

Мировые товарные рынки

Вопросы к лекции

1. Мировой рынок нефти
2. Рынок сталелитейной продукции, черной и цветной металлургии
3. Рынок товаров химической промышленности
4. Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией
5. Мировой рынок машиностроительной продукции
6. Мировой рынок вооружений
7. Мировые рынки услуг
8. Мировые рынки технологий и информации

1. Мировой рынок нефти

Мировая торговля товарами и некоторыми видами услуг осуществляется через систему мировых товарных рынков (МТР), представляющих собой сферу концентрированных, масштабных периодических сделок по купле-продаже определенных видов однородной продукции. Торговля сырьем, сырьевыми материалами, топливом и сельскохозяйственной продукцией, некоторыми разновидностями изделий осуществляется в рамках территориально-определенных организованных центров мировой торговли (бирж, биржевых компьютерных площадок, аукционов, торгов). Торговля готовыми изделиями машиностроения осуществляется с участием фирм-поставщиков масштабно, систематически и устойчиво.

В связи с множественностью МТР, крайне затрудняющей маркетинговую, коммерческую работу, на практике выделяются основные товарные рынки, что существенно ограничивает круг выбора и повышает достоверность рыночных экономических параметров (цен, валюты, типичных условий сделок, представительности объектов и субъектов).

На современном этапе и тем более в условиях глобализации роль и место МТР в системе мирохозяйственных связей, их воздействие, на национальную экономику претерпевают качественные изменения, все более активно и непосредственно влияя на экономику отдельных стран.

Рассмотрим несколько специфических рынков товаров, а именно рынки нефти, черных металлов, химических товаров, сельскохозяйственной продукции и вооружений. Чем вызван данный выбор товарных рынков? Нефть и нефтепродукты — важнейшая составляющая российского экспорта. Сюда следует отнести и торговлю черными металлами и отчасти рынок вооружений. Интересен рынок товаров химической номенклатуры, который включает широкую гамму товаров. Представляет интерес и клиентура данного рынка. Очень важно разобраться в том, почему имеет место столь широкое присутствие иностранных поставщиков продовольствия на российских просторах.

Мировой рынок нефти и нефтепродуктов представляет собой весьма тонкую и чувствительную систему. Его «настрой» зависит от многих факторов — политических, экономических, сезонных, региональных, от положения, складывающегося с танкерным флотом, и т.д. Вместе с тем он достаточно хорошо организован, имеет свои особенности и «правила игры».

Существует две формы торговли нефтью и нефтепродуктами: контрактная и спотовая.

Контрактная форма торговли подразумевает ситуацию, при которой покупатель и продавец договариваются о поставках товара в течение определенного периода и часто по фиксированным ценам. В прошлом контракты подписывались на два, три и более лет. Затем этот период сократился, а цены стали более гибкими.

Спотовая торговля предусматривает сделки краткосрочные. Зачастую это продажа одного танкера с нефтью или нефтепродуктами. Поэтому цены по сделке устанавливаются на конкретный танкер, на день сделки. Следует отметить, что, по подсчетам специалистов, в настоящее время примерно 50—55% сделок, заключаемых на мировом рынке нефти и нефтепродуктов, совершается на условиях «спот».

Следует несколько подробнее остановиться на характеристике этих двух форм торговли, чтобы стали более понятны последующие характеристики мирового рынка нефтепродуктов и внутренняя логика ценообразования. Это позволит уверенно ориентироваться на данном рынке.

В принципе «спотовая» торговля представляет собой естественное явление. Она берет начало с древних времен, когда товар обменивали на товар. В отличие от нее контрактная форма требует от партнеров соблюдения определенных обязательств в течение длительного времени. Важнейшим условием и для крупной компании, и для небольшой фирмы является стабильное предсказуемое положение на своем рынке, которое достигается тогда, когда стороны имеют и выполняют друг перед другом долгосрочные обязательства. Это дает контрактная форма работы.

Что касается «спотовой» торговли, то ни производитель, ни потребитель не могут точно предсказать на обозримый период точные цены на товар и точные объемы поставок. Цена всегда будет объектом манипуляций.

Владелец нефти находится в достаточно сложном положении. Если компания заключает на длительный период контракт на какой-либо нефтепродукт с нефтеперерабатывающим заводом, то последний вынужден производить данный нефтепродукт в течение этого периода и продавать его по установленной цене. А ведь конъюнктура меняется, и может получиться так, что в силу определенных обстоятельств необходимо, например, увеличить выпуск светлых нефтепродуктов и снизить производство мазута. Завод может потерпеть убытки именно из-за складывающейся конъюнктуры. В условиях бизнеса с большими объемами денежные потери могут быть велики. Простой пример: типичная сделка по дизельному топливу -т- 20 000Д-24 000 т/танкер по мартовским ценам 2006 г. по цене в 580: долл. за 1т стоит примерно 11,6—13,9 млн долл. Потеря в цене только в 1 долл. будет стоить для одного из партнеров 20 000 -24 000 долл. Если речь идет о торговле бензином, то потеря будет еще больше. Когда условия торговли, общее экономическое положение устойчивы, то приемлемы жесткие контракты. В условиях нестабильности жесткие цены — явление контрпродуктивное. В связи с этим участники рынка нефти и нефтепродуктов вынуждены комбинировать обе формы торговли. Среди нефтетрейдеров появился термин «гибкие контракты». Именно многофакторность нефтяного рынка и заставляет его участников использовать гибкие системы, следуя правилам игры.

В настоящее время на рынке нефти и нефтепродуктов присутствуют три главных участника:

1) крупные нефтяные компании, практикующие обе формы торговли; считается, что им принадлежит примерно 40% «спотового» рынка («Exxon Mobil», «Shell» и другие «нефтяные сестры»);

2) независимые нефтяные компании (не принадлежащие к «нефтяным сестрам»); им принадлежат порядка 10—15% «спотового» рынка;

3) нефтяные трейдеры («Phibro», «Marc Rich»).

«Спотовая» торговля нефтью и нефтепродуктами обычно ассоциируется с Роттердамом, поскольку это как раз то место, где, по существу, зародилась «спотовая» торговля. Здесь сосредоточены крупные : перерабатывающие мощности, хранилища и распределительные системы. Однако в настоящее время под Роттердамским «спотовым» рынком следует понимать более широкую географию. Сюда надо, включать все «спотовые» рынки Северо-Запада Европы — Швецию, Данию; Норвегию, восточную часть Великобритании, ФРГ, Голландию, Бельгию и северо-запад Франции. Логистика Роттердамской зоны состоит из двух крупных сегментов. Танкерные торговые сделки осуществляются в Северо-Западном регионе: Роттердам — Северное море; торговые сделки с речными баржами ведутся в зоне Роттердам — дельта реки Рейн (поставки потребителям в Голландию, ФРГ, Бельгию, Швейцарию и др.).

Другим крупнейшим мировым «слоговым» рынком является Сингапур. Этот рынок

считается вторым в мире после Роттердамского. Кроме того, данный регион занимает третье место в мире по объемам переработки нефти после Роттердамского и Американского (побережье Мексиканского залива) регионов. Сингапурский рынок расположен на крупной транспортной артерии, соединяющей Азию с другими регионами мира. Сингапур играет роль своеобразного баланса между США и Роттердамом. На Сингапурский рынок ориентируются производители и трейдеры нефти и нефтепродуктов Индонезии, Малайзии, КНР, ОАЭ, Ирана. Следует отметить, «что в связи с бурным экономическим ростом в новых индустриальных странах (Ю. Корея, Тайвань, Гонконг и др.) отмечается рост нефте-потоков из Ближневосточного в Сингапурский регион.

Крупным рынком является Средиземноморский. Нефтьтрейдеры ориентируются на рынок Генуя — Лавера. Это объяснимо и логично. Ближневосточные производители нефти и нефтепродуктов везут продукцию на Юг Европы.

Так сложилось, что российские поставщики, работающие на условиях «спот», ориентируются на показатели Роттердамского и Средиземноморского рынков. Это понятно, так как традиционно нефтепродукты вывозились из СССР и России через порты Балтийского и Черного морей. Нам достаточно сложно было конкурировать на Дальнем Востоке. Ведь мощности советских нефтеперерабатывающих заводов были ориентированы на удовлетворение потребностей данного региона — Сахалин, Камчатка, Владивосток, Магадан, хотя раньше мы располагали хорошими базами для бункеровки морских судов, в том числе и иностранных, на Дальнем Востоке. Учитывая, что мы должны дать представление и об услугах, уместно привести некоторые данные о стоимости транспортных услуг, фрахта судов для перевозки нефтепродуктов.

По мере роста населения и производства увеличивается мировое потребление первичных энергоресурсов, млрд т условного топлива: 1950 г. - 3,9; 1960 - 4,7; 1970 - 6,8; 1980 — 8,7; 1990 ~ 10,3; 2003 — 12,6. Среднегодовые темпы роста энергопотребления в мире в первой половине XX в. составляли 2—3%, а в 1950—1975 гг.— уже 5%. Прирост потребления энергоресурсов обеспечивался за счет быстрого увеличения добычи нефти и природного газа (то была эпоха «дешевой нефти», когда в период с 1952 по 1972 г. цены на нее составляли на мировом рынке всего 14 долл. за 1 т).

Однако в 1973 г. разразился энергетический кризис, в результате которого мировая цена на нефть подскочила до 250—300 долл за 1 т. Одной из причин кризиса явилось ухудшение горно-геологических условий добычи топлива: перемещение нефтедобычи в районы с экстремальными природными условиями (Арктика, Сахара, Сибирь), на континентальный шельф. Другой причиной стало стремление развивающихся стран — экспортеров нефти (членов ОПЕК) использовать свое положение владельцев преобладающей части мировых запасов нефти. Ведущие страны мира, особенно развитые, были вынуждены пересмотреть концепции развития энергетики.

В потреблении энергоресурсов ведущее место сохраняет нефть, стабильно вторую позицию занимает уголь, третью — газ.

Ужесточение требований по охране окружающей среды с целью снижения объемов выброса вредных газов в атмосферу (по решению Международной конференции в Киото в декабре 1997 г.) в перспективе окажет определенное влияние на снижение потребления угля и отчасти нефти как наиболее экологически грязных энергоресурсов. Эти же меры приведут к повышению роли природного газа и возобновляемых источников энергии.

Структура энергопотребления различных групп стран изменяется по-разному. В развитых странах доля нефти в общем потреблении первичных энергоресурсов возросла с 17% в 1950 г. до 47,5% в 1980 г., затем снизилась до 45,4% в 1995 Г. Действует тенденция снижения доли угля (с 74% в 1950 г. до 27,4% в 1980 г., 26,5% в 1990 г., 15,3 в 1995 г.) и увеличения доли газа (с 20,7% в 1980 г. до 22,5% в 1995 г.). Рост потребления природного газа, особенно при вырабатке электроэнергии, стимулируется тем, что цены на него ниже, чем на нефть и нефтепродукты, а также тем, что это экологически более чистое топливо.

Нефть продолжает занимать лидирующие позиции на мировом рынке топлива. В

середине 1990-х годов среднегодовой объем добычи нефти составлял 3,3—3,4 млрд т (в том числе в 1996 г. по странам, млн т: Саудовская Аравия — 410, США — 325, Россия — 290, Иран — 185, Норвегия — 155, Китай — 155, Венесуэла — 15, Мексика — 145). На страны — члены ОПЕК приходится 43% мировой добычи {1995 г.}.

На экспорт направляется около половины всей добываемой в мире нефти. Доля стран — членов ОПЕК в мировом экспорте нефти составляет около 65%. Падение цен на нефть в середине 1980-х годов заставило эти страны уменьшить добычу, ввести предельные квоты добычи с тем, чтобы, сохранив их, по возможности повысить цены. Однако в 1998 г. произошло новое снижение цен на нефть под влиянием мирового финансового кризиса, приведшего к сокращению спроса на энергоносители, прежде всего в развивающихся странах Восточной и Юго-Восточной Азии.

В последние 6—7 лет отмечается резкий рост цен на нефть, но уровень потребления не снизился.

Ожидается, что потребление нефти в мировой экономике в период до 2015 г. будет расти в среднем на 1,5% в год. Самые высокие темпы прироста (около 2,5% в год) ожидаются в развивающихся странах, что связано с развитием обрабатывающих отраслей промышленности и формированием современной инфраструктуры. В развитых странах потребление нефти будет расти в основном для удовлетворения потребностей автомобильного и воздушного транспорта.

2. Рынок сталелитейной продукции, черной и цветной металлургии

Черная металлургия включает добычу и обогащение железной, марганцевой и хромовой руд, выплавку чугуна и стали, производство стального проката. Добыча железной руды в мире быстро росла: 1950 г. — 250 млн т; 1980 г. — 900 млн т. В середине 1980-х годов добыча железной руды пережила спад (до 850 млн т в 1985 г.), но в 1990-е годы стабилизировалась на уровне 1 млрд т. Снизилась добыча железной руды в США, Западной Европе (из-за исчерпания ряда месторождений), а также в России, Казахстане, на Украине (по причине экономического спада). Вместе с тем растет добыча на легкодоступных месторождениях Китая, Бразилии, Австралии. Мировая выплавка стали довольно быстро росла до середины 1970-х годов, млн т: 1950 г. - 200; 1970 г. - 600; 1997 г. — 700. Но в период энергетического и сырьевого кризисов развитие черной металлургии резко замедлилось. Это обусловлено тенденцией к снижению металлоемкости производства в развитых странах и растущим замещением металла пластмассами и алюминием. Объем производства стали (в том числе на душу населения), который еще сравнительно недавно служил одним из главных показателей уровня развития и состояния экономики, в определенной степени утратил свое значение, хотя сталь и сохраняет роль основного конструктивного материала. Снижение роли черной металлургии объясняется общим уменьшением металлоемкости производства, сокращением расхода стали на единицу готовой продукции, повышением требований не столько к количеству, сколько к качеству металла.

Таблица 2.1 Объемы выплавки стали по странам, тыс. т

Страна	Год	
	2004	2005
1	2	3
Всего ¹	1 046 326	1 107 145
Страны ЕС		
(15)	168 327	164 087
(25)	193 430	186 442
ФРГ	46 374	44 513
Италия	28 477	29 112
Франция	20 770	19 481
Испания	17 684	17 827

Великобритания	13 766	13 205
Бельгия	11 697	10 318
Польша	10 593	8 608
Австрия	6 530	7 031
Нидерланды-	6 848	6 919
Чехия	7 033	6 189
Швеция	5 978	5 713
Финляндия	4 832	4 739
Словакия	4 439	4 492
Греция	1 967	2 313
Люксембург	2 684	2 194
Венгрия	1952	1 963
Словения	565	583
КНР	280 486	349 362
Япония	112 718	112 477
США	99 681	93 899
Россия	65 563	66 146
Республика Корея	47 521	47 670
Украина	38 738	38 641
Индия	32 626	38 083

1	2	3
Бразилия	32 910	«31 631
Турция	20 478	20 961
Тайвань	19 536	18 521
Мексика	16 730	16 280
Канада	16 305	15 572
ЮАР	9 500	9 493
Иран	8 682	9 404
Австралия	7 414	7 757
Румыния	6 042	5 706
АРЕ	4 810	5 551
Аргентина	5 133	5 382
Венесуэла	4 561	4 942
Казахстан	5 385	4 451
Саудовская Аравия	3 902	4 186
Белоруссия	1 874	2 027
Чили	1 579	1 520
Ливия	1 026	1 260
Катар	1 089	1 076
Молдавия	1 012	-1016
Новая Зеландия	885	853
Колумбия	730	874
Перу	т	780
Тринидад и Тобаго	815'	712
Норвегия	722	705
Узбекистан	602	595

Источник. БИКИ№ 14 (8960). - 2006. - 4 февраля.

Важнейшей тенденцией в развитии мирового рынка металлов является перемещение его в развивающиеся страны. Если в 1990 г. доля развивающихся стран Азии и Латинской Америки в мировой выплавке стали составляла 21,7%, то в 1997 г. — 36,0%. В 1996 г. Китай вышел в мировые лидеры по производству стали, Южная Корея практически сравнялась по этому показателю с Германией, а Бразилия опередила Англию и Францию. Развивающиеся страны производят в основном рядовой металл. В 1990-е годы произошло резкое сокращение металлургического производства в странах — членах СНГ (в два раза) и в странах

Центральной и Восточной Европы (на 33%). Выплавка стали в России за последние годы упала на 6%, а доля нашей страны в мировом производстве стали снизилась с 11,6 до 6%.

В США и Японии ведущие корпорации сокращают производство традиционной металлопродукции, но при этом расширяют выпуск качественных металлов и сложных видов проката. Рост выплавки стали происходит только в странах «нового освоения» (Австралия, Канада, ЮАР), что объясняется высокой степенью обеспеченности, этих стран металлургическим сырьем и топливом.

Развитие мировой **цветной металлургии** на протяжении длительного времени характеризовалось устойчивым ростом. Мировое потребление основных цветных металлов за 1973—1999 гг. выросло с 26 до 37 млн т. В настоящее время производится 70 различных видов цветных металлов. Основная доля выплавки приходится на алюминий (45,4%), медь (25,3%), цинк (15,8%) и свинец (11%). Заметное место на мировом рынке цветных металлов занимают также никель, олово, кобальт, вольфрам, молибден и др.

Одной из обобщающих характеристик уровня развития экономики в современных условиях стало потребление алюминия на душу населения. Алюминий и его сплавы в условиях всевозрастающих конструкционных и экологических требований вытесняет черные металлы и их сплавы там, где снижение массы изделий (транспортных средств) обеспечивает экономию топлива и увеличение скорости:-

Для цветной металлургии развитых стран характерны следующие отличительные черты:

- **растущая доля вторичного сырья — металлолома.** Так, развитые страны сделали ставку на вторичное сырье, которое обеспечивало 25% их потребностей в цинке и олове, меди и 50% — в свинце;

- **повышенное внимание к выплавке редких металлов** (титана, магния, германия, тантала, ниобия), в том числе и стратегически важных;

- **преобладание производства проката и готовой продукции**, тогда как выплавка первичного металла все более перемещается в развивающиеся страны. Выплавка тяжелых металлов окончательно переместилась в развивающиеся страны, которые все больше осваивали заключительные стадии производства.

Россия в 1990-е годы стала мировым лидером по экспорту черных и цветных металлов. На ее долю приходилось 14% мирового экспорта черных металлов, свыше 20% алюминия, 17% никеля, 11% меди и 10% титана. Значительно увеличилось российское экспортное предложение черных и цветных металлов объясняется довольно высоким спросом внешнего рынка по причине их дешевизны, падением спроса на внутреннем рынке из-за экономического спада, распродажей стратегических запасов.

Необходимо подчеркнуть, что такие гиганты отечественной металлургии, как Нижнетагильский металлургический комбинат, «Магнитка», «ЗапСиб», череповецкая «Северсталь», экспортируют значительно больше 60%, а Новолипецкий металлургический комбинат вывез в 1996 г. 73% всего произведенного металла. Данное обстоятельство следует учитывать, разрабатывая ценовую проблематику. Объем мировой торговли готовой продукцией черной металлургии составляет примерно 150—160 млн т в год. Таким образом, значительная часть металла на мировом рынке — российского происхождения. В качестве примера можно отметить, что доля России на мировом рынке никеля составляет примерно 1/4, и каждый «выход» продукции норильчан ожидается, фиксируется, анализируется.

Преобладающее влияние на уровень потребления цветных металлов в последнее время в мире оказывают промышленно развитые страны, а вот динамика потребления черных металлов во многом определяется темпами развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), Юго-Восточной Азии (ЮВА), Латинской Америки.

К крупнейшим импортерам в мире относятся США и Западная Европа. Кроме того, с каждым годом возрастает роль стран Юго-Восточной Азии. Прогнозы специалистов отчасти подтвердились в том, что до 2005 т. в промышленно развитых странах рынки металлопродукции были в основном стабильны.

Добыча меди (по содержанию металла в руде) в США в 2005 г. сократилась по сравнению с 2004 г., составив около 1,15 млн т. Стоимость добытой меди оценивается в 4,3 млрд долл. В основном металл извлекается в пяти штатах: Аризона, Юта, Нью-Мексико, Невада и Монтана. Остальная часть (чуть более 1%) производится на рудниках еще в двух штатах. Всего в стране действовало (на конец 2005 г.) 24 рудника, где добывалась медь. Черновая медь, а также медь в порошке поступает из-за границы в США беспошлинно. На импортируемую в страну необработанную рафинированную медь и медные сплавы распространяется адвалорная пошлина в размере 1%, на медный пруток — 3%. Размер импортной пошлины на ввозимый концентрат меди рассчитывается в зависимости от содержания в нем свинца.

Несмотря на значительный рост мирового производства меди в 2005 г. по сравнению с 2004 г. (почти на 3%), спрос на данный металл существенно превышал его предложение на мировом рынке.

В числе ключевых потребителей меди особенно выделялись две страны — КНР и Индия.

По прогнозам Международной исследовательской группы по меди, в 2006 г. производство рафинированной меди в мире увеличится по сравнению с 2005 г., а также возрастет интенсивность использования существующих мощностей по переработке медной руды, что позволит избежать серьезного дефицита в поставке данного металла на мировой рынок. Основными экспортёрами медных концентратов в США являются Чили, Перу и Канада, а ведущими поставщиками черновой меди — Чили, Канада и Мексика. Рафинированная медь отгружается в США из различных регионов, однако важнейшими поставщиками в последние годы являются соседние страны (Мексика, Канада, а также Перу и Чили). Приведем данные «Мшега! СоттосКгу 8штате8» по запасам меди в мире (табл. 12.2).

Таблица 2.2 Запасы меди в мире (на начало 2006 г., млн т)

Страна	Запасы	Оценочные запасы
Всего	470	940
Чили	150	360
США	35	70
КНР	26	63
Перу	30	60
Польша	30	48
Австралия	24	43
Мексика	27	40
Индонезия	32	38
Замбия	19	35
Россия	20	30
Казахстан	14	20
Канада	7	20

Источник. БИКИШ 30 (8976). - 2006. - 18 марта.

Говоря о положении с алюминием в мире, необходимо отметить, что, по оценке Геологической службы США, мощности по производству первичного алюминия в мире по состоянию на конец 2005 г, составляли 35,5 млн т в год. Мировое производство алюминия в 2005 г. увеличилось по сравнению с 2004 г. на 4,6% (до 31,2 млн т). Годовые мощности по производству первичного алюминия в США в 2005 г. составляли 3,7 млн т, По стоимости в 2005 г. его выпуск стране оценивается в 4,8 млрд долл. В США производство первичного алюминия в 2005 г. незначительно сократилось — на 0,7% (до 2,5 млн т), в основном вследствие повышения тарифов на электроэнергию на северо-западе страны и цен на глинозем. Импорт алюминия для потребления в США в 2005 г. несколько увеличился (на 18,6%), экспорт также сократился (на 26,4%). На долю Канады и России приходилось около 3/4 всего импорта металла в США.

Ниже приводятся данные о мощностях и выпуске первичного алюминия в распределении по странам (табл. 2.3).

Таблица 2.3 Годовые мощности и производство алюминия по странам-производителям, млн т

Страна	Годовые мощности		Производство	
	2004	2005	2004	2005
Всего	33,6	35,5	29,8	31,2
Китай	8,26	9,25	6,67	7,2
Россия	3,64	3,76	3,59	3,65
Канада	2,79	3,01	2,59	2,8
США	3,7	3,7	2,5	2,5
Австралия	1,91	1,93	1,90	1,92
Бразилия	1,45	1,47	1,46	1,47
Норвегия	1,32	1,38	1,32	1,35
ЮАР	0,85	0,86	0,86	0,83
Венесуэла	0,64	0,65	0,62	0,62
Мозамбик	0,54	0,55	0,55	0,55

Источник. БИКИМ* 32. - 2006. — 23 марта.

В развивающихся странах Азии, Латинской Америки, в КНР следует ожидать бурного роста потребления алюминия. В КНР, Южной Кореи, Индии строятся новые металлургические мощности, что, безусловно, скажется на общей картине в плане внешнеторговых контактов.

3. Рынок товаров химической промышленности

Оборот мировой торговли продукцией **химической промышленности** в 1999 г. превысил 1100 млрд долл. Для более ясного представления о емкости рынка химических товаров целесообразно привести данные по регионам мира, в процентах от объема мировой торговли по химической номенклатуре: Западная Европа — 32%; в том числе ЕС — 29%; США — 26%;

— Япония — 18%;

— другие страны Азии — 11%;

-- страны Центральной и Восточной Европы — 5%;

— Латинская Америка — 4%.

Таким образом, в мире сложились три крупнейших рынка химической продукции: Западная Европа, США и Япония. Формируется мощный азиатский рынок, но он в силу своих географических масштабов — от Турции до Индонезии и Южной Кореи — труден для проведения системного анализа.

Номенклатура товаров, выпускаемых химической промышленностью, огромна и увеличивается год от года. Это продиктовано требованиями рынка, технологическим развитием мировой экономики. Если взять структуру товаров, выпускаемых промышленностью Западной Европы, то картина будет выглядеть следующим образом (в процентах от оборота):

- фармацевтическая продукция — 23;
- продукция органической химии (алифатические и гетероциклические ароматические соединения, органические растворители) — 15;
- пластмассы и синтетический каучук — 13;
- парфюмерно-косметическая продукция — 8;
- лакокрасочные материалы — 6;
- неорганические соединения (содопродукты, кислоты, аммиак, калий и фосфорсодержащие соединения, металлорганические соединения) — 5—6;
- поверхностно-активные вещества (мыло, стиральные порошки) — 5;

- ядохимикаты — 3;
- красители и пигменты — 3;
- химические волокна — 2.

Структура товаров, выпускаемых США, Японией, примерно аналогична. Во всяком случае, приведенный выше пример вполне может служить ориентиром.

В сфере производства химических товаров в мире заняты сотни фирм, однако сравнительно немногие из них могут производить широкий спектр продукции. Невелико число компаний, занимающихся как органической, так и неорганической химией. Монополизация химической отрасли в мире — явление достаточно аморфное; Однако высококачественные изделия производят, как правило, концерны с заслуженной репутацией, известные еще с прошлого столетия. Мало кому известно, например, что после Второй мировой войны и Нюрнбергского процесса немецкая «ИГ Фарбениндустри» была поделена на три компании, которые сегодня являются самыми крупными компаниями в мире в области химии, соперничая практически только между собой.

Итак, на долю 30 крупнейших химических компаний мира приходится примерно 1/3 оборота химической промышленности. Целесообразно привести следующие данные.

В 1995 г. на Долю 18 Компаний, зарегистрированных в Западной Европе, приходилось 18% мирового рынка с оборотом примерно в 200 млрд долл., а на долю восьми американских компаний — 7% мирового рынка с оборотом в 80 млрд долл. На четыре японские компании приходилось 4% и 35 млрд" долл. Оборота

л Общая, картина несколько меняется, когда речь идет о фирмах среднего и мелкого бизнеса. Здесь сильнее оказываются позиции американской биотехнологической отрасли, представленной рядом быстрорастущих фармацевтических компаний-производителей. В выигрыше оказываются и те европейские фирмы, которые ранее приобретали активы или сливались с американскими компаниями данного профиля.

4. Мировая торговля сельскохозяйственной продукцией

Сельское хозяйство практически всех стран мира состоит из двух крупных взаимосвязанных отраслей: земледелия (растениеводства) и животноводства. Соотношение между этими отраслями изменяется под воздействием сдвигов в экономике промышленно развитых стран, обусловивших преобладание животноводства над растениеводством. Так, в Швеции и Финляндии на долю животноводства приходится 75—80% валовой продукции сельского хозяйства. В США удельный вес животноводства заметно ниже — около 55%, во Франции — 53%. Исключение составляют средиземноморские страны, в том числе Италия, где данная отрасль производит 40—42% сельскохозяйственной продукции, что во многом определяется недостаточно благоприятными для животноводства природными условиями.

Доля сельскохозяйственной продукции в мировом экспорте в последние десятилетия неуклонно снижается: по продовольственным товарам с 13% в 1970 г. до 9% в 1999 г.; по сельскохозяйственному сырью — с 7 до 2,5%. Это объясняется, во-первых, успехами в самообеспечении продовольствием Западной и Центральной Европы, Китая и Индии, а во-вторых, использованием вместо натурального сельскохозяйственного сырья заменителей. К тому же в последние десятилетия наблюдается ярко выраженная тенденция к опережающему росту торговли готовыми к употреблению продовольственными товарами. В мировом экспорте продовольственных товаров доля развитых стран почти не изменилась (72,4% в 1970 г. и 72,1% в 1999 г.), тогда как доля развивающихся стран за это время возросла с 17,5 до 20,9%, а доля стран с переходной экономикой, наоборот, снизилась с 9,9 до 6,6%.

Мировые экспортные ресурсы зерна составляют ежегодно около 200 млн т (10—11% валового сбора), в том числе 90—100 млн т пшеницы, 60—70 млн т кукурузы, 15—20 млн т риса. По прогнозам, изменения в географическом распределении производства произойдут в Южном полушарии. Ожидается рост доли Австралии и, наоборот, снижение доли Аргентины. В предстоящий период продолжится тенденция к увеличению мирового потребления пшеницы. Росту кормового использования пшеницы в Европе и странах бывшего СССР будет способствовать более низкий, чем ранее, урожай ячменя и кукурузы. На

некоторых рынках, например в странах Африки, ожидается заметное увеличение потребления пшеницы. Благодаря росту внутреннего производства Китай сможет вдвое уменьшить импортные закупки пшеницы. В то же время вследствие падения уровня запасов впервые за шесть последних лет в качестве импортера пшеницы на рынок должна выйти Индия. Основным покупателем российской пшеницы стал Египет — в настоящее время его рыночная доля определяется в 18%.

Главными экспортерами пшеницы являются США, Канада, Франция, Австралия и Аргентина, а кукурузы — США. Крупнейшие импортеры пшеницы — Китай, Япония, Бразилия, Египет. Лидирующие позиции в мировом экспорте риса занимают Таиланд, США, Вьетнам, Мьянма, Пакистан, а главными импортерами выступают Индонезия, Бангладеш, Иран, КНДР, Саудовская Аравия, Бразилия.

Крупнейшим импортером зерна в 1970—1980-е годы был Советский Союз (среднегодовой объем закупок в 1986—1990 гг. достигал 32,4 млн т, или 16,9% валового сбора зерна в СССР за те же годы). Россия в 1990—1991 гг. импортировала по 20 млн т зерна ежегодно, в 1992 г. — 27 млн т, но в 1993 г. в связи с сокращением спроса на фуражное зерно импорт снизился до 11 млн т, а в 1994—1997 гг. вообще сошел на нет.

В результате переключения части потребительского спроса на другие источники животного белка на протяжении последних лет происходит повышение мировых цен на свинину. В большинстве ведущих стран — производителей мясной продукции благоприятная экономическая среда и прогнозируемое повышение душевых доходов будут способствовать росту инвестиций в производство, и переработку мяса. Увеличится финансирование проектов по расширению перерабатывающих мощностей и повышению качества выпускаемой продукции.

Основными поставщиками говядины являются Австралия, Бразилия, Нидерланды, Канада и США; баранины — Австралия и Новая Зеландия; битой птицы — США, Франция, Бразилия. На мировой рынок ежегодно поставляется свыше 5 млн голов крупного рогатого скота, 9—10 млн голов свиней и 15 млн овец. Основными экспортерами живого племенного скота являются США, Канада и страны — члены ЕС. Ежегодный объем мировой торговли молочными товарами превышает 11 млн т. В экспорте сыра лидируют Нидерланды, Ирландия, Дания и Франция. Крупным импортером молочной продукции является Россия.

В нетто-импортера говядины ЕС превратился в 2003 г., когда после падения скота, связанного с эпидемией В8Е, потребление этого мяса в Европе начало восстанавливаться.

5. Мировой рынок машиностроительной продукции

Машиностроение является главной отраслью мировой промышленности, на его долю приходится около 35% стоимости мировой промышленной продукции. В развитых странах продукция отрасли составляет 32—58% стоимости промышленного производства, в странах с переходной экономикой — 20—25%. В развивающихся индустриальных странах — 15—25%.

В производстве машин и оборудования выделяются четыре главных машиностроительных региона. Среди них по масштабам производства ведущее место занимает Северная Америка (30%), которая выделяется по производству сверхмощных компьютеров, самолетов, ракетно-космической техники и др. Второй регион — Западная, Центральная и Восточная Европа, здесь производится около 30% продукции мирового машиностроения.

Третий регион, включающий страны Восточной и Юго-Восточной Азии, дает около 25% продукции мирового машиностроения. В этот регион продолжает перемещаться производство судов, автомобилей, бытовой электроники. Япония концентрирует усилия на наукоемких производствах, переводя сложные подотрасли машиностроения в новые индустриальные страны.

Четвертый регион мирового машиностроения образуют Россия и бывшие советские республики. СНГ относится к группе стран, обладающих полной номенклатурой машиностроительного производства. В этих странах получили большое развитие отрасли военно-промышленного комплекса, сравнительно несложные производства

(сельскохозяйственная техника, металлоемкие станки и энергетическое оборудование). В то же время по наукоемким отраслям, кроме авиационной и ракетно-космической промышленности и бытовой электроники, у них отмечается серьезное отставание.

Машиностроение подразделяется на общее 35-37% мирового машиностроительного производства, транспортное (33-35%) электротехнику, включая электронику (30—31%). В последние годы рдег режающими темпами растет электроника, Умеренными. темпами.,— общее машиностроение, тогда как доля транспортного машиностроения снижается.

В развитых странах в составе общего машиностроения преобладают производство оборудования и станкостроение.

Выпуск сельскохозяйственных машин и несложного оборудования перемещается в развивающиеся страны. В структуре транспортного машиностроения произошел интенсивный рост автомобилестроения, тогда как судостроение и выпуск подвижного состава железных дорог сократились.

Автомобилестроение во второй половине XX в. превратилось в одну из наиболее динамичных отраслей машиностроительной промышленности. Мировой выпуск автомобилей вырос с 10 млн шт. в 1950 г. до 50 млн шт. в середине 1990-х годов. Из общего их объема свыше 70% приходится на легковые автомобили, а остальное — на грузовые автомобили и автобусы. На первое место по производству автомобилей в 1990-х годах вышла Япония, обогнав многолетнего лидера — США.

Резко растет производство легковых автомобилей в новых индустриальных странах (Южная Корея, Бразилия) и странах с переходной экономикой (Польша). Большую роль в развитии данной отрасли играет автосборка. Почти половина развивающихся стран имеют автосборочные предприятия. В автомобильной промышленности России и ряда стран — членов СНГ отмечается высокая доля грузовых машин и меньшая доля легковых автомобилей.

Судостроение быстро развивалось в 1960-е годы и первой половине 1970-х годов, в эпоху «дешевой нефти», когда возрастал спрос на супертанкеры. Но в период энергетического кризиса и вызванного им резкого сокращения морских перевозок нефти спуск на воду морских судов сократился. Одновременно произошло перемещение судостроения из развитых стран в развивающиеся. Было свернуто производство судов в Западной и Центральной Европе.

- Южная Корея вышла на первое место в мире, опередив прежнего лидера — Японию. Крупными производителями судов стали новые индустриальные страны — Бразилия, Аргентина, Мексика, а также Китай и Тайвань.

В электротехнической промышленности увеличивается производство энергетического оборудования, но особенно быстро растет Электронная индустрия. Выделяются две ее основные подотрасли: военно-промышленная и бытовая электроника. Главными центрами военной и промышленной электроники являются Япония и США.

Международная торговля продукцией машиностроения развивается опережающими темпами по сравнению как с производством, так и мировым внешнеторговым оборотом. На машины, оборудование и транспортные средства в структуре мирового экспорта приходится 37%, в экспорте развитых стран — 43, развивающихся стран — 19%. Доля машиностроительной продукции в общей стоимости экспорта достигает: в Японии — 64%, в США и Германии - г 48, Швеции — 44, Канаде — 42%.

Ускоренный рост мировой торговли машинами и оборудованием обусловлен углублением международного разделения труда, особенно в Западной Европе и Северной Америке; резким сокращением «жизненного цикла» большинства видов машин и оборудования, быстрым моральным старением их; стимулированием экспорта машин и оборудования.

Свыше 80% мировой торговли машинами и оборудованием приходится на развитые страны. Доля развивающихся стран в мировом экспорте машин и оборудования составляет около 10%. На Россию приходится менее 1% мирового экспорта машиностроительной

продукции.

6. Мировой рынок вооружений

Мировой рынок вооружений — это довольно сложная система международных военно-экономических связей. Торговля оружием позволяет экспортерам не только зарабатывать прибыль, но и воздействовать на военно-политическую обстановку в различных регионах мира, на политический курс стран-импортеров; наращивать совокупный потенциал союзных государств; испытывать новые образцы вооружения; обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

Ведущие военные экспортеры, прежде всего США, наращивают усилия по увеличению экспорта военной продукции в соответствии со стратегическими установками. По мнению Пентагона, он призван способствовать расширению американского присутствия за рубежом; сохранению и наращиванию технологического превосходства США в производстве вооружений.

Мировой рынок вооружений имеет ряд особенностей. В отличие от обычных внешнеторговых связей экспорт вооружений, военной техники, как правило, сильно «привязывает» страны-импортеры к поставщикам. Покупатели оружия оказываются заинтересованными в сервисном обслуживании, поставках запасных частей и боеприпасов, модернизации приобретенных ранее образцов и т.д. Между поставщиками и покупателями заключаются сделки обычно на длительный период.

Изменяются формы конкурентной борьбы, которая на мировом рынке вооружений становится все более острой. Решающую роль при заключении сделок зачастую играют не показатели боевой эффективности, а политические интересы, дезинформация, различные виды давления. Особую активность проявляют США, которым на протяжении первой половины 1990-х годов удалось увеличить не только долю, но и нарастить, и поддерживать размеры экспорта в абсолютном выражении (от 10 до примерно 17 млрд долл. ежегодно).

В 1992—1996 гг. мировой экспорт вооружений постепенно стабилизировался. Очевидно, США сохраняют и в будущем свои лидирующие позиции. Крупнейшими мировыми экспортерами остаются Франция (ракеты, электронные системы, самолеты), Великобритания (военные корабли, вертолеты), Германия (авиационная техника, корабли). Среди других государств выделяются поставщики современных вооружений — Италия, Швеция, Испания, Израиль — и поставщики оружия прежних поколений — Китай, Северная Корея, страны Восточной Европы.

Ниша России, если ей удастся сохранить ядро оборонного комплекса, а значит, неспособность производить самые современные системы вооружений, будет примерно такой же, что и в 1995—1996 гг.

Основшие центры военной промышленности. Производство вооружений и военной техники характеризуется, во-первых, наличием традиционной центров: североамериканского (США, Канада), западноевропейского (Германия, Франция, Великобритания, Италия) и переживающего серьезные трудности и снижение реального потенциала — военно-промышленного комплекса СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан). Во-вторых, интенсивным развитием «периферийных» военно-производственных центров в Европе (Швейцария, Испания, Австрия, Чехия, Словакия, Болгария), Азии (Северная и Южная Корея, Япония, Пакистан, Индия, Израиль, Турция), Латинской Америке (Бразилия и Аргентина), Африке (ЮАР) и в Австралии.

В-третьих, хотя мировое производство вооружений характеризуется сокращением объемов выпуска в целом, со второй половины 1990-х годов наметились поставка систем вооружений нового поколения и процесс переоснащения армий ряда стран новыми или модернизированными видами военной техники.

В-четвертых, в настоящее время активно идут процессы структурной и организационной перестройки военно-промышленной базы ряда стран — членов НАТО, бывшего Варшавского договора и Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки.

Распад Советского Союза и жесткие финансовые ограничения привели практически к развалу оборонно-промышленного комплекса России. На предприятиях «оборонки» прекращен серийный выпуск основных видов вооружений и военной техники, производятся лишь единичные образцы. Государственные заказы не оплачиваются вообще или оплачиваются несвоевременно и частично, а степень загрузки оборонных предприятий этими заказами не превышает 20-г25%. Из 1700 ед. оборонного сектора оставлено сравнительно небольшое «ядро» предприятий и организаций.

Российский экспорт продукции военного назначения составляет подавляющую часть общего объема машиностроительного экспорта. Без экспортных поставок практически невозможно сохранить многие производственные мощности и обеспечить технологическую преемственность в создании систем вооружений.

7. Мировые рынки услуг

В эпоху индустриального развития признаком благополучия считался рост объемов и удельного веса промышленного производства. С середины XX в. динамичное развитие национальной экономики стран стало определяться тем, насколько велик удельный вес сферы услуг, каковы показатели его роста и т.д. На долю этого сектора в начале XX в. приходилось менее 45% в отраслевом составе мирового ВВП. Несмотря на рост производства промышленных товаров и их широкую номенклатуру, производство сельскохозяйственных товаров (что, кстати, позволяет прокормить 6 млрд жителей Земли), доля промышленности и сельского хозяйства в мировом ВВП постоянно сокращалась. В настоящее время в совокупном мировом ВВП доля услуг составляет примерно 68%, промышленности — 28 и сельского хозяйства — 4%.

Отраслевой состав ВВП развитых стран отличается от среднемирового. По данным Мирового банка за 2003 г., доля сферы услуг у развитых стран составляет примерно 71%. Нельзя не отметить и того, что в сфере услуг в развитых странах занято свыше половины всего самодельного населения. Что касается развивающихся стран, то отраслевой состав ВВП здесь несколько иной. На сектор услуг приходится 50%, на промышленность — 25 и на сельское хозяйство — 25% (у стран с низким уровнем ВВП). А вот для стран Латинской Америки, которые тоже относятся к категории развивающихся, указанные доли уже несколько иные — 68, 25 и 7% соответственно. В странах СНГ на сектор услуг приходится примерно 60%, на промышленность — 31 и на сельское хозяйство — 9%.

Мировая статистика за 2003 г. свидетельствует, что в мире насчитывается 14 стран, доля услуг у которых в структуре ВВП превышает 70%. Пять из них представляют когорту развивающихся, причем две — Гонконг и Панама — живут за счет сферы услуг: их доля услуг в ВВП составляет соответственно 88 и 81%. Далее идут США — 75%, Великобритания и Бразилия — по 73% и т.д. У стран ЕС этот показатель колеблется от 68 до 72%.

ГАТС в мировой торговле услугами

В отечественной и зарубежной литературе не существует единого определения понятия «услуги». Как правило, оно строится на противопоставлении понятий «товар» и «услуга». Услуги, если их также сравнивать с товаром, производятся и потребляются в основном одновременно. Обычно указывается, что услуги нематериальны, недолговечны, не могут складироваться, храниться, они неосвязаемы. Термин «услуги» охватывает разнородный круг нематериальных продуктов и видов деятельности, которые с трудом поддаются простому определению. Зачастую бывает также сложно отделить услуги от товаров, с которыми они могут быть в той или иной степени связаны.

Необходимость в определении понятия «услуги» существует не только и не столько для того, чтобы заполнить существующую «де-финиционную брешь». Общепринятый термин необходим сегодня в практических целях, в частности для принятия конкретных торго-во-политических решений. Как отмечалось в документах по случаю завершения Уругвайского раунда переговоров о создании ВТО и ГАТС (Генерального соглашения по торговле услугами), стал вырисовываться наиболее общий качественный признак услуг: их производство является видом деятельности, результат которой направлен на удовлетворение

конкретной потребности покупателя. Услуга неотделима от процесса ее производства. Но продукцию услуги трудно измерить в количественных единицах и дать ей четкую количественную оценку. Услугу можно измерить в стоимостных единицах.

В ч. 1 ст. 1 п. 2 ГАТС понятие «услуги» включает любой вид услуг в любом секторе, за исключением услуг, поставляемых при исполнении функций правительственной власти, а «услуга, поставляемая при исполнении функций правительственной власти», означает любую услугу, которая поставляется на некоммерческой основе и не на условиях конкуренции с одним или несколькими поставщиками услуг.

Приведем понятие «услуги» согласно трактовке «Системы национальных счетов 1993 года» (документ ООН)¹, где дается следующее определение: «Услуги не могут принимать форму материальных объектов, на которые могли бы распространяться права собственности. Реализация услуг и их производство неотделимы друг от друга. Услуги представляют собой результат разнородной деятельности, осуществляемой производителями по заказу потребителей и обычно ведущей к изменению состояния единиц, потребляющих эти услуги. Момент завершения производства услуг совпадает с моментом предоставления этих услуг потребителям».

И далее: «Целая группа отраслей, обычно классифицируемая как сфера услуг, занимается производством продукции, которой свойственны многие из характеристик товаров. В эту группу входят отрасли, имеющие отношение к предоставлению, хранению, передаче и распространению информации, оказанию консультационных услуг и организации досуга в самом широком смысле этих понятий, то есть речь идет о создании информационных программ на общие или специальные темы, подготовке выпусков новостей, материалов консультационного характера, разработке программного обеспечения, создании кинофильмов, музыкальных программ и т.д.

Продукция этих отраслей, в отношении которой могут устанавливаться права собственности, часто хранится на материальных носителях (бумага, магнитные ленты, диски и т.д.); она может продаваться и покупаться так же, как обычные товары. Независимо от того, как характеризуются эти продукты — как товары или как услуги, — они обладают очень важной общей характеристикой: они могут производиться одной единицей и поставляться другой единице, делая, таким образом, возможным разделение труда и создание рынков»

Итак, важный, по нашему мнению, момент — ряд услуг начинает принимать овеществленную форму. Например, это касается магнитных носителей, содержащих компьютерные программы, различную документацию и т.д. Вместе с тем с развитием и расширением сферы применения Интернета значительно снижается необходимость использования для услуг материальной оболочки.

На наш взгляд, экономический смысл понятия «услуга» заключается в следующем: **услуга — это нематериальное благо, характерными чертами которого являются потребление на месте его производства, наличие спроса и цены на соответствующем рынке и направленность на конкретное удовлетворение потребности покупателя.**

Поскольку Россия намерена вступить в ВТО, правила и нормы международного обмена услугами будут распространяться и на нашу страну. Особое значение для развития международной торговли услугами имеет ГАТС, которое является составной частью пакета соглашений, лежащих в основе ВТО, и представляет собой многосторонний свод правил и принципов, регулирующих торговлю услугами.

Выработка механизма, определяющего принципы и правила взаимоотношений стран — членов ВТО в сфере международной торговли услугами, стала одним из важнейших достижений Уругвайского раунда. Эти договоренности зафиксированы в так называемом Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), которое в качестве Приложения 1В вошло составной частью в «Марра-кешское соглашение об образовании Всемирной торговой организации». Таким образом, ГАТС, вступившее в силу 1 января 1995 г., стало первым шагом на пути постепенного включения этого сектора мировой экономики в сферу

многостороннего регулирования.

В преамбуле ГАТС указывается, что его задачами является установление принципов и правил в торговле-услугами в целях ее дальнейшего развития, либерализации путем проведения периодических раундов многосторонних торговых переговоров, а также ускорения экономического развития всех торговых партнеров. «Либерализация», однако, не означает «дерегулирование». В преамбуле подтверждается право стран — членов ВТО на введение новых нормативных актов, регулирующих поставку услуг, для достижения целей внутренней экономической политики. Более того, меры внутреннего регулирования сектора услуг, не охваченные соответствующими положениями ГАТС и не дискриминирующие иностранных поставщиков, вообще не подлежат включению в списки обязательств по ГАТС (например, законы, касающиеся регулирования конкуренции).

В ГАТС используется специальный классификатор, услуг, которые разделены на 12 основных секторов, объединяющих примерно 160 видов услуг:

- деловые — 46 отраслевых видов услуг;
- коммуникационные — 25 видов;
- строительные и инжиниринговые — 5 видов;
- дистрибьюторские или услуги распределения — 5 видов;
- образовательные — 5 видов;
- услуги по охране окружающей среды — 3 вида; » финансовые — 17 видов;
- услуги здравоохранения — 4 вида;
- туристические — 4 вида;
- "услуги в области организации досуга, культуры, спорта — 5 видов;
- транспортные — 33 вида;
- прочие услуги.

Приведем расшифровку указанных выше позиций.

К деловым услугам относятся: профессиональные (правовые, бухгалтерские, архитектурные и др. — всего 11 видов); компьютерные (консультации, применение программ, ведение банка данных и др. — всего 4 вида); научно-исследовательские (всего 3 вида); услуги, связанные с арендой недвижимости (без обслуживающего персонала, связанные с судами, самолетами и др. — 4 вида); другие деловые услуги (реклама, исследования рынков, консалтинговые и др. — всего 19 видов).

Коммуникационные услуги объединяют почтовые услуги, курьерскую службу, телекоммуникационные (всего 15 видов); аудиовизуальные услуги (производство видеокассет и кинофильмов, радио и телевидение и др. — всего 10 видов).

Строительные услуги включает работу по сооружению строительных объектов и монтажу оборудования, которая выполняется работниками предприятия за пределами территории, на которой это предприятие находится.

Дистрибьюторские услуги, или услуги распределения, включают, например, услуги оптовой торговли, перепродажу и т.д.

Образовательные услуги объединяют такие услуги, как дошкольное и среднее образование, профессиональная подготовка и др.

Услуги по охране окружающей среды представляют собой, например, услуги по переработке отходов, предоставление специальных экологических технологий и т.д.

Финансовые услуги объединяют 4 вида страхования и 13 видов банковских услуг.

Услуги в области здравоохранения включают услуги больниц, специализированных клиник и др.

Туристические услуги — это услуги, оказываемые отелями, ресторанами, туристическими агентствами и операторами, гидами лицам, находящимся в пути, вне своего постоянного места жительства не менее 24 часов.

Услуги в области организации досуга, культуры и спорта — помимо ясности с данным видом услуг добавим, например, услуги, предоставляемые библиотеками, архивами

и др.

Транспортные услуги включают морские транспортные услуги (пассажирские и грузовые перевозки, ремонт судов и т.д. — всего 6 видов); услуги внутреннего водного транспорта — 5 видов, воздушного транспорта — 5 видов; услуги, связанные с запуском и эксплуатацией спутников, с эксплуатацией железнодорожного транспорта — 5 видов, автомобильного транспорта — 5 видов, трубопроводного транспорта — 3 вида; другие транспортные услуги — 3 вида.

Прочие услуги — различные услуги, например, по организации съездов и конференций, по проектированию интерьеров и др.

Как видим, 12 секторов объединяют обширный сектор услуг. Однако отметим, что статистика, особенно международная, учитывает не все виды услуг.

В статистике, публикуемой в изданиях ООН, Евростата, ВТО, крупных банков и др., используется термин «коммерческие услуги». Они, как правило, подразделяются на три крупные группы: транспортные, связанные с путешествиями, и так называемые другие услуги (в некоторых справочниках «другие услуги» подразделяются на две колонки — «услуги связи, информационные и другие услуги» и «страхование и финансовые услуги»). В статистике более или менее точно отслеживаются транспортные услуги и услуги, связанные с путешествиями. Их доли в мировой торговле услугами наиболее высоки. Под транспортными услугами понимаются услуги, оказываемые наземным, водным и воздушным транспортом. Трубопроводный транспорт не учитывается, поскольку практически во всех странах он проходит по отчетности энергетических (нефтяных, газовых) компаний.

Под путешествиями понимаются туристические поездки. Здесь также имеются свои особенности. Воздушный транспорт ведет свою отчетность по пассажироперевозкам независимо от того, кто пользуется транспортом — туристы, обычные пассажиры, бизнесмены, экипажи морских судов и т.д. Туристические компании, поставляющие свою информацию в статистические органы, сообщают о туристических поездках, гостиничных услугах и др. Для анализа транспортных пассажирских потоков интерес представляют данные о путешествиях.

К «другим услугам» относятся услуги связи, строительные, страховые, финансовые, компьютерные, информационные, роялти, лицензионные платежи, операционный лизинг и др.

По мнению большинства экспертов, данные по экспорту и импорту услуг занижены. Представить точные показатели о торговле услугами достаточно сложно: необходимо иметь хорошо отлаженные статистические службы, мощную систему учета и одинаковые методологические подходы. Зачастую услуги «проводятся» через внутрифирменный расчет по внутренним технологиям расчетов. (Например, можно ли со всей уверенностью заявлять, что подвоз спиленных деревьев от делянки до пилорамы леспромхоза — а это транспортная услуга — отдельно учитывается при поставке этой древесины из России в Германию в качестве именно экспортируемой транспортной услуги, а не просто в цене товара?). Из статистического учета выпадают доходы по значительным сегментам банковских и страховых операций.

Предоставление транспортных услуг, например, практически всегда связано со страхованием, но в статистике разных стран не всегда показатель «страхование» разбивается на подпоказатели. Кроме того, не во всех странах популярно страхование грузов при транспортировке. В России, например, только 10—12% грузов страхуются.

Страны — члены ВТО принимают на себя определенные обязательства и по сфере услуг.

По данным Секретариата ВТО, в среднем количество секторов, охваченных обязательствами стран-членов, составляет примерно 25, т.е. около 16% от общего числа секторов услуг, перечисленных в классификаторе. ГАТС не устанавливает никаких ограничений ни на число включаемых секторов услуг, ни на степень доступа к рынку. Теоретически стране достаточно принять на себя обязательство лишь в отношении одного

какого-либо сектора, для того чтобы выполнить более общие условия членства в ВТО — иметь списки обязательств в секторе услуг.

На практике этого, конечно, не происходит, хотя между уровнем развития стран-членов и количеством секторов, включенных в перечни их обязательств, просматривается непосредственная зависимость. Явное включение из этой тенденции составляют страны, присоединившиеся к ВТО после завершения Уругвайского раунда.

Поскольку мы рассматриваем услуги в контексте мировой экономики, необходимо представить, как в ГАТС трактуется международная торговля услугами (табл. 7.1).

Таблица 7.1 Количество секторов и подсекторов услуг, включенных в списки обязательств стран-членов ВТО

количество секторов	Число стран-членов	Страны — члены ВТО
1	2	3
<20	44	В основном африканские и малые островные страны
21-60	47	Некоторые африканские страны, латиноамериканские и азиатские страны: Польша, Румыния (Эквадор, Монголия)

1	2	3
>61	53	Все развитые страны; Венгрия, Чешская Республика, Словакия, Словения; Болгария, Панама, Грузия, Эстония, Иордания, Киргизия, Латвия, Албания, Смен, Хорватия, Литва, Молдава, Китай, Тайвань

Как следует из приведенных данных, примерно одна треть стран — членов ВТО приняла на себя обязательства в отношении 20 или менее секторов из 155 секторов классификатора услуг. К этой группе относятся практически все африканские страны, а также небольшие островные государства. Большая часть из них — наименее развитые страны.

Обязательства еще одной трети участников Уругвайского раунда охватывают от 21 до 60 секторов классификатора услуг. Сюда в основном входят большинство латиноамериканских стран и крупные азиатские страны (Индия, Индонезия, Пакистан). В этой же группе находятся Польша и Румыния, а также страны, которые присоединились к ВТО вскоре после завершения Уругвайского раунда (Эквадор и Монголия).

Наконец, третью группу стран, принявших обязательства в отношении более чем 60 секторов, составляют все развитые страны, а также Гонконг, Республика Корея, Таиланд, ЮАР. Страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы (Венгрия, Словакия, Словения, Чешская Республика тогда Они еще не были членами ЕС и относились к группе стран ЦВЕ) также приняли обязательства в отношении значительного количества секторов. Характерно, что к этой же группе относятся все страны, присоединившиеся к ВТО по истечении нескольких лет после завершения многосторонних торговых переговоров Уругвайского раунда.

В ГАТС торговля услугами определяется как предоставление услуги: а) с территории одной страны — члена ВТО на территорию любой другой страны — члена ВТО; б) на территории одной страны — члена ВТО потребителю услуг любой другой страны-члена; в) поставщиком услуг одной страны — члена ВТО посредством коммерческого присутствия на территории любой другой страны-члена; г) поставщиком услуг одной страны — члена ВТО

посредством присутствия физических лиц страны-члена на территории любой другой страны-члена.

Эти способы торговли услугами обычно обозначаются так: способ 1 — трансграничное предоставление услуг; способ 2 — потребление услуги за границей; способ 3 — коммерческое присутствие при оказании и продаже услуг, способ 4 — присутствие физических лиц при оказании и продаже услуг.

Трансграничное предоставление услуг (способ 1). В этом случае потребитель остается на территории своей страны, услуга пересекает национальные границы, а поставщик находится в другой стране. Оказание услуги может осуществляться, например, по телефону, факсу, Интернету или с помощью других компьютерных средств связи, телевидения либо путем отправки документов, дисков, магнитных лент и т.д. по почте или курьером. Это схоже с традиционным представлением о торговле товарами, когда при доставке продукта потребитель и поставщик остаются на территориях своих стран. На самом деле услуги по транспортировке грузов, которые обеспечивают торговлю товарами, сами являются примерами трансграничного предоставления услуг. Другими примерами могут служить курсы заочного обучения, дистанционное обучение и некоторые другие технологии.

Потребление услуг за границей (способ 2). В данном случае потребитель выезжает за пределы территории своей страны и пользуется/покупает услуги в другой стране. Типичным примером является туристическая деятельность, поездки за рубеж и посещение там музеев и театров. Другой пример потребления услуг за границей — медицинское обслуживание нерезидентов и изучение иностранных языков за границей. Сюда входит и такая деятельность, как ремонт судов за границей, когда за границу перемещается или там находится только имущество потребителя.

Коммерческое присутствие при оказании и продаже услуг (способ 3). Этот способ обычно присущ ситуации, когда для предоставления услуг необходимо установить коммерческое присутствие за границей, с тем чтобы обеспечить тесный контакт с потребителем на территории его страны на различных этапах производства и оказания услуг, а также после их оказания. Коммерческое присутствие на рынке за границей включает не только юридических лиц в чисто юридическом смысле, но и юридические субъекты, которым присущи некоторые аналогичные характеристики, такие, как представительства и отделения. Согласно правилам ГАТС «предоставление услуги» включает производство, распространение, маркетинг, продажу и доставку. Примерами оказания услуг посредством коммерческого присутствия являются медицинские услуги, предоставляемые находящейся в иностранном владении больницей, обучение в школе, находящейся в иностранном владении, а также услуги, предоставляемые местным отделением или филиалом иностранного банка.

Присутствие физических лиц при оказании и продаже услуги (способ 4). Суть данного способа в том, что для предоставления услуги на территорию страны потребителя прибывает физическое лицо либо самостоятельно, либо по поручению своего работодателя. Таким образом, этот способ включает две разные категории физических лиц: самостоятельно занятые работники и наемные работники.

В трактовке Международного валютного фонда¹ данный способ распространяется на две сферы: собственно торговлю услугами (например, услуги аудитора по проверке финансовой деятельности, направленной иностранной фирмой, или предоставление услуг развлекательного характера самостоятельно занятым профессиональным иностранным артистом, который временно приехал на гастроли в принимающую страну) и занятость, т.е. вложение труда в процесс производства. Присутствие физических лиц включает только непостоянную занятость в стране потребителя.

Вместе с тем ГАТС не содержит определения понятия «непостоянная» занятость. Согласно обязательствам стран временный статус обычно охватывает период от двух до пяти лет и может варьировать в зависимости от категории физических лиц. Краткосрочная занятость иностранных врачей или учителей относится к способу 4. Внутрикorporативное перемещение персонала и, в более общем смысле, краткосрочная занятость иностранного

персонала в зарубежных филиалах в особой степени относятся к контексту ГАТС, поскольку многие страны указывают эту подкатегорию физических лиц в своих программах принятых обязательств. Другими примерами могут служить краткосрочная занятость строительных рабочих или наемных домашних работников.

Мировая торговля услугами на современном этапе

По мнению значительной части экспертов, официальная статистика платежного баланса, в которой указывается ежегодный оборот по статье «услуги», не может дать точного представления о международной торговле услугами, масштабы которой оказываются заниженными на 40—50%². Рассмотрим мировой рынок услуг с позиции его основных участников и структуры поставляемых услуг.

За период с 1980 по 2004 г. объем экспорта коммерческих услуг увеличился в 5,4 раза, транспортных услуг - в 3 раза (до 500 млрд долл.), связанных с путешествиями - в 4,9 раза (до 625 млрд долл.), компьютерных, телекоммуникационных, информационных услуг - более чем в 4 раза, страховых и финансовых услуг - в 7 раз и т.д. Приведенные данные говорят о том, что наряду с ростом компьютерных, телекоммуникационных информационных услуг (а этот вид экспортируемых услуг стал занимать большую долю) произошло уменьшение в доли транспортных услуг. Это объясняется в первую очередь снижением тарифов на перевозки грузов, появлением новых перевозочных технологий и нового класса судов на морском транспорте, более вместительных, что сразу сказалось на стоимости фрахт* (80% мировой торговли осуществляется с помощью морского транспорта, поэтому и стали снижаться «на круг*» тарифы на международные перевозки, что повлекло за собой снижение темпов роста объемов вырученных средств за экспорт транспортных услуг, падение доли транспорта в экспорте коммерческих услуг и некоторое замедление экспорта услуг в целом).

Необходим тщательный мониторинг предоставления услуг в сфере путешествий, поскольку эта сфера напрямую связана с транспортом. Что касается роста объемов экспорта услуг «третьей» корзины (в табл. 13.2 - другие услуги), то они вполне очевидны и не требуют особых объяснений. С внедрением новых информационных технологий, повсеместным распространением Интернета значительно повысились и доля, и абсолютные показатели. В ближайшем будущем, очевидно, экспорт этого вида услуг будет расти.

Данные по экспорту коммерческих услуг и абсолютные показатели экспорта представлены в табл. 7.2.

Экспорт коммерческих услуг по видам в 1990 и 2004 гг.

Виды услуг	Объем 1990 г., м	Объем в 2004 г., млрд	Доля в 1990 г., %	Доля в 2004 г., %	Среднегодовой Прирост 2000-2004, %
Все услуги	783,2	2125	100,0	100,0	9
Транспортные	223,2	500	28,5	23,6	10
Путешествия	265,5	625	33,9	29,4	7
Другие услуги	294,5	1000	37,6	7,0	8

Самым крупным экспортером коммерческих услуг в мире является Евросоюз. В 2004 г. страны ЕС экспортировали услуг за пределы Союза на сумму 427,1 млрд долл. (на 16% больше, чем в 2003 г.). Далее следуют США — 318,3 млрд долл. — рост по отношению к предыдущему году 11%; Япония — 94,9 млрд долл. (рост 25%), КНР -* 62,1 млрд долл. (рост 34%).

Крупнейшим импортером услуг также являются страны Евросоюза, которые заплатили за услуги своим внешним партнерам в 2004 г. 381,7 млрд долл. (рост 16%), США — 260 млрд долл. (рост 14%), Япония — 134 млрд долл. (рост, 22%), КНР <~ 71,6 млрд

долл. (рост 31%).

Целесообразно сопоставить темпы роста торговли товарами и услугами на протяжении последних десятилетий (рис 13.1). В период 2000—2004 гг. мировой экспорт товаров в среднем рос на 9% в год, экспорт услуг — также на 9% в год. В 2003 г. экспорт товаров вырос на 17%, а экспорт услуг — на 14%. В 2004 г. соответственно на 21 и 18%. Отметим, что в 2001 г. отмечался спад экспорта товаров на 4 и 0% по экспорту услуг, в 2002 г. — товарный экспорт вырос на 4, экспорт услуг — на 6%. Таким образом, можно наблюдать определенную корреляцию в части торговли товарами и услугами в мире в целом, что, собственно, не противоречит сказанному.

8. Мировые рынки технологий и информации

Хозяйственная деятельность складывается из отдельных операций, в какой бы форме — коллективной или индивидуальной; производственной, торговой или финансовой; коммерческой или некоммерческой; а также в какой бы области — в земледелии, нефтедобыче, производстве автомобилей, оказании банковских услуг и т.д. — она ни осуществлялась. Чтобы получить более сложный конечный продукт и дороже его продать, необходимо совершить больше отдельных, относительно простых операций в процессе производства и сбыта, добавив новые свойства и стоимость к изначальному предмету труда. При этом исключительно важным и являются содержание, количество и последовательность действий экономического субъекта в процессе хозяйственной деятельности. Из этих трех элементов и складывается понятие технологии в узком значении этого термина.

Отметим, что не только производство, но и последующая реализация продукции и даже ее потребление состоят из ряда элементарных шагов. Немалую роль играет также процесс управления, который заключается в решении задачи эффективной организации хозяйственной деятельности. Технологии сопровождают любое проявление экономической активности в обществе независимо от того, отдают ли в этом себе отчет субъекты экономики или нет. Вместе с тем технологическая составляющая современной хозяйственной «жизни» все больше выделяется в самостоятельную и абсолютно конкретную область со своими институтами, разрабатывающими технологические продукты, регулирующие правовые отношения в области их обмена; здесь действуют свои правила ценообразования и виды платежей.

• Помимо хозяйственных технологий в обществе также функционируют политические технологии; в юриспруденции правовые действия осуществляются по своим процессуальным нормам и правилам; в искусстве, например в живописи, говорят о технике художника, что тоже можно считать технологией, но не экономического профиля. В курсе «Мировая экономика» внимание уделено хозяйственным технологиям, более того, технологиям, которыми обмениваются субъекты разных стран, и это в основном производственные технологии. Коммерческое обращение технологий управления, сбыта и тем более потребления, в мировом хозяйстве пока что мало развито и слабо изучено.

Так сложилось, что многие ученые-экономисты, специалисты международных организаций, национальных статистических ведомств в понятие «технология» часто включают любое изобретение, научно-исследовательскую деятельность, некоторые виды услуг, например, инжиниринговые, товарные знаки, промышленные образцы и пр. Такое широкое толкование технологии означает все виды знаний, навыки, опыт, которыми располагает общество и использует в экономической сфере в данный исторический отрезок времени. Это определение, конечно, существенно размывает понимание данной экономической категории, уводит в сторону от непосредственно хозяйственных процессов. Тем не менее эта точка зрения на сегодняшний день является господствующей в экономической науке.

В качестве носителей технологии в хозяйственной практике выступают: патенты на изобретения и лицензии; техническая документация; специализированная литература; любая готовая продукция и полуфабрикаты, в которых она воплощена; специалисты-профессионалы, обладающие знаниями, опытом, навыками для решения конкретных

практических задач в различных областях.

Передача технологий, в том числе в международной сфере, осуществляется следующими способами: письменно (в момент подачи патентной заявки, покупки лицензии, заключения контракта, публикации ее описания в печати), по электронным сетям (Интернет, телевидение), вербально (на симпозиумах, конференциях, при любом устном контакте специалистов), визуально (на выставках), транспортными средствами (промышленные образцы, документация).

Информация как совокупность сведений или данных, логически упорядоченных и обладающих элементом новизны и оригинальности, функционирует в мировом хозяйстве по схожим с технологиями правилам. Больше того, будучи отчужденной от субъекта знаний, вплоть до момента непосредственного хозяйственного использования, технологии существуют в виде информации. Однако эти экономические категории принципиально отличаются друг от друга, если иметь в виду дальнейшее воплощение технологий в хозяйственные процессы и конечную продукцию. Эти *различия* в следующем:

1) *по существу*: технология — неотъемлемое, связующее звено и содержание самих хозяйственных операций; информация — символическое (цифровое, образное, звуковое) выражение или описание Хозяйственной деятельности;

2) *по роли*, которую они играют: прямая и непосредственная задача технологий — преобразование экономической среды; информация лишь умножает знания субъектов экономики об экономической среде;

3) *с точки зрения самодостаточности*: технология — законченный продукт, он не может, как информация, быть неполным, недостаточным для использования, осуществления хозяйственных операций.

Информация содержится в конкретных информационных продуктах, которые можно разделить на информационные товары и информационные услуги. К первым относятся периодические издания (газеты, журналы, бюллетени, отчеты), книги, иная издательская продукция (календари, открытки, карты и пр.), базы данных, программное обеспечение, рекламная продукция, рейтинги, музыкальная и художественная продукция, радио- и телевизионные программы. Информационные услуги включают в себя услуги по подготовке, созданию, доработке, распространению информационных Товаров: издательские и рекламные услуги, создание и ведение баз данных, составление рейтингов, программирование, интернет-услуги и др.

В последнее время с развитием **аутсорсинга** появляется все больше бухгалтерских, консалтинговых, аудиторских, аналитических агентств, выполняющих внутренние операции фирм на заказ или составляющих отчеты, заключения о недостатках организации управления компаний, их структур, бизнес-стратегий. Перечисленные информационные продукты являются наиболее ценными для 'отдельно взятой фирмы, позволяют повысить эффективность ее деятельности, конкурентоспособность на рынке.

Информационный бизнес, который заключается в оказании названных видов услуг, — передовая часть и двигатель развития мирового предпринимательства. Не случайно Статистическая комиссия ООН с 2002 г. включила Информационный сектор в качестве альтернативного агрегирования в Международную стандартную отраслевую классификацию (МСОК), а с 2007 г. раздел «Информационный сектор будет содержаться в регулярной структуре этой классификации.

Информационная продукция имеет особенности, отличающие ее от остальных видов продукции:

- информационное содержимое такой продукции позволяет осуществлять ее распространение и обмен в различных формах;

- стоимость этой продукции зависит от информационного, образовательного, культурного или развлекательного содержания, а не от формата материального носителя, в котором она распространяется. Большинство таких продуктов предполагают защиту от незаконного воспроизведения, модернизации, распространения.

Структура, объемы, факторы развития мировых рынков технологий и информации

Рынки технологий и информации представляют собой не пространственные объекты, и не следует искать их территориальное местоположение. Они являются совокупностью международных сделок купли-продажи объектов интеллектуального труда; творческой деятельности области науки, техники, бизнеса.

Далеко не вся информация и технологии поступают на рынок и являются объектами коммерческих сделок. Значительную их часть можно получить по безвозмездным каналам научно-исследовательского обмена (открытых научно-технических публикаций), в Интернете, в средствах массовой информации, нелегально, например путем кражи идей. Имеется и ряд других методологических проблем в международном статистическом учете подобных операций. Так, аналитики, эксперты часто измеряют объем рынка технологий, включая в него не только и не столько стоимость самих объектов интеллектуального труда — изобретений, идей на основе стоимости патента (при его отчуждении); лицензий, контрактов на передачу ноу-хау. В объем рынка включается также стоимость товарной продукции и услуг, производимых по данным технологиям или позволяющих реализовать такие технологии. Поэтому при анализе данных рынков следует обращать внимание на то, включены ли в статистику только данные по продажам самих технологий — нематериальных объектов, или представлены данные вместе со стоимостью эваров соответствующих технологий (компьютерной техники, едств связи, медицинских препаратов и т.д.). Оценить объем рынка технологий на сегодняшний день можно по таким статистическим показателям, публикуемым международными организациями и национальными статистическими ведомствами и доступным Исследователям, как:

- стоимость и число соглашений на приобретение патентов, лицензий, ноу-хау;
- объем платежей за оказание услуг технического характера, включающих опытно-конструкторские разработки;
- стоимость технической помощи, отраслевых научно-исследовательских работ, производимых по заказу государственных ведомств.

Суммарно международные платежи по данным операциям для 1аствующих в интеллектуальном обмене стран составляют их тех-10логический платежный баланс. Эксперты ОЭСР суммировали эти натежи для развитых стран, и оказалось, что объем рынка техноло-те (мировой экспорт нематериальных технологических объектов) %е превышал в 2004 г. 200 млрд долл. При этом экспорт стран эльшой восьмерки (без России) составлял 115 млрд долл.

Оценить объем рынка информации еще сложнее, прежде всего силу разнородности и многообразия информационно-содержащих эдуктов. Кроме того, в отличие от рынка технологий, в который следует включать стоимость технологической товарной продукте, рынки информации можно оценить только по стоимости ин-эрмационных товаров и услуг. Однако распространенной ошиб-эй является включение в него также объектов информационной яфраструктуры: средств коммуникации (число телефонных стайте и аппаратов, телевизионных и радиостанций и приемников, их эимость, количество узлов Интернета), информационного оборудования. Необходимо четко различать понятия «информационная устрия» и «информационный рынок». Первая производит ин-эрмационные товары и услуги, второй суммирует их стоимость в ромент реализации данной продукции.

Мешает точной оценке объемов рассматриваемых рынков и костаточно тонкая грань между понятиями «технология» (в широ-|ом значении термина) и «информация». Так, не ясно, к какому ■нсу относятся, например, научно-технические публикации. Вместе с тем очевидно, что мировые рынки технологий и ин-эрмации складываются из рынков их отдельных видов.

Из всего многообразия технологий наибольший интерес пред-вляют так называемые «новые технологии», хотя единой точки ния на то, что следует включать в это понятие, на

сегодняшний день не существует. Чаще всего к таким технологиям относят: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), биотехнологии, нанотехнологии, технологии изготовления новых материалов, с преувеличением можно сказать, что именно они лежат в основе роста мировой экономики в последние десятилетия и приводят к существенным изменениям в структуре мирового хозяйства, производственных процессах, стимулируют научно-техническое развитие. Так, ИКТ невиданными темпами увеличивают скорость распространения и обработки информации: мощность компьютерных процессоров удваивается каждые 18—24 месяцев без увеличения стоимости. Интернет, радиотелефон, и другие ИКТ дают возможность людям передавать и получать информацию способами, ранее невозможными, позволяющими участвовать в принятии жизненно важных решений. Эти технологии обеспечивают дешевый доступ к информации почти во всех сферах человеческой деятельности. От стационарного обучения в Турции до дистанционной медицинской помощи в Гамбии и информации о рыночных ценах на зерно Индии Интернет расширяет географические рамки, делая рыночные отношения более эффективными. Биотехнологии и нанотехнологии фантастически углубили знания человека о природе (прорывы в генетике и медицине). Следствием всего этого является высокая скорость устаревания и падения цен на современную технику: стоимость 1 мегабита памяти компьютера упала с 5257 долл. в 1970 г. до 0,17 долл. в 1999 г.

Высокие технологии применяются в таких отраслях промышленности, как аэрокосмическая, фармацевтика, производство офисной, бухгалтерской техники и компьютеров, производство радио-, телевизионного и коммуникационного оборудования, изготовление точных, медицинских и оптических инструментов. В стоимости высокотехнологичных товаров доля расходов на НИОКР составляет не менее 3,5%.

Средневысокие технологии применяются в электротехническом машиностроении, приборостроении, производстве транспортного оборудования и двигателей автомашин, химической промышленности, за исключением фармацевтики.

Средненизкие технологии применяются в производстве ядерного топлива, очищенных нефтепродуктов, продукции коксовых печей; производстве каучука и пластмасс; кораблестроении; производстве основных металлов и готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования.

Низкие технологии составляют основу переработки и утилизации; производства целлюлозы, бумаги, бумажной продукции, печатных материалов и смежной продукции; пищевой и табачной промышленности; производства напитков; текстильного и кожевенного производств.

Наряду с международным функционируют национальные и региональные рынки технологий, таким же образом можно поделить рынки информации. Принцип классификации — страновая принадлежность участников сделок.

Национальные информационные рынки неодинаковы по структуре и объемам. Информационные рынки развитых стран более емкие. Эти же страны являются производителями большинства конечных информационных продуктов, таких, как программное обеспечение, научные знания, стандарты качества и др. Развивающимся странам в большей степени свойственно поставлять информационное «сырье» и «полуфабрикаты», например, отдельные модули компьютерных программ, научные и технические идеи. Эти страны «проигрывают» развитым также по качеству обрабатываемой информации (достоверности, полноте, мобильности, степени усвоения и информационных продуктов, по степени использования их в хозяйственной жизни. Это объясняется неразвитостью информационных институтов, отсутствием соответствующих государственных органов, реализующих политику страны в данной области, нерегулярностью низкой скоростью обмена и обновления устаревшей информации (например, о ситуации на рынке), правовыми ограничениями и бюрократическими препонами*: Глубинные причины информационной отсталости развивающихся стран лежат в устаревших по современным меркам традициях, обычаях, менталитете, недостатке знаний и образованности

на-пения. Все это замедляет современный международный информационный обмен с этими странами, объясняет их неготовность к пользованию новых более прогрессивных каналов и продуктов *мена, что негативно отражается на темпах экономического роста. К основным факторам развития мировых рынков технологий и информации необходимо отнести следующие:

- научно-технический прогресс, стимулируемый ростом государственных и частных расходов на НИОКР в странах мира;
- глобализацию мирового хозяйства, способствующую, унификации национальных систем информационно-технологического развития и появлению универсальных технологий, связывающих национальные хозяйства; здесь же следует отметить влияние глобальных проблем, которые заставляют предприятия разрабатывать, приобретать и внедрять энергосберегающие технологии, экологически чистые, безвредные для здоровья, повышающие производительность труда;
- изменения в инструментах и нормах регулирования; этих рынков;
- темпы и характер мирового и регионального производства, инвестиционную активность, предъявляющие дополнительный спрос на новые технологии и информацию.

Регулирование отношений интеллектуальной собственности в сделках купли-продажи технологий и информации

Права на интеллектуальную собственность (ИС), обладание Ёкши, передача, использование — основные объекты регулирования на рынках информации и технологий. Эти рынки регулируются в "новом административными, а не экономическими методами и инструментами (налоги, таможенные пошлины, процентная ставка, ютный курс и т.д.). Хотя и здесь у государства имеются эконо-леские рычаги — стоимость регистрации лицензионных догово-в, товарных знаков, патентные пошлины, стоимость подачи патентных заявок, научные фанты, литературные премии и т.д., они начительно влияют на объемы и структуру данных рынков. Гораздо большее значение имеют целевые государственные программы научно-технического развития. Однако, как правило, выделяемые из бюджета средства на реализацию этих программ идут на создание закрытых информационных и технологических продуктов. Последние обычно вообще или долгое время не имеют коммерческого оборота, т.е. не попадают на рынки и создаются в целях обеспечения обороноспособности страны, информационной безопасности и пр. Кроме того, государство финансирует в основном фундаментальные исследования, которые находят коммерческое применение через значительный промежуток времени.

Что такое ИС и как связано это понятие с понятиями «информации» и «технологии», которые мы рассмотрели в предыдущих параграфах? Все очень просто: в области права экономические категории «информация» и «технология» преобразуются в понятие «интеллектуальная собственность», а она состоит из тех же объектов, а точнее, прав на эти объекты. Ведь с юридической точки зрения важны совокупность прав и обязанностей, характер и формы отношений между государством, юридическими, физическими лицами. В экономике отношения между субъектами также важны, но гораздо большую роль играют не права и обязанности лиц, а экономическая ценность материальных и нематериальных продуктов, и ресурсов для производителей и потребителей, продавцов и покупателей. От стоимости этих объектов и их качества зависят размеры доходов, издержек, прибылей коммерческих предприятий, современный характер и качество жизни домашних хозяйств, производительность труда и эффективность функционирования экономики в целом. Именно поэтому для экономистов ИС представляет собой не совокупность прав и обязанностей, а разновидность активов, подлежащих коммерческому использованию.

Однако с точки зрения регулирования данных рынков следует сделать уступку юристам и посмотреть их глазами на данную проблематику. **В международном праве принята следующая трактовка ИС: «Интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к:**

- 1) литературным, художественным и научным произведениям;

2) исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио-и телевизионным передачам;

3) изобретениям во всех областях человеческой деятельности;

4) научным открытиям;

5) промышленным образцам;

6) товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;

защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

В этом перечне объекты 1 и 4 подлежат охране как объекты авторских прав, 2 — объекты смежных прав, все остальное в международном праве и национальных законодательствах обобщенно называется промышленной собственностью.

Таким образом, административные правила как основной инструмент регулирования рынков информации и технологии — это овокупность норм патентного законодательства, законов и нормативных актов в области охраны авторских и смежных прав.

Регулирование мировых информационно-технологических рынков осуществляется главным образом на национальном уровне, хотя -одписаны и действуют многочисленные международные конвенции, соглашения, двусторонние договоры в рассматриваемых областях. В последних так и не удалось создать единой нормативной базы, унифицировать разнообразную национальную практику оценки «обретений для выдачи патентов, защищать по всему миру авторские или смежные права на любое произведение, продукт творческой деятельности.

Тем не менее в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), ВОИС, в региональных интеграционных группировках действует ряд подобных соглашений. Наиболее важные из них следующие.

- Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС) 1995 г.

- Конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г., Париж.

- Договор о патентной кооперации от 19 июня 1970 г., Вашингтон.

- Соглашение о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 г., Мадрид.

- Конвенция о выдаче европейских патентов 1973 г., Мюнхен.

- Евразийская патентная конвенция для стран СНГ от 9 сентября 1994 г., Москва.

ТРИПС нередко называют «минимальными стандартами». Дело в том, что на сегодняшний день не существует международного договора, конвенции или иного правового документа, устанавливающего правила международного обращения такого широкого перечня зктов интеллектуального труда — начиная с изобретений, компьютерных программ и заканчивая товарными знаками и топологиями интегральных микросхем. Важный шаг вперед в развитии меж-ународно-правовой регламентации функционирования рынков информации и технологий заключается в том, что впервые в данном Соглашении оговорены положения по гражданским и административным процедурам, указаны необходимые средства, меры, специальные требования к проведению таможенных мероприятий и по борьбе с криминалом в рассматриваемой сфере.

Многие международные конвенции, перечисленные выше, устанавливают прогрессивные нормы, но без регламентации практического механизма их реализации они являются средствами «бумажной» защиты. Здесь записано, какой должна быть судебная практика (процедура сбора доказательств, практика условных осуждений, судебный запрет, возмещение убытков и т.д.). ТРИПС предусматривает уголовное преследование злонамеренного использования чужих товарных знаков или нарушения авторского права. Соглашение требует, чтобы страны-члены устанавливали эффективные процедуры по обеспечению защиты прав ИС, препятствующие к тому же дальнейшим правонарушениям. Однако ТРИПС не выделяет правила охраны ИС из общего законодательства стран-

членов, не требует создания специальных судебных систем и ничего не говорит об особом финансировании необходимых государственных структурных мероприятий.

Механизм ценообразования на рынках объектов интеллектуального труда

Ценообразование на рынках технологий и информации имеет свои особенности. В отличие от товарной продукции, в цены на которую обязательно входят издержки производителей (стоимость сырья, материалов, оплата труда наемных работников и т.д.), затраты на интеллектуальный труд также существуют, но в цену на результаты такого труда чаще всего не включаются. Это означает, что лабораторные исследования и соответствующая стоимость исследовательского оборудования, реактивов, аренда помещений, затраты работников интеллектуального труда на поиск нужной информации и другие издержки не влияют на коммерческую стоимость создаваемых технологий или информационных продуктов. Здесь ключевой фактор ценообразования — основная или дополнительная прибыль, которую получают пользователи таких продуктов в бизнес-процессах.

Стоимость консалтингового продукта на рынке зависит от его качества, той ценности, которую он представляет для консультируемого субъекта. На формирование цены производственной технологии главное влияние окажет рост производительности труда на предприятии, которое приобретает эту технологию? Издательство платит за роман писателю исходя из интереса читателей к публики, а не в объеме материальных и нематериальных затрат, которое он понес при написании произведения.

Вместе с тем на цену информационно-технологических прбдук-оказывает влияние их качество. Скажем, чем выше степень об-гки информации, тем больше величина добавленной стоимости при прочих равных условиях выше цена на продаваемый инфор-«жнный продукт. Качественная аналитическая информация доспи по более высоким ценам, чем первичные данные, хотя пер-«ая необработанная информация может иметь очень высокую в первый момент ее появления. Цена на основных сегментах мирового информационного рынка дифференцируется: от монопольной, особенно в тех условиях, ко-ее источник — государство или специализированнаямеждународная организация, до рыночной, близкой к ценам в условиях со-эшенной конкуренции в сети Интернет. За коммерческое использование объектов интеллектуальной собственности приняты три вида (способа) платежей: роялти, паушальный и комбинированный. **Роялти** — наиболее распространенная форма, это рента за пользование интеллектуальными ресурсами. Роялти означает периодическую выплату оговоренной в лицензированном контракте доли с той части прибыли лицензиата, которая зависит от эффективности использования приовретенной им технологии. Ставка роялти, таким образом, определяется соотношением дополнительной прибыли от внедрения технологий и стоимости чистых продаж. Обе величины устанавливаются в среднегодовом исчислении. Ставка роялти зависит также от объема выпуска, срока действия и вида лицензии: она самая высокая при полной лицензии (свыше 30%), высокая при исключительной 20%) и минимальная при простой или неисключительной Лицензии (до 10%).

В лицензионных контрактах роялти Может быть расчетной ве личиной:

где P — ставка роялти, в процентах от стоимости чистых продаж; $ДП$ — среднегодовая дополнительная прибыль лицензиата от внедрения технологии; $ЧП$ — среднегодовой объем чистых продаж лицензионной продукции.

Паушальная форма предусматривает единовременный платеж лицензиатом заранее установленной суммы лицензиару. Внесение платежа может быть поэтапным. При расчете величины паушального платежа исходят из того, что он должен быть равен аналогичной сумме роялти. Однако поскольку он выплачивается единовременно, то требует меньших расходов, связанных с оплатой банковского кредита для обеспечения сделки. На величину процента по кредитным операциям в стране лицензиара и уменьшается величина вознаграждения лицензиару, которая эквивалентна суммарной роялти за все годы действия

лицензии.

Для расчета паушального платежа роялти для каждого года понижают, умножая на коэффициент дисконтирования, а затем суммируют. Чем/выше учетная ставка в стране лицензиара, тем меньше коэффициент дисконтирования и, следовательно, меньшую сумму получит штнзтр в виде паушального платежа. Например, при ставке 3% коэффициент дисконтирования составит 0,9, при ставке 20% он будет равен 0,5. Очевидно, что одна и та же сумма роялти, помноженная на 0,9, будет гораздо выше такой же суммы, помноженной на 0,5. Отсюда следует вывод о том, что лицензиары развитых стран всегда получают более высокие паушальные платежи, чем лицензиары развивающихся стран и стран с переходной экономикой при аналогичных условиях лицензионного контракта, потому что учетная ставка последних всегда на порядок выше.

Комбинированный платеж сочетает в себе периодические и единовременную выплаты и не менее широко распространен, чем роялти. Очень часто в лицензионном контракте указаны такие условия платежа, при которых вначале лицензиатом уплачивается некая фиксированная сумма, а затем регулярно вносятся роялти.

Выводы

Нами рассмотрены Несколько специфических рынков — нефти, черных металлов, химических товаров, сельскохозяйственной продукции и вооружений. Именно такой выбор товарных рынков интересен с точки зрения российского экспорта.

Нефть продолжает занимать лидирующие позиции на мировом рынке топлива. Мировой рынок нефти и нефтепродуктов — весьма чувствительная система, зависящая от многих факторов; политических, экономических, сезонных, региональных, транспортных, прежде всего танкерного флота. Этот рынок имеет свои «правила игры». Существует две формы торговли: контрактная и спотовая:

Снижение роли черной металлургии объясняется общим уменьшением металлоемкости производства, сокращением расхода стали на единицу готовой продукции, повышением требований не столько к количеству, сколько к качеству металла. Кроме того, увеличивается замена металла пластмассами. Важнейшей тенденцией развития мирового рынка металлов является перемещение его в развивающиеся страны.

Новые технологии в развитии мировой экономики дают толчок развитию рынка товаров химической продукции. Номенклатура товаров этой отрасли огромна и увеличивается год от года. В мире сложились три крупнейших рынка химической продукции—Западная Европа, США и Япония.

Сельское хозяйство практически во всех странах мира состоит из двух взаимосвязанных отраслей: земледелия и животноводства. Их соотношение изменяется под воздействием экономических сдвигов в промышленно развитых странах. Доля сельскохозяйственной продукции в мировом экспорте в последние десятилетия неуклонно снижается, что объясняется успехами в самообеспечении продовольствием Западной и Центральной Европы, Китая и Индии, а также использованием заменителей натурального сельскохозяйственного сырья.

Машиностроение является главной отраслью мировой промышленности. На его долю приходится примерно 35% стоимости мировой промышленной продукции. Выделяются четыре главных машиностроительных региона: Северная Америка; Западная, Центральная и Восточная Европа; Восточная и Юго-Восточная Азия; Россия и другие страны СНГ. Международная торговля машиностроительной продукцией развивается опережающими темпами в сравнении как с производством, так с мировым внешнеторговым оборотом.

Мировой рынок вооружений имеет ряд особенностей. Экспорт военной техники, как правило, сильно «привязывает» импортера к поставщикам. Кроме того, торговля вооружением осуществляется, как правило, на основе межгосударственных соглашений. Основные центры — североамериканский (США, Канада); западноевропейский (Германия, Франция, Великобритания, Италия); Россия и другие страны СНГ. Получили развитие так называемые «периферийные» военно-производственные центры в Европе (Швейцария,

Испания, Австрия, Чехия, Словакия, Болгария), в Азии (Северная и Южная Корея, Япония, Пакистан, Индия, Израиль, Турция), Латинской Америке (Бразилия и Аргентина), Африке (ЮАР), Австралии.

В настоящее время в совокупном мировом ВВП доля услуг составляет примерно 68%, промышленности — 28% и сельского хозяйства — 4%. За период 1990—2004 гг. объем экспорта коммерческих услуг увеличился в 2,7 раза, транспортных услуг— в 2,2 раза (до 500 млрд долл.), по позиции путешествия—в 2,4 раза (до 625 млрд долл.). Возрос экспорт компьютерных, телекоммуникационных, информационных услуг. Особое значение для развития международной торговли услугами имеет Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

При высокой динамике развития мировые рынки информации и технологий все еще имеют неявные очертания на практике и в теории. На практике отсутствуют унификация и открытость сделок подобного рода, в мировом масштабе они имеют одиночный и неустойчивый характер. Еще не сформированы до конца институты права и противоречивы инструменты регулирования в этой области. В экономической науке нет единых методологических подходов к сущности, анализу и статистическому учету рассматриваемых сделок. Данные по этим рынкам разрозненны, неоднозначны, а сами информационно-технологические объекты разнородны.