **банковской практике** способы оформления, передачи и оплаты товаросопроводительных и платежных документов. Порядок проведения расчетов за экспортируемые и импортируемые товары (услуги) регламентируется законодательством страны, а также подчиняется международным правилам документального оформления и оплаты платежных документов.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с границей на основе выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осуществления расчетов. В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и учреждения.

Расчеты банковским переводом. Банковские переводы по внешнеторговым операциям обеспечиваются с помощью поручений,

адресуемых одним банком другому, а также посредством банковских чеков или платежных документов.

Банковский перевод представляет собой простое поручение банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной суммы.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому. Иногда переводы выполняются посредством банковских чеков или других платежных документов. Коммерческие или товаросопроводительные документы направляются при данной форме расчетов от экспортера импортеру непосредственно, т.е. минуя банк.

В форме банковского перевода осуществляются оплата инкассо, платежи в счет окончательных расчетов, авансовые платежи. Кроме того, посредством перевода производятся перерасчеты и другие операции.

Экспортер предпочитает сочетать переводы с гарантией банка, который в случае неоплаты товара импортером производит платеж в счет гарантии. Для осуществления перевода за товары импортер часто прибегает к банковскому кредиту, срок которого короче, чем по кредиту для открытия аккредитива.

Экономическое содержание банковских переводов зависит от того, осуществляется ли оплата товаров или услуг до их поставки (авансовые платежи) или после их получения импортером (расчеты в форме открытого счета).

Расчеты в форме аванса. Термин «аванс» означает платежи, осуществляемые импортером до отгрузки товара/оказания услуг экспортером. В соответствии со сложившейся практикой авансовые платежи рассматриваются, с одной стороны, в качестве условия платежа, с другой - как форма расчетов. Эти расчеты наиболее выгодны для экспортера, так как оплата товаров производится импортером до отгрузки, а иногда даже до их производства. Если импортер оплачивает товар авансом, он кредитует экспортера. Например, авансовые платежи на часть стоимости контракта включаются в условия контрактов на строительство объектов за границей. При импорте дорогостоящего оборудования, судов, самолетов, изготовленных по индивидуальному заказу, также практикуются частично авансовые платежи. Согласно международной практике платежи в форме аванса составляют 10-33% суммы контракта. По поручению

экспортера на сумму авансового платежа банк экспортера обычно выдает в пользу импортера гарантию возврата полученного аванса в случае невыполнения условий контракта и непоставки товара. Кроме того, принято оплачивать авансом ряд товаров: драгоценные металлы, ядерное топливо, оружие и др. Согласие импортера на эти условия расчетов связано либо с его заинтересованностью в поставке товара, либо с давлением экспортера, заинтересованного в гарантиях платежа.

С целью защиты импортера от риска невозврата аванса в случае непоставки экспортером товара в международной банковской практике существует несколько способов защиты:

- получение банковской гарантии на возврат аванса; в этом случае до перевода авансового платежа оформляется гарантия первоклассного банка;
- использование документарного или условного перевода;
- в этом случае банк экспортера производит фактическую выплату аванса на его счет при условии предоставления им транспортных документов в течение определенного срока.

Правовые особенности совершения сделок с применением банковских переводов. Расчеты платежными поручениями (банковский перевод) — наиболее часто применяемая в имущественном обороте форма расчетов. В некоторых правоотношениях использование такой формы расчетов носит приоритетный характер. К примеру, в отношениях по поставкам товаров покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки.

Плательщики направляют платежные поручения на перевод денежных средств на счета экспортеров и кредиторов, сопровождая его оформлением заявления перевододателя на перевод. Платеж банковским переводом в счет оплаты поставленных товаров осуществляется на основе подписанного контракта и согласованных условий платежа, после чего импортер обращается в свой уполномоченный банк за предоставлением банковской гарантии экспортеру.

12.4. Формы международных расчетов

Формы международных расчетов: авансовые платежи, платеж на открытый счет, банковский перевод, расчеты с использованием чеков, пластиковых карт, векселей, аккредитив, инкассо, клиринговые расчеты:

1. Аванс – это денежная сумма или имущественная ценность, которая передается покупателем продавцу до отгрузки товара в счет выполнения обязательств по контракту.

2. Платеж на открытый счет. Использование такой формы расчетов предусматривает ведение партнерами друг для друга открытых счетов, где учитываются суммы текущей задолженности.

3. Банковский перевод представляет собой простое поручение коммерческого банка своему банку – корреспонденту выплатить соответствующую сумму денег по просьбе и за счет переводчика иностранному получателю (бенефициару) с определенным способом отчисления банку плательщику выплаченной им суммы.

4. Расчеты с использованием чеков. В расчетах торгового и неторгового характера широко используются чеки как самостоятельные средства платежа. Фирменные чеки выписываются на чековых бланках клиентами банка, но такие чеки не дают полной гарантии получения средств. Поэтому используются банковские чеки, которые выпускаются и подписываются банками от имени клиента.

5. Расчет пластиковыми карточками. Такой метод платежа может быть реализован только в специально оборудованных местах.

6. Расчеты векселями. В международной практике расчетов чаще используются переводные векселя, чем простые, хотя никаких регламентаций по использованию того или другого вида векселя нет.

7. Аккредитивная форма расчетов - форма безналичных расчетов между предприятиями и организациями за товарно-материальные ценности с помощью аккредитивов. Аккредитив - денежный документ, согласно которому одно кредитное учреждение (банк) поручает другому проводить за счет забронированных для этой цели средств оплату материальных ценностей и услуг или выплатить представителю аккредитивную наличность.

8. Инкассо - форма расчета по внешнеторговому контракту, заключающаяся в том, что экспортер поручает своему банку получить от импортера определенную сумму валюты при передаче последнему соответствующих товарных документов.

9. Валютный клиринг - межгосударственное соглашение о взаимном зачете встречных требований и обязательств, которые исходят из стоимостного равенства поставок и оказанных услуг.

Следовательно, историческая закономерность развития платежно- расчетных отношений подчинена принципу вытеснения зо-

лота кредитными деньгами не только из внутренних, но и международных расчетов.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить следующей схемой на рис.12.4.1.

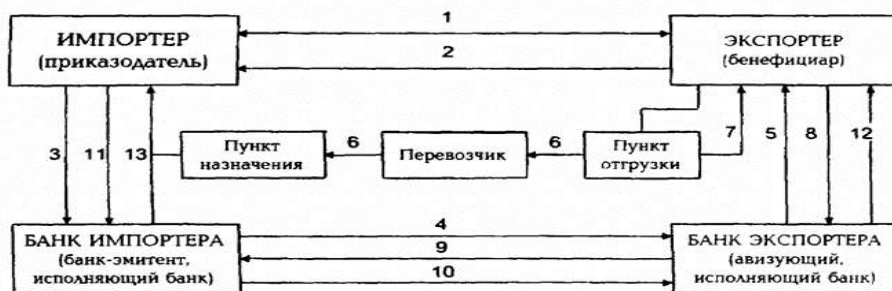


Рисунок 12.4.1. Аккредитивная форма расчетов

Последовательность оформления расчетов

1. Заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов.

2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.

3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.

4. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара, который (банк) извещает (авизует) последнего об открытии аккредитива.

5. Проверка авизирующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару.

6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки.

7. Получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.

8. Представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк.

9. Проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или неогоциации (покупки).

10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случаях выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.

11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.

12. Зачисление авизиующим банком выручки на счет бенефициара.

13. Получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

Недостатком аккредитивной формы расчетов является сложный документооборот и задержки в движении документов, связанные с контролем документов в банках и их пересылкой между банками.

В настоящее время открытие и платежи в счет резервных аккредитивов могут регулироваться как Унифицированными правилами по аккредитивам, так и публикацией МТП № 590 «Международная практика стэнд-бай ISP 98».

Инкассовая форма расчетов. Инкассо - банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента и на основании его инструкций получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет экспортера в банке в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо. В инкассовой форме расчетов участвуют:

- 1) доверитель- клиент, поручающий инкассовую операцию своему банку;
- 2) банк- ремитент, которому доверитель поручает операцию по инкассированию;
- 3) инкассирующий банк, получающий валютные средства;
- 4) представляющий банк, делающий представление документов импортеру - плательщику;
- 5) плательщик.

Понятие инкассо, сущность, преимущества и недостатки. Порядок осуществления расчетов путем инкассо. Одной из наиболее сбалансированных форм расчетов, как для покупателя, так и для поставщика будут расчеты по инкассо. Инкассо представляет собой поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок. Инкассо используется в расчетах как при условиях платежа наличными, так и с использованием коммерческого кредита. При инкассовых операциях банки и их клиенты руководствуются

Унифицированными правилами. Унифицированные правила по инкассо — основной международный нормативный документ, регулирующий эту форму расчетов. К сожалению, такая форма безналичных расчетов, как инкассо редко применяется на территории нашей страны, не говоря уже о применении в расчетах с иностранными партнерами. Расчеты в форме инкассо представлены на рис.12.4.2.

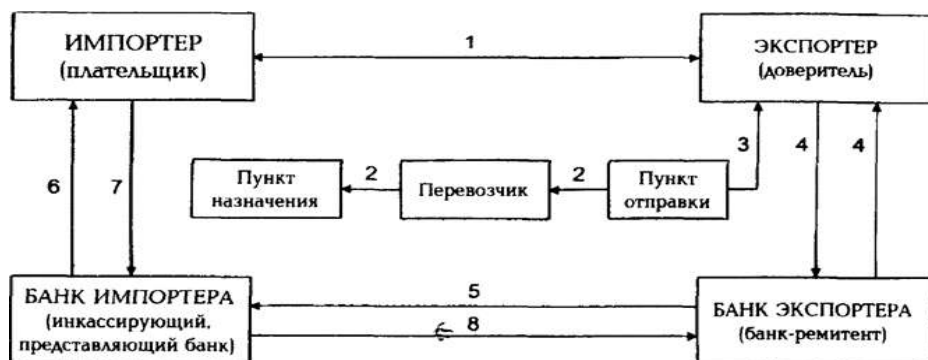


Рисунок 12.4.2. Схема расчетов по инкассо

1. Экспортер заключает контракт с импортером о продаже товаров на условиях расчетов по документарному инкассо и отправляет ему товар (1а).
2. Экспортер направляет своему банку (ремитенту) инкассовое поручение и коммерческие документы.
3. Банк экспортера пересылает инкассовое поручение и коммерческие документы инкассирующему банку.
4. Инкассирующий банк может одновременно выступать в качестве представляющего банка, предъявляя полученные документы импортеру для оплаты. Представление документов также может быть выполнено инкассирующим банком через другой банк (как правило, банк импортера).
5. Импортер производит оплату документов инкассирующему (представляющему) банку.
6. Инкассирующий банк переводит платеж банку-ремитенту (или банку экспортера).
7. Банк-ремитент зачисляет переведенную сумму на счет экспортера.
8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).

9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Таким образом, инкассовая форма расчетов связана с кредитными отношениями. В развитых странах инкассо является основной формой расчетов по контрактам на условиях коммерческого кредита.

При инкассовых операциях банки и их клиенты руководствуются Унифицированными правилами по инкассо (Публикация Международной торговой палаты №522, вступили в силу в новой редакции 1 января 1996 года). Унифицированные правила по инкассо — основной международный нормативный документ, регулирующий эту форму расчетов.

Расчеты в форме инкассо позволяют банкам контролировать своевременность получения платежа, однако банки, как правило, не имеют рычагов реального воздействия на импортера с целью ускорить оплату (акцепт) документов.

Авансовый платеж. Наиболее безопасный метод платежа для экспортера — получение полной оплаты авансом перед отгрузкой товара. В этом случае экспортер не подвержен риску отказа иностранного покупателя от платежа за товары, которые уже доставлены или еще только будут отгружены.

Расчеты в форме аванса в международной практике применяются главным образом в следующих случаях: когда высоки риски неплатежа (страновые или связанные с платежеспособностью импортера); при длительных сроках исполнения контракта; при поставках товаров стратегического назначения, дорогостоящих товаров или товаров, дефицитных на мировых рынках. При авансовых платежах импортер кредитует экспортера.

Оплата после отгрузки (платеж против документов). Возможно, в результате переговоров экспортер и зарубежный покупатель пришли к соглашению, в соответствии с которым покупатель выплачивает деньги за товары, как только они отгружены. Экспортер извещает покупателя об отгрузке, указывая ее детали, а затем ожидает, что покупатель немедленно выполнит платеж. Чаще всего продавец после отгрузки товара передает своему банку документы (чем подтверждает не только отгрузку, но и передачу собственности на товар), одновременно представляя в свой банк распоряжение о передаче указанных документов в банк покупателя для последнего против его платежа. Следовательно, в то время как платеж достиг-

нет своего получателя, товары могут все еще находиться в пути или в месте назначения.

Расчеты по открытому счету. Расчеты по открытому счету в международной торговле предусматривают предоставление экспортером импортеру товарораспорядительных документов, минуя банк, и оплату импортером экспортеру сумм по контракту на открытый счет в сроки, установленные по предварительному соглашению сторон (обычно ежемесячно, ежеквартально и по полугодиям).

Сущность этой формы расчетов заключается в том, что экспортер отгружает в адрес импортера товары и, минуя банк, отправляет ему товарные документы, одновременно записывая сумму отгрузки в своих книгах задолженности (в дебет открытого покупателя счета). Импортер в своих книгах делает такую же запись в кредит счета импортера. В установленные в контракте сроки импортер оплачивает товары в форме банковского перевода, чека или векселя с платежом по предъявлению. После оплаты экспортер и импортер делают в своих книгах обратные надписи.

Под влиянием НТР в международные расчеты активно внедряются ИКТ, используются электронные сигналы в виде записей в памяти банковских компьютеров, передаваемых по каналам дистанционной связи сети - Интернет. В 1992 г. в Брюсселе создана международная платежная система Europay International на базе слияния трех компаний, обслуживавших еврочеки и еврокарты. С 1999 г. ее платежные продукты номинированы в евро.

12.5. Валютный клиринг и его формы

Валютные клиринги в международных расчетах используются валютные клиринги - расчеты, основанные на обязательном зачете взаимных требований и обязательств стран. Международный (валютный) клиринг отличается от национального (внутреннего) клиринга, появившегося в середине XVIII в. (Лондонская расчетная палата с 1775 г.).

Причинами их введения явились: неуравновешенность платежных балансов, неравномерное распределение золото-валютных резервов, отмена золотого стандарта во внутреннем денежном обращении, инфляция, валютные ограничения, обострение конкурентной борьбы. **Цели валютного клиринга** различны в зависимости от валютно-экономического положения страны:

- 1) выравнивание платежного баланса без затрат золото-валютных резервов;
- 2) получение льготного кредита от контрагента, имеющего активный платежный баланс;
- 3) ответная мера на дискриминационные действия другого государства (например, Великобритания ввела клиринг в ответ на прекращение платежей Германией английским кредиторам в 30-х гг.);
- 4) безвозвратное финансирование страной с активным платежным балансом страны с пассивным платежным балансом.

Впервые валютный клиринг был введен в 1931 г. В марте 1935 г. было подписано 74 клиринговых соглашения, в 1937 г. - 169. Они охватывали 12% объема международной торговли.

Характерной чертой валютных клирингов является замена международных платежей в иностранной валюте расчетами в национальной валюте с клиринговыми банками, которые осуществляют окончательный зачет взаимных требований и обязательств.

Формы валютного клиринга. Эти формы разнообразны и могут быть классифицированы по следующим основным признакам:

- в зависимости от числа стран-участниц различаются односторонние, двухсторонние, многосторонние и международные клиринги. **Односторонний клиринг** нежизнеспособен. Об этом свидетельствует опыт Италии, которая ввела односторонний клиринг по отношению к Великобритании в начале 30-х гг. В результате итальянские экспортеры предпочитали получать фунты стерлингов, минуя клиринговый счет, а импортеры - расчеты по клирингу, внося в свой банк лиры и освобождая себя от необходимости покупать английскую валюту. В итоге образовалась крупная односторонняя задолженность Банка Италии англичанам.

Более распространены **двухсторонние клиринги**, при которых счета ведутся в обеих странах. При этом применяются принятые в международной практике формы расчетов (инкассо, аккредитив, перевод и др.), но импортеры вносят в свой банк национальную валюту, а экспортеры взамен инвалютной выручки получают национальную валюту.

Валютные клиринги оказывают двойное влияние на внешнюю торговлю. С одной стороны, они способствуют развитию МЭО; при валютных ограничениях смягчают их негативные последствия, давая возможность экспортерам использовать валютную выручку.

Многосторонний валютный клиринг. Этот клиринг отличается от двухстороннего тем, что зачет взаимных требований и обя-

зательств и балансирование международных платежей осуществляются между всеми странами, охваченными клиринговым соглашением.

Валюта клиринга — региональная валютная единица – центральноамериканское песо, приравненная к доллару США. Взаимные зачеты охватывают до 90% суммы платежей.

Взаимные расчеты стран - участниц валютно-экономических группировок регламентируются соглашениями о клиринговом, платежном или валютном союзе. В отличие от клирингового и платежного союза валютный союз развивающихся стран предполагает более тесное валютное сотрудничество, включая создание межгосударственного центрального банка для регулирования денежного обращения и международных расчетов. Клиринговые и платежные союзы ослабляют зависимость развивающихся стран от иностранного капитала, помогают им совместно преодолевать трудности развития.

Валютные клиринги – как форма вмешательства государства в сферу международных расчетов. Вмешательство государства в сферу международных расчетов проявляется в периодическом использовании валютных клирингов - соглашений между правительствами двух и более стран об обязательном взаимном зачете международных требований и обязательств.

Цели валютного клиринга различны в зависимости от валютно-экономического положения страны:

- 1) выравнивание платежного баланса без затрат золотовалютных резервов;
- 2) получение льготного кредита от контрагента, имеющего активный платежный баланс;
- 3) ответная мера на дискриминационные действия другого государства (например, Великобритания ввела клиринг в ответ на прекращение Германией платежей английским кредиторам в 30-х годах);
- 4) безвозвратное финансирование страной с активным платежным балансом страны с пассивным платежным балансом.

12.5. Кредитование внешней торговли. Условия кредитов внешней торговли

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является **внешняя торговля**. По некото-

рым оценкам на долю торговли приходится около 80 процентов всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, характеризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик.

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технической революции, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства.

Под термином "**внешняя торговля**" понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами. Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие "международная торговля" употребляется и в более узком значении. Он обозначает, например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

Каковы же концепции международной торговли? Выбор политики фритредерства (свободной торговли) или протекционизма во внешней торговле, в их бескомпромиссном варианте, был характерен для прошлых столетий. В наше время эти два подхода взаимосвязаны и переплетаются. Но во все большей степени в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль принципа свободной торговли.

Впервые политика фритредерства была определена А. Смитом при обосновании им "теории сравнительных преимуществ" (издержек производства), о чем говорилось выше в разделе о международном разделении труда. А. Смит доказывал необходимость и важность внешней торговли, подчеркивая, что "обмен благоприятен для

каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество". Анализ А. Смита явился исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказал влияние ряд факторов:

- развитие международного разделения труда и интернационализации производства и капитала;

- научно-техническая революция", способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых; регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий ГАТТ - ВТО;

- либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин - образование "свободных экономических зон";

- активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;

- развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;

- получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа "новых индустриальных стран" с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация становится ее основной тенденцией. Происходит значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Иногда либерализация внешней торговли осуществляется в одностороннем порядке. Форсированная либерализация внешнеторгового режима фактически мешала решению задачи повышения конкурентоспособности национальных производителей на внешнем рынке и не способствовала их защите от иностранной конкуренции внутри страны. Помимо либерализации внешнеэкономического фактора существует и противоположная тенденция - сохранение, а иногда и усиление протекционистских тенденций в торгово-экономических связях различных стран и их экономических группировках. Так, области торговли текстилем, сельскохозяйственной продукцией тарифы остаются высокими, а прогресс в сравнении квот на импорт дос-

таточно медленный. Невелики результаты и в снижении торговых барьеров в таких областях, как морские грузоперевозки и возможности получения рабочих мест для иностранцев.

Помимо явной, открытой протекционистской политики некоторые страны применяют формы скрытого протекционизма. Многие государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их так называемыми нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров. Выступая за либерализацию международной торговли, многие экономисты все чаще связывают ее с понятиями "добросовестной", "справедливой" торговли.

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода это ГАТТ - Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 году. ГАТТ прекратило свое существование 31 декабря 1995 г.

ГАТТ - многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Существенные сдвиги в развитии мировой торговли во второй половине XX века способствовали возникновению новых явлений в ее международной организации. К числу этих явлений относится так называемый регионализм, т. е. соглашения об особенно тесном сотрудничестве отдельных стран по типу зон свободной торговли, таможенных союзов. Среди наиболее известных зон: Европейская ассоциация свободной торговли, Европейский союз, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Активизация таких процессов с одной стороны способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой – создает для нее

ряд препятствий, свойственных любому в той или иной степени закрытому формированию.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое международные расчеты?
2. В чем разница между счетами «лоро» и «ностро»?
3. Какие деньги используются в международных расчетах?
4. Какова роль банков в международных расчетах?
5. Каковы валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок?
6. В чем проявляется взаимосвязь международных валютных, кредитных и расчетных операций?
7. В чем состоят отличия международных расчетов от внутренних? Против каких документов они осуществляются?
8. Перечислите финансовые и коммерческие документы.
9. В чем различия аккредитивной и инкассовой форм расчетов? В чем их преимущества и недостатки?
10. Каковы принципы классификации аккредитивов?
11. Какие международные расчеты осуществляются в форме банковского перевода?
12. Почему ограничивается сумма авансового платежа?
13. В чем особенность расчетов по открытому счету?
14. Какова схема использования тратт в международных расчетах?
15. Являются ли пластиковые карточки деньгами?
16. В чем преимущества и недостатки валютных клирингов?
17. Каковы особенности Европейского платежного союза?
18. Что такое единая платежная система ЕС?
19. Каковы концепции международной торговли?
20. Роль ГАТТ и ВТО в разрешении противоречий международной торговли.

Литература:

1. В. И. Фомичев. Международная торговля. - М.: Инфра-М, 1998.
2. Михайлов, Д.М. Международные расчеты и гарантии. - М.: ФБК-ПРЕСС, 1998.—368 с.
3. Моисеев, С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: Уч. Пособие. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2003.
4. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / под ред. Круглова В.В. – М.: ИНФРА-М, 2000.

ГЛАВА XIII

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ

13.1. Понятие о риске – как экономической категории. Факторы, определяющие валютные и кредитные риски в условиях рыночных отношений

Понятие *риска* как неуверенности в результате сделки означает возможность не только потерь, но и выгод одного из ее контрагентов. Это зависит от соотношения вероятности потерь и шанса при улучшении рыночной ситуации. Поэтому риск - это опасность события с отрицательными последствиями и неопределенность его наступления.

В результате технологической революции возникли новые виды рисков, в частности связанные с электронными переводами, информационные риски. Усилился страновой риск, в том числе перевода средств, особенно в условиях нестабильности.

Виды рисков:

1. **Валютный риск** - это опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа в период между подписанием контракта или кредитного соглашения и осуществлением платежа. Эти риски являются частью коммерческих рисков, которым подвержены участники международных экономических отношений. В основе валютного риска лежит изменение реальной стоимости денежного обязательства в указанный период. Валютному риску подвержены обе стороны-участники сделки. Так для:

- экспортеров и кредиторов риск возникает при понижении курса цены валюты (займа) по отношению к валюте платежа;
- импортеров и должников валютный риск возникает при повышении курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа;
- банков опасность представляют открытые валютные позиции;

- инвестора риск возникает при девальвации иностранной валюты, т.к. сумма капитальных вложений может оказаться ниже, чем при инвестициях в иностранной валюте.

Два последних параметра валютного риска основываются на предпосылке изменения валютного курса. При этом временная составляющая может рассматриваться как специальный случай ценовых изменений. Таким образом, при рассмотрении валютного риска можно ограничиться компонентами: изменение валютного курса и позиция валютного риска. В данном случае последствия валютного риска можно определить как стоимостные потери по имеющимся валютным позициям в течение времени, вызванные изменением валютных курсов и факторов, определяющих валютный риск.

Пример. 10 февраля 2010 года экспортер из Германии заключил контракт на сумму 10 миллионов долларов с импортером из США с отсрочкой платежа на 1 месяц. Валюта цены в контракте - доллар США, валюта платежа - немецкая марка. На время заключения контракта курс доллара по отношению к марке составлял $1\text{USD}=1.5346\text{DM}$.

На 10 марта, когда должен был осуществляться платеж, курс доллара составил $1\text{USD}=1.3966\text{DM}$. Таким образом, за период между заключением контракта и платежом по нему валюта цены - доллар - обесценилась на 8.99 %. Потери экспортера составили те же 8.99%, а импортер наоборот выиграл, т.к. заплатил не 15346000 марок, а только 13966000 марок.

В приведенном примере проигравшей стороной является экспортер, но в случае противоположной динамики валютного курса, т.е. если бы курс доллара на 10 марта превысил значение 1.5346 DM, потери нес бы импортер товара.

В зависимости от факторов, влияющих на возникновение рисков, понятие «валютный риск» может быть подразделено на следующие категории, показанные на рисунке 13.1.1.

Со своей стороны, валютные риски структурируются следующим образом: коммерческие, конверсионные, трансляционные, риски форфейтирования (рис. 13.1.1.). Коммерческие риски связаны с нежеланием или с невозможностью должника (гаранта) рассчитаться по своим обязательствам.

Конверсионные риски — это риски валютных убытков по конкретным операциям. Эти риски в свою очередь подразделяются на: экономический риск, риск перевода, риск сделок.

Кредитный риск – риск неплаты заемщиком основного долга и процентов по кредиту, причитающихся кредитору.

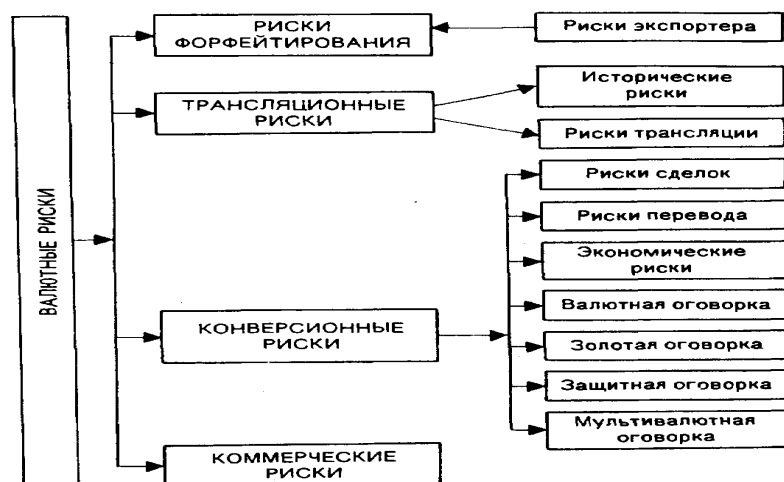


Рис 13.1. Классификация валютных рисков

Процентный риск – опасность потерь, связанная с изменением рыночной процентной ставки, по сравнению со ставкой, предусмотренной кредитным соглашением в период между его подписанием и осуществлением платежа.

У заемщика – риск снижения процентной ставки

У кредитора - риск повышения процентной ставки.

Изменение валютных курсов влияет на результаты деятельности предприятий, осуществляющих инвестиции в разных странах и в разных валютах. При девальвации иностранной валюты сумма капиталовложений в реальном исчислении может оказаться ниже, чем при инвестициях в национальной валюте, и даже превратиться в убыток.

Участники международных кредитно-финансовых операций подвержены не только валютному, но и кредитному, процентному, трансфертному рискам.

Кредитный риск - риск неплаты заемщиком основного долга и процентов по кредиту, причитающихся кредитору. Этот риск несет кредитор при неплатежеспособности заемщика. Процентный риск - опасность потерь, связанных с изменением рыночной процентной ставки по сравнению со ставкой, предусмотренной кредитным соглашением, в период между его подписанием и осуществлением платежа. Заемщик несет риск снижения рыночной процентной ставки, а кредитор - риск ее повышения. **Трансфертный риск** –

риск невозможности перевода средств в страну кредитора (экспортера) в связи с валютными ограничениями в стране-заемщике или его неплатежеспособностью и другими причинами.

Для совершенствования управления рисками особое значение имеет метод их оценки. С середины 1990-х гг. используется метод VAR- технологии (Value-Risk, VAR) - определение максимальной величины потерь с заданной вероятностью изменения цены актива на определенный период. Эта модель определения рисковой стоимости VAR позволяет оценить средние риски по операциям на разных секторах финансового рынка и агрегировать рисковую позицию в единую величину.

Например, VAR в 1 млн евро в день с вероятностью 95% означает, что потери не превысят эту сумму с вероятностью 95%.

Покрытие валютного риска может осуществляться в любой момент от даты заключения контракта до получения платежа, что дает возможность экспортерам и импортерам оперативно использовать срочные сделки.

В процессе осуществления международных валютно-кредитных отношений участники сталкиваются со следующими рисками:

- Изменение цены товара после заключения контракта.
- Отказ импортера от приема товаров.
- Ошибка в документах при оплате товаров.
- Неплатежеспособность покупателя или заемщика.
- Неустойчивость валютных курсов.
- Инфляция.
- Колебание процентных ставок и т.д.

Факторы, определяющие риски в МВКО:

1. Макроэкономические факторы:

- снижение темпа экономического роста;
- уровень инфляции;
- уменьшение официальных золотовалютных резервов;
- миграция капиталов;
- изменения в законодательстве страны-должника (ограничения или запрет);
- ухудшение торгового и платежного баланса;
- увеличение государственного долга (внутреннего и внешнего).

2. Микроэкономические факторы:

- ухудшение финансово-хозяйственного положения контрагента;
- неплатежеспособность покупателя и заемщика;
- неустойчивость курса валюты кредита и валюты платежа;
- степень доверия к контрагенту.

13.2. Курсовой риск и опасность риска, их сущность и отличие

Курсовой риск в большинстве случаев является главным источником опасности для предприятий, оперирующих на мировом рынке, влиянию которого подвержены все платежи, выходящие за пределы валютной зоны предприятия.

Курсовой риск можно определить как «скрытую опасность изменения стоимости требований и обязательств, выраженных в иностранной валюте»:

1) Курсовой риск является особым случаем риска ценовых изменений и в общем случае отвечает определению «опасность изменения ценности валютной позиции до момента ее закрытия».

2) Характерной чертой паритетного риска является незнание момента проведения валютных интервенций, неуверенность относительно их объема и величины отклонения валютного курса. Для предприятия данная категория имеет аналогичные с курсовым риском последствия, с той лишь разницей, что административные меры осуществляются реже и их относительно легче предугадать.

3) Конвертационный риск представляет собой опасность введения административных ограничений на конвертацию валюты страны в иностранную валюту.

4) Трансфертный риск можно определить как опасность административных ограничений на перевод валют за пределы валютной зоны государства.

Существует два главных последствия экономического риска для компании в случае неблагоприятного изменения обменного курса: уменьшение прибыли по будущим операциям (такой экономический риск называется прямым); потеря определенной части ценовой конкурентоспособности в сравнении с иностранными производителями (такой экономический риск называется косвенным).

Защитные оговорки - договорные условия, включаемые в соглашения и контракты, предусматривающие возможность их пересмотра в процессе исполнения в целях страхования валютных, кредитных и других рисков, т.е. ограничения потерь контрагентов

МЭО. Составной частью первых защитных мер от валютного риска является прогнозирование валютного курса и процентных ставок. При этом практикуются метод экспертных оценок, базирующийся на знаниях, интуиции субъектов рынка, и формализованные методы. В их числе рыночно ориентированные методы, многофакторные эконометрические, а также методы, основанные на ретроспективном анализе динамики валютного курса.

Мировая практика страхования валютных и кредитных рисков отражает эволюцию этих рисков и методов защиты от них, связанную с изменениями в экономике и мировой валютной системе. После Второй мировой войны для страхования валютного риска стали применяться золотые и валютные оговорки.

Золотая оговорка - разновидность защитной оговорки, основанная на фиксации золотого содержания валюты платежа на дату заключения контракта и пересчете суммы платежа пропорционально изменению этого золотого содержания на дату исполнения. При прямой золотой оговорке сумма обязательства приравнивалась к весовому количеству золота. При косвенной золотой оговорке сумма обязательства, выраженная в валюте, пересчитывалась: сумма платежа повышалась пропорционально уменьшению золотого содержания этой валюты (обычно доллара) или снижалась при его повышении. Применение золотой оговорки базировалось на предпосылке, что существуют официальные золотые паритеты – соотношения валют по их золотому содержанию, которые с 1934 по 1976 г. устанавливались на базе официальной цены золота, выраженной в долларах. В результате резких колебаний рыночной цены золота, частых девальваций в условиях кризиса Бреттонвудской системы золотая оговорка утратила защитные свойства против валютного риска. В связи с Ямайской валютной реформой, отменившей золотые паритеты стран - членов МВФ и официальную цену золота, золотая оговорка перестала применяться.

Валютная оговорка - условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования экспортера или кредитора от рисков обесценения валюты.

Пересчет суммы платежа при реализации валютной оговорки производится пропорционально изменению курса валюты оговорки (или валюты цены) по отношению к валюте платежа. Например, заключен контракт на сумму 10 тыс. долл., платеж в фунтах стерлин-

гов. В результате девальвации доллара на 7,89% в 2011 г. курс валюты платежа повысился на 8,57%. Сумма платежа уменьшается пропорционально снижению курса валюты оговорки (на 7,89%), и экспортер несет потери.

Напротив, если валюта цены - фунт стерлингов, а валюта платежа - доллар, то в результате упомянутой девальвации выигрывает экспортер, так как сумма платежа увеличивается на 8,57% пропорционально повышению курса валюты цены, выступающей как валюта оговорки.

Пример прямой валютной оговорки. Заключен контракт со следующими условиями: валютой цены и валютой платежа является французский франк. Для привязки выбран американский доллар. Сумма платежа по контракту 150 тыс. FF. В контракт вносится запись: «Если к моменту платежа курс FF по отношению к американскому доллару изменится более чем на 2 %, то соответственно, изменится и сумма платежа». Это двусторонняя оговорка.

Валютная оговорка может быть односторонней при повышении курса или при понижении.

На момент заключения контракта 1 доллар = 5 FF. Сумма платежа на момент заключения сделки эквивалентна 30000 долларов (150000/5).

На момент платежа курс изменился и составил 1 доллар = 6 FF. Чтобы сумма платежа во FF на момент оплаты была эквивалентна 30000 долларов, экспортер должен получить 180000 FF (30000 долларов x 6).

Экспортеру выгодна односторонняя оговорка на случай понижения курса FF, а импортер заинтересован в односторонней оговорке на случай повышения курса этой валюты.

Пример косвенной валютной оговорки. Если валюта платежа неустойчива, то сумма платежа ставится в зависимость от другой, более сильной валюты, и эта другая выбирается в качестве валюты цены контракта. В нашем примере в качестве валюты цены используется валюта «привязки», то есть американские доллары, а валюта платежа - французский франк.

В условиях нестабильности плавающих валютных курсов получили распространение мультивалютные (мультивалютные) оговорки, в соответствии с которыми сумма денежного обязательства пересчитывается в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и корзиной валют, заранее выбираемых по

соглашению сторон. Количество валют в наборе валютной корзины колеблется от двух и более.

В условиях нестабильности плавающих валютных курсов получили распространение **многовалютные оговорки**, в соответствии с которыми сумма денежного обязательства пересчитывается в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и корзиной валют, заранее выбираемых по соглашению сторон. Количество валют в наборе валютной корзины колеблется от двух и более.

Многовалютные оговорки имеют некоторые преимущества по сравнению с одновалютными: во-первых, валютная корзина как метод измерения средневзвешенного курса валюты платежа снижает вероятность резкого изменения суммы платежа; во-вторых, она в наибольшей степени обеспечивает интересы обоих контрагентов сделки с точки зрения валютного риска, так как включает валюты, имеющие разную степень стабильности.

Комбинированная валютно-товарная оговорка используется для регулирования суммы платежа в зависимости от изменений как товарных цен, так и валютных курсов. Если цены и курсы изменяются в одном направлении, то сумма обязательства пересчитывается на наибольший процент отклонения; если направление их динамики не совпадает, то сумма платежа меняется на разницу между отклонениями цен и курсов.

Включение защитных оговорок во внешнеторговый контракт или кредитное соглашение требует порой сложного согласования между контрагентами и взаимных уступок по другим условиям контракта, в том числе снижения цены. Поэтому были разработаны новые **современные методы управления валютным риском**.

Участники международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых, отношений подвергаются разнообразным рискам.

В их числе **коммерческие и финансовые риски**, связанные с:

- 1) изменением цены товара после заключения контракта;
- 2) отказом импортера от приема товара, особенно при инкассовой форме расчетов;
- 3) ошибками в документах и при оплате товаров и услуг;
- 4) мошенничеством, хищением валютных средств, выплатой по поддельным банкнотам, чекам и т.д.;
- 5) неплатежеспособностью покупателя или заемщика;
- 6) неустойчивостью валютных курсов;

- 7) инфляцией;
- 8) колебаниями процентных ставок и др.

Товарно-ценовая оговорка - условие, включаемое в международные экономические соглашения с целью страхования экспортеров и кредиторов от инфляционного риска. К таким оговоркам относятся:

1) оговорки о скользящей цене, повышающейся в зависимости от ценообразующих факторов;

2) индексация, основанная на включении в соглашение особой индексной оговорки о пересчете суммы платежа пропорционально изменению индекса цен за период с даты подписания до момента исполнения обязательства. Индексные оговорки мало применяются в международных расчетах в связи с трудностями выбора и пересмотра индексов, реально отражающих рост цен на товары.

Крупные корпорации и банки для страхования валютного риска инвестируют часть активов (до 10%) в золото в условиях повышения его цены с целью покрытия возможных убытков, связанных с нестабильностью валют, входящих в состав их ликвидных активов.

Применяются также **компенсационные сделки** для страхования валютных рисков при кредитовании: сумма кредита увязывается с ценой в определенной валюте товара, поставляемого в счет погашения кредита, с целью избежать изменений этой суммы вследствие колебаний цен и курсов валют. Однако при этом односторонние выгоды получают контрагенты, покупающие продукцию предприятий, построенных на основе компенсационных сделок.

13.3. Риски, возникающие на деривативном рынке

Дериватив (derivative instrument) – это инструмент (контракт), стоимость которого базируется на изменениях цены финансового инструмента, который лежит в его основе (актив, индекс).

Деривативы можно классифицировать:

- по инструментам;
- по покрываемым рискам;
- по способу и месту купли – продажи.

Свободно торгуемые деривативы представляют собой стандартизированные продукты, торгуемые на организационных площадках (биржах); при покупке – продаже таких деривативов обычно требуется надежный депозит или залог (margin). Договорные деривативы ОТС представляют собой двухсторонние контракты, торгуемые во

внебиржевом секторе. Наиболее распространенными инструментами на рынке деривативов являются: форварды, фьючерсы, опционы, свопы, кредитные деривативы и множество других экзотических (опционов), производных гибридных (комплексных) инструментов.

Согласно классификации Банка международных расчетов, различают 4 типа базовых активов, к каждому из которых может быть привязан дериватив:

- товары (цена дериватива привязывается к цене определенного товара или движению индекса на группу товаров);
- акции (цена дериватива привязывается к цене определенной акции или движению индекса цен на группу акций);
- иностранная валюта (цена дериватива привязывается к курсу одной или нескольких валют);
- процентная ставка (цена дериватива привязывается к фиксированной, плавающей, комбинированной процентной ставке).

На биржевом рынке преобладают фьючерсы, во внебиржевой торговле: свопы, форварды, опционы.

Участники рынка производных инструментов:

- коммерческие и инвестиционные банки;
- институциональные инвесторы;
- нефинансовые институты;
- частные лица.

Деривативы выполняют следующие основные функции:

1. Обеспечивают страхование от рисков неблагоприятных колебаний обменных курсов валют, процентных ставок, курсов ценных бумаг и т.д.
2. Предоставляют неограниченные возможности для сверхприбыльных спекулятивных операций.
3. Снижают транзакционные издержки.
4. Позволяют создавать новые разновидности прибыльных инструментов, поскольку несут в себе элементы отдельных долгосрочных долговых инструментов рынка капиталов.
5. Обеспечивают оптимизацию условий привлечения внешних финансовых ресурсов компаниями и другими эмитентами/заемщиками.

Факторы, воздействующие на рынок деривативов:

- ❖ Возникновение и становление рынка деривативов, в основе которых лежат финансовые активы, связано с введением плавающих валютных курсов в 1970-е гг.

- ❖ Расширению рынка деривативов способствовали быстрое формирование и распространение специализированных бирж, консолидация и централизация биржевой торговли, хотя этот рынок возник во внебиржевом секторе (срочные контракты на сельскохозяйственные и другие товары возникли в XVII в., получили широкое распространение в XIX в.
- ❖ Расширение и диверсификация рынка деривативов основывается на развитии мировой экономики и структурных сдвигах в отдельных странах и регионах, в отраслях и секторах хозяйства, в особенности в валютно-финансовой сфере.
- ❖ Развитие рынка деривативов стимулируется совершенствованием информационных технологий, что упростило и удешевило заключение сделок.
- ❖ Стоимостной объем биржевой торговли измеряется номинальной стоимостью базисных активов, обращающихся на бирже деривативов; внебиржевой торговли – номинальной стоимостью базисных активов внебиржевых контрактов.

Целями дериватива являются:

- ❖ фиксация будущей цены на какой-либо актив уже сегодня, что достигается заключением форвардного или фьючерсного контракта;
- ❖ обмен потоками полученных средств или обмен активами (свопы);
- ❖ приобретение права, но не обязательства на осуществление соглашения (контракт типа опционов).

Фьючерсный контракт – договорное обязательство продать/купить в дату исполнения контракта определенное количество финансовых инструментов по заранее согласованной цене в свободном биржевом торге на официально зарегистрированной бирже. В зависимости от типа базового актива финансовые фьючерсы можно подразделить на фьючерсы с контрактной базой и фьючерсы с абстрактной базой, при которых используется фиктивный объект торговли.

Виды фьючерсов:

- процентные;
- валютные;
- индексные.

Преобладают процентные фьючерсы – более 90%; доля фьючерсов на индексы примерно 3,5%; валютные фьючерсы – 2,5%. При покупке контракта согласовывается только цена, которая на практи-

ке отражает ожидания участников рынка относительно будущего курса спот для данного актива. Если фьючерсная цена выше цены спот – то цена фьючерса с премией. В противном случае – цена со скидкой. Такая цена возникает, когда спрос на товары с поставкой в ближайшем будущем выше спроса на товары с более отдаленным сроком поставки. По мере приближения срока поставки по фьючерсу цена приближается к цене спот и, в конце концов, становится ей равной.

Опционный контракт – это право, а не обязательство купить/продать определенный базисный актив, а также производный инструмент (фьючерс) на протяжении предусмотренного срока, по цене контракта (strike price). При торговле опционами все права остаются за покупателем, а обязанности – за продавцом, за что он получает премию (цену опциона). Опционы торгуются на биржах и вне организованных площадок. Опционы, торгуемые на бирже, называются свободно торгуемыми опционами (exchange traded options). Опционы, основанные на реальном активе, называются спот – опционами, на фьючерсе – опционы на фьючерс. Во внебиржевой торговле обращаются договорные опционы OTC, а также розничные опционы. Розничные опционы не предлагаются, не перепродаются, не имеют стандартных условий; они могут быть отменены только соглашением с продавцом опциона.

Виды опционов:

- товарный опцион;
- опцион на акции;
- валютный опцион;
- процентный опцион;
- индексный опцион.

Первоначально рынок деривативных контрактов и сами эти контракты использовались как инструмент хеджирования, т.е. уменьшения локальных рисков. Но в процессе своего развития они переросли стадию рационального существования, превратившись в широко используемый, очень популярный спекулятивный инструмент. То есть фактически из средства сдерживания рисков дериваты превратились в некий инструмент увеличения системного риска в результате развития финансов (рис.13.3.1.).

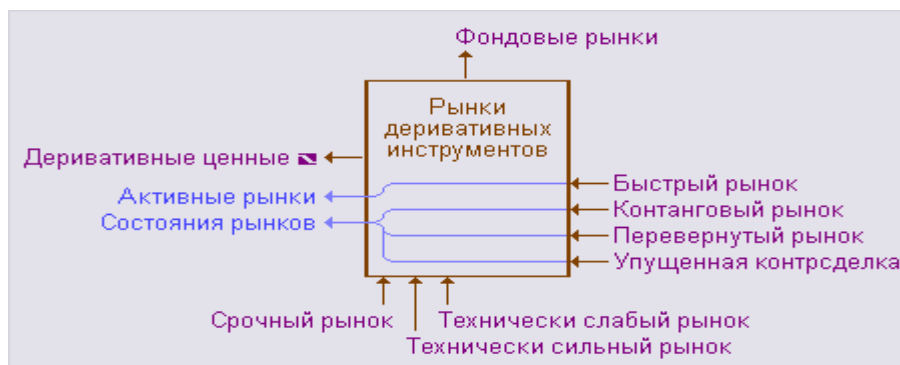


Рисунок 13.3.1. Фондовые рынки

Особенно активно и агрессивно деривативами (дериватами) пользовались те фонды, которые с их помощью давили на товарные рынки. Если же попробовать оценить глобальный размах рынка деривативов, учитывая, что подобные операции часто осуществляются не на бирже, а в рамках неких закрытых систем, данные по которым вообще недоступны, – то самая минимальная цифра на сегодняшний день составит никак не меньше \$85 трлн. по номинальной стоимости обязательств.

Деривативные контракты несут в себе разные степени риска. Скажем, контракты, базирующиеся на процентной ставке, во-первых, являются взаимными операциями, во-вторых, они, как правило, представляют собой краткосрочные операции и находятся в условиях достаточной предсказуемости того актива и той процентной ставки, на которой они основаны. Но некоторые области этого рынка чрезвычайно опасны – в частности, исчисляющиеся уже сотнями миллиардов долларов деривативы на рынке золота.

Столь популярные ныне производные финансовые инструменты – фьючерсы, опционы, свопы – могут спровоцировать мировой экономический кризис.

13.4 . Управление риском и ее эффективность

Валютный риск, или риск курсовых потерь, связан с интернационализацией рынка банковских операций, созданием транснациональных (совместных) предприятий и банковских учреждений и диверсификацией их деятельности и представляет собой возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов.

Для обслуживания финансовых операций между странами, нуждающимися в осуществлении расчетов по торговым сделкам,

существуют валютные рынки. Его участниками являются маркет-мейкеры, банки, промышленные, страховые компании, инвестиционные фонды, частные клиенты, центральные банки, брокеры. Маркет-мейкеры осуществляют котировку курсов валют для всех прочих участников рынка постоянно. Банки котируют валюты для своих клиентов, но не для других банков. Промышленные, страховые компании, инвестиционные фонды осуществляют свои собственные валютные операции и операции по хеджированию через вышеназванных контрагентов. Частные клиенты диверсифицируют свои инвестиции в различные валюты для минимизации рисков и максимизации дохода. Центральные банки занимаются валютным регулированием, надзором и валютными интервенциями. Брокеры занимаются посреднической деятельностью между банками как национальными, так и иностранными.

Валютный рынок — это отношения не только между банками и их клиентами. Главная характерная черта валютного рынка заключается в том, что на нем денежные единицы противостоят друг другу только в виде записей по корреспондентским счетам. Валютный рынок представляет преимущественно межбанковский рынок, поскольку именно в ходе межбанковских операций непосредственно формируется курс валюты. Операции проводятся при помощи различных средств связи и коммуникаций.

Для обслуживания валютного рынка вводится понятие валютный курс — стоимость одной валюты, выраженная в определенном количестве другой. Для точного его выражения применяются прямые и косвенные котировки.

При прямой котировке изменяемое число единиц национальной валюты выражает стоимость иностранной валюты.

При косвенной котировке изменяемое число единиц иностранной валюты выражает стоимость национальной валюты.

Котировка валют для торгово-промышленной клиентуры, которая интересуется котировкой иностранных валют по отношению к национальной, базируется на кросс-курсе. **Кросс-курс** — соотношение между двумя валютами, которое вытекает по отношению к третьей валюте (обычно к доллару США). При этом валютой сделки всегда является иностранная валюта, а оценочной — валюта страны.

При прямой котировке «Кросс-курса» используются формулы: Кросс-курс «Bid» (Покупка) = курс «Bid» по оценочной валюте/курс «Offer» по валюте сделки. При косвенной котировке «Кросс-курса»

применяются формулы: Кросс-курс «Bid» (Покупка) = курс «Bid» по оценочной валюте \times курс «Bid» по валюте сделки.

Кросс-курс «Offer» (Продажа) = курс «Offer» по оценочной валюте \times курс «Offer» по валюте сделки.

При **прямой котировке** изменяемое число единиц национальной валюты выражает стоимость иностранной валюты.

Пример: Швейцария: 100 DEM = 85,20 CHF
1 USD = 1,4750 CHF.

При **косвенной котировке** изменяемое число единиц иностранной валюты выражает стоимость национальной валюты:

Пример: Великобритания: 1GBP = 1,4900 USD
1 GBP = 2,5600 DEM.

При этом валютой сделки всегда является иностранная валюта, а оценочной — валюта страны. Надо отметить, что **конверсионные операции** связаны с возникновением валютного риска, который может привести банки как к дополнительным доходам, так и убыткам. Первые попытки **управления валютным риском** были осуществлены в начале 70-х гг. XX в., когда были введены плавающие курсы (13.4.1.).

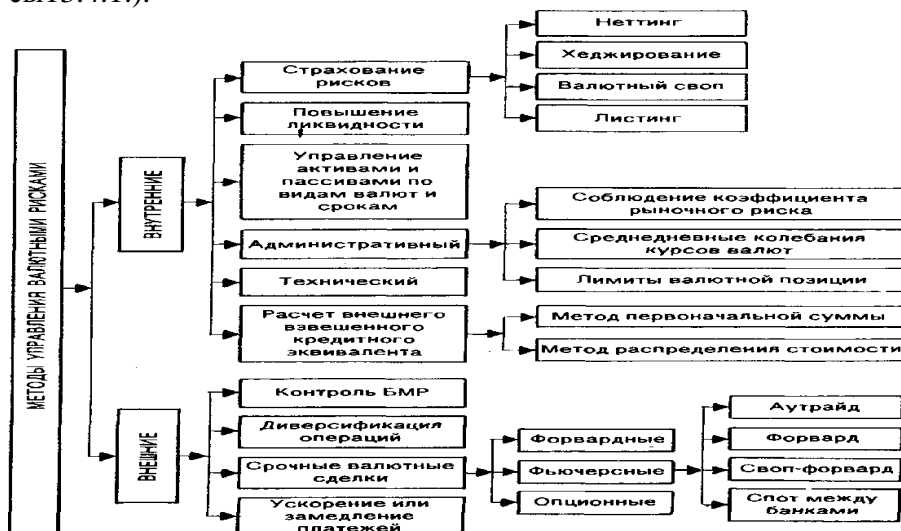


Рис. 13.4.1. Методы управления валютными рисками

Экономический риск для фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться в большую или меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валют-

ного курса. Для банка инвестирование в зарубежные активы будет влиять на размер будущего потока платежей, выраженных в национальной валюте. Кроме того, сам размер платежей к погашению по этим кредитам будет изменяться при переводе стоимости инвалюты кредита в эквивалент в национальной валюте.

Риск перевода связан с различиями в учете активов и пассивов в иностранной валюте. Если происходит падение курса инвалюты, в которой выражены эти активы, то падает стоимость активов: при уменьшении величины активов падает размер акционерного капитала фирмы или банка. С экономической точки зрения более важным является риск сделки, который рассматривает влияние изменения валютного курса на будущий поток платежей, а следовательно на будущую прибыльность фирмы или банка.

Риск сделок возникает из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем. Изменения и прибыльность фирмы означают изменение ее кредитоспособности и поэтому для банка очень важно быть в курсе валютных сделок клиентов. В обстановке высокой нестабильности курсов валют одним из способов защиты от валютных рисков является выбор наиболее приемлемой для контрагентов валюты контракта. Для экспортера и кредитора предпочтительно использование относительно более устойчивой валюты. Выбор валюты может оказывать **существенное влияние на эффективность торговых и кредитных операций.**

В случае же обычной валютной оговорки, сумма, подлежащая выплате, ставится в зависимость от изменения курса валюты оговорки по отношению к валюте цены. В обоих случаях сумма платежа изменится в той же степени, в которой изменится курс валюты оговорки. Например, цена товара по контракту — 1 млн фр. франков. Валютой оговорки выбран доллар США. Курс доллара к франку на дату заключения контракта составляет 10.00 фр., тогда и сумма к выплате должна будет возрасти на 10% и составит 1,1 млн франков, т.е. на 100 тыс. фр. больше. Валютная оговорка на базе рыночного курса предусматривает определение соотношения между валютами по текущей котировке на валютных рынках. Разница между курсами продавца и покупателя — маржа — является для банка источником дохода, за счет которого он покрывает расходы по осуществлению сделки и в определенной степени служит для страхования валютного риска.

Разница между курсами продавца и покупателя — **маржа** — является для банка источником дохода, за счет которого он покрывает

вает расходы по осуществлению сделки и в определенной степени служит для страхования валютного риска. *Например:*

1. Нью-Йорк на Лондон (прямая котировка);

1 ф.ст. — 1,6427 долл. — курс покупателя

1 ф.ст. — 1,6437 долл. — курс продавца.

Банк в Нью-Йорке стремится продать фунты стерлингов, получив при этом больше национальной валюты (1,6437), а покупая их, платить меньше—(1,6427).

2. Нью-Йорк на Франкфурт-на-Майне (косвенная котировка);

1 долл. — 1,7973 DM — курс продавца

1 долл. — 1,7983 DM — курс покупателя.

Банк в Нью-Йорке, продавая марки, желает заплатить за каждый доллар меньше марок (1,7973) и получить их больше при покупке (1,7983). Однако, так как курсы отдельных валют часто испытывают острейшие краткосрочные колебания, то привязка валютной оговорки к какой-либо одной валюте не может удовлетворительно обеспечить интересы как экспортеров, так и импортеров. Применение средневзвешенного курса валюты платежа по отношению к набору других валют снижает вероятность резких изменений сумм платежа. Включение в корзину валют, имеющих разную степень стабильности, способствует обеспечению интересов обоих контрагентов. Составление корзины должно основываться на анализе прошлой динамики курсов соответствующих валют, их текущего состояния и перспектив на срок, совпадающий со сроком контракта.

Трансляционные (бухгалтерские) риски возникают при переоценке активов и пассивов балансов и счета «Прибыли и убытки» зарубежных филиалов клиентов, контрагентов. Эти риски в свою очередь зависят от выбора валюты пересчета, ее устойчивости и ряда других факторов (см. рис. 13.4.2.). Пересчет может осуществляться по методу трансляции (по текущему курсу на дату пересчета) или по историческому методу (по курсу на дату совершения конкретной операции). Некоторые банки учитывают все текущие операции по текущему курсу, а долгосрочные — по историческому; другие анализируют уровень риска финансовых операций по текущему курсу, а прочие — по историческому; третьи выбирают один из двух способов учета и с его помощью контролируют всю совокупность своих рискованных операций.

В стратегическом плане защита от валютного риска тесно связана с активной ценовой политикой, видами и стоимостью страхо-

вания, степенью надежности страховых компаний как самого банка, так и его контрагентов и клиентов.

Кроме того, почти все крупные банки стараются формировать **портфель своих валютных операций**, балансируя активы и пассивы по видам валют и срокам. В основном все внешние методы управления валютными рисками ориентированы на их диверсификацию. Для этой цели наиболее широко используются такие срочные валютные операции, как *форвардные, фьючерсные, опционные* (и на межбанковских рынках, и на биржах). Валюта продается на условиях «спот» (с немедленным или двухдневным расчетом), «своп» (спот/форвард, спот между различными банками) или «форвард» («аутрайт» между банком и клиентом).

Риски форфейтирования возникают, когда форфетер (часто им является банк) берет на себя все риски экспортера без права регресса. Но в то же время форфейтирование (метод рефинансирования коммерческого риска) имеет свои преимущества, с помощью которых может быть снижен уровень риска путем:

- упрощения балансовых взаимоотношений возможных обязательств;
- улучшения (хотя бы временно) состояния ликвидности, что дает возможность дальнейшего укрепления финансовой устойчивости;
- уменьшения вероятности и возможности потерь путем страхования возможных затруднений, которые почти неизбежно возникают в период предъявления застрахованных ранее требований;
- снижения или даже отсутствия рисков, связанных с колебанием процентных ставок;
- резкого снижения уровня рисков, связанных с курсовыми колебаниями валют и с изменением финансовой устойчивости должника;
- отсутствия рисков и затрат, связанных с деятельностью кредитных органов по взысканию денег по векселям и другим платежным документам.

Но, естественно, форфейтирование не может быть использовано всегда и везде. Это один из способов снижения уровня рисков.

Самыми распространенными методами страхования валютных рисков являются

- **хеджирование**, т.е. создание компенсирующей валютной позиции для каждой рискованной сделки. Иными словами, происходит

компенсация одного валютного риска — прибыли или убытков — другим соответствующим риском;

- **валютный своп**, который имеет две разновидности.

Первая напоминает оформление параллельных кредитов, когда две стороны в двух различных странах предоставляют разновеликие кредиты с одинаковыми сроками и способами погашения, но выраженные в различных валютах. Второй вариант — просто соглашение между двумя банками купить или продать валюту по ставке «спот» и обратить сделку в заранее оговоренную дату (в будущем) по определенной ставке «спот». В отличие от параллельных кредитов свопы не включают платеж процентов;

- **взаимный зачет рисков по активу и пассиву**, так называемый метод «мэтчинг» (matching), где путем вычета поступления валюты из величины ее оттока руководство банка имеет возможность оказать влияние на их размер.

Другие транснациональные (совместные) банки (СБ) **используют метод «неттинга»** (netting), который выражается в максимальном сокращении валютных сделок путем их укрупнения. Для этой цели координация деятельности всех подразделений банковского учреждения должна быть на высоком уровне.

Хеджирование предусматривает создание встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Наиболее распространенный вид хеджирования — заключение срочных валютных сделок. Например, английская торговая фирма, ожидающая через 6 месяцев поступления долл. США, осуществляет хеджирование путем продажи этих будущих поступлений на фунты стерлингов по срочному курсу на 6 месяцев. Заключая срочную валютную сделку, фирма создает обязательства в долл. США для балансирования имеющихся долларовых требований. В случае снижения курса доллара против фунта стерлингов убытки по торговому контракту будут компенсированы за счет прибыли по срочной валютной сделке.

Аналогично с валютными рисками существует две категории рисков, связанных с колебаниями процентных ставок:

1. балансовый риск, причина которого состоит в неблагоприятном воздействии ставок на активы или долги предприятия, банка и т.д.

2. эксплуатационный риск, связанный с ростом финансовых издержек или с сокращением доходов, что может серьезно нарушить работу предприятий, банков.

Для оценки риска необходимо оценить следующие параметры:

- 1) валюта вложения или займа;
- 2) фиксированная или плавающая процентная ставка (эта информация позволит рассчитать восприимчивость вложений или займов к колебаниям процентных ставок);
- 3) срок вложения или займа.

Способы покрытия рисков процентных ставок во многом совпадают с внешними способами покрытия валютных рисков (т.е. широкое использование для этого срочных контрактов – фьючерсов, форвардов, опционов и свопов). Кроме того, здесь используются такие специфические способы, как заключение сделок «caps» и «floor».

Сделки «caps» («потолок % ставок») – контракт по взаимному соглашению, по которому продавец обязуется посредством премии выплатить покупателю разницу между процентными ставками, рассчитанную из общей суммы и отображающую разницу учетной и гарантированной ставки «caps» в случае, если учетная ставка превысит гарантированную.

Компания и банк договариваются:

- об учетной ставке;
- о потолке процентной ставки;
- об общей сумме операции;
- о размере премии, выраженной в процентах и выплачиваемой заранее;
- о периодичности сроков предполагаемых платежей (базисные периоды).

Сделки «floors» («нижний предел % ставок») – контракт по взаимному соглашению, по которому продавец обязуется посредством премии выплатить покупателю разницу между процентными ставками, рассчитанную из общей суммы и отображающую разницу учетной и гарантированной ставки «floor» в том случае, если учетная ставка будет ниже гарантированной. В операциях «floors» особенно заинтересованы инвесторы. Механизм их осуществления тот же самый, что и при операциях «caps».

13.4. Совершенствование системы регулирования рисков

Традиционным и наиболее распространенным видом страхования рисков являются срочные форвардные сделки с иностранной валютой. Форвардный валютный контракт – это нерасторжимый и обязательный контракт между банком и его клиентом на покупку

или продажу определенного количества указанной иностранной валюты по курсу обмена, зафиксированному во время заключения контракта, для выполнения (т.е. доставки валюты и ее оплаты) в будущем времени, указанном в контракте. Это время представляет собой конкретную дату либо период между двумя конкретными датами. Таким образом, клиент застраховал свои риски. Риск взял на себя банк. С этого момента принятый риск необходимо захеджировать самому банку. Поэтому банк, обычно, в тот же день на ту же сумму и в той же валюте делает еще одну сделку форвард с другим банком или фьючерсную сделку на специализированной бирже.

Срочные сделки как форма страхования валютных рисков при внешнеторговых сделках заключаются на следующих условиях:

- курс сделки фиксируется на момент ее заключения;
- валюта передается через определенный срок после заключения сделки;
- передача валюты, происходит по ранее установленной цене, то есть по цене на момент заключения сделки.

Совершая форвардную сделку, фирма создает обязательство поставить проданные доллары для балансирования имеющихся долларовых требований. В случае падения курса валюты платежа (доллара) убытки по экспортному контракту будут покрыты за счет курсовой валютной сделки.

Аналогично иностранный инвестор может застраховать риск, связанный с возможным снижением курса валюты - инвестиций, с помощью продажи ее банку на определенный срок с целью предохранения своих активов от потерь.

Форвардные операции применяются с целью уклонения от рисков по операциям купли-продажи иностранной валюты.

Форвардные сделки заключаются по **форвардному курсу**, который характеризует ожидаемую стоимость валюты через определенный период времени и представляет собой цену, по которой данная валюта продается или покупается при условии ее поставки на определенную дату в будущем.

Опционные сделки. Валютный опцион – это контракт, дающий право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене (называемой ценой исполнения опциона) в течение некоторого периода времени, в то время как другой участник за денежную премию обязуется при необходимости обеспечить реа-

лизацию этого права, будучи готовым продать или купить иностранную валюту по определенной договорной цене.

Наиболее распространены опционы:

- на покупку (*опцион call*) – его покупатель имеет право купить, а продавец обязан продать;
- на продажу (*опцион put*) - его покупатель имеет право продать, а продавец обязан купить;
- двойной опцион put-call (*опцион «стеллаж»*) его покупатель имеет право либо купить, либо продать валюту (но не одновременно).

Различают два стиля опциона:

1. *Европейский* стиль означает, что опцион может быть использован только в фиксированную дату;
2. *Американский* стиль означает, что опцион может быть исполнен в любой момент в пределах срока опциона.

В отличие от форварда опционный контракт не является обязательным для исполнения, его владелец может выполнять один из трех вариантов действий:

- исполнить опционный контракт;
- оставить контракт без исполнения;
- продать его другому лицу до истечения срока опциона.

Пример. Рассмотрим вариант биржевой опционной сделки европейского стиля:

Опцион на покупку (манат/долл)

Сумма контракта 100000 долл.

Опционный курс 0,78 манат/долл

Срок 3 месяца

Премия 0,3 манат/долл.

Покупатель опциона получил право купить 100000 долл. США через 3 мес. по курсу 0,78 манат/долл, его будущие затраты составят 78 тысяч манат ($100000 \times 0,78$), но при заключении контракта покупатель опциона заплатит только премию в размере 3 тысячи манат. Т.о., общие затраты на покупку опциона составят 81 тысяч манат.

Дальнейшие действия владельца опциона будут зависеть от изменения курса покупки валюты, т.е. курса спот. Если на день исполнения опциона он будет выше курса опциона, то владелец контракта купит валюту по курсу 0,78 ман/долл и получит выигрыш от снижения курса валюты на рынке. В случае, если на день исполнения контракта курс спот будет ниже курса опциона, покупатель

имеет возможность отказаться от исполнения контракта и купить доллары на наличном рынке по более низкому курсу.

Современные методы страхования валютного риска. С 1970-х гг. вместо защитных оговорок, которые не дают полной гарантии устранения валютного риска, применяются другие методы покрытия валютного риска. В их числе: 1) валютные опционы; 2) операции своп; 3) форвардные валютные операции; 4) валютные фьючерсы.

Валютные опционы применяются, если покупатель опциона стремится застраховать себя от риска изменения курса валюты в определенном направлении. Этот риск может быть: 1) потенциальным и возникает в случае заключения фирмой контракта на поставку товаров; 2) связанным с хеджированием вложения капитала в другой валюте по более привлекательным ставкам; 3) при торговой сделке, когда экспортер стремится застраховать риск потерь от неблагоприятного изменения валютного курса и одновременно сохранить перспективу выигрыша в случае благоприятной для него динамики курса валюты, в которой заключена сделка. Покупка опциона используется для страхования скрытого валютного риска при торговле лицензиями, заказах на НИОКР, переговорах о субпоставке или финансировании, т.е. когда возникновение обязательства или требования зависит от акцепта оферты (предложения) контрагентом. Для страхования валютного риска используется операция стрэдл - сочетание колл-опциона и пут- опциона на одну и ту же валюту (или ценную бумагу) с одинаковым курсом и сроком исполнения.

Межбанковские сделки своп включают наличную сделку, а затем контрделку на определенный срок. Например, английский коммерческий банк продает 10 млн долл. (трехмесячный депозит) на условиях наличной сделки и покупает их на определенный срок по форвардному курсу у французского банка, который, в свою очередь, покупает у него доллары на условиях наличной сделки и продает их на тот же срок.

Один из способов страхования валютного риска - форвардные сделки с валютой платежа. Например, экспортер, продавая товары на определенную валюту, одновременно заключает валютную сделку на срок, реализуя будущую валютную выручку. Импортер, напротив, прибегает к форвардной сделке для заблаговременного приобретения валюты платежа, если ожидается повышение ее курса к моменту платежа по контракту.

С 1970-х гг. для страхования валютного риска применяются валютные фьючерсы - торговля стандартными контрактами. Для защиты банковского портфеля ценных бумаг, приносящих фиксированные валютные доходы, применяются процентные фьючерсы. Использование срочных валютных сделок и операций своп для страхования валютного риска отчасти связано с надзором за состоянием балансов банков, так как эти операции учитываются на внебалансовых счетах.

Методы страхования кредитного риска. Основными методами защиты от кредитных рисков, кроме хеджирования, являются: гарантии (правительства или первоклассного банка) и специальная система страхования международных кредитов (в основном экспортных). Страхование международных кредитов - это разновидность имущественного страхования, направленного на уменьшение или устранение кредитного риска. Оно возникло в конце XIX - начале XX в. После Первой мировой войны были созданы специальные страховые компании. Мировой экономической кризис 1929-1933 гг. выявил неэффективность частного страхования. Необходимость стимулирования экспорта и увеличение рисков привели к развитию государственного страхования международных кредитных операций, особенно средне- и долгосрочных экспортных кредитов.

Сущность такого страхования состоит в том, что страховщик обязуется за определенную плату возмещать убытки страхователей - кредиторов экспорта и экспортеров, связанные с коммерческими, политическими, форс-мажорными рисками. Коммерческий риск связан с неплатежеспособностью заемщика. Объектом страхования международных кредитов являются также валютные риски, повышение стоимости товара в период его изготовления. Политические риски вызываются действиями государства (конфискация, национализация) или войнами, в результате которых нарушаются условия кредитного соглашения.

Государственное страхование распространено на наиболее рискованные операции, что в максимальной степени освобождает частных предпринимателей от рисков (табл. 13.5.1.). Рынок кредитного страхования отличается высокой степенью монополизации. Страхованием экспортных кредитов в Великобритании занимаются частные компании и государственное страховое общество - Департамент гарантии экспортных кредитов (ДГЭК), созданное в 1919 г. и реорганизованное в 1949 г.

Таблица 13.5.1.

Государственные и полугосударственные организации по страхованию кредитов

Страна	Буквенное сокращение	Название организации
Франция	COFACE	Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur
Германия	HERMES	Hermes Kreditversicherungs
Бельгия	OND	Office National du Ducroire
Канада	EDC	Export Development Corporation
Дания	EKR	Eksport Kredit/Radet
Испания	CESCE	Compañia Española de Seguros de Crédito a la Exportación
США	Eximbank	Export Import Bank
Италия	SACE	Sezione speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione
Япония	MITI	Ministry of International Trade and Industry
Нидерланды	NCM	Nederlandsche Credietverzekering
Португалия	COSEC	Maatschappij Companhia de Seguros de Créditos
Великобритания	ECGD	Exports Credits Guarantee Department
Швейцария	GRE	Garantie contre les Risques a l'Exportation

Во Франции страхование экспортных кредитов осуществляют полугосударственная французская компания страхования внешней торговли - КОФАСЕ с 1946 г. и частные страховые компании. В

Италии страхование экспортных кредитов производят 20 страховых компаний, в том числе государственная компания «Институте национале дель ассигурационе» (ИНА), и созданная в 1977 г. САКЭ. В США гарантии по экспортным кредитам предоставляют ЭИБ и Ассоциация страхования иностранных кредитов (АСИК - Foreign Credit Insurance Association). Полисы АСИК обеспечивают погашение кредита в случае невыполнения иностранным импортером обязательств и могут использоваться как обеспечение банковских ссуд американским экспортером. В ФРГ страхование экспортных кредитов осуществляют 12 страховых компаний, в первую очередь «Гермес» и «Тройэрбэйт», действующие от имени и за счет государства. В Нидерландах и Ирландии страхованием кредитных рисков во внешней торговле занимаются только государственные страховые общества.

Несмотря на страновые различия в организации и технике страхования международного кредита (размер и практика начисления премии, срок и объем гарантии и т.д.), общая черта для всех развитых стран - усиление связи между кредитованием и страхованием экспорта. Обычно предоставление кредита экспортеру предполагает наличие полиса экспортного страхования. Страхование влияет на условия и сроки кредита, является основанием кредитных льгот для экспортера. Кредиты, возврат которых гарантируется страховой компанией, предоставляются на более длительные сроки и более льготных условиях, что дает экспортеру конкурентные преимущества.

Насчитывается до 50 видов страхования экспортных кредитов на случай банкротства, отказа от платежа, принятия товара, войны, революции, национализации, конфискации, экспортного эмбарго, валютных ограничений и т.д. Государственное страхование экспортных кредитов играет важную роль в регулировании экономики, служит средством конкурентной борьбы на мировых рынках.

Таким образом, рассмотрев эволюцию методов страхования валютного риска в мировой практике, мы определили, что существует внешние (фьючерсные и форвардные операции и валютный опцион) и внутренние (структурная балансировка, изменение срока платежа, зачет взаимных требований по активу и пассиву, хеджирование и валютный своп) методы управления валютным риском, чтобы влиять на валютный риск, используются различные инструменты хеджирования. Эти инструменты необходимы, чтобы осуществить валютно-обменные операции до того, как произойдет неблагоприят-

ятное изменение курса, либо компенсировать убытки от подобного изменения за счет параллельных сделок с валютой, курс которой изменяется в противоположном направлении. Для того, чтобы правильно выбрать тот или иной метод страхования валютного риска, необходимо выявить вид и предполагаемый срок выхода конкретного риска за пределы оптимального уровня и оценить степень доверия партнеров, участвующих в сделке.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте общее понятие о рисках.
2. Что такое валютные и кредитные риски?
3. Перечислите факторы, определяющие валютно – кредитные риски в условиях рынка.
4. Дайте определение курсового риска.
5. Назовите несколько рисков и их отличия.
6. Как Вы понимаете «риски, возникшие на деривативном рынке»?
7. Назовите необходимые аспекты, регулирующие риски.
8. Перечислите совершенные методы управления рисками.

Литература:

1. М.Г.Делягин, «Мировой кризис: Общая теория глобализации», М.:ИФРА-М, 2003г., стр.263.
2. И.П.Николаева, «Мировая экономика» - 3-е издание, М.:ЮНИТИ, 2005г., стр. 324.
3. П. Я. Носкова, Л. Н. Максимова. Международные экономические отношения. - М.: Юнити, 1995.
4. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / Под ред. В. В. Круглова. - М.: ИНФРА.-М, 1998.
- 5.Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг. – М.: Экзамен, 2001.

ГЛАВА XIV

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ

14.1. Сущность международной экономической интеграции, объективные основы, этапы и формы

Переплетение хозяйственных связей между странами – материальная основа международного интеграционного процесса, направленного на слияние национальных рынков, формирование единого экономического пространства с присущим ему рыночным режимом.

Под **экономической интеграцией** понимается процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к либерализации международных экономических отношений, что находит отражение в уменьшении и снятии ограничений на их осуществление.

Выделяют **три основных подхода** к либерализации мирохозяйственных отношений и, прежде всего, мировой торговли: международный, транснациональный и региональный.

Международный подход реализуется посредством проведения международных конференций (раундов) под эгидой Всемирной торговой организации, цель которых — сокращение тарифных и нетарифных барьеров в международной торговле по всему миру.

Транснациональный подход активно реализуется, в последнее время в особенности, через производственно-экономическую деятельность транснациональных компаний (ТНК).

Региональный подход предполагает достижение соглашений между небольшим количеством государств с целью установления режима свободной торговли при сохранении торговых ограничений с остальными странами мира. Европейские сообщества (ЕС) и Соглашение между США, Канадой и Мексикой (1994) — наиболее известные примеры таких преференциальных торговых отношений.

Развитие интеграционных процессов в мировой экономике, наблюдающееся в последние десятилетия, явилось закономерным результатом роста объема международного товарообмена и повышения интенсивности международного движения факторов производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами, а также устранения имеющихся еще препятствий на пути международной торговли и движения факторов производства между странами. Сделать это оказалось возможным лишь в рамках межгосударственных интеграционных объединений (политических и экономических).

Представляет ли это образование региональных торговых групп движение к свободной торговле или это усиление протекционизма? Повышают ли преференциальные соглашения экономическую эффективность и благосостояние всего мирового хозяйства в целом? Выгодно ли образование региональных экономических союзов всем странам - участницам? Прежде всего отметим, что преференциальные торговые соглашения могут быть реализованы в виде следующих структурных образований:

1. Преференциальный торговый клуб.
2. Зона свободной торговли.
3. Таможенный союз.
4. Общий рынок.
5. Экономический союз (полный экономический союз).

При этом **преференциальный торговый клуб** является низкой ступенью экономической интеграции, а экономический союз - высшей. Преференциальный торговый клуб (объединение). Две или более стран образуют преференциальный торговый клуб, если они сокращают пошлины на импорт всех товаров (исключая капитал) для каждого из участников клуба, сохраняя свои первоначальные тарифы для всего остального мира. Примером такой формы экономической интеграции может быть "Система преференций Содружества наций", образованная в 1932 г. Великобританией и 48 государствами, большую часть которых составляли ее собственные колонии.

Зона свободной торговли. Две или более стран образуют зону свободной торговли (ассоциацию свободной торговли), если они упраздняют между собой все торговые барьеры (пошлины и количественные ограничения), но сохраняют каждая свои торговые барьеры по отношению к третьим странам. В такой зоне таможенный контроль на границах стран-участниц должен быть сохранен. Его

целью в этом случае становится налогообложение или запрещение импорта из третьих стран, который мог проникнуть в зону через низкий таможенный барьер соседней страны-участницы. Примером зоны свободной торговли является Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), образованная в 1960 г. Австрией, Данией, Норвегией, Португалией, Швецией, Швейцарией и Великобританией.

Таможенный союз. Две или более стран образуют таможенный союз, если они упраздняют все таможенные ограничения во взаимной торговле всеми товарами (кроме обслуживания капитала), а также принимают (учреждают) единую систему внешних торговых барьеров с третьими странами, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах. В отношении торговли примером таможенного союза является Европейское экономическое сообщество (ЕЭС).

Общий рынок. Две или более стран образуют общий рынок, если они создают таможенный союз и, кроме того, допускают свободное передвижение всех факторов производства между собой (миграция рабочей силы и капитала). Примером общего рынка являются ЕЭС или Европейский общий рынок, имеющий официальное название - Европейские сообщества.

В принципе свободное перемещение факторов производства внутри определенной группировки стран должно способствовать более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию разделения труда и специализации производства. Вместе с тем полной реализации этого препятствуют различия в экономической политике, проводимой государствами, входящими в общий рынок.

Экономический союз. Две или более стран образуют экономический союз, если они создают общий рынок и, кроме того, унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и движения рабочей силы и капитала. Примером экономического союза стал Benelux - экономический союз, образованный Бельгией, Нидерландами и Люксембургом (термин Benelux составлен из первых букв названий стран-участниц). Эти три страны образовали таможенный союз в 1949 г., который был превращен затем в экономический союз в 1960 г. Ярким примером экономического союза могут служить Соединенные Штаты Америки, где 50 штатов объединены в полный экономический союз с общей валютой и единым Центральным банком (Федеральная резервная система). Торговля между

отдельными штатами свободна, и капитал и труд свободно перемещаются в погоне за максимальной прибылью. Фискальная и монетарная политики, так же как и международные связи, военные расходы, пенсионное обеспечение, программы здравоохранения, едины и обеспечиваются единым федеральным правительством. Другие программы, такие как образование, культура, обеспечение порядка (полиция), финансируются штатами, что позволяет последним утверждать свою "самобытность" в пределах союза.

Экономический союз - высшая форма экономической интеграции, к которой в настоящее время стремится Европейское сообщество. В обобщенной форме характеристика современных типов торгово-экономических союзов представлена в табл. 14.1.1.

Таблица 14.1.1.

Сводная характеристика экономических союзов

Формы интеграции	Свободная торговля внутри союза	Единые тарифы и квоты к третьим странам	Свободное движение факторов производства внутри союза	Единая экономическая политика стран-участниц
Зона свободной торговли	+	-	-	-
Таможенный союз	+	+	-	-
Общий рынок	+	+	+	-
Экономический союз (полный)	+	+	+	+

Для конкурентоспособных национальных отраслей и предприятий углубление интеграционного процесса приносит значительные выгоды:

1. Продукция таких отраслей получает *новые рынки сбыта*. Это позволяет наращивать производство и добиться дополнительной прибыли за счет тиражирования производства и возможности снизить его издержки.

2. *Преодолеваются дефициты национальных факторов производства* рабочей силы, инвестиционных товаров, капиталов). Их недостаток покрывается за счет факторов производства из других стран, перемещению которых теперь не препятствуют национальные государственные границы.

3. *Подрывается монопольное положение национальных фирм за счет прихода на отечественный рынок иностранных конкурентов*. В

стране усиливается конкурентный режим, ослабляется консерватизм национального рынка.

4. *Расширяются возможности привлечения международного капитала.* Чем глубже страна вовлечена в интеграционный процесс, тем больше появляется у нее шансов заполучить мировые потоки капиталов и развиваться с помощью ресурсов, привлеченных извне.

5. *Национальные рынки становятся более динамичными.* Динамично развивающийся мировой рынок заставляет национальные рынки адаптироваться к его ритму.

Однако вхождение страны в интеграционный международный поток таит в себе и неизбежные потери, связанные с повышением давления конкурентной среды и необходимости резкой перегруппировки ресурсов. Этот процесс может сопровождаться обвальным исходом с рынка недостаточно эффективных производителей, а значит, и потерей привычных рабочих мест. В малых городах закрытие предприятий резко обостряет проблему занятости, так как появление новых вакансий обычно не способно компенсировать количество вышедших рабочих мест.

Следует иметь в виду, что подобные процессы провоцирует конкуренция более дешевого *иностранного товара*, проникновение которого облегчается либерализацией национального рынка. Поэтому международная интеграция может вызвать негативную реакцию части населения, обладающей низкими адаптационными возможностями. Поскольку угрозы конкуренции имеют иностранное происхождение, негативная реакция приобретает националистическую окраску.

Интеграция, способствуя более быстрому развитию, усиливает давление на экологическую среду. Государству приходится больше средств затрачивать на поддержание экологической безопасности и здоровой среды жизнеобитания. В результате тяжесть налогообложения усиливается. Интеграция, способствуя продвижению новых стандартов производства и потребления, отвергает многие привычные приемы ведения бизнеса. Потребление также во многом унифицируется. Оно следует за веяниями мировой моды и поглощает наиболее привлекательные мировые потребительские стандарты. В то же время упраздняются многие бытовые устоявшиеся традиции, что может вызывать эмоциональный дискомфорт у определенных слоев населения, особенно у тех, кто вследствие этого потерял устойчивый доход.

Интернационализация хозяйственной жизни во второй половине XX века стала ведущей тенденцией развития современного мирового хозяйства. Одна из основных тенденций глобальной интернационализации мирового хозяйства как результата развития международного разделения труда и международной кооперации производства проявляется в образовании обширных зон влияния той или иной державы или группы наиболее развитых стран. Эти страны и группы государств становятся своеобразными интеграционными центрами, вокруг которых группируются другие государства, образуя своеобразные материк в океане мирохозяйственных связей.

Экономическая интеграция, в свою очередь, создает условия для ускорения интернационализации производства стран - участниц этого процесса, выравнивания их основных социально-экономических параметров. Схематично процессы, ведущие к экономической интеграции, можно выразить следующей взаимосвязанной (с обратной связью) цепочкой: развитие производительных сил - международное разделение труда - интернационализация производства и капитала - экономическая интеграция. На экономическую интеграцию существенным образом влияют два фактора, о которых говорилось выше: научно-технический прогресс и транснациональные корпорации.

14.2. Специфика развития и этапы процессов экономической интеграции в международной системе

Накопленный опыт развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве свидетельствует о необходимости прохождения **четырёх этапов в становлении и развитии экономической интеграции:**

1. Образование зоны свободной торговли с отменой таможенных тарифов и других ограничений между странами-участницами. На этой стадии страны-участницы упраздняют взаимные торговые барьеры, но сохраняют полную свободу действий в экономических связях с третьими странами. Например, право на отмену или введение новых таможенных пошлин, либо иных ограничений, право на заключение торгово-экономических договоров, соглашений, альянсов. Вследствие этого между странами сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающих их государственные границы и, соответственно, препятствующие льготному ввозу товаров из третьих стран.

Классическим примером такой зоны свободной торговли считается Европейская ассоциация свободной торговли, существующая с 1960 года.

2. Образование таможенного союза с установлением единых тарифов в торговле и в движении рабочей силы и капитала. На этом уровне интеграции государства не только устраняют взаимные торговые барьеры, но и учреждают единую систему внешних торговых барьеров и общих таможенных пошлин по отношению к третьим странам. При этом таможенные службы на внутренних границах упраздняются, а их функции передаются соответствующим службам на внешних границах. Возникает единое таможенное пространство, ограниченное пределами входящих в него государств. Примером такого образования является Европейское экономическое сообщество, переросшее в Европейский Союз.

3. Возникновение экономического союза, представляющего собой начальную фазу реальной экономической интеграции. На этой ступени государства договариваются о свободном перемещении через национальные границы не только товаров, но и всех факторов производства, включая капитал, рабочую силу, технологии, информацию. В результате формируется общее рыночное пространство, так называемый общий рынок.

4. Полная интеграция с единой экономической политикой, общей валютой и органами наднационального регулирования. Достижение этого уровня интеграции (политико-экономического союза) предполагает, что вступающие в него государства с учетом достигнутых результатов прежних этапов интеграции, договариваются о проведении совместной торговой, а затем и в целом экономической политики по отношению к третьим странам, а также об унификации систем регулирования экономики. Данная ступень интеграции предполагает согласование внешней политики стран-участниц, что дает еще более широкие возможности для взаимовыгодного объединения сил и средств в интересах хозяйственного развития всего союза в целом и каждой из стран-участниц.

14.3. Ведущие интеграционные группы в мире. Специфика развития экономической интеграции Западной Европы

Свое наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в Западной Европе. Помимо объективных экономических процессов, западноевропейская интеграция подпитывалась идеями единой Европы, выдвигаемыми многими европейскими политиче-

скими, общественными деятелями и мыслителями, среди которых В. Гюго, И. Кант и др.

Современная история образования и развития Европейского Союза (ЕС) начинается с 1951 года. В апреле этого года был подписан договор о Европейском объединении угля и стали (ЕОУС), в который вошли 6 стран - Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург. Это была своего рода предыстория западноевропейской интеграции. Реальный отсчет ее возникновения и развития начинается с 1957 года, когда те же страны подписали договоры о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом). В состав общества вошли страны с высоким уровнем развития, что во многом определило высокие темпы его экономического роста на протяжении последующих 15 лет.

Процесс развития западноевропейской экономической интеграции можно условно разделить на 4 этапа.

Первый этап (конец 50-х - середина 70-х годов) считается "золотым веком" в жизни Сообщества. Он ознаменовался досрочным созданием Таможенного союза, сравнительно успешным формированием единого аграрного рынка, вступлением в ЕЭС трех новых стран: Великобритании, Дании, Ирландии.

Конкретными целями создания ЕЭС или, как часто называли его, "Общего рынка" были: - постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами;

- установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами; - ликвидация ограничений для свободного передвижения "людей, капиталов, услуг";

- разработка и проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;

- создание валютного союза;

- унификация налоговой системы;

- сближение законодательства;

- разработка принципов согласования экономической политики.

Своей первой целью ЕЭС поставило решение задачи создания общего рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы стран-участниц. Для этого был создан Таможенный союз. Именно Таможенный союз лежит в основе ЕЭС. В рамках Таможенного союза были:

- ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле стран-участниц;
- установлен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;
- достигнута свобода передвижения капиталов, кредитов, денежных переводов, предоставления услуг;
- обеспечена свободная миграция рабочей силы и свобода выбора места жительства.

Все эти меры способствовали ускорению промышленной интеграции. Одновременно делались попытки по осуществлению аграрной интеграции в форме установления коллективного протекционизма с помощью компенсационных сборов и финансирования через сельскохозяйственный фонд. Аграрная политика ЕС базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление единой минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран - членов ЕС.

Формирование общего рынка ускорило процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные, способствовало проникновению в экономику стран-партнеров. Развитие ЕЭС означало интенсивный переход стран - участниц Сообщества от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

Второй этап (середина 70-х - середина 80-х годов) вошел в историю ЕС в основном как застойный период. Хотя в этот период странам - членам ЕС удалось принять программу европейского валютного сотрудничества, создать механизм внешнеполитических консультаций, все же проявившиеся негативные тенденции привели к серьезному кризису западноевропейской экономической интеграции, получившему название евроклероз. В 70-е и начале 80-х годов разрыв в уровнях развития между странами ЕС увеличился. С вступлением в ЕС Греции в 1981 г. эта тенденция проявилась еще более отчетливо, поскольку ее экономика находилась на значительно более низком уровне по сравнению с другими участниками Сообщества.

Третий этап (вторая половина 80-х - начало 90-х годов) - этап дальнейшего расширения состава Сообщества. В 1986 г. присоединение Испании и Португалии привело к обострению ранее существовавших межстрановых диспропорций. На момент вступления в ЕЭС душевой доход в Португалии составлял примерно половину среднего по ЕЭС, в Испании - около 3/4. В новых странах - участни-

цах примерно один из пяти работал в сельском хозяйстве, в то время как в ЕЭС - один из тринадцати. Вместе с тем, именно этот период характеризуется новыми импульсами в развитии западноевропейской интеграции, связанными прежде всего с принятием Единого европейского акта (ЕЕА).

В ЕЕА подтверждалась общая цель стран - участниц Сообщества - создание Европейского Союза - объединения, которое представляет собой политический альянс участников Сообщества и предусматривает не только высокую степень их экономического, валютно-финансового, гуманитарного сотрудничества, но и согласование внешней политики, включая обеспечение безопасности.

Четвертый этап (середина 90-х годов - начало XXI века). В соответствии с положением Единого европейского акта с 1 января 1993 г. было введено свободное передвижение факторов производства внутри границ Сообщества. Фактически в рамках Сообщества возникло единое экономическое пространство, означающее вступление ЕС в качественно новый этап экономической интеграции.

На основании **Маастрихтского договора** (февраль 1992 г.) Европейское экономическое сообщество трансформировалось с 1 января 1994 г. в Европейский Союз с числом стран - участниц, возросших до 15. Экономическая интеграция в Западной Европе не ограничивается только границами ЕС: с начала 60-х годов существует Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). ЕАСТ в отличие от ЕС не имеет наднациональных функций и межгосударственных координирующих институтов. ЕАСТ во главу угла ставит экономическое сотрудничество. В первую очередь она содействовала либерализации торговли и устранению таможенных барьеров.

Страны - члены ЕАСТ (в 80-е годы их было 7, в середине 90-х годов - 4 - Норвегия, Исландия, Лихтенштейн, Швейцария) добровольно присоединяются к тому или иному торгово-экономическому соглашению с третьими странами, а также обладают суверенным правом устанавливать в отношении этих стран любые таможенные тарифы. В торговле между странами - членами Европейской ассоциации свободной торговли режим свободного беспошлинного торгового оборота действует только в отношении промышленных товаров, так как действие конвенции ЕАСТ не распространяется на сельскохозяйственную продукцию.

В 1972 г. каждое государство, входящее в ЕАСТ, подписало соглашение с ЕЭС/ЕС, в соответствии с которым постепенно были снижены пошлины и количественные ограничения на промышлен-

ные товары. Беспшлинная торговля между этими странами базируется на системе сложных правил, разработанных в зависимости от происхождения товара. Из-за отсутствия единого таможенного тарифа внутри ЕАСТ свобода беспшлинной торговли существует только для товаров, произведенных в странах - членах.

В 1994 г. ЕАСТ и ЕС подписали соглашение об образовании "единого экономического пространства" (ЕЭП), в которое из западноевропейских стран не вошла только Швейцария. основополагающий принцип соглашения - свободное перемещение капиталов, товаров, услуг и физических лиц.

После прекращения деятельности интеграционной группировки бывших социалистических государств - Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), бывшие члены этой организации не отказались от углубленного сотрудничества. В 1990 г. Они образовали свою интеграционную группировку "Вышеградскую тройку", в которую вошли Венгрия, Польша и Чехословакия. После распада Чехословакии эта группировка преобразовалась в "Вышеградскую четверку". С 1 марта 1993 г. в рамках этой группировки вступило в силу Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕФТА), предусматривающее постепенное взаимное снижение пошлин. Этот шаг был продиктован тем, что, несмотря на специальные так называемые "европейские соглашения" с ЕС, каждой из "Вышеградской четверки", их торгово-экономические отношения развиваются в целом малоудовлетворительно. Поэтому для сохранения и приумножения наработанных за последние десятилетия торгово-экономических связей Центральной Европы и была создана эта интеграционная группировка.

С сентября 1995 г. СЕФТА приобрела статус открытой организации. Важным принципом деятельности СЕФТА стало то, что "внутренние рынки открываются не для конкуренции, а чтобы дополнять друг друга". К договору может присоединиться любое государство при условии его членства во Всемирной торговой организации и наличии у него договоров о свободной торговле с ЕС и каждым из участников СЕФТА. По прогнозам экспертов к началу XXI века в СЕФТА могут войти Болгария, Литва, Латвия, Эстония, Украина. Население, проживающее в этой зоне, составит свыше 120 млн. человек. При этом только 30% товаров, циркулирующих в рамках СЕФТА, будет облагаться налогами.

В середине 1992 г. была учреждена новая международная региональная организация с участием ряда европейских государств - Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС).

Членами ЧЭС "стали 12 государств: Азербайджан, Албания, Армения, Болгария, Греция, Грузия, Молдавия, Румыния, Турция, Сербия, Украина и Россия. Интерес к участию ЧЭС проявляют также Казахстан, Узбекистан, Франция, Иран. Фактически ЧЭС до ее официального создания уже функционировала в течение 5 лет. Реализации планов торгово-экономического сотрудничества в регионе серьезно мешает ряд конфликтов и нерешенных территориальных проблем, в частности, в Косово, Абхазии, Нагорном Карабахе.

14.3. Интеграционные объединения региональных экономических финансов и характеристика их специфики

Успехи развития экономической интеграции в Западной Европе привлекли внимание в развивающихся регионах мира. В Латинской Америке, Африке и Азии возникло несколько десятков зон свободной торговли, таможенных или экономических союзов.

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) между США, Канадой и Мексикой вступило в силу с 1 января 1994 года. В значительной мере оно было инициировано администрацией США под влиянием американских ТНК, так как достигнутый уровень срастания американской экономики с канадской и мексиканской требовал его межгосударственного оформления. К этому же подталкивали радикальные изменения в политической и экономической ситуации в мире к началу 90-х гг.: ЕС резко ускорил расширение и углубление интеграционных процессов в своем регионе; Япония, Китай и страны Юго-Восточной Азии стремительно создали экономическое сотрудничество. Сложившаяся обстановка поставила перед США задачу активизации интеграционных процессов на своем континенте, чтобы сохранить конкурентоспособность американских корпораций на мировом рынке.

В течение 15 лет намечено ликвидировать почти все торговые и инвестиционные барьеры и подойти к слиянию трех национальных рынков, сформировав зону свободной торговли с населением более 375 млн. человек, совокупным валовым продуктом в сумме около 9 трлн. долл. (в нынешних ценах) и долей в мировом экспорте порядка 17%. Кроме того, предусматривается принятие тремя стра-

нами аналогичных законов в области окружающей среды и по труду. Соглашение носит строго императивный характер – невыполнение принятых аналогичных законов влечет за собой наказание виновных штрафами или определенными санкциями. Правда, по состоянию на 1 января 1998 года в рамках НАФТА еще не были созданы наднациональные органы управления, регулирующие ход сотрудничества, - Экономическая комиссия, Совет министров, суд и т.д.

Основные положения соглашения включают:

- отмену таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика;
- защиту североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;
- снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;
- создание трехсторонних групп для решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

Южноамериканский общий рынок – МЕРКОСУР. Интеграционные процессы активизируются и в Южной Америке. В свое время (начало 60-х годов) здесь планировалось создать "зону свободной торговли", а затем образование Центральноамериканского общего рынка - ЦАОР. Однако политический и экономический кризис не позволил реализовать эти планы. К середине 90-х годов интеграционные процессы активизировались посредством заключения в 1991 г. торгового пакта МЕРКОСУР между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. За годы своего существования общий рынок стран Южного Конуса - МЕРКОСУР превратился в одну из самых динамичных интеграционных группировок мира. Уже в 1998 г. почти 95% объема торговли между четырьмя участниками объединения не облагаются пошлинами, а оставшиеся тарифы к началу XXI века будут отменены.

Создание МЕРКОСУР привело к резкому увеличению взаимной торговли, расширению торгово-экономического сотрудничества с другими региональными торговыми группировками. Заметно возросла взаимная инвестиционная активность, нарастают инвестиции из-за рубежа. Успешная деятельность МЕРКОСУР оказывает заметное влияние на политическую стабильность в регионе.

Договором о создании МЕРКОСУР, заключенным в 1991 г., предусматривалась отмена в перспективе всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих стран, свободное движение капитала и рабочей силы, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-финансовой сфере.

Стремление других африканских стран к экономической интеграции означает попытку отсталых, практически не имеющих между собой экономических связей государств создать в отдельных субрегионах Африки подходящие условия для развития промышленности, ориентированной на удовлетворение основных потребностей внутреннего рынка. Образовывая экономические и таможенные союзы, африканские страны планировали на основе скоординированной политики развивать взаимные экономические связи. В результате предполагалось создавать в отдельных регионах относительно емкие внутренние рынки как базу для модернизации экономики. Интеграция рассматривалась как альтернативный путь развития, во многом как способ достижения прогресса в "опоре на собственные силы". Концепция "опоры на собственные силы" предполагает, что структурная перестройка экономики может быть достигнута за счет использования, прежде всего, местных ресурсов, всемерной мобилизации внутренних факторов развития. Эта идея присутствует и в планах организации Африканского единства по созданию к 2025 г. африканского экономического сообщества.

Стремление к интеграции, тесному взаимовыгодному сотрудничеству отмечается и среди арабских государств Персидского залива. С 1981 г. создан и функционирует Совет по сотрудничеству ряда арабских государств, включающий Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты и Оман ("нефтяная шестерка"). В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центрально - азиатских государств (ОЭС-ЭКО). Инициаторами ее создания стали Иран, Пакистан и Турция. ОЭС-ЭКО, по замыслу учредителей, должна стать прообразом будущего "Центральноазиатского общего рынка", который должен включать в себя и мусульманские республики СНГ - Среднеазиатские, Азербайджан, Казахстан.

Азиатско - Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС. В конце XX века набирают силу интеграционные процессы в Восточной Азии. Наиболее успешно на протяжении почти 30 лет

действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят один из четырех азиатских "драконов" Сингапур, а также НИС "новой волны" - Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства стран - участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2000 г. - снизить таможенные пошлины стран - участниц в среднем на 5% по 38 тыс. наименований товаров. В конце 1995 г. принято решение о создании полноценной зоны свободной торговли в 2003 году, а при благоприятном развитии событий - в 2000 году.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) - это межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона. АТЭС (англ. аббревиатура АРЕС) была создана в 1989 г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого Океана. Первоначально в нее входили 12 стран: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Таиланд и США. В последующие годы к ним присоединились Китай, Гонконг, Тайвань, Мексика, Чили, Папуа - Новая Гвинея, а в 1998 г. - Вьетнам, Перу и Россия. АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях.

Оценивая процессы экономической интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе, многие специалисты указывают на особые условия и своеобразие ее развития. К числу основных особенностей интеграционных процессов в АТР можно отнести следующие: во-первых, интеграционные процессы в организации АТЭС идут при ведущей роли ТНК, создающих почву для межгосударственного сотрудничества. Это проявлялось, в частности, в том, что образование неправительственных региональных экономических организаций - Тихоокеанского экономического совета (ТЭС) в 1967 г. и Со-

вета по Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС) в 1980 г. намного опередило создание самого АТЭС.

Еще в 60-е гг. латиноамериканские предпринимали попытки создания интеграционных группировок в своем регионе с целью повышения уровня конкурентоспособности национальных предприятий и организации крупных и открытых рынков. В 1960 г. Был подписан «Договор Монтевидео» о создании зоны свободной торговли, включавшей страны-члены Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ). Позже эту организацию сменила Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ).

Кроме того, в 90-х гг. в Центральной и Южной Америке (формально) функционирует Андская субрегиональная группировка, Центральноамериканский общий рынок, Карибское сообщество и Карибский общий рынок (КАРИКОМ). Однако, несмотря на принятые этими интеграционными группировками программы либерализации внешней торговли и попытки использования намеченных механизмов промышленного и финансового сотрудничества, существенного успеха в экономическом развитии они не добились.

АСЕАН. Эта группировка была создана в 1967 г. после подписания Бангкокской декларации в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин (в настоящее время членами АСЕАН являются также Мьянма, Бруней, Лаос и Вьетнам, а в перспективе в нее должна войти и Камбоджа) с целью содействия социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничества в промышленности и сельском хозяйстве, проведении научно-исследовательских работ. В 1976 г. на первом совещании руководителей стран — членов АСЕАН были приняты Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларация АСЕАН, являющиеся основными документами, которыми руководствуется Ассоциация в своей деятельности. Декларация АСЕАН провозглашает, что страны-члены будут выступать с общей позиции по важнейшим вопросам и проблемам региональных и мировых экономических отношений.

Таблица 14.4.1.

<i>Цель глобализации</i>	Глобализация и ее элементная структура	<i>Сферы глобализации</i>	<i>Регионы глобализации</i>
	<i>Институты и инструменты глобализации Институты</i>		
1. Формирование единого политического, информационно-финансового пространства, всемирного товарного рынка	1.Экономические и финансовые организации ООН	1. Внешняя торговля	1. Евросоюз
2.Создание новых движущих сил для конкуренции	2.Совет Безопасности ООН	2Транспортная система	2. АТЭС
3.Объединение финансовых ресурсов для глобальных инвестиционных проектов	3.Всемирная торговая организация (ВТО)	3.Информационные системы и связь .	3. НАФТА (Северная Америка)
4.Создание предпосылок для образования единой всемирной валюты	4.транснациональные компании (ТНК)	4. Таможенная система	4. МЕРКОСУР (Южная Америка)
	5.Международные финансовые организации: МВФ, Мировой банк и др.	5. Финансы	5. СНГ
	6.Международные расчетные центры (Международный банк расчетов в Базеле и др.)	6. Банки	
	7.Международные финансовые клубы (Парижский, Лондонский)	7. Приоритетные технологии нового поколения	
	8.Платежные союзы		
	9. Основные фондо-		

вые биржи

10. Крупные финансовые корпоративные структуры (банки, страховые компании, инвестиционные фонды, аудиторские фирмы, фондовые биржи и т.д.)

11. Международная правовая система
Инструменты

12. Таможенные тарифы (снижение с 60% и 20-х гг. XX в. до 6—7% в настоящее время)

13. Мировые валюты: доллар, евро

14. Инструменты фондового рынка

15. Международные резервные фонды

16. Международные финансовые фонды (программа борьбы со СПИДом, малярией и т.д.)

Если глобальную экономику можно понять лишь в связи с организацией транснационального воспроизводства, то **глобальные финансы** — в связи со становлением *глобального механизма перераспределения* его результата — валового глобального (мирового, всемирного) продукта. Поскольку финансы реализуются в денежной форме, то их становление в качестве глобальной системы связано с модификацией функций денег, востребованных преимущественно на каждой из стадий транснационального воспроизводства.

Ускорение процесса формирования глобальных финансов связано с образованием в конце 60-х годов XX в. свободного международного рынка капитала, ежедневные объемы сделок которого сегодня оцениваются триллионами долларов и движение которого опре-

деляется исключительно законами мирового рынка. Так, на смену национальным рынкам капиталов, регулируемым национальными правительствами и центральными банками стран, пришла глобальная финансовая система и соответствующая система международных финансовых институтов.

14.5. Перспективы и специфика международной финансово-экономической системы в участии интеграционных процессов Азербайджанской Республики

В 90-е годы АР сделала существенные шаги в налаживании контактов с ведущими зарубежными интеграционными группировками по различным направлениям экономического сотрудничества. Окончание эпохи "холодной войны" в корне меняет сложившуюся систему международных отношений. Посткоммунистические страны начинают вести диалог с западным миром, политической и экономической моделями которого они хотят следовать и от которого они ждут реальной помощи. Западные государства с конца 80-х - начала 90-х годов непосредственно реагируют на потрясения, происходящие на востоке Европы, содействуя положительным переменам в этих странах и выделяя многомиллионные кредиты на реформирование их инфраструктур. Таким образом, бывшие отношения Восток-Запад исчезают, чтобы уступить место взаимовыгодному сотрудничеству.

Вместе с тем прекращение военного противостояния двух блоков государств привело к тому, что проблемы безопасности все в большей степени уступают место проблемам экономическим в качестве приоритетов мирового развития. Международные позиции государств в растущей степени начинают определяться их не военными, а экономическими и научно-техническими потенциалами.

Все эти тенденции вдохнули новую жизнь в процессы общеевропейской интеграции, резко активизировали деятельность европейских международных структур, привели ведущие европейские институты в лице Совета Европы, Европейского Союза, Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе к количественному и качественному обновлению.

Одним из принципиальных моментов строительства будущего здания Единой Европы является факт постепенного, но необратимого вхождения в европейские структуры новых независимых государств, образовавшихся после распада СССР. Из этих государств

наибольший интерес для Европы, на наш взгляд, представляет Азербайджан как страна, географически расположенная на стыке Европы и Азии, располагающая вторыми в СНГ после России разведанными запасами нефти и избравшая путь активной и планомерной интеграции в западноевропейские политико-экономические структуры. То, что происходит в Западной Европе, важно для Азербайджана с точки зрения как новых перспектив (или новых трудностей) взаимодействия с Европой и интеграции через нее в мировое хозяйство, так и той модели хозяйственного и общественного порядка, которая формируется в Европе и которая стала одним из ориентиров политики реформ в Азербайджане. Поэтому представляется актуальным проанализировать и осмыслить неоднозначные, зачастую противоречивые процессы, происходящие в этой связи, перспективы европейской интеграции для Азербайджана и значение взаимоотношений с этой республикой для будущего самой Европы.

Основным представляющим интерес являются взаимоотношения Азербайджана с двумя европейскими организациями: Советом Европы и Европейским Союзом. Обе организации проводят политику, направленную на максимальное сближение с Азербайджанской Республикой. 28 июня 2000 г. депутаты ПАСЕ проголосовали за принятие Азербайджана в Совет Европы. В данном случае речь идет об интеграции этой республики в европейское правовое пространство. Что касается взаимоотношений Азербайджана с Европейским Союзом, то они направлены на создание определенных условий и предпосылок для интеграции республики в Европейское Экономическое Пространство (ЕЭП). Это закреплено в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве между Азербайджаном и ЕС, подписанном в Люксембурге в мае 1996 года.

Необходимо рассмотреть противоречивые факторы, которые оказывают влияние на вхождение Азербайджана в Совет Европы и интеграции его в Европейское экономическое пространство. В этой связи представляется целесообразным проанализировать путь, пройденный Азербайджаном в направлении европейской интеграции с 1992 года по 2012 год.

Западная политическая мысль, в отличие от российской, проявляет большой интерес к Азербайджану. Однако эта республика интересует ее прежде всего с точки зрения нефтяных запасов и многочисленных нефтяных контрактов, заключенных между Азербайджаном и иностранными компаниями, принадлежащими различным государствам Западной Европы и США. С момента оформления ши-

рокомасштабных проектов Европейского Союза ТРАСЕКА (создание Транскавказского транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия) и ИНОГЕИТ (Межгосударственная Транспортировка Нефти и Газа в Европу) западная политическая наука рассматривает Азербайджан еще и как важный стратегический пункт, мост из Европы в Азию.

По проблеме интеграции Азербайджана в европейские структуры существует, прежде всего, отражение краткой истории отношений Азербайджана с влиятельными международными организациями, играющими особую роль в интеграции молодого государства в мировую систему, основные моменты его внешнеполитической деятельности и дипломатии, направленных на мирное разрешение армяно-азербайджанского конфликта и в целом проблемы Нагорного Карабаха.

После обретения независимости Азербайджан в короткий срок стал членом ООН, ОБСЕ, СНГ, ОИК, Объединения тюркских государств, Организации экономического сотрудничества стран Черноморского бассейна, Международного Валютного Фонда, Европейского банка реконструкции и развития, установил связи с межпарламентским союзом, Советом Европы, Европарламентом, НАТО и другими международными организациями. Интеграция Азербайджана в Европу идет двумя путями: расширением всех форм сотрудничества с европейскими государствами и участием в деятельности европейских международных организаций. Говоря об отношениях Азербайджана с ЕС, надо отметить ряд факторов, благоприятствующих вовлечению республики в орбиту ЕС. По нашему мнению, наибольший интерес представляют следующие: стратегические интересы европейских государств в Азербайджане; транзитная роль республики в осуществлении программы ТРАСЕКА «Возрождение великого шелкового пути»; возможность для Азербайджана стать нефтяной базой Европы; выход стран Общего рынка через Азербайджан на рынки Азии и выгода стран ЕС от использования экономического потенциала государств от региона. Прогнозируя перспективы сотрудничества Азербайджана с Советом Европы, еще раз следует подчеркнуть геополитический и экономический потенциалы республики и полагать при этом, что данное обстоятельство поможет Азербайджану войти в эту организацию.

В частности, «Интеграция в Европейский дом» - перспектива сотрудничества Азербайджана с Советом Европы. Законы Азербайджанской Республики приводятся в соответствие с европейскими стандартами, способствуя построению правового, светского демо-

кратического государства. Это, в свою очередь, создает условия для притока иностранных инвестиций в Азербайджан. Став членом Совета Европы, Азербайджан, принимая на себя ряд обязательств и гарантируя их выполнение, вместе с тем получит возможность согласно своим интересам оказывать воздействия на события, происходящие в Европе, так например, между Евразийской и Ближневосточной цивилизациями. Отслеживание этих взаимоотношений и их расширений во времени и пространстве могут стимулировать пути выбора и принятия решений при реализации комплекса стратегических мер.

Очевидно, что строительство новой системы безопасности и сотрудничества в Европе будет происходить главным образом по замыслу и под руководством ведущих европейских организаций - БСЕ, Совета Европы и Европейского Союза. Названные организации разработали стратегию двойного назначения: во-первых, обеспечения собственных интересов и собственного развития; во-вторых, содействие преобразованиям и стабилизации в Центральной и Восточной Европе. В ЕС воплощением этой стратегии является осуществляемый с начала 90-х годов курс на одновременное углубление и расширение европейской интеграции.

Европейская интеграция - это детище прежде всего европейской цивилизации. После исторических перемен в Европе на рубеже 80-х и 90-х годов перспективы интеграции радикально изменились. Она становится подлинно европейской. Предстоящее вступление в ЕС стран Центральной, Восточной и Балканской Европы, Средиземноморья и, вероятно, Турции, а также развитие партнерства и возможное создание зоны свободной торговли с Россией, Украиной и рядом других стран СНГ означает все более активное включение в интеграционные процессы евразийской и исламской цивилизаций.

Стратегия европейской интеграции: четыре приоритетных направления. Региональную интеграцию в совокупности обуславливают четыре направления. Но в основе этого процесса лежит обеспечение региональной безопасности. Безопасность создает условия для сотрудничества, а региональное сотрудничество, в свою очередь, стимулирует интеграцию.

Азербайджан заинтересован в углублении регионального сотрудничества и в этих целях выдвигает и реализует новые проекты. Но, чтобы этот потенциал оказался полезным на региональном уровне в целом, должны быть разрешены конфликты. Устранение причины конфликта означает отказ Армении от агрессивной поли-

тики. Поэтому все страны-участники ЧЭС должны принудить Армению положить конец агрессивной политике. Азербайджан предъявляет это требование с учетом региональных выгод от реализуемых им энергопроектов.

В начале третьего тысячелетия наиболее актуальными являются происходящие в мире процессы глобализации, интеграции и транснационализации, связанные с научно-техническим прогрессом, прорывом в сфере коммуникаций и связи, расширением политического, экономического и культурного сотрудничества между государствами и народами. Закономерным результатом развития международных отношений, а именно создания политических альянсов, развития международной торговли, процессов культурного взаимодействия стала интеграция, являющаяся особым этапом интернационализации жизни человечества.

Как было указано выше, расположенный на стыке Европы и Азии Азербайджан — довольно сложный геополитический регион, обладающий стратегическим положением, богатыми природными ресурсами и тем самым представляющий интерес, как для западных, так и для восточных государств. С середины 1990-х годов, после обретения независимости, Азербайджан постепенно вовлекается в процессы интеграции, что, прежде всего, нашло отражение в участии республики в международных экономических, энергетических, коммуникационных проектах. Одно из направлений курса внешней политики Азербайджана — отношения с государствами Европы в контексте интеграции республики в европейское сообщество.

Европейский союз — одно из наиболее успешных интеграционных объединений современности на евразийском континенте. Сегодня ЕС, объединяющий 27 государств и фигурирующий во всех аналитических схемах международных отношений, обретает не только экономическую, но и военно-политическую составляющую.

Главный политический интерес Евросоюза в регионе Востока — укрепление стабильных демократических режимов с рыночной экономикой, их ориентация на западные ценности и модели поведения. Для достижения этих целей европейские организации используют разнообразные инструменты: программы технической помощи "ТАСИС" и "ТЕМПУС", предназначенные для поддержки проводимых в этих странах структурных и институциональных реформ рыночной экономики и законодательства, государственных органов и систем образования, программы модернизации транспортной ин-

фраструктуры региона "ТРАСЕКА", а также политическую поддержку. Шагая на Восток, ЕС заметно наращивает свой ресурсный потенциал, расширяет рынок потребителей, сохраняет пространственную динамику интеграции.

Одним из приоритетных направлений сотрудничества Евросоюза с государствами Центрального Кавказа, являются отношения с Азербайджанской Республикой. Как было отмечено выше, выгодное геополитическое положение, энергоресурсы, быстрые темпы экономического развития — все эти факторы являются основополагающими в формировании сотрудничества и отношений между Европейским союзом и Азербайджаном.

Наиболее сложная проблема страны — объективное разрешение армяно-азербайджанского нагорно-карабахского конфликта, в результате которого армянские вооруженные формирования оккупировали более 20% территорий республики, последствиями чего являются наличие свыше 1 млн. азербайджанских беженцев, насильственно выдворенных с мест своего исконного проживания, разрушение городов и сел, памятников истории и культуры, природных ресурсов и заповедников, моральный и материальный урон, причиненный азербайджанскому народу. Эта проблема — краеугольный камень в политической позиции Азербайджана на международной арене.

Сегодня, когда Азербайджан укрепляет свои позиции на мировой арене, участвует в различных международных проектах, одним из приоритетов внешней политики республики является развитие отношений с евро-атлантическими, европейскими международными структурами, в частности с Европейским союзом, НАТО, Советом Европы, ОБСЕ. Азербайджан участвует в программах Североатлантического альянса, обсуждениях Парламентской ассамблеи Совета Европы. Курс на последовательную интеграцию в европейские структуры представляется важным шагом на пути развития и укрепления положения республики в мировом сообществе.

В настоящее время одним из наиболее значимых направлений курса внешней политики Азербайджана является активное сотрудничество с Европейским союзом. Сегодня отношения в рамках ЕС — Азербайджан активизировались и качественно трансформировались. Для ЕС, пытающегося диверсифицировать поставки энергоносителей в Европу, Азербайджан представляет большой интерес (не только как производитель и поставщик, но и как транзитное государство), который, в свою очередь, трансформируется в интерес ко

всему региону. При этом основной приоритет сотрудничества — реализация проектов и соглашений в энергетической сфере. Но с развитием транспортно-континентальных коммуникационных проектов и эта сфера взаимодействия становится не менее важной. К базовым элементам интеграции относится также приведение в соответствие с европейскими стандартами производимой в Азербайджане продукции. Связи АР с Европейским союзом развиваются в рамках таких международных программ, как "ТАСИС", "ТРАСЕКА" и т.д.

Перспективы развития трансконтинентальной торговли сулят прямую выгоду ЕС. При создании более прямых маршрутов для доставки каспийских и центрально - азиатских энергоресурсов в Европу планируется организовать центральный узел энергетического коридора, связывающего Восток и Запад. Первые шаги к этому были сделаны с началом эксплуатации нефтепровода **Баку — Тбилиси — Джейхан** и газопровода **Баку — Тбилиси — Эрзерум**, идущих из Азербайджана в Турцию, где они стыкуются с европейской трубопроводной сетью.

Таким образом, следует исследовать две авангардные сферы, в которых принимает участие Азербайджан – экономическую и политическую сферы – каждую в отдельности. На фоне процесса экономической глобализации Азербайджан осуществляет взаимное полезно-согласованное сотрудничество с ведущими государствами и транснациональными корпорациями мира в основном в сфере энергетической безопасности. Поскольку в данной сфере Азербайджан имеет особое значение с точки зрения нескольких критериев:

- Азербайджан имеет богатые запасы углеводорода, и в современный период широкого распространения «трубопроводной дипломатии» для региональных и глобальных акторов важное значение имеет создание и развитие основанных на сотрудничестве партнерских отношений с Азербайджаном в сфере энергетической безопасности;

- наша страна является транзитным пунктом, координирующим Восток и Запад. Наряду с тем, что Азербайджан является транзитным государством, которое доставляет энергетические ресурсы Центральной Азии в Европу, он также выступает в качестве национального актора, имеющего особое значение при реализации транснациональных проектов регионального масштаба, глобального характера.

Новая нефтяная и энергетическая политика, введенная Азербайджанской Республикой, начиная с 1994 г, значительно упрочнила внешние связи и международное влияние страны. Успешная реализация «Контракта века», имеющего большое значение для Азербайджана, дала возможность подписать еще 26 новых нефтяных контрактов с самыми развитыми компаниями мира. Заключение и успешное воплощение данных нефтяных контрактов в первую очередь сформировало у граждан Азербайджана оптимистический настрой на будущее страны, ее экономические, политические, социальные перспективы, а также оказало содействие в решении многих экономических, политических, социальных и моральных проблем, имеющих место в настоящее время. В частности государство приобрело надежное финансовое обеспечение для решения проблем беженцев и вынужденных переселенцев, пенсионеров, работников науки, образования, культуры и здравоохранения, которые находятся в тяжелом социальном положении, и нелегко адаптируются к рыночной экономике.

Наряду с этим тенденция политической глобализации также является фактором и процессом, влияющим на Азербайджан – как национальное государство. В частности Азербайджан подвергнулся политическому влиянию глобализации после приобретения независимости. В то время под глобализацией в политическом смысле больше подразумевалась «волна демократизации».

После второго пришествия к власти Общенационального лидера азербайджанского народа Гейдара Алиева в 1993 г, благодаря систематическому стратегическому курсу, осуществляемому на основе фундаментальных принципов и положений стратегии национального развития, установилась эффективность и целостность демократического транзита. Именно как закономерный результат этого была заложена основа национальной модели – азербайджанской модели демократической трансформации.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается сущность экономической интеграции?
2. Назовите объективную основу развития интеграционных процессов.
3. Что Вы понимаете под термином «интеграция»?
4. Каковы главные аспекты и формы интеграционного развития?
5. Перечислите этапы экономической интеграции.
6. На сколько этапов делится западноевропейская экономическая интеграция?

7. Представляет ли образование региональных торговых групп движение к свободной торговле или это лишь усиление протекционизма?
8. Повышает ли преференциальные соглашения экономическую эффективность и благосостояние всего мирового хозяйства в целом?
9. Выгодно ли образование региональных экономических союзов всем странам – участницам?
10. Назовите ведущие интеграционные группы в мире.
11. Как происходят интеграционные процессы в Азербайджане?

Литература:

1. Аббасбейли А., Гасанов А. Азербайджан в системе международных и региональных организаций. Баку: Азернешр, 1998, с.205-212.
2. Гусейнова Х. Азербайджан в системе европейских интеграционных процессов (1991-1997). Баку: Военное издательство, 1998, с. 7.
3. Мустафаев Р. Современное мировое пространство. Нынешнее состояние и возможные сценарии.// Возрождение - XXI век, июнь 1999, N 16.
4. Алескеров Ф. Интеграция в Европейский дом.// Огонек, январь 1998, № 3; Алескеров Ф. Стратегия судебно-правовой реформы.// Возрождение - XXI век, ноябрь-декабрь 1999, № 21-22.
5. Велизаде И. ТРАСЕКА - конкретные перспективы глобальных процессов.// Возрождение - XXI век, январь 1999, № 11.
6. Исмайлова Н., Мусеибов Э. Некоторые аспекты создания и функционирования ГУУАМ.// Возрождение - XXI век, июнь 1999, № 16.
7. Шорохов В. Нефть и политика Азербайджана. Исследование ЦМИ МГИМО № 9. М., январь 1997, с. 25. Там же, с. 30.

ГЛАВА XV

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВ И ВАЛЮТЫ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ С ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВО – КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

15.1. Основные приоритеты, цель и задачи финансов и валюты Азербайджанской Республики и денежно – кредитной политики в условиях рыночных отношений

В начале 1990-х годов глубокий крах социалистического общественно-политического устройства и распад такого огромного государства, как Советский Союз, наряду с другими постсоветскими странами, привел к политическому хаосу, экономическому параличу и в Азербайджане. За 20 лет своей независимости современный Азербайджан прошел сложный и в то же время славный путь.

С середины 90-х годов прошлого века под руководством великого лидера Гейдара Алиева наша страна стала постепенно возрождаться и предпринимать уверенные шаги, направленные на решение судьбоносных проблем. В первую очередь, была обеспечена устойчивость обретенной государственной независимости и установлена политическая стабильность внутри страны. Были также приняты действенные меры, направленные на утверждение макроэкономического баланса и обуздание существовавшей в то время гиперинфляции, с большой решимостью начато решение тяжелых социальных вопросов.

Основа использования углеводородных ресурсов Азербайджана в интересах народа была заложена именно в этот период заключением «Контракта века», одновременно был дан старт осуществлению продуманных широкомасштабных экономических реформ. Именно в те годы была заложена основа таких важных перемен, как коренные институциональные преобразования, направленные на замену оставшегося с советских времен административно-командного

способа управления новыми отношениями свободной конкуренции, целенаправленные политические меры по формированию рыночной экономической системы, приватизация государственного имущества и формирование новых имущественных отношений, проведение земельных реформ.

Дальнейшее углубление в 2000-х годах проводимых в нашей стране широкомасштабных реформ, открыв тем самым благоприятные возможности для ускоренного развития, создало условия для подъема общества на более высокую ступень социально-экономического прогресса. Были предприняты важные шаги по улучшению инвестиционной среды в стране, государственное управление перестроено в соответствии с современными критериями.

Динамика экономического роста, получившая новый импульс с увеличением добычи и экспорта природных ресурсов, отмеченный в 2009 году, даже в условиях глобального экономического кризиса рост азербайджанской экономики являются свидетельством успешного осуществления избранного стратегического курса. Наряду с этим, направление нефтяных доходов в ненефтяной сектор привело к серьезным успехам и в развитии этой отрасли, за последние десять лет среднегодовые темпы роста ненефтяного сектора составили почти 11 процентов.

В 2011 году реальный ВВП вырос по сравнению с 2003 годом в три раза, по итогам 2011 года Азербайджан обладал более чем 70 процентами добавочной стоимости, созданной на Южном Кавказе, что укрепило его позиции как государства- лидера региона.

За последние восемь лет стратегические валютные резервы страны увеличились более чем в 22 раза и по итогам 2011 года достигли 41 миллиарда долларов США, что примерно в 10 раз превышает внешний государственный долг.

Наряду с этим, открытие новых производственных участков и создание новых рабочих мест в ненефтяном секторе, невиданные масштабы развития производственной, транспортной и коммунальной инфраструктуры, создание современных предприятий социальной инфраструктуры, в том числе строительство новых учреждений образования, здравоохранения, спорта, стали в указанный период основой динамичного и устойчивого прогресса нашей страны в целом.

Следует особо отметить, что в Азербайджане за эти годы был достигнут большой прогресс в эффективном решении социальных

проблем, система социальной защиты населения была перестроена в соответствии с передовыми международными стандартами. Начала действовать новая пенсионная система, были закреплены и развиты системы адресной государственной социальной помощи, социальных пособий. Благодаря успешной социальной политике уровень бедности сократился с 49 процентов в 2000 году до 7,6 процента в 2011 году, неоднократно повышались заработная плата и пенсии.

С ростом экономического потенциала республики появились благоприятные условия для развития здравоохранения, стали последовательно решаться проблемы охраны здоровья населения. За последние десять лет выделяемые на здравоохранение бюджетные средства увеличились более чем в 10 раз и в настоящее время превысили 650 миллионов манатов. За последние десять лет было построено или капитально отремонтировано свыше 400 медицинских учреждений, подавляющее большинство которых находится в регионах республики, все медицинские учреждения оснащены современной техникой и оборудованием.

Были осуществлены важные меры по охране здоровья населения республики и повышению качества медицинских услуг. Достигнуты значительные успехи в борьбе с инфекционными заболеваниями, и эта сфера, как приоритетное направление практического здравоохранения, постоянно находится в центре внимания.

Достижение в последние годы значительных успехов в сфере образования также непосредственно связано с социально-экономической политикой, направленной на модернизацию нашей страны. Достаточно сказать, что общий объем выделенных на сферу образования бюджетных средств вырос по сравнению с 2003 годом более чем в 5 раз и составил в 2011 году 1,5 миллиарда манатов. За минувший период в нашей стране были предприняты важные шаги, направленные на модернизацию инфраструктуры образования, в результате чего улучшились условия учебы более 1 миллиона учащихся. Были осуществлены реформы, направленные на обновление образования по содержанию, предприняты значительные шаги по интеграции азербайджанского образования в европейское образовательное пространство.

Наряду с этим, в рамках «Государственной программы по обучению азербайджанской молодежи в зарубежных странах в 2007-2015 годах» за счет финансирования из Государственного нефтяного фонда на учебу за рубеж до сих пор были направлены 1204 человека. В целом же, за счет программы, других источников и личных

инициатив в настоящее время 10700 азербайджанских юношей и девушек получают образование в ведущих университетах мира.

Достигнутые страной успехи в социально-экономических сферах нашли отражение и в улучшающихся с каждым годом оценках азербайджанской экономики международными рейтинговыми агентствами (Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's). Азербайджан улучшил свою позицию в подготовленном Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией отчете Doing Business, а в «Отчете о глобальной конкуренции» Всемирного экономического форума поднялся до лидирующей позиции среди стран Содружества Независимых Государств и региона. В классификации Всемирного банка по общему национальному доходу на душу населения Азербайджан вошел в категорию стран с «высокими средними доходами», а согласно отчету Программы развития Организации Объединенных Наций (ООН) по человеческому развитию за 2010 год покинул группу стран со «средним человеческим развитием» и вошел в группу стран с «высоким человеческим развитием».

Формирование в Азербайджане демократического общества, системы прозрачных общественных отношений было главным направлением государственной политики в годы независимости. Политический плюрализм занял свое место в стране как необходимая основа общественного прогресса. В настоящее время в стране имеются необходимые правовые и демократические политические условия для свободной деятельности политических партий.

Для достижения указанных целей руководствующими принципами будут эффективное государственное регулирование, обеспечивающее здоровую конкуренцию в условиях рыночной экономики, трансформация в экономику экспортной направленности, рационально использующей энергию и создающей высокую добавочную стоимость, и комплексный подход к развитию социально-экономических сфер. В рамках концепции ставится цель трансформации экономики страны в экономику, основанную на производительности, благодаря росту общей производительности факторов.

Повышение конкурентоспособности экономики вбирает в себя такие направления, как защита макроэкономической стабильности, усиление координации монетарной и фискальной политики, улучшение бизнес-среды и поддержка частной инициативы, развитие рынка финансовых услуг, усовершенствование внешнеторговой и инвестиционной политики. В этот период предусмотрено поддер-

живать инфляцию на приемлемом уровне, осуществить постепенный переход к более гибкому курсовому режиму.

В то же время целенаправленно будут осуществляться меры по усовершенствованию структуры экономики. **Приоритетными направлениями** будут модернизация нефтегазового сектора и нефтехимической промышленности, диверсификация и развитие ненефтяной промышленности, расширение возможностей использования альтернативных и возобновляемых источников энергии, развитие частного сектора и усиление продовольственной безопасности, расширение и развитие торговых и сервисных видов деятельности, усовершенствование структуры внешней торговли и инвестиций. Ставится **цель**, что в течение охватываемого концепцией периода среднегодовые реальные темпы роста ВВП по ненефтяному сектору будут превышать 7 процентов.

Основная задача, стоящая на нынешнем этапе в денежно – кредитной политике, заключается в ускорении диверсификации экономики, сохранении и в будущие годы высоких темпов развития ненефтяного сектора вне зависимости от уровня нефтяных доходов, повышении конкурентоспособности и расширении экспортных возможностей. В Концепции развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее» за основу взята экономическая модель экспортной направленности и предусмотрено, что повышение конкурентоспособности и усовершенствование структуры экономики будут способствовать росту ненефтяного экспорта. Поощрение и расширение инновационной деятельности, наряду со стремительным развитием ненефтяной промышленности, создадут благоприятную почву для формирования в стране экономики, основанной на знаниях.

Важными условиями для достижения поставленных целей являются полное и максимально эффективное использование всех возможностей страны, имеющихся экономических, социальных и политических ресурсов, создание условий для усиления потенциала республики. С этой точки зрения предусмотрены развитие инфраструктуры энергетики, транспорта, транзита и логистики, постоянное внимание к развитию регионов, формирование региональных центров развития с учетом конкурентных преимуществ каждого региона, развитие инфраструктуры и социальных услуг в городской и сельской местности.

В условиях рынка и формирования зрелых рыночных отношений в Азербайджане функции государственного регулирования и управления осуществляются, в основном, в области сохранения

макроэкономической стабильности, улучшения деловой атмосферы и обеспечения свободной конкуренции в стране, создания благоприятных условий для местных и зарубежных инвесторов, усовершенствования структуры экономики, реализации инвестиционных и широкомасштабных инфраструктурных проектов, эффективной организации социальной защиты населения.

Особое внимание уделяется обеспечению фискальной дисциплины в области формирования и использования бюджетных ресурсов, правильному распределению средств и повышению эффективности расходов, проводится гибкая оценка по различным бюджетным рискам (внешние, финансовые, операционные риски, риски отстранения и пр.).

В целях дальнейшего роста конкурентоспособности экономической системы обеспечивается постепенный переход от пассивной налоговой политики к активной, предпринимаемые меры по оптимизации налоговых ставок способствуют созданию благоприятной среды для предпринимательской деятельности.

Банковская система играет важную роль в обеспечении функционирования рыночной экономики. Банки являются важнейшими элементами инфраструктуры современного общества, выполняя важные общественные функции. Устойчивость их функционирования, существенным образом, влияет на эффективность экономики в целом. Поэтому в большинстве стран банковская деятельность является наиболее строго регулируемым сектором. При этом банковская система имеет ярко выраженные национальные особенности, отражающие специфику формирования национальной банковской системы Азербайджана. Эта специфика определяется многими факторами.

Во – первых, Азербайджан – индустриальная страна с развитым сельским хозяйством. Она имеет мощную нефтяную, нефтеперерабатывающую промышленность, растущее газодобывающее производство и связанные с ними химическую промышленность, машиностроение. Развита текстильная, винодельческая и консервная промышленность. В сельском хозяйстве наиболее развито хлопководство, овощеводство, садоводство, виноградарство, шелководство, табаководство и чаеводство.

Инфраструктура банковской системы отражает промышленный, сельскохозяйственный, природный потенциал страны, небольшой по территории и численности населения. Во – вторых, банковская система Азербайджана на современном этапе ее развития ис-

пытывает влияние структурных изменений в экономике страны. Составной частью происходящих изменений выступает формирование новой институциональной структуры банковской системы, предполагающее по мере созревания объективных предпосылок появление кредитных учреждений нового типа. С этим связаны сложные проблемы реструктуризации банковской системы на рыночных принципах, решение проблем организации работы банков в новых условиях.

Реформирование экономики и ее интеграция в мировую хозяйственную систему требует гармонизации принципов и практики деятельности отечественных банков международным стандартам. Для того, чтобы банки заняли ведущее место в структуре рынка, характерное для всех развитых стран, необходима глубокая проработка и обоснование концепции их развития в условиях рыночных отношений.

15.2. Центральный банк – как основной субъект проведения в реальность денежно – кредитной политики государства

18 октября 1991-го года, после восстановления государственной независимости Азербайджана, была создана юридическая база для создания банковской системы свободного, независимого Азербайджана, в том числе и для создания Центрального банка. Так, статья 14, называемая "Банковская система и денежное обращение", Конституционного закона Азербайджанской Республики от 25 мая 1991-го года "Об основах экономической независимости Азербайджанской Республики" в целом охватила именно эти вопросы. Эта статья наряду с утверждением в Азербайджане самостоятельной банковской системы и юридических основ обращения денежной единицы - национальной валюты, определила права, полномочия и статус Центрального банка. Так, Центральный банк был объявлен высшим эмиссионным учреждением, проводящим государственную политику в области кредитов, денежного оборота, расчетов, валютных отношений, регулирующим деятельность банковской системы и исполняющим функции резервного банка.

В то же время, указами Президента Азербайджанской Республики определялись вопросы создания и ликвидации центральных органов государственного управления, регулирование бюджетно-финансовой системы на основе Закона Азербайджанской Республики от 8 октября 1991-го года "О дополнительных мероприятиях в

целях стабилизации экономики и общественно-политической ситуации в Республике".

Именно на основе этого закона, а также в соответствии с вышеуказанным Конституционным Законом, Указом Президента Азербайджанской Республики от 11 февраля 1992-го года "О создании Центрального банка Азербайджанской Республики" на основе Государственного банка, Промышленно-строительного банка бывшего СССР, Аграрно-промышленного банка СССР, на основе банков Азербайджанской Республики был создан Центральный банк Азербайджанской Республики и 7-го августа 1992-го года был принят Закон "О Центральном банке Азербайджанской Республики". А 1 декабря 1992-го года Милли Меджлис Азербайджанской Республики принял закон "Об утверждении устава Центрального банка Азербайджанской Республики". В вышеупомянутом законе Центральный банк определялся, как центральный банк государства, обладающий исключительными правами выпуска в оборот денежных знаков и выполнения функций резервной системы. В то же время Центральному банку были даны права регулирования деятельности банковской системы и осуществления контроля.

Во втором пункте статьи 19 Конституции независимой Азербайджанской Республики, подготовленной комиссией, которой руководил великий политик, общенациональный лидер азербайджанского народа Гейдар Алиев, и принятой на референдуме 12 ноября 1992 года, нашло свое отражение надлежание прав по выпуску в оборот и снятие с оборота денежных знаков только Центральному банку. В то же время Конституцией было определено нахождение Центрального банка в исключительной собственности государства. Принятие новой Конституции сообщает о начале нового этапа в Азербайджане в области государственного строительства. Именно благодаря этому, как и во всех областях, в сфере законодательства банковской деятельности начались новые созидательные работы. Так, уже 10-го и 14-го июня 1996-го года были приняты законы "О Центральном банке Азербайджанской Республики" и "О банках и банковской деятельности Азербайджанской Республики".

В целях развития банковской системы и ее нормативно-правовой базы и для дальнейшего углубления проводимых последовательных реформ, Указом Президента Азербайджанской Республики от 26 декабря 2002-го года было дано задание о повторной разработке банковских законов. Именно, в результате государственной заботы были приняты законы "О Центральном банке Азербайджан-

ской Республики" и "О банках" в новой редакции в 2004 году. Закон Азербайджанской Республики "О Центральном банке Азербайджанской Республики", принятый 10-го декабря 2004-го года, более точно определил правовое положение, цели и функции Центрального банка, его место и роль в ряду других государственных структур, предусмотрел соответствующие механизмы для увеличения ответственности и прозрачности Центрального банка.

Новые банковские законы создали более благоприятные условия для претворения в жизнь эффективной деятельности по всем функциональным областям деятельности Центрального банка.

Определение и претворение в жизнь денежной и валютной политики, регулирование и развитие платежной системы государства, осуществление банковского контроля, хранение и управление международных золотовалютных запасов государства - все это является только частью важных функций Центрального банка.

Принципы, формы и методы банковского развития, подтвержденные новыми банковскими законами, создали благоприятный почин для более эффективной защиты интересов кредиторов и вкладчиков, осуществления банковского контроля в соответствии с Базельскими принципами, увеличения надежности банковской системы страны. Впервые в истории азербайджанского банковского законодательства требования, связанные с моральными качествами администраторов, были выдвинуты на передний план. А это обуславливает выбор для банковской системы более достойных кандидатов на основе показателей администраторов как "личностей, обладающих положительными и нужными качествами" и "гражданской безупречностью".

Функции банка. На основе статьи 5 Закона Азербайджанской Республики "О Центральном банке Азербайджанской Республики" к функциям Центрального банка относятся следующие:

1. определяет и претворяет в жизнь денежную и валютную политику государства;
2. организывает оборот денег, на основе второго пункта статьи 19 Конституции Азербайджанской Республики претворяет в жизнь выпуск в оборот и изъятие из оборота денежных знаков;
3. регулярно определяет и объявляет о курсе маната в отношении к иностранным валютам;
4. в соответствии с законодательством претворяет в жизнь валютное урегулирование и контроль;

5. сохраняет и управляет находящиеся в своем распоряжении международные золотовалютные средства;

6. в соответствии с законодательством составляет платежный баланс и принимает участие в подготовке прогнозного платежного баланса страны;

7. в соответствии с Законом Азербайджанской Республики "О банках", с действующим законом и в соответствии с нормативными актами лицензирует и регулирует деятельность банков, в порядке, предусмотренном законодательством, осуществляет контроль над банковской деятельностью;

8. организывает, координирует, регулирует деятельность платежных систем и осуществляет над ними контроль на основе законодательства;

9. претворяет в жизнь функции, предусмотренные в Законе "О Центральном банке Азербайджанской Республики" и в других законах.

Юридический статус банка. Центральный банк является государственным органом и Центральным банком Азербайджанской Республики. При осуществлении функций и полномочий, определенных Конституцией и законами государства Центральный банк самостоятелен и противозаконное вмешательство и давление в его деятельность недопустимо. Во втором пункте 19 статьи ("Денежная единица") Конституции Азербайджанской Республики говорится: "Право выпуска в обращение и изъятия из обращения денежных знаков принадлежит только Центральному Банку. Центральный Банк Азербайджанской Республики находится в исключительной собственности государства". Согласно Конституции Центральный банк не относится ни одному из государственных властей (законодательному, исполнительному и судебному). Вместе с тем, представление положения о Центральном банке во второй главе Конституции, именуемой "Основы государства", свидетельствует о том, что Центральный банк является государственной структурой с особым статусом.

В Законе Азербайджанской Республики "О Центральном банке Азербайджанской Республики" нашли свое отражение взаимоотношения Центрального банка с другими государственными учреждениями, определены его права и обязанности в качестве банка и финансового агента государства, учтено его участие на обсуждениях вопросов, связанных с основными направлениями экономической политики государства, в том числе таких вопросов, как бюджет -

налог, цена - тариф, объем внутренних и внешних долгов и вопросы их управления. Эта правовая норма служит более эффективному использованию существующих возможностей и координации деятельности между органами, претворяющими в жизнь экономическую политику государства.

В Законе от 10 декабря 2004-го года, принятом в новой редакции для повышения прозрачности деятельности и ответственности Центрального банка были определены эффективные механизмы на основе отчетности перед государством и общественностью. Так, согласно Закону, предоставление соответствующему государственному органу отчета о деятельности Центрального банка, требование доведения до общественности информации об осуществляемой политике и результатах деятельности банка обеспечивают прозрачность его деятельности. Центральный банк подотчетен только Президенту Азербайджанской Республики.

Центральный банк обладает самостоятельным балансом, уставным капиталом и другим имуществом, за исключением случаев, предусмотренных законом, без его разрешения не допускается отчуждение капитала. ***Уставной капитал Центрального банка составляет 50 миллиардов манатов. Центральный банк не может быть объявлен банкротом.***

Управленческие функции Центрального банка осуществляют Совет Правления и члены Совета Управления. На основе Конституции Азербайджанской Республики членов Совета Правления Центрального банка назначает Милли Меджлис Азербайджанской Республики представлением Президента Азербайджанской Республики. Председателя Правления Центрального банка назначает из числа членов Совета Правления Президент Азербайджанской Республики. Аудиторов Центрального банка Азербайджанской Республики назначает Президент Азербайджанской Республики.

Международные связи банка. Международные связи Центрального банка, с точки зрения финансово-кредитных потребностей, нацелены, прежде всего, на международные финансово-кредитные институты, развитие необходимого сотрудничества с донорскими организациями, расширение международных связей Центрального банка, а также на укрепление международного имиджа Центрального банка и обеспечение зарубежной технической помощи реформам, претворяемым в жизнь в Центральном банке. Это сотрудничество осуществляется в трех направлениях:

Сотрудничество с международными финансово-кредитными институтами. В целях привлечения финансово-кредитных ресурсов для развития государства, в том числе Центрального банка и в целом банковской системы, Центральный банк страны осуществляет интенсивное сотрудничество с международными финансово-кредитными институтами.

Совместно с Международным валютным фондом (МВФ) осуществляет сотрудничество в рамках Программы Сокращения бедности и Кредитного Механизма, направленного на Обеспечение Экономического Развития (PRGF). Помимо этого, эксперты МВФ оказали техническую помощь Центральному банку в создании Центра Карт Прессинг, в подготовке Государственной Программы по развитию Центральной Платежной Системы, а также в других направлениях. Для подготовки законов "О банках" и "О Центральном банке Азербайджанской Республики" в полном соответствии с требованиями международных стандартов было осуществлено сотрудничество с МВФ.

Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) осуществляет активную деятельность в направлении усиления финансового сектора в Азербайджане. Свою деятельность ЕБРР в финансовом секторе претворяет в жизнь в следующих направлениях: обеспечение кредитных линий банкам, участие в капиталах частных банков и Банка Микрофинансирования, а также в приватизации государственных банков.

Открытие в 2004-м году представительства Азиатского банка Развития (АБР) в Азербайджане создало более благоприятные условия для активного сотрудничества с этой структурой. В течение всего 2004-го года экспертами АБР были проведены консультации и обсуждения по подготовке "Финансирования жилых квартир".

Сотрудничество с центральными зарубежными банками. В целях ознакомления с существующими в мире передовым опытом и новыми технологиями, для того, чтобы добиться внедрения этих стандартов и технологий в банковскую систему Азербайджана, а также для определения авторитетного места Азербайджанского Центрального банка среди центральных банков иностранных государств было наложено сотрудничество с центральными зарубежными банками развитых стран мира. В этом направлении осуществляется сотрудничество с Бундесбанком Германии, Польским Центральным Банком, Центральным Банком Швейцарии, Центральным

Банком Чехии, Центральным Банком Турции, Центральным Банком Казахстана, Центральным Банком Франции.

Сотрудничество с другими организациями. Отношения Центрального банка с другими международными организациями, в основном, направлены на обеспечение технической поддержки проводимым в банке реформам. С этой целью были налажены тесные отношения с Государственным Секретариатом Швейцарии по Экономическим Вопросам (SECO), Германским Банком Развития (KfW), Агентством США Международного Развития (USAID).

Таким образом, *Центральный банк - банк-посредник между государством и реальной экономикой через остальные банки, фактически - орган регулирования, сочетающий черты банка и государственного ведомства.*

15.2. Денежно – кредитная политика и инфляция

Практически все центральные банки располагают определенными методами воздействия на экономику. Традиционно к ним относятся: дисконтная (учетная) и залоговая политика; политика минимальных резервов; операции на открытом рынке; депозитная политика; валютная политика. Однако содержание стандартного набора методов и сочетание их применения банками разных стран зависят от ряда предпосылок. Попытки подвести современные стратегии центральных банков разных стран под традиционные концепции денежной политики показали, что ни монетаризм, ни теории государственного регулирования в чистом виде не находят своего выражения в практике воздействия на экономику страны. В перспективе можно рассчитывать на компромиссный вариант выбора стратегии центрального банка. При этом в настоящее время, по сравнению с административными методами регулирования, приоритет все больше отдается рыночным механизмам.

Примером тому служит либерализация банковского законодательства в ряде европейских стран в начале 1990-х годов (Австрия, Италия, Франция и др.). Одним из основных принципов определения стратегии центральных банков служит ориентация на регулирование темпа роста денежной массы в национальной экономике или регулирование валютного курса национальной денежной единицы по отношению к какой-либо стабильной иностранной валюте, т.е. на внутренние на примере изменения величины учетной ставки. Если цель центрального банка - удорожание рефинансирования кредит-

ных институтов для уменьшения их кредитного потенциала, он должен поднять учетную ставку. Однако данное мероприятие не принесет желаемого эффекта, если на денежном рынке наблюдается понижающая тенденция, так как в этом случае кредитные институты предпочтут межбанковские кредиты.

Центральному банку для достижения поставленной цели необходимо воздействовать на денежный рынок другими методами (путем повышения ставок по минимальным резервам и т. д.). При прочих равных условиях, в случае действительного повышения учетной ставки, рефинансирование для коммерческих банков удорожается, что ведет в итоге к росту стоимости кредитов в стране. Тем не менее, крупные банки зачастую позволяют себе снижать маржу и не изменять вслед за центральным банком процентные ставки, чтобы привлечь более широкую клиентуру. Если целью центрального банка является облегчение доступа коммерческих банков к рефинансированию, он снижает учетную ставку. В этом случае кредитный потенциал коммерческих банков увеличится, а проценты по предоставляемым ими кредитам получат импульс к снижению. Изменение учетной ставки центрального банка влечет за собой изменения условий не только на денежном рынке, но и на рынке ценных бумаг, в чем проявляется косвенное воздействие данного механизма регулирования. Повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, обусловленное ростом учетной ставки центрального банка, вызывает уменьшение спроса и рост предложения ценных бумаг. Спрос на ценные бумаги уменьшается как со стороны не банков, потому что более привлекательными для них становятся депозиты, так и со стороны кредитных институтов, вследствие того, что при дорогих кредитах выгоднее прямое финансирование. Таким образом, рост учетной ставки центрального банка относительно уменьшает рыночную стоимость ценных бумаг.

Снижение учетной ставки центрального банка кредитные институты и небанковские учреждения расценивают как сигнал к ориентации на экспансивную политику центрального банка. Повышение учетной служит сигналом к проведению контрактивной денежной политики. Такие сигналы позволяют кредитным институтам "подготовиться" к новым мерам центрального банка, ориентир на содержание которых они получили благодаря его "сигнальной миссии" при проведении дисконтной и залоговой политики. В результате учетная и залоговая политика центрального банка является способом его непосредственного воздействия на ликвидность кредит-

ных институтов путем изменения условий переучета и залога ценных бумаг, что влечет за собой косвенное воздействие на экономику страны. С 2005 года ЦБ Азербайджана изменял ставки рефинансирования несколько раз - с 9%, 9,5%, 13%, 8%, 2%, 3%, 5% до 5,25% с июля 2011 г. Известно лишь то, что даже при повышении учетной ставки, мы не сможем повлиять на растущие мировые цены на нефть, сахар и зерно. Поднятие учетной ставки - это инструмент воздействия на психологию участников рынка. Замораживание ставки является эффективным средством подавления **ожидаемой инфляции**.

В Азербайджане с 1992 года нормы обязательного резервирования по вкладам физических лиц изменялись практически каждый год: с 15% до 2% в национальной валюте и 3% в иностранной валюте, начиная с июля 2011 года. На протяжении 20 лет самый высокий уровень норматива был установлен в 1994 году - 18% в нацвалюте, но в иностранной валюте была введена 5%-ая норма. С марта 2009 года по май 2011 года было установлено самое низкое требование к обязательствам, подлежащим учету в минимальных резервах - 0,5%.

Основные цели политики Центрального банка Азербайджана в кризисный период включали обеспечение финансовой системы ликвидностью, поддержку совокупного спроса, поддержание стабильности финансовой системы. Для этого использовался широкий спектр мер. С конца 2008 года Центробанк шесть раз менял ставку рефинансирования и границы коридора по операциям на открытом рынке в сторону понижения. В итоге ставка рефинансирования была понижена с 15% в октябре 2008 года до 2% в октябре 2010 года, верхняя граница коридора снижалась соответственно с 20% до 7%. Однако с ноября прошлого года учетная ставка стала расти, вначале до 3% и до 5,25% на сегодня.

В рамках опережающих мер нормы обязательного резервирования по внутренним источникам привлечения средств были снижены с 12 до 0,5%, а по внешним источникам привлечения в 2008 году вообще были отменены (в 2008 году в течение трех месяцев этот показатель продержался на уровне 5%) и введены уже с 2011 года на уровне 0,5%. А с лета данный показатель уже составляет 3%. Наряду с этим, в целях уменьшения бремени поддержания обязательных резервов отчетный период усреднения по обязательным резервам был удлинен с 15 дней до одного месяца.

В результате этих мер чистый объем "инъекций" ликвидности в экономику составил около 2 млрд. долларов, из которых был по-

трачен фактически один миллиард долларов. Но, тем не менее, это позволило банковской системе Азербайджана устоять и миновать негативные тенденции. Если подобное повторится, то опыт, удачно примененный в нашей стране, позволит Азербайджану решить эту проблему.

Из этой суммы только за счет сокращения обязательных резервов банки получили более 730 млн. долларов, а активизация дисконтного окна Центрального банка, в основном была ориентирована на поддержание ликвидности системообразующих предприятий (например, SOCAR, АО "Азералюминий", АЗАЛ, ОАО "Азерэнерджи") и банков (главным образом, для своевременного обслуживания внешних долгов).

С ростом внешних заимствований банковской системой Азербайджана чувствительность к рискам на мировых финансовых рынках повышается. Осознавая это, Центробанк страны держит данные процессы под контролем. Центробанк начал своевременно ограничивать привлечение местными банками внешних заимствований, и ввел определенные нормативы по обязательным нормам резервирования, объему привлекаемых займов. Если на период начала мирового финансового кризиса внешние заимствования азербайджанских банков составляли 20-22% от их общих обязательств, то в течение года они погасили кредиты примерно на 900 миллионов долларов, а за два года - на два миллиарда долларов. С восстановлением ситуации на мировых финансовых рынках азербайджанские банки также стали увеличивать объемы привлечения. Банками только за первое полугодие 2010 года было привлечено внешних заимствований на 955,8 млн. долларов при росте в 4,6 раза, в соответствии с аналогичным периодом предыдущего года. За весь прошлый год объем привлечений составил 1686,6 млн. долларов, за 9 месяцев 2011 года - 623,9 млн. долларов, а возвращено было - на 909,9 млн. долларов и 726 млн. долларов соответственно. В целом, зарубежная позиция банковского сектора улучшилась и оценивается как устойчивая, поскольку за три года внешний долг частного банковского сектора сократился вдвое.

По состоянию на первое декабря 2011 года, показатель адекватности капитала по банковской системе составил 15,8% против минимальной нормы в 12%, а совокупный капитал банков вырос с начала года на 8%. Ликвидность в банковском секторе также оценивается как избыточная - у некоторых банков она достигает и даже превышает 100%. По итогам 11 месяцев года, доля ликвидных акти-

вов в совокупном объеме активов банков, которых насчитывается 44, составила 14,3%.

Возобновление в середине 2009 года ипотечного кредитования сразу же сказалось на стабилизации цен на рынке недвижимости и увеличении активности на этом рынке. В результате этого цены на недвижимость на вторичном рынке стабилизировались и даже повысились. Стабилизация цен имеет очень большое значение для финансового положения банковского сектора, так как недвижимость является залоговым обеспечением примерно половины всего кредитного портфеля банков. Увеличение активности рынка недвижимости также сопровождается сокращением сроков продажи недвижимости и ростом ее ликвидности. С другой стороны, ипотечное кредитование, которое является инструментом создания среднего класса и социальной базы для решения демографической проблемы, сыграло важную роль в поддержке экономической активности в стране. Система ипотечного кредитования позволяет не только ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий населения, но и оказывает через активизацию жилищного строительства положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом. Только в 2011 году было выдано 2,5 тысячи ипотечных кредитов на 93 млн. манатов, в том числе 500 кредитов на 16 млн. манатов были выделены на льготных условиях (по социальной ипотеке). Таким образом, на сегодня пользу от ипотечного кредитования получили 8750 семей, и на эти цели по линии Азербайджанского ипотечного фонда выделены 342 млн. манатов.

На сегодня ситуация в банковской системе в целом достаточно устойчива, и еще до наступления глобального кризиса Центральный банк тщательно готовил банки ко всем возможным макроэкономическим шокам. Наряду с системными мерами по дополнительной финансовой поддержке банковского сектора, потенциальные нормативы устанавливались таким образом, чтобы поддерживалась достаточная ликвидность, и создавались адекватные резервы по всем потенциально возможным проблемным кредитам. Также были ужесточены условия классификации активов, нормативы рисков на одного заемщика, условия андеррайтинга, а также было увеличено соотношение стоимости залога к сумме кредита.

В целом, кризис показал, что еще до его наступления **денежная политика** в отрыве от других мер не является достаточным инструментом для сдерживания финансовых бумов, поэтому в глобальном масштабе уже есть определенный консенсус по поводу то-

го, что именно потенциальный надзор и потенциальные меры могут обеспечивать эффективное регулирование финансовой системы. Учитывая это, основная задача Центрального банка состоит в том, чтобы усилить контрцикличность системы банковского надзора.

Валютная политика. Политика Центробанка Азербайджана, по всей видимости, станет напоминать политику ряда центральных банков в Восточной Европе, которые хотя и перешли на инфляционное таргетирование, в то же время должны поддерживать стабильный обменный курс к инвалюте.

Направление и формы валютной политики, проводимой центральным банком, зависят от внутриэкономического положения данной страны и ее места в мировом хозяйстве. Цели валютной политики меняются в зависимости от исторического периода. Одним из важнейших средств реализации валютной политики является валютное регулирование. *Центральный банк обычно использует две основные формы валютной политики: учетную и курсовую.* Учетная политика проводится не только с целью изменения условий рефинансирования отечественных коммерческих банков, но иногда направлена на регулирование валютного курса и платежного баланса. Однако в современных условиях в странах с развитой и устойчивой экономикой, как правило, превалируют внутренние интересы. Довольно часто внутренние и внешние цели не совпадают, что приводит к необходимости решения спорных вопросов между центральным банком и правительственными структурами в лице минфина и т.п. Центральный банк, покупая или продавая иностранные валюты (деvisы), воздействует в нужном направлении на изменение курса национальной денежной единицы (деvisная политика). Подобные операции получили название "валютных интервенций". Приобретая за счет официальных золотовалютных резервов национальную валюту, он увеличивает спрос, а, следовательно, и курс валюты. Напротив, продажа центральным банком крупных партий национальной валюты приводит к снижению ее курса, так как увеличивается предложение. Влияние валютной политики центрального банка в форме проведения операций на срочном валютном рынке проявляется в стимулировании экспорта или импорта капитала. Направление желаемого движения капиталов зависит от приоритета политики центрального банка в данной экономической ситуации, что может выражаться либо в стимулировании товарного экспорта (демпинговая политика), либо в поддержании курса национальной валюты по отношению к иностранной.

В феврале 2009 года процесс девальвации национальных валют соседних стран также оказал некоторое воздействие на валютный рынок Азербайджана. На тот период, как и на сегодня, валютные резервы республики превышали и превышают денежную массу в обращении. В таких условиях воздействие этого фактора носило, прежде всего, психологический характер и каких-либо фундаментальных причин для девальвации национальной валюты Азербайджана не наблюдалось.

Именно исходя из этого, Центральный банк Азербайджана выбрал своим приоритетом финансовую стабильность и осуществил валютную интервенцию в размере более 1 млрд. долларов, что привело к полной стабилизации валютного рынка. И сегодня мы видим, что было принято правильное решение, поскольку в настоящее время идет обратный процесс, т. е. Центробанк Азербайджана выкупает валюту с рынка, чтобы избежать значительного укрепления национальной валюты. Более того, устойчивость валютного курса позволила сохранить макроэкономическую стабильность, противостоять временному увеличению долларизации и помогла избежать негативных последствий для домашних хозяйств и балансов банков. Уровень долларизации за последний год снизился на четыре процентных пункта.

Сегодня валютные резервы ЦБА составляют 10,5 млрд. долларов (при росте в течение года на 60%), в то время как стратегические валютные резервы превышают 42 млрд. долларов.

С начала 2011 года Центробанк Азербайджана реализовывал свою курсовую политику также в условиях расширения каналов предложения на валютном рынке и нового операционного механизма. За отчетный период наблюдалось укрепление курса маната, однако, с целью предотвращения чрезмерного его удорожания, что может оказать негативное воздействие на конкурентоспособность ненефтяного сектора, ЦБА провел стерилизацию валюты.

В течение 2011 года объем стерилизации валюты превысил четыре млрд. долларов. В результате предпринятых стерилизационных мер курс маната по отношению к доллару укрепился на 1,5%. Стабильность национальной валюты в стране оказала положительное воздействие на стабильность макроэкономического и финансового секторов.

В течение 2011 года ввиду роста цен на продовольствие на мировых рынках, увеличения валютных доходов страны, роста денежной массы на фоне повышения государственного спроса и ускоре-

ния темпов роста ненефтяного сектора вновь стало актуальным усиление контроля над инфляционными факторами и регулирование их в превентивном режиме. В этой связи политика ЦБА в этом году носила антиинфляционный характер. В этом году ЦБА, в рамках активизации операций по стерилизации, выпустил ноты на сумму свыше одного млрд. манатов, из которых посредством аукционов размещены ноты на сумму 561 млн. манатов. В результате среднегодовая инфляция по итогам 11 месяцев была сохранена на однозначном уровне, составив восемь процентов. Согласно проведенным оценкам, 2,3 процентных пункта инфляции были обеспечены за счет внешних факторов. Из немонетарных факторов инфляция затрат также оказала влияние на повышение цен. В частности, среднегодовой рост цен сельхозпроизводителей составил 10,7%, производителей перерабатывающей промышленности - 5,9%.

Задачи. В посткризисный период наиболее эффективным инструментом стабилизации финансовой системы и экономики являются **механизмы денежно-кредитной политики**. Мировой финансовый кризис и структурные дисбалансы в экономических системах вынудили центральные банки большинства стран прибегнуть к нестандартным мерам, что породило оживленную дискуссию о надлежащей основе денежно-кредитной политики, рамках задач центрального банка и степени его независимости. В разгар кризиса центральные банки использовали все доступные инструменты денежно-кредитной политики, что сыграло важную роль в предотвращении коллапса финансовых систем. Однако при этом остается открытым вопрос о том, какая основа денежно-кредитной политики будет способствовать макроэкономической и финансовой стабильности в будущем, уменьшит колебания экономических циклов и обеспечит возможности денежно-кредитной политики реагировать на внешние потрясения.

Общепринятое понимание значения центрального банка в обеспечении финансовой стабильности сводит его роль лишь к **поддержанию стабильности национальной денежной единицы**. Однако, как показывает практика последних лет, центральные банки вынуждены совмещать функции обеспечения денежно-кредитной и финансовой стабильности. До кризиса господствовало представление о том, что стабильность цен и финансовая стабильность усиливают друг друга, то есть, денежно-кредитная политика может способствовать макроэкономической и финансовой стабильности путем поддержания низкой и стабильной инфляции. Однако кризис пока-

зал ошибочность этой точки зрения. Стабильность цен не обязательно гарантирует финансовую стабильность, установление целевых показателей инфляции в чистом виде нецелесообразно, а мандат центральных банков следует расширить, включив в него, помимо стабильности цен, регулирование и надзор за деятельностью банков, финансовую и макроэкономическую стабильность.

В последние годы динамика экономического развития в Азербайджане, быстрый рост финансовой системы и укрепляющаяся глобальная экономическая среда сформировали перед Центральным банком страны новые вызовы. В этой связи Центробанк определил для себя до 2015 года новые приоритеты стратегической деятельности по усилению поддержки экономического развития и развития человеческого капитала, приведению институционального управления в соответствие с современной практикой, сохранению макроэкономической стабильности и стабильности банковской системы с целью эффективного ответа на эти вызовы.

В Азербайджанской Республике курс маната регулируемо плавающий. Его официальный уровень определяется по итогам торгов на трех сегментах внутреннего валютного рынка: биржевом, межбанковском и розничном. Биржевой валютный рынок представлен Бакинской межбанковской валютной биржей (БМВБ). Учреждена 21 июня 1993 г. Центральным банком и четырьмя коммерческими банками с преобладающим государственным участием. Систематически торги проводятся преимущественно по доллару.

В Азербайджане обеспечение качественного экономического роста, повышение материального благосостояния населения, создание инновационной экономики и полноценное интегрирование в мировую экономику определены как основные цели экономической политики государства. Важным условием их реализации является достижение и **сохранение низкого, стабильного уровня инфляции.** Из экономической теории и практики известно, что неуправляемая инфляция может привести к многим нежелательным социальным и экономическим последствиям. Прерогатива ее преодоления принадлежит государственной политике, учету факторов, влияющих на их зарождение и развитие, принятию адекватных мер.

Азербайджан, как и другие постсоветские страны, в первые годы переходного периода столкнулся с гиперинфляцией и был вынужден прибегнуть к жесткой монетаристской антиинфляционной политике. В результате в конце 90-х — в начале 2000-х гг. добился низкого и стабильного уровня инфляции. Однако вследствие резко-

го роста цен на энергетические ресурсы на мировых рынках, и в первую очередь на главный пункт экспорта Азербайджана — нефть, а также роста поступлений в экономику из нефтегазового сектора, произошло повышение совокупного спроса на местном рынке. С другой стороны, меры Центрального Банка, направленные на стабилизацию курса национальной валюты — маната (недопущения его резкого роста) привели к нарушению макроэкономического баланса. В итоге, начиная с 2004 года, стабильный уровень инфляции был нарушен. Увеличиваясь в последующие годы, он перерос в двухзначную цифру. На рост инфляции повлияли и внутренние издержки, структурные факторы, сыгравшие роль катализатора инфляционных процессов. Только в 2009 г. под воздействием мирового финансово-экономического кризиса и сокращения внутреннего совокупного спроса темп роста цен замедлился и достиг 1,5%. Однако вскоре рост инфляции стал наблюдаться вновь. Так, индекс потребительских цен (ИПЦ) в январе-сентябре в 2011 г. вырос по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 8,4%.

Таблица 15.3.1.

**Индекс потребительских цен в Азербайджане
(по сравнению с предыдущим годом, в процентах)**

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ИПЦ	2,2	6,7	9,6	8,3	16,7	20,8	1,5	5,7

Источник: Государственный Статистический Комитет АР

Одним из главных признаков, наблюдающихся инфляционных процессов, является структурная разница в росте цен. Наибольший рост цен наблюдается в сфере продовольственных товаров, что напрямую влияет на покупательную способность малообеспеченных слоев населения и увеличивает социальную дифференциацию. Так, ИПЦ в 2010 г. по сравнению с 2000 г. возрос в 2 раза, индекс цен продовольственных товаров — в 2,3 раза, индекс цен непродовольственных товаров — в 1,5 раза, цены платных услуг — в 1,7 раза. В январе-сентябре 2011 г. цены на продовольственные товары по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросли на 11,4%, непродовольственные товары — 2,8%, на платные услуги — 4,5%. Следует отметить, что несмотря на то, что инфляционные процессы не так сильны как в первые годы переходного периода, тем не менее, при внешнеторговой деятельности, особенно с основными торговыми партнерами, данный фактор способствует снижению национальной конкурентоспособности. Так, у основных торго-

вых партнеров в 2010 г. ИПЦ взвешенный по нефтяному импорту за 12 месяцев составил 6,1%, в то время как в Азербайджане этот показатель составил 7,9%. Несмотря на проводимые за последние годы антиинфляционные меры, государство не смогло достичь намеченных целей, при этом в течение года в них вносятся определенные корректировки. Например, в 2008 году инфляция прогнозировалась в пределах 12-13%, но реальные показатели были на 7-8 процентных пунктов больше. Уровень инфляции на конец 2011 года прогнозировался 5%, хотя, как было указано выше, в первые 9 месяцев данный показатель был больше на 3,4 процентных пункта. Такое снижение эффективности антиинфляционных мер утрачивает доверие к ним и повышает инерционность инфляционных процессов. Все это свидетельствует о необходимости углубленного изучения инфляционных процессов в стране, определения степени влияния на них основных факторов.

Как известно из курса экономической теории инфляция, в первую очередь, связана с денежной массой, находящейся в обращении и темпами ее роста. Анализ экономики Азербайджана с позиции этого теоретического положения позволил выявить ее специфические особенности. Так, вследствие длительной жесткой монетарной политики обеспеченность денежной массой экономики была на очень низком уровне. Несмотря на рост денежной массы за последние годы, уровень монетизации все еще остается на низком уровне. В 2010 году этот показатель был равен 20% ВВП. В рыночных экономиках нормальный уровень монетизации составляет 60–100% и более. Поэтому можно утверждать, что в абсолютном выражении объем денежной массы в Азербайджане не может серьезным образом влиять на инфляционные процессы.

Влияние монетарных факторов на инфляцию можно объяснить так: главным каналом инфляционного воздействия монетарных факторов является нестабильный темп роста денежной массы. Если в 2000–2003 гг. денежный агрегат M2 возрос в 1,5 раза, то в период более высокого инфляционного уровня в течение 2004–2008 гг. M2 возрос в 8,9 раза. В эти периоды произошел рост номинального валового внутреннего продукта (ВВП) соответственно в 1,5 и 4,7 раза. Как видно, неравный текущий рост денежной массы как по различным временным интервалам, так и ее неравный рост по сравнению с номинальным ВВП обусловили влияние денежной массы на рост инфляции. Даже в 2006–2007 гг. денежный агрегат M2 повысился

двухкратно, что впоследствии и повлияло на переход показателя ИПЦ в двухзначную цифру:

— с одной стороны недопущение резкого роста курса национальной валюты — маната, а, с другой, ввод в обращение, в основном фискальным каналом, крупных валютных доходов, полученных из нефтегазового сектора повысили роль чистых внешних активов в формировании денежной массы. В 2001–2008 гг. денежная база увеличивалась целиком за счет чистых внешних активов. В результате чего монетарная система оказывалась в зависимом положении от фискальной сферы. Только, начиная с 2009 г., в результате мероприятий по обеспечению ликвидностью местных банков начался рост чистых внутренних активов и в 2010 г. их доля в денежной базе составила 15,8%;

— одним из главных каналов воздействия денежной массы, находящейся на относительно более низком уровне по сравнению с ВВП, на инфляцию является преобладание наличного денежного оборота. Как видно из таблицы 15.3.2., удельный вес денежного агрегата M0 в агрегате M2 имеет гораздо большую долю, чем в других странах. Вследствие высокой доли наличного оборота выпускаемые в обращение деньги остаются в руках у населения и сразу отражаются на росте совокупного спроса, а не на росте экономической активности. Вышеизложенные причины обусловили неспособность банковской системы формировать денежную массу. Денежный мультипликатор, выражающий отношение денежной массы к денежной базе, в 2010 г. был равен 1,3. Поэтому темп роста экономической активности отстает от темпов роста денежной массы.

Таблица 15.3.2.

Уровень обеспеченности деньгами экономики, миллион манатов

	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Номинальный ВВП	4718.2	8530.2	12522.5	18746.2	28360.5	40137.2	34578.7	41574.7
M2	325.8	685.7	796.7	2137.7	4401.6	6081.0	6192.2	8297.5
M0	270.0	477.8	547.4	1311.3	2713.5	4145.7	4174.8	5455.8
M2/UDM	0.07	0.08	0.06	0.11	0.16	0.15	0.18	0.2
M0/M2	0.83	0.70	0.69	0.61	0.62	0.68	0.67	0.66

Источник: Государственный Статистический Комитет АР, Центральный Банк АР

M2 — наличные деньги вне банков, депозиты до востребования и срочные депозиты в манатах.

M0—наличные деньги вне банков.

Одним из главных факторов воздействия на инфляционные процессы выступает ситуация с кредитованием в стране. За последние годы наравне с ростом денежной массы возросла и выдача кредитов со стороны банков. Несмотря на это, объем выданных кредитов все еще низкий по сравнению с ВВП. В 2010 г. этот показатель был равен 22% от ВВП. Однако стремительный рост кредитных вложений повлиял на уровень инфляции. Кредитные вложения в 2010 г. по сравнению с 2003 г. увеличились в 14 раз. Вместе с тем, структура кредитов не в состоянии обеспечить качественный экономический рост. В 2010 г. 53,6% из выданных кредитов приходилось на торговлю, услуги и домашние хозяйства. Несмотря на то, что в принципе такой рост спроса благоприятно способствует экономическому оживлению в производственных отраслях, вместе с тем потребительские кредиты, как и в других постсоветских странах, направляются в основном на закупку импортных товаров, что в конечном счете не способствует развитию национального производства.

Формирование доходной части бюджета является неблагоприятной для экономической стабильности. Как и в других странах с большим запасом нефтегазовых ресурсов, в Азербайджане с целью предотвращения «голландского синдрома» в 1999 г. был учрежден Государственный Нефтяной Фонд. Поступления от нефтегазовых контрактов аккумулируются именно в этом фонде. В государственный бюджет же поступает налог с дохода нефтяных компаний. За последние годы, с одной стороны, рост отчислений в государственный бюджет из доходов нефтяных компаний, благодаря росту цен на нефть, с другой — увеличение трансфертных выплат в государственный бюджет из Нефтяного Фонда поставило государственный бюджет в зависимое положение от нефтегазового сектора. В 2011 г. доля только трансфертов из Нефтяного Фонда в доходной части государственного бюджета составила 59,2%, тогда как в 2012 г. 60,2%. Это ослабляет баланс государственного бюджета на длительную перспективу, способствует увеличению его зависимости от внешней экономической конъюнктуры. В то же время увеличение валютного предложения повышает риск укрепления национальной валюты, что косвенно препятствует соблюдению стабильного темпа роста денежной массы.

Все вышеперечисленное выступало за последние годы в качестве основных **факторов инфляции** спроса в Азербайджане. Однако в формировании устойчивого характера инфляционных процессов большую роль играют факторы со стороны предложения. В 2010 г. индекс цен производителей промышленной продукции по сравнению с предыдущим годом вырос на 28,5%, а производителей сельскохозяйственной продукции — на 4,2%.

Как и в других постсоветских странах в Азербайджане в качестве одного из главных факторов инфляции издержек выступает наличие определенной группы товаров и услуг, цены и тарифы которых регулируются государством. Эти товары и услуги, будучи востребованными и используемыми во всех этапах производства различных отраслей экономики, непосредственно способствуют росту себестоимости продукции. Особенно, большой рост цен наблюдается в топливно-энергетическом комплексе. Например, в 2010 году по сравнению с 2005 годом цена тепловой энергии увеличилась в 1,8 раза, цена электроэнергии — в 2,5 раза, цены на дизельное топливо и природный газ — в 3 раза. Причинами роста административных цен выступают необходимость выравнивания местных цен с мировыми, улучшение финансового состояния и обеспечение устойчивого развития хозяйствующих субъектов, производящих соответствующие товары и услуги, повышение эффективности государственных расходов, сокращение дотаций в данные отрасли, уменьшение затратной деятельности в экономике и стимулирование эффективного, экономного использования ресурсов, стимулирование притока в соответствующие отрасли местного и иностранного капитала для обеспечения их рентабельности.

За последние годы возросла значимость внешних факторов в росте инфляции. Специфика экономики Азербайджана — одна из причин этого явления. Основные ее особенности: нерациональная структура внешней торговли, преобладание в местном производстве зарубежных полуфабрикатов, тенденции долларизации в стране, высокая доля импортных товаров в потреблении населения, особенно продуктов питания и т.д. В 2010 г. 94,1 % экспорта продукции приходилось на нефть и нефтепродукты, а в импорте более 50% приходилось на продукты питания, машины и оборудование. В розничной торговле доля импортируемых товаров составляет 44%. Это, в свою очередь, повышает чувствительность внутренних цен к изменению внешних. **Внешние факторы на инфляцию влияют по следующим направлениям:**

- рост цен на импортируемые важные продукты питания;
- рост цен на импортируемую готовую продукцию и полуфабрикаты, в связи с ростом цен на нефть и другие виды сырья;
- через валютный канал.

В последние годы манат по отношению к доллару США относительно возрос. Например, если в 2003 году 1 доллар США был равен 0,98 маната, то в 2010 году он был равен 0,80 маната, тогда как в 2012 году 0,78 манат. Как видно, доллар США подешевел по отношению к манату на 18,3%. В принципе это должно было способствовать снижению цен на импорт в манатовом выражении. Однако влияние иностранной валюты на инфляцию преимущественно носит ассиметричный характер. То есть в то время как национальная валюта укрепляется, цены импортируемых товаров снижаются мало или вообще не снижаются. **Причина парадокса — монополизм.** Другим каналом воздействия валютных отношений выступила нестабильность самих иностранных валют, в основном доллара и евро. Она обусловила подорожание импортируемых товаров в результате удешевления доллара, как основного валютного посредника внешней торговли. Регулирование курса маната по отношению к доллару привело к тому, что манат повторил курс изменения доллара по отношению к другим валютам. Вследствие слабого развития финансового рынка в Азербайджане, отсутствия широкой интеграции в зарубежные финансовые рынки, межстрановые финансовые потоки слабо влияют на инфляционные процессы в стране.

В целях предотвращения и ослабления воздействия импорта инфляции необходимо ускорить развитие ненефтяного производства, предоставить финансовые ресурсы местным производителям на льготных условиях, повышать доверие к национальной валюте.

Несмотря на намерения Центрального банка Азербайджана по сокращению инфляции в стране до 7-7,5 процентов в 2012 и 2013 годах, различные факторы могут повысить инфляцию до девяти процентов в 2012 году, которая в 2013 году снизится до 8,5 процентов. В 2011 году индекс потребительских цен вырос на 7,9 процентов, в 2010 году - на 5,7 процентов, в первом квартале этого года инфляция составила 3,1 процента.

Сильный внутренний спрос, подпитываемый нефтяными доходами, растущее потребление госсектора (включая запланированное повышение заработных плат), а также увеличившиеся внутренние кредиты для экономики могут усилить инфляционное давление в 2012 году. Повышение производства зерна и улучшение пищевой

переработки должны сократить импорт продовольствия и тем самым умерить рост инфляции в 2013 году. Бюджет на 2012 год предусматривает дефицит на уровне 1,3 процента от ВВП, государственные расходы планируется увеличить на 10 процентов, в то время как доходы, исходя из консервативного уровня их доли в ВВП в 37 процентов, планируется повысить на четыре процента.

Повышение цен на нефть может позволить государству резко повысить заработные платы и пенсии, хотя резкое повышение расходов может создать дополнительную нагрузку на экономику и увеличить инфляцию.

Денежно-кредитная политика будет по-прежнему сосредоточена на сдерживании инфляции в стране. Борьба с монополизмом, как главным фактором роста цен, должна стать приоритетной задачей государства. В сфере административных цен, главной задачей при увеличении цен должна быть их балансируемость с фискальными и монетарными параметрами, определяемыми и принимаемыми на следующий год.

15.4. Стратегия регулирования Азербайджанской Республики валютными запасами

От состояния золотовалютных резервов страны зависит бесперебойность ее международных расчетов, своевременность погашения и обслуживания внешнего государственного долга при временных нарушениях равновесия платежного баланса. В мировой практике и статистике **золотовалютные резервы** иначе называют **резервами международных ликвидных средств**. Эти резервы способствуют повышению суверенного кредитного рейтинга страны. Обычно (если следовать мировой практике) **золотовалютные резервы государства имеют две составляющие:**

а) централизованный запас золота;

б) фонд иностранной валюты, владельцами которого выступают государственные валютные органы: Центральный банк, Министерство финансов. Обе разновидности считаются официальным резервом международных ликвидных средств. В разных пропорциях этот резерв состоит из:

- **монетарного золота** (страхового резервного фонда), ценности, которую можно продать на рынке, поместить в залог с целью приобретения денежных средств, необходимых для международных платежей;

- **запаса иностранных валют**, включающего валютные активы Центрального (Национального) банка и Министерства финансов в форме наличных денег, обратных РЕПО с нерезидентами, банковских депозитов в банках-нерезидентах с высоким рейтингом;

- **резервной позиции в МВФ**, в пределах которой страна-владелец имеет возможность автоматически и по первому требованию получить необходимые средства в свободно конвертируемой валюте;

- **специальных прав заимствования (СДР)**, эмитируемых и распределяемых МВФ среди его членов в качестве резервного актива, предназначенного для урегулирования сальдо платежного баланса путем обмена на нужную иностранную валюту.

Подобной **структуры золотовалютных резервов** придерживаются, например, в АР. При этом каждое государство создает такой их объем, который диктуется конкретной ситуацией, задачами внутренней и внешней политики, учитывая, в частности, пики погашения внешнего долга. Рекомендация МВФ гласит: объем валютных резервов центрального (национального) банка должен составлять сумму **трехмесячного импорта (наиболее простой критерий)**. В мировой практике используется и другой усложненный критерий достаточности золотовалютных резервов государства: **трехмесячный импорт плюс годовые выплаты по внешним государственным и всем корпоративным долгам страны**. Центральные (национальные) банки придерживаются определенного режима использования золотовалютных резервов. Во многих странах, например, дефицит платежного баланса путем прямого выделения ресурсов участникам внешнеэкономического оборота, испытывающим нехватку валюты для выполнения денежных обязательств перед заграницей, не финансируется. Необходимые средства приобретаются этими участниками на внутреннем валютном рынке. И только недостаток валюты на нем восполняется из резерва, при том опосредованно – через механизм валютных интервенций по поддержанию валютного курса. Золотовалютные резервы обеспечивают взаимодействие двух механизмов: внешнего – валютного и внутреннего – денежного обращения. Отношение разных стран СНГ к структуре золотовалютных резервов неодинаково.

На начало января 2012 года, доля просроченных кредитов несколько снизилась. За 2011 год денежная масса выросла в Азербайджане на 32.5%. На 1 января 2012 года домохозяйствам было выделено 33.3%, или 3.3 млрд манатов кредитов. На 2-м месте сфера тор-

говли и услуг (28.6%, или 2.8 млрд манатов кредитов), на 3-м – сектор строительства и недвижимости (8.8%, или 0.9 млрд манатов). На долю промышленности и производства приходится 5.9% (0.6 млрд манатов), сельского хозяйства и переработки – 4.7% (0.5 млрд манатов), транспорта и связи – 4.1% (0.4 млрд манатов), энергетики, химии и природных ресурсов – 2.9% (0.3 млрд манатов) кредитов.

На 1 января 2012 года кредитными организациями страны было выдано кредитов на 9.95 млрд, что на 8.6% превысило показатель на 1 января 2011 года. При этом, доля просроченных кредитов составила 6.4%, или 633.8 млн манатов. Это на 0.1% ниже показателя на 12 декабря 2011 года.

По состоянию на 1 января 2012 года объем денежной массы (M2) в Азербайджане составил 10.99 млрд манатов. За декабрь 2011 года денежная масса увеличилась на 10%, а в целом за 2011 год – на 32.5%. На 1 января 2012 года объем наличной денежной массы (M0) составил 7.16 млрд манатов против 6.53 млрд манатов на 1 декабря и 5.46 млрд манатов на 1 января 2011 года. Расширенная денежная масса (M3) составила 13.90 млрд манатов. Деньги для сделок (M1) составили на конец года 8.8 млрд манатов. В 2010 году денежная масса (M2) выросла в Азербайджане на 34.5%.

Тройская унция равна 31,1035 г чистого золота. Золотые запасы в долларах приведены в национальной оценке органов денежно-кредитного регулирования стран СНГ.

В течение 2011 года валютные резервы Центробанка Азербайджана выросли на \$4 млрд. Официальные валютные резервы, находящиеся в распоряжении Центрального банка Азербайджана (ЦБА), в течение 2011 года увеличились на 63,6 процента, составив 10481,5 млн долларов. На первое января 2011 года валютные резервы ЦБА составляли 6 407,6 миллиона долларов, а на первое июля - 6 947,5 млн долларов. Центробанк в 2012 году также ожидает значительного увеличения валютных резервов.

Центральные банки играют важную роль в национальной экономике, недаром Евросоюз весьма негативно относится к Венгрии, руководство которой лишило независимости данное финансовое учреждение. Одной из важных задач центробанков - обеспечить надежность и устойчивость национальной валюты. Отметим, что добиться поставленной цели удастся различными методами: в Азербайджане Центральному банку для этого приходится скупать иностранную валюту, а в Украине Национальному банку для поддержания гривны, наоборот, приходится продавать валюту. Стоит отме-

тить, что за последние годы заметно выросли стратегические валютные резервы страны, которые в разы превысили государственный долг.

Так, стратегические валютные резервы Азербайджана на 1 января 2012 года составляют 40 млрд. 559 млн. долларов, что на 36% превышает показатель на начало прошлого года. Как сообщалось ранее, по итогам 2010 года стратегические валютные резервы Азербайджана составили 29 млрд. 809 млн. долларов.

Стратегические валютные резервы Азербайджана в настоящее время позволяют замещать 3-летний импорт товаров и услуг в республику. В целом на начало текущего года стратегические валютные резервы Азербайджана составляют около 65% ВВП республики. Стратегические валютные резервы Азербайджана формируются из резервов ЦБА, активов Государственного нефтяного фонда и казначейских средств Министерства финансов.

И в этой связи неудивительно, что ЦБА весьма оптимистично оценивает перспективы экономической активности в Азербайджане. В обзоре ЦБА о денежной политике за 2011 год отмечается, что Центробанк ежеквартально проводит опрос среди предприятий нефтяного сектора Азербайджана в рамках мониторинга реального сектора (МРС). Кстати, ЦБА приобрел в 2011 году инвалюты на валютном рынке на сумму 4 млрд. 153,2 млн. долларов. Как сообщалось ранее, Центробанк приобрел в 2010 году на валютном рынке инвалюты на 1 млрд. 385,3 млн. долларов для поддержания стабильности курса национальной валюты. Таким образом, ЦБА в 2011 году утроил операции по приобретению инвалюты. В отчетном периоде наблюдалось укрепление курса маната. Это связано с наличием значительного профицита платежного баланса, использованием доходов от нефти на развитие экономики Азербайджана. С целью не допустить существенного укрепления курса маната, а также для нейтрализации негативного влияния на конкурентоспособность ненефтяного сектора Центробанк в отчетном году скупил на рынке инвалюты на 4 млрд. 153,2 млн. долларов.

Необходимо отметить, что в результате этих мер курс маната по отношению к доллару в 2011 году укрепился на 1,4%. Стабильность курса национальной валюты положительно повлияла на макроэкономическую среду и на стабильность финансового сектора Азербайджана. По данным ЦБА, средний курс маната в 2011 году составил 0,7863 маната/доллар, тогда как по итогам 2010 года этот показатель составил 0,7979 маната/доллар.

И в завершение, денежные переводы физических лиц в Азербайджан из-за рубежа увеличились в 2011 году по сравнению с 2010 годом на 32,1% - до 1 млрд. 768 млн. долларов. По итогам 2011 года денежные переводы физлиц составили около 5% денежных доходов населения республики, тогда как по итогам 2010 года они были равны 4%. По данным ЦБ, по итогам 2011 года денежные переводы физлиц в Азербайджан составили 3% ВВП, тогда как среднемировой показатель равен 4,5%.

Официальные валютные резервы, находящиеся в распоряжении Центрального банка Азербайджана (ЦБА), увеличившись в течение первого полугодия 2011 года на 539,8 миллиона долларов (8,4 процентов), достигли на конец второго квартала 6 947,5 миллиона долларов.

Согласно прогнозам Центробанка, на конец года валютные резервы превысят объем в восемь миллиардов долларов. Валютные резервы ЦБА по итогам первого квартала 2011 года увеличились на 310,8 миллиона долларов, или на 4,9 процента, составив 6718,4 миллиона долларов. На конец 2010 года валютные резервы ЦБА составляли 6407,6 миллиона долларов. По состоянию на 3 мая 2012 года валютные резервы ЦБА составили \$10 млрд. 951,7 млн., что 1,2% превысило показатель на 31 марта и на 4,5% - на начало года. В 2011 году объем валютных резервов ЦБА увеличился на 63,6%, в 2010 году - на 24,1%. По итогам 2011 года валютные резервы Центрального банка Азербайджана (ЦБА) превысил отметку в \$9 млрд. По состоянию на 1 ноября 2011 года валютные резервы Центробанка Азербайджана составили \$7 млрд. 074,3 млн., что на 1,9% превысило показатель на 1 октября, 10,4% - на 1 января текущего и на 15,4% - на 1 ноября 2010 года. Для сравнения, 1 октября валютные резервы Центробанка составляли \$6 млрд. 943,3 млн., 1 сентября - \$7 млрд. 114,2 млн., 1 августа - \$7 млрд. 073,8 млн., 1 июля - \$6 млрд. 947,5 млн., 1 июня - \$6 млрд. 898,8 млн., 1 апреля - \$6 млрд. 718,4 млн., 1 марта - \$6 млрд. 705,2 млн., 1 февраля - \$6 млрд. 566,9 млн., 1 января 2011 года - \$6 млрд. 407,6 млн., а 1 ноября 2010 года - \$6 млрд. 127,9 млн.

Для сравнения, 31 марта 2012 года валютные резервы Центробанка составляли \$10 млрд. 822,6 млн., 29 февраля - \$10 млрд. 769,7 млн., 31 января - \$10 млрд. 583,8 млн., а 31 декабря 2011 года - \$10 млрд. 481,5 млн.

15.5. Банковская система Азербайджанской Республики и ее финансовая стабильность

После распада Советского Союза, в период первоначальной хаотической трансформации начала 90-х годов, когда механизмы регулирования еще не были выработаны, новые банки росли как грибы. Они не имели надлежащих систем кредитного контроля и риск-менеджмента и нередко использовались владельцами в недобросовестных целях. Это вызвало волну кризисных явлений. Именно с этой целью 24 июня 1997 года Президентом АР был издан специальный Указ «О мерах по углублению банковских реформ», предусматривающий реструктуризацию банков.

Следует отметить, что с начала 90-х годов **банковская система Азербайджана прошла в своем развитии три этапа:**

1. 1990-1992 – период формирования национальной банковской системы;
2. 1992-1994 – период стремительного роста количества коммерческих банков в условиях гиперинфляции;
3. Оптимизация и реструктуризации банковской системы в условиях макроэкономической стабилизации. С этого момента и начался качественно новый - третий этап развития банковской системы Азербайджана.

С 1997 года НБ Азербайджана проводил активную работу по реструктуризации банков, контрольный пакет акций которых принадлежит государству. Реструктуризация проводилась по специальной программе, разработанной в сотрудничестве с международными финансовыми организациями. В марте 2005 года Президент Азербайджана подписал документ "О дополнительных мерах по углублению реформ в кредитно-финансовой системе Азербайджана".

В соответствии с директивой главы государства Азербайджана в ближайшие два года состоится приватизация крупнейшего банка страны — Международного банка Азербайджана и Kapital Banka. Первый этап разгосударствления Kapital Bank предполагает сокращение государственной доли акций с 100% до 50%. Это произойдет за счет эмиссии новых акций в объеме, равном нынешнему размеру уставного фонда (12 млн. AZN) и продажи их частным инвесторам. Kapital Bank является вторым государственным и третьим по объему активов в банковской системе Азербайджана. Приватизация 50% акций банка пройдет через Бакинскую фондовую биржу. Отметим,

что конкурс по продаже текущей эмиссии акций проводился без участия государства. Общий объем составляет 1,2 млн. акций на общую сумму 12 млн. манатов (номинальная стоимость одной акции составляет 10 манатов).

В последние пять лет, наметились положительные тенденции в развитии банковской системы Азербайджана. Азербайджанские банки показывают высокие темпы роста. Кредитные организации стремятся к наибольшей прозрачности, открытости перед клиентами. Внедряются передовые бизнес-модели, новые банковские технологии (банк-клиент, системы денежных переводов, дебетовые и кредитные карты и т.д.), различные виды кредитования (потребительское, ипотечное и др.).

Международный опыт показывает, что государственные банки неэффективны с точки зрения предоставления финансовых услуг, и хотя во всем мире правительства владеют акциями банков, доля такой государственной собственности со временем уменьшается. Исследование, также показывает, что более высокая доля государственной собственности сопряжена с финансовой нестабильностью.

Проведение в Азербайджане рыночных реформ изменило структуру всей национальной банковской системы и улучшение динамики государственного платежного баланса и бюджета Азербайджана, в определенной степени снимает давление с кредитной политики государственных банков.

Системообразующую роль в азербайджанском банковском секторе по-прежнему играют банки с государственным контролем (Международный банк Азербайджана и Капитал банк). За последнее десятилетие численность банков в Азербайджане значительно сократилась вследствие банкротств, слияний и отзывов лицензий. Эффективными средствами укрепления банковских систем и стимулирования процесса консолидации стали меры по реструктуризации, а также ужесточение требований к минимальному капиталу и повышение коэффициентов достаточности капитала. В республике на 2008 г. зафиксировано 44 банка, в т. ч. два государственных: Международный банк Азербайджана (МБА) и «Капиталбанк», а также 42 частных банка. При этом выделяются три лидера — МБА, Банк Стандарт и «Капиталбанк» - их совокупная доля на рынке равна 60%. Всего филиалами обладают 41 банк.

Таблица № 15.5.1.

Число азербайджанских банков

Число банков, в том числе:	44
Число государственных банков	2
Число частных банков	42
Число иностранных банков	20
Число банков из которых кол. банков, где иностр. собств. сост. более 50%	5
Число банков из которых кол. банков, где иностр. собств. сост. до 50% уставного фонда	13
Филиалы иностранных банков	2

Источник: Мамедов З.Ф. Банковский кризис и реформирование банковского сектора в контексте глобализации. Баку: Азербайджанское государственное издательство.- 2008.- с.194.

Высокая концентрация рынка финансовых услуг, обеспечивающая крупнейшим банкам возможность отстаивать свои коммерческие интересы и устанавливать выгодные для себя цены, дестабилизирует условия конкуренции и может привести к недооценке кредитного риска банковским сектором, в целом, и неготовности повышать премию за риск. Если оставить в стороне МБА, то окажется, что структура азербайджанского банковского сектора сильно фрагментирована: в стране нет ни одного банка, доля которого в совокупном объеме выданных ссуд или привлеченных вкладов превышала бы 7%.

Таблица № 15.5.2.

Основные показатели пяти ведущих коммерческих банков Азербайджана (в % от общей суммы активов, вкладов и кредитов коммерческих банков)

Банки	в % от общей суммы активов	в % от общей суммы вкладов	в % от общей суммы кредитов
МБА	47	26	43
Банк Стандарт	7	7	12
Капитал	4	3	2,8
Юнибанк	4	7	6
Техникабанк	4	5	3

Источник: АВА Согласно рейтингу, Bank Standard стал самым быстрорастущим банком Азербайджана и 29-м среди банков стран СНГ.

Сравнительные характеристики развития банковской системы Азербайджана и стран СНГ. По многим индикаторам показатели банковской системы Азербайджана отстают от многих стран СНГ. Соотношение величины активов к ВВП в Казахстане – 95%, на Украине – 76%, а в России – 54%, в Азербайджане лишь – 46%. Капитал азербайджанских банков – 520 млн. евро, украинских – 7,1 млрд. евро, казахских – 6,3 млрд. евро. А соотношение капитал/ВВП в Азербайджане равняется 6%, в Казахстане – 10%, на Украине – 9%.

В наиболее 100 крупнейших банков СНГ входит 1 азербайджанский банк-МБА. Большой экономический подъем и сопутствующая росту деловая активность увеличили потребность экономики Азербайджана в кредитах. Доля этих кредитов в общем портфеле заимствований впервые составила больше 50%, что косвенно свидетельствует о начале процесса трансформации нефтяных доходов в сектор ненефтяного производства.

Конечно, удвоение коэффициента банковского кредита в Азербайджане за последние два года, ассоциируется с увеличением экономического роста.

Уровень иностранного участия в банковской системе Азербайджана. В результате реформирования национальных банковских систем, ускорения процессов разгосударствления и приватизации соотношение государственных и частных форм организации банковской деятельности практически во многих странах СНГ заметно изменилось в пользу частного сектора. Для иностранных банков потенциал банковских секторов стран СНГ остается в значительной степени неосвоенным, особенно по сравнению с масштабами их деятельности на других развивающихся рынках, например в странах Центральной и Восточной Европы. Сохраняются определенные регулятивные ограничения, препятствующие притоку иностранных инвестиций в некоторые государства СНГ — такие, как Беларусь. По законам Казахстана общая доля капитала банков с иностранным участием не должна превышать 50% совокупного капитала национальной банковской системы. В ноябре 2002 г. Россия отменила 12-процентный лимит на совокупную долю прямого иностранного участия в банковском секторе. Наиболее заметно присутствие иностранного капитала в банковских системах Азербайджана, Украины, Грузии и Киргизии, где доля иностранных банков в активах превышает 20%.

Банковская система Азербайджана уже привлекают внимание самых разных в географическом отношении инвесторов. Азербайджан, поддерживает тесные связи с Турцией — потенциальным крупным инвестором. Турецкие банки, включая Koçbank и T.C. Ziraat Bankası A.S., функционируют на банковском рынке Азербайджана. Но пока динамика экспансии турецких банков у нас невысока, что объясняется недавними финансовыми проблемами в самой Турции (2009 г.).

Интерес к приходу на финансовый рынок страны имеют банки из многих государств мира. В настоящее время германский Commerzbank готовится открыть свое представительство в Азербайджане, а Societe Generale путем приобретения контрольного пакета в одном из местных кредитных учреждений планирует учредить дочерний банк.

Тем не менее, мы считаем, что у нас «сценарий поглощения» не повторится. Дело в том, что в Центральной и Восточной Европе иностранные банки покупали уже готовые филиальные сети, выставлявшиеся на продажу в ходе приватизации. Во-вторых, обслуживание корпоративных клиентов в банке — следствие не столько эффективности и удобства услуг, сколько уже давно сложившихся взаимоотношений с собственниками банка. В-третьих, ставка по депозитам у наших госбанков выше, чем у инобанков, что значительно ограничивает круг их клиентов. Скорее всего, иностранные банки смогут доминировать в сфере ипотечного кредитования. Только два наших банка имеют ресурсы, необходимые для долгосрочного кредитования. Но эти средства есть у инобанков, привлекающих деньги из-за рубежа. Иностранные банки обладают также конкурентными преимуществами еще в сфере международного финансирования. Они также будут продолжать ориентироваться на работу с нефтяными компаниями, а также организовывать синдицированные кредиты (15.5.3.).

Таблица № 15.5.3.

Иностранное участие в банковских активах стран СНГ			
СТРАНА	%	СТРАНА	%
Азербайджан	23	Россия	20
Украина	20	Грузия	25
Беларусь	9	Беларусь	2
Молдова	25	Казахстан	24
Киргизия	29	Туркмения	2

Источник: Мамедов З.Ф. Участие иностранного капитала в странах формирующихся рынков после кризиса//Финансы и кредит,-2008 ,МАРТ. 10с; Деньги и кредит, -2008, № 6. С. 66. Коммерсантъ - банк.15.06.2008.ТВВ.04/2005. Центральные банки стран СНГ

Азербайджанские банки пока ориентируются на внутренний рынок. Лишь МБА активно наращивает присутствие в ближнем зарубежье. МБА имеет два дочерних банка – «МБА-Москва» и «МБА-Грузия», а также представительства в Лондоне и Франкфурте.

Денежная политика осуществляется с помощью следующих инструментов:

1. проведение операций на открытом рынке;
2. определение процентных ставок;
3. определение обязательных резервов для кредитных организаций;
4. повторное финансирование кредитных организаций;
5. проведение депозитных операций;
6. ограничение банковских операций;
7. другие инструменты денежной политики, принятые в международной практике.

Суть современной денежно-кредитной политики заключается в ужесточении кредитной политики, предотвращении необоснованной и дешевой денежно-кредитной эмиссии, снижении темпов инфляции – основного показателя финансовой стабильности – до минимума путем усиления контроля над денежной массой, укрепления курса национальной валюты Азербайджана по отношению к свободно-конvertируемым иностранным валютам. Безусловными приоритетами денежно-кредитной политики были снижение инфляции, обеспечение устойчивости национальной валюты, интеграция экономики в мировые рынки путем поэтапного снятия ограничений на движение капитала. Для решения задачи снижения ин-

*фляции органами денежно-кредитного регулирования были задействованы такие инструменты, как повышение курса маната и аккумуляция средств в нефтяном фонде. В конечном итоге, это позволило добиться определенного успеха. Нельзя не отметить результаты, которые такая политика принесла и, с точки зрения, **развития банковской системы**, а именно:*

1. Быстрое укрепление маната подтолкнуло процесс «девалютизации» сбережений населения, что поддержало рост ресурсной базы банков и удлинение сроков привлекаемых средств.

2. Рост показателей внешней платежеспособности Азербайджана в сочетании с либерализацией валютного законодательства и укреплением маната стимулировали приток капиталов, резко повысили привлекательность азербайджанского банковского сектора для иностранных инвесторов.

3. Снижение уровня инфляции, рост конкуренции, обусловленный открытием ключевых сегментов национального финансового рынка, дали импульс быстрому развитию новых перспективных видов финансовых услуг (прежде всего в сфере розничных и инвестиционно-банковских услуг).

Снижение уровня инфляции до 4-5.5%-го уровня, в случае, если его удастся добиться, облегчит компаниям процесс планирования инвестиций, а также, возможно, приведет к некоторому снижению ставок по долгосрочным кредитам на внутреннем рынке. Это создаст определенные условия для наращивания инвестиций. ***Возможности национальной банковской системы обеспечивать спрос экономики на инвестиционные ресурсы определяются не только величиной инфляции, но и уровнем капитализации банковской системы, а также доступом банков к долгосрочным привлеченным средствам.***

Закон о страховании банковских вкладов разрабатывался в Азербайджане около 5 лет. Для повышения доверия к банковской системе в Азербайджане в феврале 2007 года был принят закон о страховании вкладов. По этому закону из Фонда до 1 января 2008 года будут полностью покрываться вклады на сумму 4 тыс. манат (\$4,7 тыс.), с 1 января 2008 до 1 января 2010 года – 6 тыс. манат (\$8,5 тыс.), а с 1 января 2010 года – 8 тыс. манат (\$11,3 тыс.).

Азербайджанское государство впервые гарантирует сохранность вкладов и готово предоставить минимальные гарантии возврата вкладов в случае банкротства кредитных организаций. За вкладчиками закреплено право на получение информации об уча-

стии своего банка в Фонде страхования вкладов, условиях страхования депозитов, правил выплат компенсации. Кроме того, каждый гражданин вправе в письменной или устной форме информировать ФСВ об известных ему фактах нарушения со стороны банков его прав.

Система страхования вкладов скажет положительный эффект на развитие банков Азербайджана. Главный эффект от ее введения очевиден и заключается *в росте доверия населения к банковской системе.*

Основные проблемы банковской системы Азербайджана.

Негативное влияние на финансовые показатели банков оказывают низкий уровень капитализации, недостаточность базовых депозитов, низкая кредитная культура, высокая вероятность ухудшения качества активов, низкая операционная эффективность. Непрозрачность структур собственности благоприятствует кредитованию связанных сторон со всеми вытекающими из этого рисками. Это отчасти обусловлено отсутствием критерия «приемлемости и пригодности», по которому банки допускались бы к работе и контролировались, и мешает формированию рыночного механизма корпоративного контроля.

Организованный Азербайджанским Проектом корпоративного управления (АПКУ) опрос в банковской системе показал факторами, мешающими совершенствованию корпоративного управления, в банках называют не эффективность законодательства (61,8%), недостаток специалистов (41,2%) и недостаток информации и знаний на эту тему (26,5%). Имущественная оценка банков показала, что владельцами контрольного пакета акций в более чем трети опрошенных банков является 1 акционер. В 40,6% банков родственники крупных акционеров также обладают крупными пакетами акций банка. В большинстве случаев основные акционеры банков входят в состав Наблюдательных Советов или Правлений, причем есть случаи, когда в нарушение законодательства крупный акционер (более 20% акций) является членом Правления банка. Банки не хотят сегодня становиться публичными. Более 60% банков предпочитают продать свои акции международным финансовым институтам.

Итак, существует безусловная необходимость в проведении структурных реформ, в консолидации и дальнейшем сокращении числа небольших, нежизнеспособных банков. Всем банкам предстоит решить многочисленные и тяжелые проблемы — в частности, повысить уровень финансового посредничества, расширить спектр

продуктов, диверсифицировать источники доходов, повысить эффективность, а также ввести новые инструменты и механизмы для повышения качества операционной деятельности и риск-менеджмента. Для укрепления доверия к банковской системе необходимо повысить транспарентность аудита и бухгалтерского учета, улучшить информационную открытость и качество корпоративного управления, продолжить приватизацию, обеспечить более надежную защиту прав инвесторов и кредиторов. Кроме того, в разных областях необходимо поднять платежную дисциплину и повысить эффективность правовых систем, чтобы улучшить платежную культуру.

Конечно, **банковский сектор Азербайджана продолжает развиваться**, наращивая свои активы, расширяя спектр предоставляемых услуг и постоянно повышая их качество. Достижения последних лет по продвижению таких реформ, как переход на международную систему финансовой отчетности, внесение изменений в Законе о банках и внедрение системы страхования вкладов, в среднесрочной перспективе будут способствовать развитию конкуренции и повышению прозрачности деятельности банковского сектора Азербайджана.

15.6. Современное состояние взаимосвязи Азербайджанской Республики с международными финансово – кредитными организациями

После развала СССР Азербайджан, став самостоятельным государством, вошёл в систему международных экономических отношений как полноправный субъект. В соответствии с национальными интересами Азербайджана в системе международных экономических отношений должны учитываться такие аспекты, как укрепление государственности Азербайджана, политическая самостоятельность, обеспечение целостности территории и неприкасаемости государственных границ, повышение уровня жизни населения и т.д. С целью определения возможностей и условий для занятия подходящего места в международном разделении труда, необходимо кратко рассмотреть содержание и характер форм внешнеэкономической деятельности Азербайджанской Республики (АР).

Во внешнеэкономических связях Азербайджана одним из новых достижений является то, что страна принята в члены ряда **авторитетных международных экономических организаций** – это

первое условие для вхождения Азербайджана в международные интеграционные процессы.

Азербайджан стал членом таких международных организаций, как **Международный банк реконструкции и развития** (МБРР) и **Международный валютный фонд** (МВФ). Эти организации созданы в 1945 году в г. Бреттон-Вудс (США). Создателями этих организаций являлись Великобритания, Китай, СССР, США, Франция. **Цель создания** этих организаций состояла в том, чтобы после Второй мировой войны в условиях разрушения экономических и финансовых систем создать валютный союз между странами, состоящими в организации.

МВФ определяет условия заданий для внедрения в жизнь в конкретной стране с целью стабилизации финансово-валютной системы. Рекомендации МВФ для стран, входящих в него, обязательны. В настоящее время МБРР и МВФ имеют больше 170 членов. Азербайджан стал членом этих организаций в сентябре 1992 г.. МВФ оказывает Азербайджану техническую и финансовую помощь. Экспертами Фонда анализируется экономика Азербайджана, подготавливаются прогнозы о ее развитии. Выделенные Фондом кредиты „стенд-бай” уже оказывают позитивное влияние на экономику нашей страны.

В настоящее время самой активной мусульманской организацией является организация „**Исламская конференция**”. Эта организация создана в 1969 году в г. Раббате (Марокко).

В 1991 г. Азербайджан был принят 47-м членом этой организации. Благодаря этому, Азербайджан стал членом Исламского банка развития (ИБР). Этот банк был создан в 1974 г. и имеет около 30 членов. Данный банк является крупной структурой, которая помогает развивающимся странам, он выполняет такие функции, как: финансирование, кредитование, оказание финансовой помощи и т.п.

Стоит отметить, что ИБР выдаёт кредиты без процентов. Однако эти кредиты выдаются на 10 лет. За кредиты, выданные на 18–40 лет, требуется платить комиссионные за услуги в размере 2–3 %. Если Банк выдаёт кредиты в торговых целях, то требует комиссионные в размере до 50 % в зависимости от стоимости товара. В настоящее время в Азербайджане ИБР финансирует несколько проектов и выдаёт кредиты в этих целях.

Азербайджан, также является членом некоторых региональных экономических организаций. Среди них одной из перспективных

является **Организация Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС)**. Инициатором этой организации является Турция.

В феврале 1992 г. Азербайджан стал членом этой организации, что в будущем окажет положительное влияние на позиции Азербайджана в регионе, а, возможно, и на экономико-политическую позицию в мире. По нашему мнению, для получения реальных положительных результатов от экономического сотрудничества в рамках ОЧЭС нужно найти точки „соприкосновения” между Чёрным и Каспийским морями.

Азербайджан также является членом СНГ. В отношении этой организации существуют разные мнения. Мы же считаем, что, прежде всего, стоит усовершенствовать эту организацию как экономическую структуру. В современном мире имеет большое значение выход на зарубежные рынки.

Производимые в АР такие товары, как овощные консервы, вина, хлопок, табак, нефтяное оборудование, продукция лёгкой промышленности, не соответствуют уровню мировых стандартов и поэтому могут быть реализованы только в странах СНГ. Но в деятельности СНГ имеются проблемы. К сожалению, организация не выполняет поставленных задач, т.к. решение многих практических вопросов политизируется.

Исследования показали, что с 1992 г. основные черты внешнеэкономической политики Азербайджана характеризуются следующим образом:

1. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, в Азербайджане наблюдается тенденция не ограничения импорта и контроля над ним, а управление экспортом. Указанная тенденция формировалась под влиянием следующих факторов:

– в этот период курс всё ещё используемого рубля и уже внедрённого маната искусственно занижался и в результате, стоимость экспорта увеличивалась;

– организация контроля над экспортом оставляла желать лучшего.

2. До 1995 г. действовал **Единый валютный фонд**. Предприятия полученные валютные доходы от внешнеэкономической деятельности сдавали в обязательном порядке в этот фонд по низкому курсу. Как и при прежней системе, эти средства государство направляло для покупки необходимых товаров за рубежом. Несмотря на то, что не проводился контроль над импортом, девальвация маната защищала национальное производство от внешней конкуренции.

3. Государство с помощью контролируемых внешнеторговых структур во внешнеторговых операциях сохраняло свои позиции.
4. Ухудшение экономической конъюнктуры привело к „бегству капитала”. Внешняя торговля выступала как средство выхода капитала на зарубежные рынки.
5. Отсутствие эффективных систем расчётов и неконвертируемость маната повлияли на увеличение бартера.

Иными словами, необходимость формирования геоэкономической стратегии на реальной основе требует выбора одной из существующих систем интеграции. Развитие национальных экономик стран, строящих рыночные системы в условиях глобализации, во всевозрастающей степени связывается не только с возможностями, но и с эффективным использованием такой основной формы международных экономических отношений, как внешняя торговля.

Активное участие страны во внешнеторговых связях даёт ей значительные преимущества и открывает новые перспективы. Оно позволяет рационально применить наличный материальный и духовный потенциал, приобщиться к новейшим мировым достижениям науки и техники, быстрее осуществить реструктуризацию экономики, полнее и разнообразнее удовлетворить потребности народа, реализовать национальные стратегические интересы.

Особенно важно использование положений основных концепций международной торговли для Азербайджана, где становление рыночных отношений как на национальном, так и на международном уровне, происходит не традиционным путём. В меру осуществления рыночных преобразований будет происходить и интеграция Азербайджана в мировой рынок, а также обратное влияние последнего на развитие национальной экономики. В обеспечении конкурентных преимуществ национальной экономики важно создать надлежащую конкурентную внутреннюю среду.

С точки зрения эффективности внешней торговли, необходимо обеспечить достижение оптимального сочетания элементов „закрытого” и „открытого” регионализма. Нет никакого сомнения, что полностью закрытый регионализм ухудшает положение стран региона и оказывает негативное влияние на глобальную ситуацию. Азербайджан имеет огромнейшие потенциальные возможности развёртывания широкой внешнеторговой деятельности.

Из вышесказанного следует сделать вывод, что исследование всего спектра международной торговли позволяет не только

вскрыть причины и источники формирования внешнеэкономических связей, но и условия и особенности их практического использования в различных странах. На основе этих положений, практики мировой торговли и региональных особенностей экономики Азербайджана разработаны теоретические подходы и исходные принципы модели внешней торговли.

Модель внешнеторговой деятельности не является самоцелью. Как составной элемент общеэкономической стратегии Азербайджана, она должна служить мощным средством реализации планов по ускоренному переходу к рыночной экономике и повышению уровня жизни населения. После обретения государственной независимости Азербайджанская Республика в своей внешней политике стала уделять особое внимание связям с международными финансово-кредитными и экономическими организациями. За прошедший период в этой сфере было проделано достаточно работ. Можно сказать, что *Азербайджан стал членом всех престижных международных организаций, включая Международный Валютный Фонд, Мировой Банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития, Исламский Банк Развития, а с 1999-го года и Азиатский Банк Развития.*

После обретения политической независимости одной из приоритетных задач для развития экономики Азербайджана стало налаживание внешнеэкономических связей в нужных направлениях. *Азербайджан на данный момент имеет обоюдные внешнеэкономические связи с 84 странами.* Экономический потенциал страны, сырьевые и минеральные запасы, природные условия и выгодное экономическое и географическое положение способствуют увеличению сотрудничества.

Указанные факты свидетельствуют о структурных и качественных изменениях во внешнеэкономических связях в последние годы и являются примером интеграции Азербайджана в мировую экономику. Сотрудничество с зарубежными государствами дает Азербайджану преимущества для разностороннего развития национальной экономики. Именно поэтому, налаживание обоюдных экономических связей с зарубежными государствами и их развитие является важным фактором в формировании национальной экономики Азербайджана. Одним из важных средств на пути вовлечения страны во внешнюю торговлю является таможенный тариф.

После принятия 10-го июня 1997-го года «Таможенного Кодекса» Азербайджанской Республики Закон о «Таможенных тари-

Азербайджан установил режим свободной торговли с рядом стран СНГ, была оформлена правовая база для свободных инвестиций. Если в начале XX века Азербайджан экспортировал рыбу, икру, нефть и шелк только в ближнее зарубежье, то сейчас Азербайджан имеет экономические отношения со многими странами мира.

На данный момент Азербайджанская Республика экспортирует нефть, нефтепродукты и оборудования, хлопковое волокно, табак, спиртные напитки (вино), цветные металлы и химические продукты, а взамен импортирует продовольственные товары (масло, мука, сахар, зерно), автомобили и промышленное оборудование, металл и лесные материалы, товары легкой промышленности (ткань, одежда, обувь), минеральные удобрения и хозяйственные товары.

Международные связи. После восстановления независимости Азербайджанской Республики были установлены отношения с рядом международных финансово-кредитных и кредиторских организаций. Наша страна, как член Всемирного банка (ВБ), Международного валютного фонда (МВФ), Исламского банка развития (ИБР), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Японского банка международного сотрудничества и других международных финансовых организаций, в целях своего экономического развития пользуется международными кредитными средствами. За счет этих средств поддерживаются экономические проекты и финансируются инвестиционные проекты, направленные на развитие нашей страны.

В финансировании реформ, имеющих важное значение в развитии нашей республики, главную роль играют Всемирный банк и Международный валютный фонд. Выделенная Всемирным банком сумма кредитов по проектам, осуществленных в Азербайджане, составляет 256,2 млн. долларов США. Реабилитационный кредит, Институциональный кредит - 1 и Институциональный кредит - 2, SAK-1 и SAK-2 являются таковыми кредитами. А объем выделенных МВФ кредитов (STF, ESAF, EFF и PRGF кредиты) достигает 600 млн. долларов.

В финансировании проектов инвестиционного профиля принимают активное участие ВБ (428,4 млн. долларов США), ИБР (102,9 млн. долларов США), германский банк KfW (109,1 млн. долларов США), Японский банк международного сотрудничества (466,9 млн. долларов США), ЕБРР (148,0 млн. долларов США) и др. По этим проектам, в общей сложности, выделены средства в сумме 1793,7 млн. долларов США.

Подобные кредиты привлечены из донорских организаций и зарубежных стран с целью восстановления, реконструкции и развития отраслей, считающихся приоритетными для республики. Основные получатели кредитов - Акционерное общество "Азерэнержи", Государственный концерн AZAL, Государственная компания "Азерхимия", АО "Азерсу", АО "Азеригаз" и др.

Инвестиционные проекты международных кредиторов, с которыми сотрудничает Азербайджанская Республика, охватывают многие отрасли экономики страны. По разделу направлений использования средств картина выглядит таковой: сектор электроэнергетики - 25,0 %, транспортный сектор - 13,0%, сельское хозяйство и мелиорация - 9,0%, нефтяной сектор 1,0%, химическая отрасль - 4,0%, социальная сфера - 10,0%, восстановление территорий, освобожденных от оккупации - 7,0%.

Наши международные финансово-кредитные отношения постоянно развиваются, и это проявляется в новых проектах. Новые проекты осуществляются на основе 3-летних и многолетних стратегий с международными финансовыми институтами, и в основном, направляются на развитие сельского хозяйства, электроэнергетической системы, водного хозяйства и мелиорации, транспортного сектора и др. отраслей.

15.7. Торговый баланс и структура Азербайджанской Республики

Международные рынки товаров и услуг, а также финансовые рынки, тесно переплетаясь, оказывают непосредственное воздействие на величину национального дохода данной страны, состояние занятости, уровень инфляции и другие макроэкономические показатели. При разработке экономической политики правительство каждой страны не может не учитывать механизм взаимосвязи макроэкономических показателей в открытой экономике. При этом, прежде всего, должны быть определены и измерены основные макроэкономические переменные, характеризующие участие страны в международном обмене товарами, услугами и капиталом, а затем построена макроэкономическая модель, описывающая взаимосвязи этих переменных. С помощью этой модели необходимо исследовать (проанализировать), каким образом экономическая политика, проводимая в данной стране и в других странах, влияет на международ-

ные потоки товаров, услуг и капиталов. Основой для такого макроэкономического анализа служит платежный баланс страны.

Платежный баланс - это статистическая система, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые произошли в течение определенного периода времени. Платежный баланс, представляя собой количественное и качественное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, ее участия в мировом хозяйстве, является в настоящее время одним из основных инструментов макроэкономического анализа и прогнозирования в условиях открытой экономики. Данные платежного баланса показывают, как в течение отчетного периода развивалась внешняя торговля, что предоставляет возможность дать оценку уровню производства, занятости и потребления в стране.

Платежный баланс непосредственно применяется для определения таких важнейших макроэкономических показателей страны, как валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД).

В составе платежного баланса открытой экономической системы можно выделить следующие его разделы.

1. Торговый баланс.
2. Баланс услуг и некоммерческих операций.
3. Баланс трансфертов.
4. Баланс движения капиталов и кредитов.
5. Баланс движения золотовалютных резервов.

Торговый баланс. Исторически внешняя торговля выступает исходной формой международных экономических отношений, связывающей все национальные хозяйства в единое мировое хозяйство. Благодаря внешней торговле складывается международное разделение труда, которое углубляется и совершенствуется вместе с развитием внешней торговли и других международных экономических операций. Более подробно о торговом балансе будет сказано ниже.

Баланс движения капиталов и кредитов выражает соотношение вывоза и ввоза государственных и частных капиталов, предоставленных и полученных международных кредитов. По экономическому содержанию эти операции делятся на две категории: международное движение предпринимательского и ссудного капитала.

Баланс движения золотовалютных резервов. Баланс движения золотовалютных резервов показывает операции, связанные с

изменением «официальных», золотовалютных резервов, которыми располагает страна, изменение обязательств страны перед иностранными банками. В золотовалютные резервы страны входят золото, резервные валюты, а также международные расчетные средства, в частности, специальные права заимствования.

Разность между заграничными доходами и расходами составляет сальдо платежного баланса. Оно может быть активным, когда доходы страны по всем внешним операциям превышают расходы. В противном случае, при превышении расходов над доходами, страна сталкивается с пассивным сальдо, или дефицитом.

Сальдо платежного баланса регулируется с помощью официальных золотовалютных резервов продажей или покупкой золота, иностранной валюты, международных валютных средств. В статье «Изменение официальных валютных резервов», таким образом, отражаются методы и источники урегулирования платежного баланса официальных расчетов. Дефицит платежного баланса в точности равен чистым продажам иностранной валюты центральным банком. И наоборот, положительное сальдо платежного баланса будет в точности равно чистым покупкам иностранной валюты центральным банком.

Страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это приведет к истощению официальных валютных резервов и может стать причиной, так называемого, кризиса платежного баланса. Кризис платежного баланса означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. Единственным выходом из сложившейся ситуации является макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса национальной валюты.

На состояние платежного баланса страны влияют огромное количество факторов, основными из которых являются следующие:

1. Неравномерность экономического развития стран, международная конкуренция. Эволюция основных статей платежного баланса конкретной страны отражает изменения соотношения сил центров соперничества в мировой экономике.

2. Циклические колебания экономики. В платежных балансах находят выражение колебания, подъемы и спады хозяйственной активности, так как от состояния национальной экономики зависят результаты ее внешнеэкономических операций. Например, рост

объемов производства вызывает увеличение импорта энергоносителей, сырья, оборудования, а при замедлении темпов экономического роста ввоз товаров сокращается. При вялом развитии национальной экономики обычно увеличивается вывоз капитала из страны. При ускоренном развитии, когда растут прибыли, повышается процентная ставка, темп вывоза капитала сокращается.

Рост заграничных государственных расходов. Тяжелым бременем для национальной экономики являются внешние правительственные расходы, которые преследуют разнообразные экономические и политические цели. Косвенное воздействие таких расходов на платежный баланс определяется их влиянием на условия производства, темпы экономического роста, а также масштабами изъятия ресурсов из экспортных отраслей народного хозяйства.

Вывоз и ввоз капитала. Вывоз и ввоз капитала оказывают двойственное влияние на платежный баланс страны. В частности, вывоз капитала увеличивает его пассив, отвлекает средства, которые могли бы быть использованы для модернизации экспортных отраслей. Кроме того, в отличие от внутренних капиталовложений, экспорт капитала снижает возможный мультипликационный эффект в национальной экономике, так как тратится в основном на покупку иностранных сырья, рабочей силы, оборудования.

Приток иностранных капиталов оказывает на платежный баланс страны-импортера также двойное влияние. Иностранные капиталы оказывают положительное влияние на платежный баланс страны-импортера лишь при условии их самокупаемости: использование капиталов приносит доходы, часть которых направляется на погашение внешней задолженности. В противном случае воздействие прямых инвестиций на платежный баланс страны-импортера капитала может быть отрицательным.

Инфляция оказывает на платежный баланс страны отрицательное (негативное) влияние. Повышение внутренних цен снижает конкурентоспособность национальных товаров, затрудняя их экспорт, поощряет импорт товаров, способствует бегству капиталов за границу.

Чрезвычайные обстоятельства. Чрезвычайные обстоятельства — неурожай, стихийные бедствия, катастрофы и т. д. — негативно влияют на платежный баланс страны.

Торговые ограничения. Платежные балансы реагируют на дискриминацию стран, на барьеры, в частности таможенные, пре-

пятствующим развитию взаимовыгодных экономических отношений.

Экономическое значение актива и пассива платежного баланса. Платежный баланс (ПБ) построен на основе следующего принципа бухгалтерского учета: каждая операция отражается дважды - по кредиту одной статьи и дебету другой. Это правило имеет очень простую экономическую интерпретацию: большинство экономических операций заключается в эквивалентном обмене экономическими ценностями. При этом исторически (начиная с меркантилистов) сложилось, что внешнеэкономические операции, увеличивающие приток в страну золота и иностранной валюты, рассматривались как активные кредитные операции.

Таким образом, к кредиту в платежном балансе относятся те сделки, в результате которых происходит отток ценностей, за которым должен последовать компенсирующий приток валюты в страну, поэтому кредит записывается со знаком «плюс». К дебету относятся те сделки, в результате которых страна расходует валюту в обмен на приобретенные ценности, - они записываются со знаком «минус».

В этом отношении платежный баланс страны представляет собой своеобразный аналог баланса банка, а не промышленного предприятия.

Предположим, что предприятие экспортирует товар на сумму 100000 долл., который должен быть оплачен в течение трех месяцев. В платежном балансе сначала записывается экспорт товаров на данную сумму как кредит, так как он ведет к получению платежа от иностранцев. Затем платеж сам по себе отражается как дебет краткосрочного капитала, так как представляет собой краткосрочный отток капитала из АР. То есть, согласившись подождать оплаты три месяца, азербайджанский экспортер предоставляет кредит иностранному импортеру и приобретает право требования к нему. Это означает рост азербайджанских активов за рубежом и дебет. В целом эта сделка в платежном балансе АР отразится следующим образом:

Внешнеэкономические операции	Кредит (+)	Дебет(-)
Товарный экспорт, долл.	100 000	-
Краткосрочный отток капитала, долл.	-	100 000

Если происходит безвозмездное предоставление экономических ценностей (товаров, услуг или финансовых активов), то в платежный баланс вводится особая статья, которая называется «трансферты».

Предположим, что АР получила от других стран товары стоимостью 10 млн долл. в качестве гуманитарной помощи. В платежном балансе АР необходимо сделать при этом следующие проводки:

Внешнеэкономические операции	Кредит (+)	Дебет(-)
Гуманитарная помощь (импорт), млн долл.	-	10
Трансферты, млн долл.	10	-

Кредитовая проводка активов (материальных или финансовых) показывает операцию, приводящую к их вывозу (и тем самым к уменьшению), в то время как контрпроводка по дебету означает операцию, приводящую к их ввозу (и тем самым к росту). Что касается пассивов (обязательств), то закономерность здесь прямо противоположная. Например, если АР займет 10 млрд долл. у России, то АР приобретет при этом не только актив, но и пассив (обязательства перед Россией). Счет актива в этом случае будет дебетовым, а счет пассива - кредитовым. Запись в платежном балансе Азербайджана, регистрирующая эту операцию, будет иметь следующий вид:

Внешнеэкономические операции	Кредит (+)	Дебет (-)
Актив, млрд долл.	-	10
Пассив, млрд долл.	10	-

Общие правила отражения международных экономических операций в платежном балансе по кредиту или дебету представлены в табл. 15.7.1.

Таблица 15.7.1.

Записи в платежном балансе

Операция	Кредит(+)	Дебет (-)
Товары и услуги	Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг
Доходы от инвестиций и оплата труда	Поступления от нерезидентов	Выплаты нерезидентам
Трансферты	Получение средств	Передача средств
Операции с финансовыми активами	Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов

Исходя из принципа «двойной записи», общая сумма «кредита» должна быть равна общей сумме «дебета» для всего платежного баланса, однако очевидно, что по его отдельным разделам может возникать дисбаланс между «кредитом» и «дебетом». При этом, если «кредит» по разделу баланса больше «дебета», имеет место положительное сальдо (профицит), если же «дебет» больше «кредита», говорят об отрицательном его сальдо, или дефиците.

Структура торгового баланса (баланса текущих операций). Особое значение в платежном балансе страны занимает баланс текущих операций и, прежде всего, торговый баланс и баланс услуг, которые наиболее тесно связаны с состоянием внутренней экономики страны и с ее позицией в мировом хозяйстве. ***В торговом балансе отражаются реальные операции с товарами, то есть экспорт и импорт.***

С точки зрения общего подхода к экономическому состоянию страны, положительное сальдо торгового баланса традиционно оценивается как благоприятный факт. Отрицательное сальдо традиционно считается нежелательным и обычно оценивается как признак слабости мирохозяйственных позиций страны.

Баланс услуг и некоммерческих операций. Баланс услуг включает платежи и поступления по транспортным перевозкам, страхованию, электронной, телекосмической, телеграфной, телефонной, почтовой и другим видам связи, международному туризму, обмену научно-техническим и производственным опытом, экспертными услугами, содержанию дипломатических, торговых и иных представительств за границей, передаче информации, культурным и научным обменам, различным комиссионным сборам, рекламе, ярмаркам и т. д.

Баланс трансфертов. По методике МВФ принято также показывать особой позицией в платежном балансе односторонние переводы, или трансфертные платежи. В их числе:

- государственные операции — субсидии другим странам по линии экономической помощи, взносы в международные организации;
- частные операции — переводы иностранных рабочих, специалистов, родственников на родину. Этот вид операций имеет большое экономическое значение.

Считается, что баланс текущих операций отражает величину реальных ценностей, которые страна передала за границей или получила от нее в дополнение к валовому внутреннему продукту. Он показывает, живет ли страна «по своим доходам». С аналитической

точки зрения баланс текущих операций отличается двумя особенностями.

Во-первых, текущие операции по своей природе окончательны: расчеты по ним не влекут за собой ответных операций, как это имеет место с операциями по движению капитала.

Во-вторых, в краткосрочном периоде текущие операции наиболее устойчивы, а их итог отражает соответственно влияние более глубоких экономических тенденций, нежели операции движения капитала.

Вследствие этого баланс текущих операций рассматривается как метод, имеющий наиболее значительное экономическое содержание. Он включается в национальные счета, расчеты «затраты - выпуск», другие макроэкономические выкладки для определения итога внешнеэкономической деятельности страны и ее взаимодействия с внутриэкономическими процессами.

Этот показатель фигурирует также в числе основных при анализе государственной экономической политики и выработке ее долгосрочных целей. Текущий баланс измеряет стоимость чистых доходов страны, возникающих в результате международных сделок с товарами, услугами и трансфертами:

Текущий баланс = (Доходы от экспорта - расходы на импорт) - (Чистые трансферты за границу)

Положительное сальдо текущего баланса (активное сальдо счета текущих операций) противоположно дефициту. В этом случае страна выручает за границей больше, чем она тратит там, а значит, накапливает заграничные активы или кредитует иностранцев как сторону, обеспечивающую ей положительное сальдо.

Надо отметить, что правовой основой внешнеэкономической политики Азербайджана являются Конституция страны, законы и иные нормативные акты, отвечающие принципам и нормам международного права, а также обязательствам, вытекающим из международных договоров.

Органом, определяющим и реализующим государственную политику в области внешней торговли, а также осуществляющим государственное регулирование, исследование состояния и подготовку прогнозных показателей развития данной области, является Министерство экономического развития Азербайджанской Республики.

Следует подчеркнуть, что национальное законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности (включающее в себя

также вопросы регулирования правоотношений и правоприменительной практики в налоговой, банковской, финансовой, таможенной, инвестиционной и других областях) постоянно совершенствуется с учетом требований экономического развития страны и международной практики в данной области.

Нормативно-правовую базу в области государственного регулирования ВЭД составляют следующие основополагающие законодательные акты:

- Таможенный кодекс Азербайджанской Республики, утвержденный Законом №311 от 10.06.1997 г., определяет основные принципы и цели единой таможенной политики, устанавливает порядок и условия перемещения через таможенную границу АР и транспортных средств, взимание таможенных платежей, таможенного оформления и контроля. В последующем было принято 26 законов, в соответствии с которыми в кодекс внесен ряд изменений и дополнений.

- Закон АР № 1064 от 20.06.1995 г. «О таможенном тарифе» устанавливает порядок оформления и применения таможенного тарифа, а также правил обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу. В этот закон с даты его принятия внесены поправки, оформленные 9-ю законодательными актами.

- Закон АР «О защите иностранных инвестиций» (№ 57 от 15 января 1992 г.) определяет правовые и экономические принципы осуществления иностранных инвестиций на территории Азербайджана. Он направлен на привлечение и эффективное использование в стране иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой зарубежной техники и технологий, гарантирует защиту прав иностранных инвесторов. В закон внесены различные дополнения и изменения, оформленные 13-ю законами.

- Закон АР «О валютном регулировании» (№ 910 от 21 октября 1994 г.), который определяет принципы осуществления валютных операций в стране, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства. В последствии в текст закона внесен ряд изменений и дополнений, оформленный 7-ю нормативными актами.

- Закон АР «О противодействии легализации денежных средств и иного имущества, полученного преступным путем, и финансированию терроризма» от 10 февраля 2009 г. № 767-IIIQ, а также изменения и дополнения в этот закон от 5 марта 2010 г. Данные докумен-

ты, направленные на усиление контроля за движением как в стране, так и через ее границы денежных средств и ценностей, определяют взаимоотношения, права и обязанности сторон, задействованных в подобных операциях.

- Закон АР «О специальных экономических зонах» (СЭЗ) от 14 апреля 2009 г. Целью их создания является ускорение развития предпринимательства и всей экономики страны путем привлечения инвестиций, организации новых конкурентоспособных производственных и обслуживающих отраслей на основе применения особого правового режима и современных технологий.

В текущем году нормативно-правовая база в области государственного регулирования внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в Азербайджанской Республике пополнилась следующими документами:

- Указ Президента Азербайджанской Республики «О некоторых мерах в области организации оказания государственными органами электронных услуг» от 23 мая 2011 года, направленный, в том числе, на внедрение автоматизированного управления в таможенной системе;

- Указ Президента Азербайджанской Республики от 25 февраля 2011 «О некоторых мерах по усилению социальной защиты сотрудников Государственного таможенного комитета Азербайджанской Республики, упрощению процедур и повышению прозрачности в области таможенного дела»;

- Указ Президента Азербайджанской Республики от 15.09.2011 №499 «О применении Закона Азербайджанской Республики «Об утверждении Таможенного кодекса Азербайджанской Республики»;

- Постановление Кабинета Министров АР от 1 августа 2011 года «О внесении изменений в постановление от 22 апреля 1998 года «О ставках таможенных пошлин по экспортно-импортным операциям в Азербайджанской Республике», предоставляющее преференции при импорте в страну товаров (работ, услуг), предназначенных для нужд обороны и национальной безопасности;

- Постановление Кабинета Министров АР от 1 августа 2011 года «О внесении изменений в постановление от 31 января 2005 года «О списке товаров, освобождаемых от налога на добавленную стоимость, ввозимых на территорию Азербайджанской Республики».

В рамках осуществления мер по дальнейшему совершенствованию нормативно-правовой базы в области регулирования внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в Азербайджане в

т.г. был принят новый Таможенный кодекс, вступающий в действие с 1 января 2012 года. Предполагается, что его применение создаст благоприятные условия для укрепления материально-технической базы таможенной системы, построения таможенной инфраструктуры в соответствии с современными требованиями, увеличения доходов госбюджета, широкого применения мероприятий по тарифному и нетарифному регулированию экспортно-импортных операций, ускорения процесса вступления Азербайджана в ВТО. Указанный документ также предусматривает переход на автоматизированное управление в таможенной системе, повышение эффективности осуществления таможенного контроля, усовершенствование и развитие таможенной тарифной политики, усиление борьбы с правонарушениями в области таможенного дела.

На улучшение инвестиционного климата направлен ряд принятых в текущем году Государственным комитетом по ценным бумагам Азербайджана (ГКЦБ) нормативно-правовых актов, связанных с применением Закона «Об инвестиционных фондах», которые разработаны на основе международных стандартов. В частности, были утверждены правила «О требованиях к формированию капитала инвестиционного фонда, составу активов фонда, структуре и управлению», «О требованиях к отчетности инвестиционных фондов и управляющих, в том числе об их представлении и обнародовании», «О требованиях к внешним аудиторам инвестиционных фондов», «Об аттестации членов исполнительного органа управляющих и акционеров инвестиционного фонда».

В январе-октябре 2011 года российско-азербайджанские торгово-экономические связи развивались динамично: по данным ГТК Азербайджана товарооборот между нашими странами составил 2354,9 млн.долл. США с ростом на 60,8% к январю-октябрю 2010 г. При этом экспорт в Россию увеличился на 68,7% до 999,3 млн.долл.США, импорт из России вырос на 55,4% до 1355,6 млн.долл.США. Торговое сальдо для Азербайджанской Республики составило отрицательное значение – 356,3 млн.долл. США. При сохранении лидирующей позиции среди стран-экспортеров в Азербайджан Россия увеличила долю в общем импорте этой страны с 17,4% по итогам 2010 г. до 17,8% в январе-октябре 2011 г., а без учета нефти и нефтепродуктов – упрочила свои позиции как основного импортера.

Структура двусторонних торгово-экономических связей продолжает оставаться достаточно диверсифицированной. Около 90%

российского экспорта составляет продукция глубокой переработки, что делает его менее зависимым от конъюнктуры мирового рынка углеводородов и других видов сырья. Основными товарами российского экспорта являются машины, оборудование и транспортные средства, продовольствие, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, химическая продукция, электроэнергия, черные и цветные металлы, металлопрокат. В структуре азербайджанского экспорта в Россию преобладают топливно-энергетические товары, продовольствие и сельскохозяйственное сырье, удельный вес которых составляет порядка 80%.

В 2011 г. в отношении России азербайджанской стороной антидемпинговые, специальные защитные и компенсационные процедуры и расследования не проводились. Так, в соответствии с постановлениями Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 15.11.2005 г. № 209 и от 25.01.2007 г. № 16 к ряду товаров, в том числе и российских (яхты, плавательные средства для спорта и отдыха, а также алкогольная продукция), применяются повышенные ставки акцизного налога. Применение данной дискриминационной меры нарушает принцип национального режима во взаимной торговле, определенный статьей 2 Соглашения о свободной торговле, а также ограничивает свободную конкуренцию отечественной и импортной продукции, предусмотренной статьей 7 того же Соглашения.

Меры торговой политики и практика ее применения. Регулирование импорта. Согласно Правилам регулирования импортно-экспортных операций в Азербайджанской Республике, утвержденным Указом Президента АР от 24 июня 1997 года № 609 «О дальнейшей либерализации внешней торговли в Азербайджанской Республике» с изменениями, внесенными Указом Президента Азербайджанской Республики от 14 мая 2010 г. № 260, при импорте товаров лица предоставляют в таможенные органы следующие документы:

- заключенный договор;
- таможенную грузовую декларацию;
- инвойс – документ, определяющий товарную стоимость импортируемых товаров;
- дорожно-транспортные документы;
- документ, подтверждающий происхождение товара;
- фитосанитарный сертификат товара;
- сертификат соответствия товара;
- ветеринарный сертификат товара;

- гигиенический сертификат товара (пищевой продукции);
- в случаях, предусмотряемых настоящими Правилами, распоряжение Кабинета министров или заключение соответствующего государственного органа;
- в предусмотренных настоящими Правилами случаях документ, подтверждающий проведение регистрации в Министерстве экономического развития договора, заключенного государственным предприятием или другим предприятием, имеющим в имуществе более 50 процентов совокупного пая государства.

Регулирование экспорта. Согласно Правилам регулирования импортно-экспортных операций в АР, утвержденным Указом Президента АР от 24 июня 1997 года № 609 «О дальнейшей либерализации внешней торговли в Азербайджанской Республике», с изменениями, внесенными Указом Президента Азербайджанской Республики от 14 мая 2010 г. № 260, при экспорте товаров лица предоставляют в таможенные органы следующие документы:

- документ о регистрации лица в государственных органах;
- договор, заключенный с иностранными лицами;
- документы о происхождении экспортируемых товаров;
- документ уполномоченного банка о предоплате стоимости либо об открытии аккредитива, либо о предоставлении банковской гарантии в отношении экспортируемых товаров государственным предприятием или другим предприятием, имеющим в имуществе более 50% совокупного пая государства;
- в отдельных случаях, предусмотренных указанными Правилами, предоставляется распоряжение Кабинета Министров Азербайджанской Республики или заключение соответствующего государственного органа;
- грузовую таможенную декларацию, которая соответствует форме Единого административного документа;
- сертификат качества на пищевую продукцию, экспортируемые из Азербайджанской Республики в страны Европейского союза;
- в предусмотренных указанными Правилами случаях - документ, подтверждающий проведение регистрации в Министерстве экономического развития договора, заключенного государственным предприятием или другим предприятием, имеющим в имуществе более 50% совокупного пая государства.

Помимо этого, в соответствии с распоряжениями Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 29 декабря 2006 года

№ 280 и от 21 апреля 2009 г. № 66 года для некоторых экспортируемых товаров требуются следующие сертификаты:

- фитосанитарный сертификат - для экспорта растений и растительных продуктов (выдается Государственной службой фитосанитарного контроля);
- ветеринарный сертификат - с целью обеспечить соответствие экспортируемых животных, сырья и продуктов животного происхождения международным стандартам в области ветеринарии (выдается Государственной ветеринарной службой).

В соответствии с положениями Налогового кодекса экспорт товаров облагается НДС и акцизами по нулевой (0) ставке. В соответствии со статьей 188 Налогового кодекса Азербайджанской Республики товары, перевозимые транзитом через территорию Азербайджанской Республики, временный ввоз товаров в Азербайджанскую Республику, за исключением товаров, предназначенных для реэкспорта, товары, предназначенные для реэкспорта и обеспеченные залогом, освобождаются от обложения акцизами.

Согласно статье 193 Налогового кодекса акцизы за товары, импортируемые с целью последующего реэкспорта, подлежат уплате в момент импорта товаров и подлежат возврату в 15-дневный срок таможенными органами, взыскавшими акцизы, в сумме, соответствующей фактическому объему реэкспорта.

Ограничение экспорта. В соответствии с Указом Президента Азербайджанской Республики от 17 апреля 2001 года № 457 временно приостановлен экспорт отходов и крошки черных и цветных металлов (в целях укрепления сырьевой базы металлургической промышленности).

Таможенные пошлины. В Азербайджанской Республике таможенные пошлины регулируются постановлением Кабинета Министров Азербайджанской Республики № 161 от 22 декабря 2003 года «О внесении изменений в постановление Кабинета Министров Азербайджанской Республики «О ставках таможенных пошлин по экспортно-импортным операциям, размере сборов, взимаемых за таможенное оформление в Азербайджанской Республике» № 80 от 12 апреля 2001 года. В настоящее время проценты импортных таможенных пошлин соответствуют принятым в мировой практике нормам: 15-, 10-, 5-, 3-, 0-, 0,5%-ная пошлина. В Азербайджанской Республике в целом не применяются экспортные пошлины, за исключением пошлин на лом и сырье некоторых металлов.

Лицензирование импорта и экспорта. В соответствии с Указом Президента Азербайджанской Республики от 2 сентября 2002 года № 782 «Об усовершенствовании правил выдачи специальных разрешений (лицензий) на отдельные виды деятельности» импорт этилового (пищевого) спирта и алкогольной продукции, табачных изделий (орган, выдающий лицензии - Министерство сельского хозяйства), использование, производство, продажа, покупка, ввоз в страну и вывоз из страны юридическими и физическими лицами, не уполномоченными осуществлять оперативно-розыскную деятельность, технических средств, предназначенных для получения информации нелегальным путем (орган, выдающий лицензии - Министерство национальной безопасности), импорт, экспорт, транзитная перевозка и производство прекурсоров (орган, выдающий лицензии - Министерство здравоохранения) подлежат лицензированию.

В соответствии с Законом Азербайджанской Республики «Об экспортном контроле» экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, транзит подлежащих экспортному контролю товаров и технологий, продукции военного назначения, включая оружие массового поражения и средства его доставки (перевозки), товаров (работ, услуг, результатов умственного труда) двойного назначения, которые могут использоваться при создании и изготовлении оружия массового поражения, оружия, военной техники и боеприпасов, предусмотренных межгосударственными, международными соглашениями, в которых участвует Азербайджанская Республика, взрывчатых и радиоактивных веществ, материалов, приборов радиоактивного происхождения, источников и устройств ионизирующего излучения, а также других товаров, подлежащих экспортному контролю, осуществляются на основании специальных разрешений, выдаваемых соответствующим органом исполнительной власти. Перечень кодов номенклатуры товаров, а также работ, услуг, результатов умственного труда, подпадающих под экспортный контроль, был утвержден распоряжением Кабинета Министров АР от 9 февраля 2006 года № 42.

Акцизы. В соответствии со статьей 190 Налогового кодекса Азербайджанской Республики пищевой спирт, пиво и все виды спиртных напитков, табачные изделия, нефтепродукты, легковые автомобили (за исключением автотранспортных средств специального назначения, оснащенных специальными знаками и оборудованием), яхты для отдыха или спорта, а также другие плавучие средства, предусмотренные для этих целей, относятся к подакцизным товарам. На ввозимые в Азербайджанскую Республику подакцизные

товары ставки акцизов устанавливаются Кабинетом Министров Азербайджанской Республики. В настоящее время действуют ставки, установленные постановлением Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 15 ноября 2005 года № 209.

Как было упомянуто выше, к ряду подакцизных товаров, импортируемых Азербайджаном (яхты для отдыха или спорта и другие плавучие средства, предусмотренные для этих целей, пиво, алкогольная продукция), применяются дифференцированные ставки акцизов, значительно превышающие ставки акцизов на аналогичные товары местного производства.

Налог на добавленную стоимость. В соответствии с положениями Налогового кодекса Кабинет Министров Азербайджанской Республики может освобождать от НДС импорт сырья производственного назначения и оборудования, обеспечивающего современные технологии, предусмотренные для конкретного периода с обеспечением развития конкретной области в случае невозможности удовлетворения производственных нужд за счет местного сырья. Список товаров, ввозимых на территорию Азербайджана и освобождаемых от НДС, утвержден постановлением Кабинета Министров от 31 января 2005 года № 11 «О списке товаров, ввозимых на территорию Азербайджана и освобождаемых от налога на добавленную стоимость». В частности, в указанный список включены зерновые продукты, импортируемые в АР для хранения в Государственном зерновом фонде Азербайджанской Республики, а также оборудование для нужд оборонной промышленности. Кроме того, в целях предотвращения серьезного повышения цен на внутреннем зерновом рынке Азербайджана из-за роста мировых цен на зерно постановлением Кабинета Министров от 3 декабря 2010 г. № 231 в указанный список были внесены зерно, меслин (смесь пшеницы и ржи), пшеничная и ржаная мука. Таким образом, национальные импортеры указанной сельскохозяйственной продукции и продовольствия были освобождены от уплаты НДС в размере 18% до 1 августа 2011 г., что обеспечило в течение I-го полугодия т.г. значительное увеличение импорта этой продукции и сняло напряжение на продовольственном рынке страны. Учитывая, что урожай зерновых в Азербайджане в т.г. прогнозировался значительно выше (на 500 тыс.т) показателей прошлого года и с целью стимулирования внутреннего рынка страны - обеспечения роста интереса местных фермеров к выращиванию зерновых и сокращению объемов импорта, постановлением Кабинета Министров Азербайджана от 08.07.2011 г. №110 срок

действия отмены уплаты НДС национальными импортерами по указанной выше продукции был сокращен до 10 июля т.г. В рамках обеспечения исполнения пункта 1.2 Указа Президента Азербайджанской Республики от 3 июня 2009 года № 101 «О применении Закона Азербайджанской Республики «О специальных экономических зонах», а также в целях социально-экономического развития горных регионов Азербайджанской Республики, расположенных выше уровня моря, и повышения занятости среди местного населения путем поощрения развития туризма и стимулирования инвестиционной и предпринимательской деятельности в сфере туризма в данных областях в соответствии с постановлениями Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 14 сентября 2009 года № 138 и от 15 сентября 2009 года № 140 товары, импортируемые в специальную экономическую зону (исключая подакцизные товары), а также импорт товаров для исполнения инвестиционных проектов в сфере туризма в горных местностях Азербайджанской Республики, расположенных выше 1300 м над уровнем моря, в случае невозможности удовлетворения нужд за счет местного сырья и материалов освобождены от таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость.

Стоимость налогооблагаемого ввоза складывается из таможенной стоимости товаров, определяемой в соответствии с таможенным законодательством Азербайджанской Республики, и сумм налогов и пошлин (без учета НДС), подлежащих уплате при ввозе товаров в Азербайджанскую Республику. Определение страны происхождения товара производится на основании Закона Азербайджанской Республики «О Таможенном тарифе» и постановления Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 29 ноября 2007 года № 190 «Об утверждении Порядка определения страны происхождения товара».

Таможенная оценка импортируемых в Азербайджанскую Республику товаров регулируется Законом Азербайджанской Республики «О Таможенном тарифе» и постановлением Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 12 января 1998 года № 7 «О правилах применения системы таможенной оценки товаров, ввозимых на таможенную территорию Азербайджанской Республики и вывозимых с этой территории».

В соответствии с Указом Президента Азербайджанской Республики от 11 ноября 2008 года № 12 при проверке товаров и транспортных средств, проходящих через пропускные пункты на госу-

дарственной границе, с 1 января 2009 года в Азербайджане применяется принцип «единого окна».

Стандарты и технические требования. По состоянию на 10 декабря 2010 года в Азербайджане действуют более 20 тыс. межгосударственных и национальных стандартов. Ведется работа по гармонизации национального законодательства и существующих стандартов в соответствии с директивами ЕС. В частности, разрабатывается национальная программа повышения качества и безопасности пищевой продукции на основе стандартов Codex Alimentarius.

В плане подготовки Азербайджана к вступлению во Всемирную торговую организацию принят ряд международных стандартов в области информационных технологий, строительных материалов, агропромышленного комплекса, туризма и некоторых других сферах.

Азербайджан подал заявку на вступление в ВТО в 1997 году. В 2007 г. подписан двусторонний протокол с Турцией о завершении двусторонних переговоров, в мае 2008 г. – с Оманом и ОАЭ, в мае 2010 г. – с Грузией. В ближайшее время планируется подписание протоколов о завершении переговоров с Молдовой и Киргизией. С 2003 г. Азербайджан представлен в Международной организации стандартизации (ISO) в качестве полноправного члена, а с 1 января 2010 г. - в Европейской организации стандартизации (CEN) в качестве наблюдателя.

С 1 января 2011 г. Азербайджан приступил к исполнению кодекса ВТО о правилах по разработке, подготовке и утверждению стандартов, технических правил и норм.

Реализация в Азербайджане государственных программ развития регионов, модернизации дорожной и транспортной инфраструктуры, технического перевооружения топливно-энергетического и нефтехимического комплексов, сферы ИКТ и других отраслей промышленности, создание свободных экономических зон будет сопровождаться ростом потребностей Азербайджана в импорте автомобильной и строительно-дорожной техники, железнодорожного подвижного состава, различных машин, механизмов и технологического оборудования, металла, металлопроката, строительных материалов и т.д. Кроме того, выполнение государственной программы обеспечения продовольственной безопасности Азербайджана открывает дополнительные возможности иностранным поставщикам сельхозтехники, удобрений, высоко-продуктивного семенного и животноводческого материала.

Азербайджан мог бы и дальше наращивать поставки плодово-овощной, винно-коньячной и другой продукции традиционного экспорта. В структуре азербайджанского экспорта преобладали минеральные продукты (66,4% в общем объеме экспорта) с ростом поставок на 6,8% до 118,8 млн. долл. США, удельный вес продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составил 17,9% сократившись на 70,5%, что явилось следствием холодной и продолжительной зимы в Азербайджане и привело к сокращению производства овощной продукции.

Объем поставок азербайджанского газа составил лишь 302,4 млн. м³, что не позволит по итогам года выполнить достигнутые договоренности между Государственной нефтяной компанией Азербайджана и ООО «Газпром – экспорт», в соответствии с которыми экспорт в Россию голубого топлива из этой страны должен возрасти в 2012 году до 3 млрд. м³.

Так, по данным Госкомстата Азербайджана, в I квартале 2012 г. российский экспорт металлов и изделий из них уменьшился на 29,4% к уровню января-марта 2011 г. и составил в стоимостном выражении 498,2 млн. долл. США. Объем поставок машин, оборудования и транспортных средств также сократился на 49,7% до 59,8 млн. долл. США. Доля этой группы товаров в общем объеме экспорта России в Азербайджан составила 21,6% против 33,7% в аналогичном периоде 2011 года. Сократились поставки продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 3,9% до 74,2 млн. долл. США, что явилось следствием замещения на местном рынке российского экспорта пшеницы на казахстанский. В тоже время возросли поставки химической продукции (рост на 26,1%) и топливно-энергетических товаров (рост на 59,7%).

Полагаем, что допущенные по сравнению с аналогичным периодом 2011 года отставания по показателям взаимной торговли не носят системный характер и связаны с сезонным и иными факторами, в частности со снижением Азербайджаном закупок по импорту с целью привлечения дополнительных финансовых ресурсов к подготовке и проведению музыкального конкурса *«Евровидение – 2012»*.

Отчетный период Азербайджанская Республика продолжала активно развивать внешнеэкономические связи, осуществляя их со 147 зарубежными государствами. За январь – октябрь т.г. внешне-

торговый оборот страны увеличился на 32,3% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, в том числе экспорт – на 27,5%, импорт – на 48,5%.

Таблица 15.7.9.

Основные торговые партнеры (по объему товарооборота) в 2010 году млн.долл.США

	Страна-партнер	товарооборот	экспорт	импорт
1.	Италия	7215,5	7097,2	118,3
2.	Франция	1992,6	1856,5	136,1
3.	Россия	1918,5	773,5	1145,0
4.	Израиль	1804,2	1744,8	59,4
5.	США	1744,9	1538,6	206,3
6.	Украина	1354,1	888,6	465,5
7.	Турция	942,2	170,9	771,3
8.	Китай	926,0	338,8	587,2
9.	Хорватия	789,1	787,2	1,9
10.	Индонезия	788,5	782,2	6,4

Внешнеторговые связи Азербайджан осуществлял с 118 странами мира (в 2010 г.): из страны было экспортировано товаров 998 наименований, импортировано – 4684 наименований.

Основные экспортные операции Азербайджан проводил с Италией (21,4% всего экспорта), Францией (9,5%), США (8,5%), Индией (7,2%), Израилем (6,2%), Германией (6,1%), Индонезией (5,9%), Болгарией (3,7%), Сингапуром (3,4%), Россией (3,1%). Высокая динамика показателей внешнеэкономической деятельности была обеспечена в основном за счет благоприятной конъюнктуры цен на мировом рынке углеводородов.

В отчетный период Россия уступила традиционно лидирующую позицию среди стран-экспортеров Турции с уменьшением доли в общем импорте этой страны с 18,7% в январе – марте 2011 г. до 13,5% в январе – марте 2012 г. При чем увеличение турецкого экспорта произошло за счет наращивания поставок в Азербайджан ме-

0,4%. По сравнению с январем – мартом 2011 г. экспорт нефти увеличился на 6,8%, нефтепродуктов – на 13,2%, природного газа – на 6,8%, растительных и животных жиров – на 9,1%, овощей-фруктов – на 16,0%, алюминия – в 20,7 раза, химической продукции – в 2,0 раза; экспорт хлопка снизился на 82,7%, черных металлов – на 20,8%.

По трубопроводам Баку-Тбилиси-Джейхан за этот период прокачено 7442,5 тыс. тонн нефти, Баку-Супса – 1095,2 тыс. тонн, Баку - Новороссийск – 489,0 тыс. тонн. По железной дороге вывезено 247,4 тыс. тонн нефти.

В структуре импорта на машины, механизмы, электрооборудование и запасные части к ним пришлось 28,4%, что составило 583,9 млн. долл. США (- 3,7% к уровню января – марта 2011 г.), черные металлы и изделия из них – 14,2% (+24,1%), транспортные средства и запчасти к ним - 13,9% (+2,0%), продукты питания – 12,4% (- 11,4%).

Таблица 15.7.11.

Внешняя торговля Азербайджанской Республики в 2011 году по отдельным видам продовольствия

Код	Наименование товарной группы	Экспорт				Импорт					
		2010 г.		2011 г.		2010 г.		2011 г.			
		тыс. долл.	в % к итогу	тыс. долл.	в % к итогу	тыс. долл.	в % к итогу	тыс. долл.	в % к итогу		
ТНВЭД											
СНГ											
	ВСЕГО	21324777,7	100,0	26570898,3	100,0	6599354,70	100,0	9755968,70	100,0	147,8	
01-24	Продовольственные товары сельскохозяйственного сырья (кроме текстильного)	605952,0	2,8	727080,1	2,7	1256524,00	19,0	1399103,00	14,3	111,3	
25-27	Минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары	20083391,0	94,2	25112498,6	94,5	208159,50	3,2	237821,30	2,4	114,2	
27	топливно-энергетические товары	20073845,3	94,1	25089288,9	94,4	73096,80	1,1	84792,10	0,9	112,9	
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	132569,1	0,6	244083,2	0,9	663220,50	10,0	978483,40	10,0	147,5	
41-43	Кожевенное сырье пушнина и изделия из них	11798,5	0,1	11028,8	0,0	2740,50	0,0	4036,20	0,0	147,3	
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5127,1	0,7	15391,3	2,1	291882,80	4,4	389792,80	4,0	133,5	
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	42818,3	0,2	58500,9	0,2	67972,50	1,0	83323,90	0,9	122,6	
71	Драгоценные камни и металлы, изделия из них	82713,3	0,4	92093,4	0,3	13650,10	0,2	29500,10	0,3	216,1	
72-83	Металлы и изделия из них	126021,4	0,6	235592,8	0,9	925153,10	14,0	1331598,50	13,6	143,9	
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	227520,0	1,1	65977,7	0,2	2869417,00	43,5	4924717,10	50,5	171,6	
68-70, 91-97	Другие товары	6487,0	0,0	8651,5	0,0	300634,60	4,6	377592,40	3,9	125,6	

Со странами СНГ в январе - марте 2012 года товарооборот составил 771,0 млн. долл. США или 9,8% общего объёма внешнеторгового оборота, в т.ч. экспорт – 240,2 млн. долл. США (4,1% всего экспорта), импорт – 530,8 млн. долл. США (25,8% всего импорта). Отрицательное сальдо составило 290,6 млн. долл. США.

По итогам января - марта 2012 г. российско – азербайджанский товарооборот составил 455,3 млн. долл. США, что меньше на 26,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. При этом экспорт в Россию уменьшился на 32,3% до 178,8 млн. долл. США, импорт из России снизился на 21,6% до 276,5 млн. долл. США. Торговое сальдо составило отрицательное значение – 97,7 млн. долл. США.

Таблица 15.7.12.

Основные торговые партнеры Азербайджана (по объему товарооборота) в 2011 году (млн.долл.США)

	Страна-партнер	товарооборот	Экспорт АР	Импорт АР
1.	Италия	9595,6	9341,0	254,6
2.	Франция	4645,5	4036,7	608,8
3.	Россия	2828,2	1187,4	1640,8
4.	США	2435,1	1804,6	630,5
5.	Турция	1758,3	455,8	1302,5
6.	Украина	1467,1	909,3	557,8
7.	Германия	1368,7	523,4	845,3
8.	Индонезия	926,4	913,2	13,2
9.	Израиль	855,2	817,6	37,6
10.	Белоруссия	731,2	666,8	64,4

Источник: Госкомстат Азербайджана: февраль 2012 г.

Основные операции по импорту проводились с Турцией (15,1% всего импорта), Россией (13,5%), Германией (7,7%), Украиной (6,9%), США (6,8%), Китаем (6,2%), Великобританией (4,9%), Казахстаном (4,1%), Кореей (2,8%), Италией (2,2%).

С переходом стран СНГ на децентрализованный (рыночный) порядок регулирования международных денежных требований и обязательств труднее стало получать точные данные о состоянии внешнеэкономической позиции той или иной страны. В рыночной

экономике платежный баланс формируется, по существу, в виде статистической сводки движения международных денежных требований и обязательств, возникающих в результате **самостоятельных действий индивидуальных участников внешнеэкономического обмена**. Тем самым показатели платежного баланса в значительной части формируются оценочным путем..

В то же время за годы предкризисного экономического бума сложилась высокая зависимость экономики и баланса бюджета страны от внешнего спроса и цен на нефть и природный газ со стороны развитых стран, что повышает уязвимость Азербайджана в условиях глобальной нестабильности. Сохранить высокие темпы экономического роста в условиях глобального кризиса Азербайджану удалось не только за счет мощного подъема в нефтяном секторе, но и благодаря проведению эффективных антикризисных мер. Антикризисная политика страны опиралась на накопленные в докризисный период значительные международные резервы, которые в начале 2009 г. составляли 6,4 млрд долл., а с учетом накопленных активов ГНФАР - 17,7 млрд долл. Денежно-кредитная политика страны была направлена на поддержание финансовой стабильности путем сохранения стабильного обменного курса национальной валюты. В 2009-2010 гг. курс маната к доллару сохранялся на стабильном уровне - 0,80 маната за 1 долл. США (на конец года). Однако в результате проведенных интервенций валютные резервы ЦБ Азербайджана в 2010 г. сократились на 15,7% и составили 5,176 млрд долл. США. Бюджетная политика страны была направлена на преодоление негативных последствий, связанных с уменьшением государственных доходов. При этом зависимость госбюджета от поступлений из Нефтяного фонда усилилась. Трансферты ГНФАР в 2010 г. составили 47,6% всех государственных доходов (против 35,3% в 2009 г.).

По данным Министерства финансов, в 2010 г. внешний государственный долг Азербайджана увеличился на 14% и составил 3421,8 млн долл. США (7,95% ВВП). Основная часть привлеченных кредитов направляется на реализацию инвестиционных проектов в электроэнергетическом секторе, сфере дорожного строительства и транспорта, водоснабжении и мелиорации, нефтегазовом секторе и химической промышленности, а также на осуществление в стране экономических реформ. В целом международные организации дают положительную оценку проводимым в стране реформам.

Развитие азербайджанской экономики в 2011 г. по-прежнему определялась динамикой спроса и цен на нефть на мировых рынках. Увеличение доходов от добычи нефти поспособствовало наращиванию государственных инвестиций и росту производства. По оценкам Азиатского банка развития (АБР), рост ВВП Азербайджана в 2011 г. составил 9,5%, а в 2012 г. - 9,7%. Эксперты АБР считают, что сокращения налогов на прибыль корпораций и доходы физических лиц должны способствовать повышению внутреннего спроса. Политика монетарных властей будет направлена на сдерживание инфляции. Однако растущие цены на товары и продовольствие, а также более высокие государственные инвестиции и спрос, поддерживаемый нефтяными доходами, наряду с текущей относительно либеральной монетарной политикой, дают основания полагать, что инфляция выросла на 5,8% в 2011 г. и на 6,0% в 2012 г. МВФ дали более сдержанные оценки относительно перспектив экономического роста Азербайджана в 2010-2011 гг. По оценкам МВФ, прирост реального ВВП в 2011 г. составил 2,7%, а в 2012 г. - лишь 0,6%. При этом в 2011 г. нефтяной сектор ВВП увеличился на 1,3%, а ненефтяной сектор - на 4,2%. Инфляция возросла и составила 4,7% в 2011 г., а в 2012 г. - вновь сократится до 3,5%. Расширение объемов кредитования по-прежнему будет сдерживаться нехваткой ликвидности - кредит банковского сектора экономике в 2011 г. вырос лишь на 10%. Улучшение условий внешней торговли и рост мировых цен на нефть в 2011 г. позволил несколько увеличить профицит счета текущих операций до 25,2% ВВП. Валовые официальные международные резервы возросли на 24% и составят 6,65 млрд долл. США. Однако внешний госдолг продолжил расти и составил 10,1% ВВП.

Следовательно, для более устойчивого развития Азербайджана в посткризисный период стране необходимо преодолеть очень высокую зависимость экспорта и баланса бюджета от цен на нефть. Ускорение структурных реформ, диверсификация национальной экономики Азербайджана, улучшение условий для бизнеса, расширение налоговой базы, привлечение иностранных инвестиций в ненефтяной сектор, укрепление банковской системы остаются приоритетными направлениями развития страны

15.8. Приоритетное совершенствование и развитие Азербайджанской Республики с международными финансово – кредитными организациями

После обретения независимости Азербайджан избрал путь светской страны – стал членом некоторых международных экономических организаций. Азербайджан вступил в МВФ в сентябре 1992 года. За годы сотрудничества от фонда была получена финансовая помощь в размере свыше \$363 млн., в том числе льготные кредиты в размере \$248 млн. Кредиты предоставлялись фактически в обмен на обязательства по реформированию экономики в рамках различных программ. Последняя из них завершилась в 2005 году. В настоящее время обязательства Азербайджана перед МВФ составляют около \$40 млн., которые планируются полностью погасить к 2014 году. В разное время МВФ выдвигал очень тяжелые условия перед правительством Азербайджана в рамках кредитования республики, а иногда даже затем менял их. Однако, в общем, острых разногласий между сторонами не наблюдалось. Азербайджан тесно сотрудничал с МВФ, брал кредиты для поддержания платежного баланса страны, находящейся в начале 1990-х в тяжелой экономической ситуации. Азербайджан привлекал кредиты этой структуры не только ради денег, но и технической помощи и в целях получения консультационного содействия. За прошедшие годы у нашей страны накопились большие достижения в построении демократических институтов и свободной рыночной экономики. Стабильность и устойчивое экономическое развитие создали прочную основу для демократических реформ и борьбы с нерешенными социальными и экономическими проблемами.

С октября месяца 2009 года постоянное представительство МВФ в Азербайджане трансформировался в офис, поскольку в тех странах, в которых нет кредитных линий, фонд не видит необходимости в содержании постоянных представительств. Подобный подход МВФ используется в отношении таких странах СНГ, как Казахстан, Туркменистан и Узбекистан. Не исключаются возможности продолжения Валютным фондом программ технической помощи и в будущем, хотя в последнее время их объем также сократился. В связи с продолжением технического сотрудничества, фонд намерен проводить ежегодную оценку среднесрочных и долгосрочных перспектив по статье IV соглашения «О создании МВФ». Сотрудниче-

ство с МВФ, кроме того, положительно влияет на имидж Азербайджана в мировом сообществе.

Государственный внешний долг Азербайджана за прошедший 2011 год увеличился на 24,9 процентов. Согласно данным отчета правительства по итогам прошлого года, на первое января 2012 года показатель внешнего долга страны достиг 4,817 миллиарда долларов, в то время как на первое января 2011 года он составлял 3,857 миллиарда долларов.

Рост почти на четверть этого показателя связан с расширением сотрудничества Азербайджана с различными международными финансово-кредитными организациями, а также странами-донорами, в результате чего в 2011 году было подписано 12 кредитных соглашений общей стоимостью примерно 1,67 миллиарда долларов на финансирование значимых для экономики страны проектов (табл. 15.8.1.).

Таблица 15.8.1.

Международные финансово – кредитные организации

Международные финансовые организации	Количество кредитов	Сумма, млн. долларов
Всемирный банк	4	175,4
Исламский банк развития	2	131,2
Чешский Komerční banka	1	318,6
Европейский банк реконструкции и развития	1	750
Eximbank США и Нью-йоркский филиал BNP Paribas	1	116,6
Французский банк Societe Generale и банковская корпорация Sumitomo Mitsui	1	98
Фонд развития Абу-Даби	1	60,7
Международный фонд развития сельского хозяйства IFAD	1	19,4

Как видно из таблицы 15.8.1. около трети внешних обязательств Азербайджана приходится на долговые обязательства перед международными финансовыми институтами (МФИ). С одной стороны, эту часть внешнего долга нельзя считать рыночной, что делает структуру заимствований неоптимальной.

Так, среди зарубежных кредитов, использованных к первому январю 2012 года, на льготные кредиты пришлось 2,215 миллиарда долларов. 3,8 процента внешнего долга должны быть возвращены кредиторам в период от пяти до десяти лет, 56,4 процентов - от десяти до 20 лет, 39,8 процентов - в период свыше 20 лет. *Без международных кредитов страна много чего могла бы потерять, не успеть, а главное - международные кредиты позволяют Азербайджану не упустить время.*

В 2011 году за счет зарубежных кредитов в стране продолжилась реализация 10 проектов в сфере строительства автомобильных дорог, семи - в сфере водоснабжения и реконструкции канализационных систем, семи - в социальной сфере, шести - в секторе электроэнергетики, пяти - в сфере сельского хозяйства, мелиорации и ирригации, четырех - в финансовом секторе, трех - в секторе транспорта и экологии.

Взаимоотношения Азербайджана с международными финансовыми организациями являются очень важными не только для текущего состояния развития государства, но и возможностей построения долгосрочной модели стойкого экономического развития. Сотрудничество с международными финансовыми организациями, это путь интеграции Азербайджана в международные экономические и политические отношения. Центральным в данном направлении явилось формирование рыночной системы хозяйства и основанной на рыночных основах модели взаимоотношений с иностранными партнерами и кредиторами. При этом главным требованием к реализации соответствующих программ выступает интеграция экономики в мировое хозяйство. Стратегия взаимоотношений Азербайджана с международными финансовыми организациями должна строиться с учетом текущего состояния национальной экономики. Необходимой является и концептуальная определенность, а именно, включение модели сотрудничества с международными финансовыми организациями и частными кредиторами в общую модель социально-экономического развития. В стратегии взаимоотношений Азербайджана с международными финансовыми организациями необходимо четко определить формы продолжения сотрудничества с такими организациями. С учетом практики последних лет и нерегулярности поступления финансовых ресурсов, возможны изменения самих принципов взаимоотношений с международными финансовыми организациями. Возможным направлением дальнейшего построения отношений Азербайджана с международными финансо-

выми организациями является переход от непосредственного получения финансовых ресурсов к получению консультативной и политической поддержки от этих учреждений.

Важным является четкое распределение функций и сфер деятельности между государственными организационными структурами – Министерством финансов Азербайджанской Республики, Центральным банком Азербайджанской Республики, Министерством экономического развития Азербайджанской Республики. Организационные структуры, от деятельности которых зависит развитие сотрудничества с международными финансовыми организациями, должны иметь четкую программу деятельности, которая, в свою очередь, требует постоянной координации в соответствии с четко определенными государственными стратегическими приоритетами. Трансформационные условия современного развития Министерством финансов Азербайджана, в качестве обязательной предпосылки улучшения ситуации с использованием привлеченных средств, требуют проведения общей структурной реформы. Именно она может открыть путь к использованию потенциала государства. Данную задачу необходимо осуществлять согласно апробированной мировой практикой критериев и в соответствии с текущим ходом событий в стране.

Принципы защиты государственных интересов Азербайджана в отношениях с международными финансовыми организациями должны опираться на приоритеты долгосрочных целей социального, политического и экономического развития. Опыт ряда стран рыночной трансформации и, в том числе, опыт Азербайджана, свидетельствует, что кредиты международных финансовых организаций могут активно оказывать содействие решению финансовых и других проблем.

Вопросы для самоконтроля:

1. Охарактеризуйте денежно – кредитную политику Азербайджанской Республики в условиях рынка.
2. Укажите цели и задачи Центрального банка Азербайджанской Республики.
3. Каково воздействие инфляционных процессов, происходящих в мире на ЦБ?
4. Какова современная банковская система Азербайджанской Республики?
5. Как Вы понимаете современное состояние взаимосвязи Азербайджанской Республики с международными финансово – кредитными организациями?
6. Перечислите международные финансово – кредитные организации, в которые вступил Азербайджан.

7. Назовите меры торговой политики и практика ее применения.
8. Как Вы понимаете инвестиционный климат в Азербайджанской Республике?
9. Дайте понятие «структура торгового баланса в Азербайджанской Республике».
10. Что подразумевается под понятием «платежный баланс»? назовите его разделы.
11. Как проводится регулирование экспортно – импортных операций в Азербайджанской Республике?
12. Какие существуют меры по ограничению экспорта?
13. Укажите положительные и отрицательные черты профицита и дефицита торгового баланса.
14. Охарактеризуйте понятия «протекционизм» и «лицензирование экспортно – импортных операций».
15. Каковы приоритетные направления по совершенствованию Азербайджанской Республики с международными финансово – кредитными организациями?

Литература:

1. Закон Азербайджанской Республики о валютном регулировании. - Баку, 1994. – 18с.
2. Аббасов Ч. Экономика Азербайджана на путях глобализации.- Б.: Элм, 2007.- 384 с.
3. Суэтин А.А. О причинах современного финансового кризиса//Вопросы экономики. – 2009. - №1. - с. 40-51.
4. Международные исламские организации // Отечественные записки. – 2003. – № 5 (14).
5. Раджабов Х. Специализированные организации ООН и Азербайджан (на азербайджанском языке) / Раджабов Х. – Баку, 1997.
6. Халафов Х. Международные экономические организации в системе международно- правового регулирования / Халафов Х. – Баку, 2005.
7. Ясин Е. Нефть, темпы и инфляция // Вопросы экономики. — 2005. — № 8.

ГЛОССАРИЙ

Аваль - вексельное поручительство, которое представляет собой банковскую гарантию, выраженную в форме подписи на лицевой стороне векселя.

Аккредитив – это условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком - эмитентом) по поручению его клиента (плательщика по контракту), произвести платежи в пользу поставщика (получателя средств) по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или же предоставить полномочия другому банку (исполняющему банку) произвести такие платежи.

Акцепт тратты - подтверждение переводного векселя должником.

Арбитраж - операции по купле – продаже валюты с целью получения прибыли.

Асимметричная валютная корзина - валютная корзина, в которой все валюты наделены разными удельными весами.

Биржевые опционы – это стандартные контракты с указанием вида опциона (call или put), его цены, установленной даты исполнения, объемов контракта, величины премии.

Валюта - денежная единица страны, денежная единица иностранных государств, международная (региональная) денежная расчетная единица и платежное средство (СДР, евро).

Валюта кредита – это валюта, установленная при предоставлении кредита участниками кредитного соглашения.

Валюта платежа – валюта, в которой происходит погашение кредита, она может не совпадать с валютой кредита

Валютная биржа - обычно не коммерческое предприятие, поскольку ее основная задача состоит не в получении высокой прибыли, а в организации торгов валютой и в мобилизации временно свободных валютных ресурсов.

Валютная змея - кривая, описывающая совместные колебания курсов валют стран Европейского сообщества относительно курсов других валют, которые не входят в данную валютную группировку.

Валютная интервенция - это целевые операции Центрального банка страны по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения.

Валютная котировка - фиксирование валютного курса.

Валютная оговорка - условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования экспортера или кредитора от рисков обесценения валюты.

Валютная позиция - соотношение требований и обязательств банка в иностранной валюте.

Валютное регулирование – комплекс мер (законодательных, административных, экономических и организационных), представляющих часть валютной политики страны, направленной на установление порядка проведения операций с валютными ценностями и включения страны в мировой валютный рынок.

Валютные клиринги - соглашения между правительством двух и более стран об обязательном взаимном зачете международных требований и обязательств.

Валютные операции - это операции на валютном рынке по внешне-торговым расчетам, туризму, миграции капиталов, рабочей силы и т.д., предполагающие использование иностранной валюты покупателями, продавцами, посредниками, банками, фирмами.

Валютный курс - соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны.

Валютный опцион – это контракт, дающий право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене (называемой ценой исполнения опциона) в течение некоторого периода времени, в то время как другой участник за денежную премию обязуется при необходимости обеспечить реализацию этого права, будучи готовым продать или купить иностранную валюту по определенной договорной цене.

Валютный риск - это опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа в период между подписанием контракта или кредитного соглашения и осуществлением платежа.

Валютный рынок представляет собой официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в валюте на основе спроса и предложения на них. С институциональной точки зрения, валютный рынок представляет собой совокупность банков, валютных бирж и других финансовых институтов. С организационно-технической точки зрения валютный рынок - это совокупность телеграфных, телефонных, телексных, электронных и прочих коммуникационных систем, связывающих в единую систему банки разных стран, осуществляющих международные расчеты и валютные операции.

Вариационная маржа - прибыль, либо убыток, которые получает клиент в зависимости от изменения цен на финансовые инструменты вместе со связанными с ними платежами..

Внешняя конвертируемость национальной валюты - возможность для резидентов и нерезидентов свободно переводить и инвестировать национальную валюту за границу.

Внутренняя конвертируемость национальной валюты - право резидентов покупать иностранную валюту без административных ограничений и осуществлять платежи за границу.

Глобализация – растущая экономическая взаимосвязь и взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий.

Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных мероприятий государства, направленных на формирование основных статей ПБ, а также покрытие сложившегося сальдо.

Грант-элемент - льготный элемент субсидии, который показывает, какой объем платежей в счет погашения кредита заемщик экономит в результате получения кредита на более льготных условиях, чем рыночные.

Дата валютирования - срок поставки валюты, т.е. это та дата, когда соответствующие средства фактически должны поступить в распоряжении сторон по сделке.

Дата завершения опциона (дата экспирации) - заранее установленная дата, до которой опцион имеет силу и после которой опцион не может быть использован.

Девальвация – официальное понижение валютного курса.

Девиз – любое платежное средство в иностранной валюте.

Дисконтная политика – это изменение центральным банком учётной ставки, в том числе с целью регулирования величины валютного курса путем воздействия на стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым на международное движение капитала.

Длинная открытая валютная позиция - открытая валютная позиция в отдельной иностранной валюте, требования по которой превышают обязательства (то есть количество купленной валюты больше количества проданной).

Документарное инкассо, или инкассо товарных документов, представляет собой поручение экспортёра своему банку получить с импортёра сумму платежа по контракту против передачи товарных и других документов и зачислить выручку на его счёт.

Евровалюта – валюта, переведенная на счета иностранных банков и используемая ими для операций во всех странах, включая страну-эмитента этой валюты.

Еврокредиты представляют собой краткосрочные или среднесрочные банковские кредиты в евровалюте, предоставляемые на базе корректируемых плавающих процентных ставок (roll over) за пределами страны, в валюте которой открыт кредит.

Еврооблигации представляют собой средне- и краткосрочные займы, выпускаемые международными банковскими консорциумами, по которым начисляются проценты.

Защитные оговорки - договорные условия, включаемые в соглашения и контракты, предусматривающие возможность их пересмотра в процессе исполнения в целях страхования валютных, кредитных и других рисков.

Инвойс - документ, подготавливаемый экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны-импортера для утверждения против уплаты.

Индоссамент - передача векселя или чека в собственность другому лицу.

Клиринговые валюты - это расчетные валютные единицы, которые существуют только в идеальной (счетной) форме в виде бухгалтерских записей банковских операций по взаимным поставкам товаров и оказанию услуг странами-участницами платежного соглашения.

Коммерческие документы включают: счета-фактуры, документы, подтверждающие отгрузку или отправку товаров либо принятие к погрузке (коносаменты, железнодорожные, автомобильные или авиационные, накладные, почтовые квитанции, комбинированные транспортные документы на смешанные перевозки); страховые документы страховых компаний морских страховщиков или их агентов; другие документы - сертификаты, удостоверяющие происхождение, вес, качество или анализ товаров, а также пересечение ими границы, таможенные и консульские счета и т.д.

Конвертируемость - это режим национальной валюты, характеризующийся отсутствием ограничений по текущим операциям (торговле товарами и услугами), рыночным валютным курсом, разрешением нерезидентам в нем операции (а резидентам – в иностранной валюте).

Короткая открытая валютная позиция - открытая валютная позиция в отдельной иностранной валюте, обязательства по которой превышают требования (то есть количество проданной валюты больше количества купленной).

Косвенная валютная оговорка – валютная оговорка, при которой валюта платежа не совпадает с валютой цены.

Кредит – это коммерческая сделка, в которой кредитор передает заемщику определенное количество денег (или товаров), а тот обязуется через определенное время вернуть их и выплатить проценты в сроки и по схеме, оговоренным в кредитном договоре.

Кредитная карточка - именной денежный документ, дающий право владельцу приобретать товары и услуги с использованием безналичных расчетов.

Кредитный риск – это риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по кредиту, причитающихся кредитору.

Кросс-курс — это соотношение между двумя валютами, которое вытекает из их курса по отношению к третьей валюте.

Курс покупателя - это курс, по которому банк покупает иностранную валюту за национальную.

Курс продавца - это курс, по которому банк продает иностранную валюту за национальную.

Лизинг – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения.

Маржа - разница между валютным курсом покупателя и курсом продавца.

Международная валютная ликвидность – способность страны (или группы стран) обеспечивать своевременное погашение своих международных обязательств приемлемыми для кредитора платежными средствами. С точки зрения мирового хозяйства международная валютная ликвидность означает совокупность источников финансирования и кредитования мирового платежного оборота и зависит от обеспеченности мировой экономики международными резервными активами. В аспекте национальной экономики международная валютная ликвидность употребляется как показатель платежеспособности государства.

Международная резервная валюта является особой категорией конвертируемой валюты. Она выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран участниц мировой валютной системы.

Международная торговая валюта служит для оценки и опосредования международных торговых операций (экспорта и импорта товаров, капитала, услуг и т.п.), она сама выступает объектом купли-продажи.

Международное разделение труда (МРТ) – разделение труда между странами на основе специализации и кооперации производства.

Международные валютные отношения - это совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств.

Международные торговые расчеты - это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам в инвалюте, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Мировая валютная система (МВС) представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Мировой валютный рынок - цепь тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций мировых региональных валютных рынков.

Мировой денежный товар принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства и обслуживает международные отношения.

Многовалютные (мультивалютные) оговорки - условия в международном торговом, кредитном или другом соглашении, в соответствии с которыми сумма денежного обязательства пересчитывается в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и корзиной валют, заранее выбираемых по соглашению сторон.

Мэтчинг - метод учета и оценки валютного риска посредством взаимного расчета рисков по пассивам и активам.

«Мягкие займы» - займы, предоставленные в валюте кредитора, погашаются национальной валютой заемщика.

Национальная валюта - установленная законом денежная единица данного государства.

Национальная валютная система - форма организации валютных отношений в стране, определяемая национальным законодательством.

Неттинг - максимальное сокращение числа валютных сделок путем их укрупнения и согласования действий всех подразделений биржи и участников торгов.

Операции "репо" (repurchasing agreement, или repo, или buybacks). основаны на соглашении участников сделки об обратном выкупе ценных бумаг.

Операции "своп" с долговыми обязательствами состоят в том, что кредиторы обмениваются не только процентными поступлениями, но и всей суммой долга клиента.

Операции "своп" с процентами заключаются в том, что одна сторона обязуется выплатить другой проценты по ставке LIBOR в обмен на получение платежей по фиксированной ставке.

Операция «спот» - это поставка валюты банками на второй рабочий день со дня заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее совершения, то есть это условие срочной, немедленной поставки.

Опцион «стеллаж» (двойной опцион put-call) - его покупатель имеет право либо купить, либо продать валюту (но не одновременно).

Опцион call (опцион на покупку) – его покупатель имеет право купить, а продавец обязан продать предмет контракта.

Опцион put (опцион на продажу) - его покупатель имеет право продать, а продавец обязан купить предмет контракта.

Платежный баланс страны представляет собой статистическую систему, в которой отражаются все экономические операции между резиден-

тами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые имели место в течение определенного периода времени.

Протекционистские меры – это меры, направленные на защиту национальных производителей и потребителей от иностранных конкурентов.

Процентные свопы – соглашения сторон о взаимном обмене процентными платежами, исчисленными в одной валюте с предполагаемой суммы по заранее оговоренным процентным ставкам в течение определенного периода времени.

Процентный риск – опасность потерь, связанная с изменением рыночной процентной ставки, по сравнению со ставкой, предусмотренной кредитным соглашением в период между его подписанием и осуществлением платежа.

Прямая валютная оговорка – валютная оговорка, при которой валюта платежа совпадает с валютой цены

Реальная процентная ставка - номинальная процентная ставка за вычетом темпа инфляции за определенный период времени.

Ревальвация - официальное повышение валютного курса.

Регулируемая валютная корзина - валютная корзина, в которой валюты меняются в зависимости от рыночных факторов.

Резервная позиция в МВФ – право страны-члена МВФ автоматически получить безусловный кредит в иностранной валюте в пределах 25% от ее квоты в МВФ.

Свободно-конвертируемая валюта (СКВ) - эта валюта свободно и неограниченно обменивается на другие иностранные валюты. СКВ обладает внутренней и внешней обратимостью, то есть одинаковыми режимами обмена как внутри страны, так и за ее пределами.

Своп «купил/продал» - своп, в котором ближняя конверсионная сделка является покупкой валюты (обычно базовой), а более удаленная – продажей валюты.

Своп «продал/купил» - своп, в котором вначале осуществляется сделка по продаже валюты, а обратная ей сделка является покупкой валюты.

Сделки «caps» («потолок % ставок») – контракт по взаимному соглашению, по которому продавец обязуется посредством премии выплатить покупателю разницу между процентными ставками, рассчитанную из общей суммы и отображающую разницу учетной и гарантированной ставки «сар» в случае, если учетная ставка превысит гарантированную.

Сделки «floors» («нижний предел % ставок») – контракт по взаимному соглашению, по которому продавец обязуется посредством премии выплатить покупателю разницу между процентными ставками, рассчитанную из общей суммы и отображающую разницу учетной и гарантированной ставки «floor» в том случае, если учетная ставка будет ниже гарантированной.

Сделки своп (swap) – комбинация двух противоположных конверсионных операций на одинаковую сумму с разными датами валютирования.

СДР – специальные права заимствования – мера международной стоимости, одно из средств международных официальных расчетов. Участниками системы СДР могут быть только страны-члены МВФ. Эмиссия СДР производится в виде кредитовых записей на специальных счетах в МВФ.

Симметричная валютная корзина – валютная корзина, в которой валюты наделены одинаковыми удельными весами.

Соло-вексель (простой) – осуществленное в письменной форме простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте векселедержателю или его приказу.

Спот-курс – это цена единицы иностранной валюты одной страны, выраженная в единицах валюты другой страны, установленная на момент заключения сделки (при условии обмена валютами банками-контрагентами на второй рабочий день со дня заключения сделки).

Ставка ЛИБОР (LIBOR) – процентная ставка по депозитам на межбанковском лондонском рынке.

Стандартная валютная корзина - валютная корзина, в которой валюты зафиксированы на определенный период применения валютной единицы в качестве валюты оговорки.

Счет «Лоро» – счет иностранных банков-корреспондентов в данном банке.

Счет «Ностро» – счет данного банка в иностранных банках-корреспондентах.

ТН ВЭД – товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

ТНБ (транснациональные банки) – гигантские международные кредитно-финансовые комплексы универсального типа, имеющие за границей сеть филиалов, осуществляющих операции во многих странах, в разных сферах и валютах.

ТНК – транснациональные корпорации – крупные компании, имеющие свои филиалы в двух и более странах.

Транш – часть кредита

Тратта (переводный вексель) - распоряжение одного лица - трассанта, адресованное другому лицу - трассату, уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу - ремитенту.

Уполномоченные банки - коммерческие банки, получившие лицензии ЦБ на проведение операций в иностранной валюте, включая банки с участием иностранного капитала и банки, капитал которых полностью принадлежит иностранным участникам.

Факторинг - это приобретение банком, или так называемой фактор - компанией, денежных требований продавца (поставщика, экспортера) к покупателю (импортеру) с выплатой продавцу суммы долга немедленно либо в соответствии с его погашением покупателем.

Фиксинг - это определение межбанковского курса путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте.

Финансовые документы - простые и переводные векселя, чеки, платежные расписки или другие подобные документы, используемые для получения денежного платежа.

Финансовый фьючерс – это соглашение о покупке или продаже того или иного финансового инструмента по заранее согласованной цене в течение определенного месяца в будущем (в определенный день этого месяца).

Фирменный (коммерческий) кредит – ссуда, предоставляемая фирмой, обычно экспортером, одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа.

Форвардный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключено вне биржи.

Форвардный курс характеризует ожидаемую стоимость валюты через определенный период времени и представляет собой цену, по которой данная валюта продается или покупается при условии ее поставки на определенную дату в будущем.

Форма расчетов представляет собой сложившиеся в международной коммерческой и банковской практике способы оформления, передачи и оплаты товаросопроводительных и платежных документов.

Форфейтинг представляет собой форму кредитования экспорта банком путем покупки им без регресса на продавца векселей и других долговых требований по внешнеторговым операциям.

Фьючерсный контракт – это юридически обоснованное соглашение между двумя сторонами о поставке или получении того или иного товара определенного объема и качества по заранее согласованной цене в определенный момент или определенный ряд моментов в будущем.

Хеджирование - страхование от неблагоприятного изменения цен на рынке путем создания компенсирующей валютной позиции для каждой рискованной сделки.

Цена FOB (ФОб) – стоимость, указывающая, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию – только до момента доставки товара на борт судна.

Цена CIF (СИФ)– стоимость, указывающая, что все расходы – по перевозке, оплате таможенных пошлин и сборов, страхованию – вместе с риском гибели или порчи товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несет продавец товара.

Частично конвертируемая валюта (ЧКВ) - это валюта стран, в которых существуют валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам валютных операций. ЧКВ обладает внутренней конвертируемостью.

Чек- вид ценной бумаги, денежный документ установленной законом формы, содержащий письменное распоряжение владельца текущего, расчетного или другого счета (чекодателя) кредитному учреждению, в котором находится счет, выплатить чекодержателю определенную денежную сумму, указанную в этом документе.

ЭКЮ – европейская расчетная единица, действовавшая с ЕВС в безналичной форме до введения евро.

Список литературы
Нормативно-правовые акты

1. Статистические показатели Азербайджана 2011. — Баку: Изд. Сяда, 2011. — 848 с.
2. Обзор денежной политики Центрального Банка АР — Баку, 2010.
3. Закон Азербайджанской Республики «О государственном бюджете Азербайджанской Республики на 2012 год».
4. Таможенный кодекс Азербайджанской Республики, утвержденный Законом №311 от 10.06.1997 г.
5. Закон АР № 1064 от 20.06.1995 г. «О таможенном тарифе».
6. Закон АР «О защите иностранных инвестиций» (№ 57 от 15 января 1992 г.).
7. Закон АР «О валютном регулировании» (№ 910 от 21 октября 1994 г.
8. Закон АР «О специальных экономических зонах» (СЭЗ) от 14 апреля 2009 г.
9. Указ Президента Азербайджанской Республики «О некоторых мерах в области организации оказания государственными органами электронных услуг» от 23 мая 2011г.
10. Указ Президента Азербайджанской Республики от 25 февраля 2011 «О некоторых мерах по усилению социальной защиты сотрудников Государственного таможенного комитета Азербайджанской Республики, упрощению процедур и повышению прозрачности в области таможенного дела».
11. Указ Президента Азербайджанской Республики от 15.09.2011 №499 «О применении Закона Азербайджанской Республики «Об утверждении Таможенного кодекса Азербайджанской Республики».
12. Постановление Кабинета Министров АР от 1 августа 2011 года «О внесении изменений в постановление от 22 апреля 1998 года «О ставках таможенных пошлин по экспортно-импортным операциям в Азербайджанской Республике».
13. Постановление Кабинета Министров АР от 1 августа 2011 года «О внесении изменений в постановление от 31 января 2005 года «О списке товаров, освобождаемых от налога на добавленную стоимость, ввозимых на территорию Азербайджанской Республики».
14. Унифицированные правила по инкассо: Редакция 1995 года.- Публикация международной торговой палаты №522.-30 с.
15. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов: Редакция 1993 года.- Публикация международной торговой палаты №500.-30 с.
16. Аккредитивы, документарное инкассо, банковские гарантии. - М.: Финк дивелопмент. 1996.- 136с.

17. Андреев А. Никольский Д. Уроки прошлого // Президентский контроль. -1999. - №№ 1 - 7, 9 – 11 и др.
18. Авдокушин Е.Ф.Международные экономические отношения – М.:Юристъ,2002 – 366 с. 17. Алескеров Ф. Интеграция в Европейский дом.// Огонек, январь 1998, № 3; Алескеров Ф. Стратегия судебно-правовой реформы.// Возрождение - XXI век, ноябрь-декабрь 1999, № 21-22.
19. Аббасбейли А., Гасанов А. Азербайджан в системе международных и региональных организаций. Баку: Азернешр,1998, с.205-212.
20. Аббасов Ч. Экономика Азербайджана на путях глобализации.- Б.: Элм, 2007.- 384.
21. Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие/Балабанов И.Т., Балабанов А.И.-М.: Финансы и статистика, 2000.- 512с.
22. Банковское дело: Учеб./Ред. Лаврушин О.И.-2-е, перераб. и доп. изд.- М.: Финансы и статистика, 2000.-672с.
23. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг. – М.: Экзамен, 2001.
24. Березина М.П. Система расчётов и центральный банк/М.П. Березина//Банковское дело. – М., 2002. - №1.
25. Богачева Е. Острова победивших офшоров // Финансы.-2004.-№13.- с.36-38.
26. Бородулина Л.П., Кудряшова И.А., Юрга В.А. Международные экономические организации: Учеб. пособие.- М.: Экономист, 2005. - 298 с.
27. Боков В.В., «Внешнеэкономическая деятельность предприятия», М.:Международные отношения, 2001г., стр. 60.
28. Булатова А.С., «Мировая экономика», М.: Экономистъ, 2004г., стр.278.
29. Борисов О.С. Регулирование бюджетного дефицита ФРГ // Финансы, 1992, № 1.
30. Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль: методология и организация. - М: “Маркетинг”, 2000.-С. 138-143.
31. Булатова А.С., Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // «Мировая экономика», М.:Экономистъ, 2004г.
32. Боков В.В., Транснациональные компании - качественно новые предприятия постиндустриального развития ВЭД // «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» М.: Международные отношения, 2001г.
33. Владимирова И.Г., Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны, «Менеджмент в России и за рубежом» №1, 2002г.
34. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы правления. 2-е изд., перераб.и доп. - М.: ООО Городец-издат., 2003. - С.100.
35. Велизаде И. ТРАСЕКА - конкретные перспективы глобальных процессов.// Возрождение - XXI век, январь 1999, № 11.
36. Велиев Д.А. Мировая экономика

37. Гутник В.П. Германия // Мировая экономика и международные отношения, 2001, №
38. Гусейнова Х. Азербайджан в системе европейских интеграционных процессов (1991-1997). Баку: Военное издательство, 1998, с. 7.
39. Гатина Г.Ф., Мерзликин В.А., Щукина Н.Н. Мировая экономика – М.: Инфра-М 2001 – 384 с.
40. Деньги, кредит, банки/Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 600 с.
41. Делягин М.Д., «Мировой кризис:Общая теория глобализации», М.:ИНФРА-М, 2003г., стр.259.
42. Доронин И. Новые явления и тенденции в экономике и на финансовом рынке западных стран// Деньги и кредит, 2003. - № 9.
43. Дергачев В.А. Международные экономические отношения: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060600 «Мировая экономика». М., 2005. С. 64 -86, 269 – 293.
44. Жук И.Н. «Международные финансы» - Мн.: БГЭУ, 2001.
45. Завгородняя, М. Тенденции развития банковской деятельности//Мировая экономика и международные отношения, 2003.-№ 10. - с. 17-20.
46. Исмаилова Н., Мусейбов Э. Некоторые аспекты создания и функционирования ГУУАМ.// Возрождение - XXI век, июнь 1999, № 16.
47. Иванова А. Премудрости внешнеторговых расчётов/А.Иванова//Финансы.–М., 2003. - №36
48. Карелин, В.С. Лекции Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: МУПК, 2000.-67 с.
49. Карпухина Е.А., Традиционные формы централизации капитала // «Международные стратегические альянсы», М.:Дело и Сервис, 2004г.
50. Косов Н.Н. Международные валютно-кредитные отношения // Деньги и кредит. – 2005. - №7. - с. 79-99.
51. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник.- М.: Финансы и статистика, 2008. -576 с.
52. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2001. – 727 с.
53. Леонтьев В.Е. Финансы, деньги, кредит и банки: учеб. пособие / В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. СПб.: ИВЭСЭП, 2003.
54. Лукина И.В. Международный валютный фонд: история и современность // Деньги и кредит. - 2007. - №4. - с.76-80.
55. Моисеев, С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: Уч. Пособие. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2003.
- 56.Москалев, Б.И. Документарные аккредитивы и ограничения валютного законодательства // Банковское дело в Москве, 2002.-№11.-с.36-38.
57. Маконнелл К., Брю С. Экономикс. М.: Республика, 1993. Т. 1, 2.

58. Мустафаев Р. Современное мировое пространство. Нынешнее состояние и возможные сценарии // Возрождение - XXI век, июнь 1999, N 16.
59. Международные исламские организации // Отечественные записки. – 2003. – № 5 (14).
60. Николаева И.П., Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе // «Мировая экономика», М.: Юнити, 2000г.
61. Отдельные направления развития платежных систем и расчетов // Деньги и кредит, 2003.-№ 2. - с. 48-56.
62. Паперная И. Аккредитивы заменят живые деньги // Финанс.-2004.-№40.-с.36-38.
63. Платонова, И.Н. Валютный фактор российской денежно-кредитной политики // Финансы и кредит, 2002.-№ 7. - с. 9-13.
64. Пашин С.Т., «Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение», М.: Экономика, 2002г., стр.18.
65. Попов В.М., Транснациональные и многонациональные компании - качественно новые предприятия постиндустриального развития // «Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях», М.: Финансы и статистика, 2002 г.
66. Пузакова Е.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов н/Д., 2004. С. 278 – 322.
67. Погорлецкий А.И. “Экономика зарубежных стран”. Издательство Михайлова В.А. Санкт-Петербург 2000.
68. Раджабов Х. Специализированные организации ООН и Азербайджан (на азербайджанском языке) / Раджабов Х. – Баку, 1997.
69. Рикардо Д. Соч. — Т. 2/Пер. с англ. — М.: Политическая литература, 1955. — С. 55.
70. Севастьянов В.А., Зубенко В.А. Международные расчеты: основные формы, правовые особенности, системы для их проведения/В.А. Севастьянов, В.А.Зубенко// Аудит и финансовый анализ. – М., 2001. - №4.
71. Семагина Н.С. Экспортно-импортные операции и документарные аккредитивы/Н.С. Семагина // Время сбережений. – М., 2003. - №3.
72. Субботин А.К., Стадии экономического развития в XX веке с точки зрения транснациональных корпораций // «Границы рынка глобальных компаний», М.: УРСС, 2004 г., стр. 20.
73. Семищев А.С. Микроэкономика – М., Санкт Петербург: Питер 2002 – 448 с.
74. Стиглиц Д. В тени глобализации // Deutschland.-2002.-№4. - с. 36-43.
75. Суэтин А.А. О причинах современного финансового кризиса // Вопросы экономики. – 2009. - №1. - с. 40-51.
76. Турция: новые тенденции экономического развития в 80-е годы». М., 1991, с. 188.
77. Уолтер Ф.А. МВФ: измените или распустите его // Независимая газета. – 2001. – март. №8.

78. Фетисов Г. Формирование устойчивой банковской системы // *Финансовый бизнес*, 2003.-№ 6. - с. 27-30.
мировой экономики // «Мировая экономика», М.: Юристь, 2001 г.
79. Хесин Е. Великобритания // *МЭ и МО*. 2001. С. 98-108.
80. Халафов Х. Международные экономические организации в системе международно- правового регулирования / Халафов Х. – Баку, 2005.
81. Шорохов В. Нефть и политика Азербайджана. Исследование ЦМИ МГИМО № 9. М., январь 1997, с. 25. Там же, с. 30.
82. Юданов А.Ю. “Секреты финансовой устойчивости международных монополий”, М.: Финансы и статистика, 2000 г., стр.47.
83. Ясин Е. Нефть, темпы и инфляция // *Вопросы экономики*. — 2005. — № 8.
84. Яблукова Р. З., Международные корпорации как субъект международных экономических отношений // «Международные экономические отношения в вопросах и ответах», М.: Проспект, 2004 г.

Иностранная литература:

1. Agence nationale de la recherche: premiers constats et perspectives. / Cours des comptes. Rapport public annuel 2011. - P. 335
2. Bureau des études statistiques sur la recherche: chiffres de la recherche_PL F 2011-2013.
3. Friedman M. How Well are Fluctuating Exchange Rates Working.-American Enterprise Institute, 1973. — №8. — P. 5.
4. France 2025 - Diagnostic stratégique / Groupe: Création, recherche et innovation / A. Petit, B.Montmerle / Centre d'analyse stratégique. - P., 2008
5. Horison 2020. Plan stratégique du CNRS. - P., 2008. - P.42.
6. Kahn M., Gicquiau H. Azerbaïdjan.// *Le courrier des pays de l'Est*, mars-avril 1995, № 397-398.
7. Le projet budget de finances pour 2008. - Paris, 2008.
8. L'état des lieux de l'emploi scientifique en France. Rapport 2009 / Observatoire de l'emploi scientifique. - P., 2009. - P.34-35, 38.

Интернет-источники:

1. www.bankir.ru
2. www.cbr.ru/
3. www.expert.ru/
4. www.worldbank.org
5. www.BankOfEngland.co.uk
6. www.performance-publique.budget/gouv.com
7. www.saxony.ru/Germ/Finansi.htm.
8. www.turkey.polpred.ru

Директор издательства:

Подписано в печать:
Формат 70x100 1/16.
Объем--- п.л.
Заказ № -----

Тираж: ---

Типография «-----
Тел: 497-16-32, 050-311-41-89
E-mail: nurlan1959@ gmail.com
Адрес: Баку, Ичеришехер,
3-й Магомаевский переулок 8/4