

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
Ульяновский государственный технический университет

В. П. МАХИТЬКО

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Ульяновск
2007

УДК 33(075)
ББК 65.5я7
М36

Рецензенты: зав. Кафедра «Экономического анализа и государства. Управл.«доктор экономических наук, профессор; директор Инст. Экономики и бизнеса УлГУ, доктор техн. Наук, прлфессор.

Утверждено редакционно-издательским советом Ульяновского государственного технического университета в качестве учебного пособия.

Махитько В. П.

М36 Мировая экономика в условиях рынка : учебное пособие / В. П. Махитько. - Ульяновск : УлГТУ, 2007. - 300 с.

ISBN 978-5-9795-0079-9

Включает в себя краткий курс лекций по дисциплине согласно учебной программе курса. По каждой теме предлагается ответить на контрольные вопросы, обеспечивающие самопроверку знаний основных понятий и концепций.

Предназначено для студентов дневной, вечерней и заочной формы обучения по специальности «Менеджмент организации» (Шифр 061100).

Подготовлено на кафедре «Экономика, управление и информатика».

УДК 33(075)
ББК 65.5я7

Учебное издание

МАХИТЬКО Вячеслав Петрович

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Учебное пособие

Редактор О. С. Бычкова

Подписано в печать 17.08.2007. Формат 60x84/16.

Вумага офсетная. Усл. печ. л. 17,50.

Тираж 100 экз. Заказ

Ульяновский государственный технический университет

432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, д. 32.

Типография УлГТУ, 432027, г. Ульяновск, ул. Северный Венец, д. 32.

© Махитько В. П., 2007

© Оформление. УлГТУ, 2007

ISBN 978-5-9795-0079-9

ПРЕДИСЛОВИЕ

Международная экономика - это теория, применяемая для изучения экономики современного взаимозависимого мира. Она основывается на теории рыночной экономики, развивает ее и является важнейшим звеном экономической теории с прикладными экономическими дисциплинами (маркетинг, финансы и учет, статистика). В условиях роста экономической взаимозависимости значение теории международной экономики выходит далеко за пределы этих рамок. Она начинает впитывать отдельные, и весьма существенные, элементы базовой теории рыночной экономики и прикладных бизнес-дисциплин, постепенно превращаясь в универсальную теорию открытой экономики, применяемую сегодня как для большинства стран мира, так и для сферы их экономического взаимодействия.

В рамках данного учебного пособия принято более узкое определение международной экономики как части теории рыночной экономики, изучающей закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и формирования международной экономической политики государств.

Предметом теории международной экономики являются:

- закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы организации хозяйственной жизни;
- закономерности формирования совокупного спроса и совокупного предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте;
- институциональная структура регулирования международной экономики, принципы ее формирования, тенденции развития и пути совершенствования.

Метод анализа, использованный в учебном пособии, основан на идее всеобщего экономического равновесия совокупного спроса и предложения как некоего идеального состояния международной экономики. Используемый метод является функциональным, нацеленным на выявление и доказательство законов функционирования международной экономики; логическим, показывающим обусловленность взаимосвязи ее основных законов; модельно-эмпирическим, предусматривающим формулировку понятий и определений.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Международная экономика – это теория, применяемая для изучения экономики современного взаимозависимого мира. Она основывается на теории рыночной экономики, развивает ее и является важнейшим звеном экономической теории с прикладными экономическими дисциплинами (маркетинг, финансы и учет, статистика). В условиях роста экономической взаимозависимости значение теории международной экономики выходит далеко за пределы этих рамок. Она начинает впитывать отдельные, и весьма существенные, элементы базовой теории рыночной экономики и прикладных бизнес-дисциплин, постепенно превращаясь в универсальную теорию открытой экономики, применяемую сегодня как для большинства стран мира, так и для сферы их экономического взаимодействия.

В рамках данного учебного пособия принято более узкое определение международной экономики как части теории рыночной экономики, изучающей закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и формирования международной экономической политики государств.

Предметом теории международной экономики являются:

- закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы организации хозяйственной жизни;
- закономерности формирования совокупного спроса и совокупного предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте;
- институциональная структура регулирования международной экономики, принципы ее формирования, тенденции развития и пути совершенствования.

Метод анализа, использованный в учебном пособии, основан на идее всеобщего экономического равновесия совокупного спроса и предложения как некоего идеального состояния международной экономики. Используемый метод является функциональным, нацеленным на выявление и доказательство законов функционирования международной экономики; логическим, показывающим обусловленность взаимосвязи ее основных законов; модельно-эмпирическим, предусматривающим формулировку понятий и определений.

В теории международной экономики, как и в любой общественной науке, не существует абсолютно верных или абсолютно ложных понятий, теорем, подходов. Практически любой тезис является дискуссионным и подлежит многократной проверке, поэтому в учебном пособии использован дискуссионный подход к международной экономике, означающий изложение диаметрально противоположных точек зрения по одному и тому же вопросу.

Структура учебного пособия обеспечивает последовательное рассмотрение основных закономерностей функционирования международной экономики.

Учебное пособие открывается темами, посвященными определению основных категорий теории международной экономики и фундаментальных функциональных взаимосвязей в международной экономике (темы 1–2).

Изложение самой теории международной экономики начинается в теме 3 о международной торговле со сферы обмена, т. к. сфера обмена, в том числе и международного, непосредственно замкнута на потребителе и посылает сигналы производству, подсказывающие, что и сколько производит. В этой теме рассматривается эволюция взглядов ключевых экономических школ на развитие международной торговли и механизмы ее государственного регулирования. После того, как определены побуждающие мотивы международного движения товаров и услуг (темы 4, 5, 6) темы 7, 8, 9 учебного пособия переходят к рассмотрению международных аспектов производства через призму закономерностей международного движения факторов производства, обеспечивающих создание этих товаров.

Тема 10 посвящена вопросам интеграции, поскольку интеграция в своей наиболее развитой форме предусматривает свободу международного передвижения как товаров, так и факторов производства. Темы 11, 12, 13 посвящены изучению базового механизма международной валютно-финансовой системы, обслуживающей международную экономику; включают понятия валютного курса и теории его образования.

Завершается каждая тема вопросами на повторение, обеспечивающими проверку знаний основных понятий и концепций, требующих простого их запоминания.

В конце учебного пособия содержатся краткий глоссарий основных терминов, употребляемых в учебном пособии, и краткие данные об ученых, внесших наибольший вклад в развитие международной экономики.

Учебный курс данного пособия состоит из трех частей:

- лекция, излагающая основные положения теории с активным использованием визуальных и других технических средств;
- семинар для детального обсуждения основных проблем теории;
- самоподготовка, включающая изучение основного текста пособия, дополнительных источников, текущей информации.

ТЕМА 1. СТРОЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Мировая экономика как система

Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, иерархичностью, многоуровневостью, структурностью.

Экономическая мощь распределяется в мире неравномерно. Три государства – США, Япония и Германия с девятью процентами населения планеты – аккумулируют половину мирового дохода и обладают более чем третью покупательной способности всех стран мира. Основу системы составляет международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное право материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление.

Мировая экономика как система понимается неоднозначно. При одном подходе внутри такой системы могут существовать подсистемы, обладающие специфическими характеристиками, но тем не менее подчиненными организующей цели системы в целом. Другое понимание системы исходит из того, что она состоит из ряда обособленных подсистем с разными, даже противоположными целями. Но входящие в нее подсистемы должны быть связаны между собой и взаимно воздействовать друг на друга. Такая структура систем может иметь временной, переходный характер, поскольку наиболее жизнестойкие подсистемы преобразуют или подчиняют своим целям другие. В противном случае система распадается.

Мировая экономика как система имеет общую цель. В конечном счете ее функционирование направлено на удовлетворение человеческих потребностей (спроса), но в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий. Создание новых предприятий не может

быть самоцелью: оно может быть оправдано, если способствует улучшению жизни населения.

Мировое хозяйство является исторической и политической категорией. Это объясняется тем, что каждому конкретному историческому этапу присущи определенные масштабы и уровень производства, интернационализации хозяйственной жизни и социально-экономическая структура.

Отношения между отдельными элементами мирового хозяйства составляют уровни. Отношения между государствами составляют международный уровень, который регулируется международными правилами и нормами. Отношения потоков, выходящих за пределы национальных границ, образуют транснациональный уровень – сферу деятельности фирм и групп с их внутренними системами информации. В эту сферу включается также сеть потоков неформальной деятельности: торговля наркотиками, оружием, подпольная миграция.

Между центрами силы существуют столкновения, договоренности, объединения. Возникают черты олигополий, которые распространяют свою стратегию либо на весь мир, либо на отдельные районы.

В социально-экономическом плане мировое хозяйство неоднородно. Ведущее место в нем занимают промышленно-развитые западные страны – Первый мир (по определению А. Сови). Особое место занимают развивающиеся страны – Третий мир, у которых во многом сохраняется зависимый характер их экономик от индустриальных стран. Большую специфику в своем развитии имеют восточно-европейские страны с переходной экономикой и целый ряд других государств. В целом мировое хозяйство представляет собой сложное социально-экономическое образование.

Мировую экономику изучали давно, но на каждом историческом этапе вкладывали иное содержание в это понятие.

В течение длительного времени доминировал подход, согласно которому мировую экономику образует сумма национальных хозяйств, в той или иной степени имеющих в экономической области контакт друг с другом.

Принципиально новые элементы структурного характера в трактовке понятия «мировая экономика» появились после перемен в 1917 г., произошедших в России, а впоследствии и в ряде других стран, и образования на их основе нового социально-экономического блока – мировой социалистической системы хозяйства. Возникли два обособленных блока: капиталистический и социалистический.

Стали говорить о наличии двух мировых хозяйств: социалистического и капиталистического и соответственно двух противоположных рынков, каждый из которых развивался по своим законам, подчинялся своим закономерностям.

То, что раньше называлось мировой экономикой, стало именоваться мировым хозяйством.

Иногда говорили о наличии двух трактовок: широкой (объектом анализа была прежняя мировая экономика как сумма национальных экономик) и узкой (мировым хозяйством или мировой экономикой в таком случае называли международные экономические связи, которые соединяли два антагонистических социально-экономических лагеря).

Таким образом, *мировое хозяйство* на современном этапе – это совокупность национальных хозяйств, взаимодействующих в различных формах рыночной деятельности на макро- и микроуровнях на базе согласованных правил и стандартов конкуренции, при должном обеспечении фундаментальных национальных интересов и приоритетов.

При этом под *макроуровнем* понимается взаимодействие национальных государств, национальных и региональных экономик как единого целого мировой экономики.

Под *микроуровнем* понимается уровень взаимодействия хозяйственных единиц, отдельных фирм, предприятий государственного и частного секторов экономики, домашних хозяйств, а также Транснациональных корпораций (ТНК) и финансово-промышленных групп (ФПГ). На микроуровне происходит взаимодействие отдельных рынков.

Современное мировое хозяйство неоднородно, в него входят национальные хозяйства, которые отличаются социальной структурой, политическим

устройством, а также характером, масштабом, формами международных экономических отношений.

Субъектом мирового хозяйства выступает мировое сообщество. Оно представляет собой функционально взаимосвязанную целостную систему, складывающуюся из множества подсистем различного уровня и конфигурации (государства, нации, региональные сообщества, международные организации, ассоциации, коллективы предприятий и отдельные личности).

Объект мирового хозяйства – национальные экономики, территориально-производственные комплексы, ТНК, фирмы и т. д.

1.2. Совокупный спрос и совокупное предложение

Из неоклассической теории макроэкономики известно, что спрос и предложение на конкретный товар уравнивают друг друга, что проявляется в возникновении цены равновесия. Если перейти от рассмотрения спроса и предложения на конкретный товар к рассмотрению спроса и предложения в обществе в целом, то необходимо учитывать спрос и предложение на все товары и совокупный уровень всех цен. На более развитом уровне неокейнсианской макроэкономикой исследуются колебания совокупного спроса и совокупного предложения вокруг цены равновесия, при этом закономерности таких колебаний считаются центральной проблемой экономической науки. Не отрицая ни существования всеобщего равновесия, ни экономических колебаний вокруг этого равновесия, рациональные ожидания переводят экономику в более реальную плоскость, когда практические решения относительно спроса и предложения принимают экономические агенты, ориентирующиеся на свое видение будущего. Тем самым понятия совокупного спроса и совокупного предложения не чужды ни одной из ведущих школ экономической мысли.

Международная экономика раздвигает традиционные рамки трактовки совокупного спроса и совокупного предложения, ставя их в зависимость уже не только от внутреннего объема производства и уровня цен в рамках определенной страны, но и от общемирового производства и уровня цен мирового рынка.

Совокупный спрос – объем производства товаров, который потребители готовы коллективно приобрести при существующем уровне цен.

Совокупный спрос предъявляется внутри страны и из-за рубежа: внутри – со стороны потребителей (предприятий, домашних хозяйств и правительства) и местных инвесторов, а из-за рубежа – со стороны иностранцев. Соответственно, он состоит из закупок товаров предприятиями (производственное потребление), людьми (личное потребление), правительством (государственное потребление), внутренних капиталовложений и экспорта товаров за рубеж.

Совокупное предложение – объем производства товаров, который производители готовы коллективно предложить на рынок при существующем уровне цен.

Совокупное предложение обеспечивается также изнутри любой страны и из-за рубежа местными и иностранными производителями. Соответственно, совокупное предложение состоит из внутреннего производства товаров и их импорта из-за рубежа.

Как совокупный спрос, так и совокупное предложение устанавливают некоторую взаимозависимость между объемами производства товаров и существующим уровнем цен на эти товары. В рамках всего мира совокупный спрос должен, по определению, равняться совокупному предложению. В то же время, если рассматривать отдельные страны или их группы и делать это не изолированно, а в контексте их международных экономических взаимосвязей, то очевидно, что отклонение от баланса спроса и предложения является скорее правилом, чем исключением.

Графическая интерпретация совокупного спроса и совокупного предложения близка к интерпретации спроса и предложения на индивидуальный товар. В традиционном графике спроса и предложения по горизонтальной оси откладывается совокупное производство всех товаров (Q), а по вертикальной – общий уровень цен на все товары (P). Как измеряется совокупное производство, и как определяется общий уровень цен, будет рассмотрено ниже. Кривая совокупного спроса (AD) показывает совокупный выпуск товаров, на которые есть спрос при каждом уровне цен.

При прочих равных условиях совокупный спрос тем ниже, чем выше уровень цен (рис. 1.1). Кривая совокупного предложения (AS) показывает совокупный выпуск товаров, предлагаемых на рынок при каждом уровне цен. При прочих равных условиях совокупное предложение тем выше, чем выше уровень цен. Вертикальная линия Y может трактоваться как уровень максимального

производства, при котором объемы предложения товара на рынок остаются неизменными, несмотря на растущие цены.

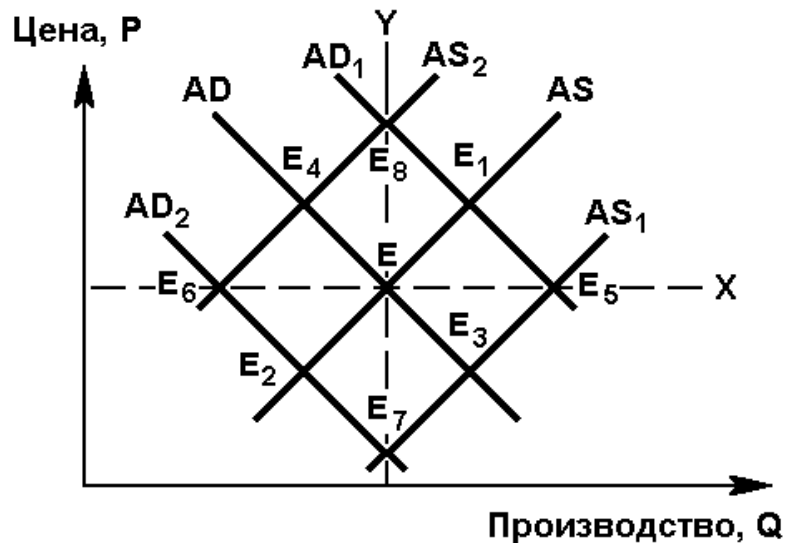


Рис. 1.1. Совокупный спрос и совокупное предложение

Такая ситуация может возникнуть, когда полностью использованы все факторы производства: заняты все трудовые ресурсы (существует полная занятость), приток нового капитала отсутствует, новых месторождений природных ископаемых нет, технология не развивается.

Более того, кривую Y можно интерпретировать как кривую совершенной неэластичности совокупного спроса и совокупного предложения. Если вертикальную позицию занимает кривая совокупного предложения (AS), то это означает совершенную неэластичность предложения: сколько ни увеличивай цены, объемы производства не возрастут. Если же вертикальную позицию занимает кривая совокупного спроса (AD), то это означает совершенную неэластичность спроса – сколько ни увеличивай цены, объемы потребления не уменьшатся.

Напротив, кривую X можно интерпретировать как кривую совершенной эластичности совокупного спроса и совокупного предложения. Если горизонтальную позицию занимает кривая совокупного предложения (AS), то это означает его совершенную эластичность – несмотря на неизменность цены, объемы производства неограниченно растут. Если же горизонтальную позицию

занимает кривая совокупного спроса (AD), то это означает его совершенную эластичность – по цене не больше данной, объемы потребления не ограничены.

Рынок находится в равновесии, если при существующем уровне цен на товары совокупное предложение равно совокупному спросу (точка E). Увеличение совокупного спроса сдвигает кривую спроса вправо на уровень AD_1 и точку рыночного равновесия – на уровень E_1 , показывающий, что при неизменном уровне совокупного предложения уровень цен возрастет. Напротив, снижение совокупного спроса сдвинет кривую спроса влево на уровень AD_2 , точку рыночного равновесия – на уровень E_2 , показывающий, что при неизменном предложении уровень цен и объемы производства упадут.

Аналогичным образом увеличение совокупного предложения сдвигает кривую предложения вправо на уровень AS_1 и точку рыночного равновесия – на уровень E_3 , показывающий, что при неизменном уровне совокупного спроса уровень цен сократится, а объемы предложения возрастут. Напротив, снижение совокупного предложения сдвинет кривую предложения влево на уровень AS_2 , точку рыночного равновесия – на уровень E_4 , показывающий, что при неизменном спросе уровень цен возрастет, а объемы производства упадут. При одновременном росте совокупного спроса и совокупного предложения на уровне пересечения AD_1 и AS_1 рыночное равновесие возникнет в точке E_5 , показывающей рост объемов производства при неизменном уровне цен. В обратной ситуации при одновременном падении совокупного спроса и предложения до уровней AD_2 и AS_2 рыночное равновесие возникнет в точке E_6 , показывающей сокращение объемов производства при неизменном уровне цен. При увеличивающемся совокупном предложении AS_1 на фоне сокращающегося спроса AD_2 рыночное равновесие будет достигнуто в точке E_7 , показывающей резкое падение уровня цен при неизменных объемах производства. В обратной ситуации при увеличивающемся совокупном спросе AD_1 на фоне сокращающегося предложения AS_2 рыночное равновесие будет достигнуто в точке E_8 , показывающей резкий рост уровня цен при неизменных объемах производства.

1.3. Торгуемые и неторгуемые товары

Предметом приложения сил совокупного спроса и совокупного предложения в международной экономике является товар, который трактуется широко как вся совокупность материальных и нематериальных предметов, предлагаемых для продажи. В более узком смысле, как известно из общей экономической теории, товар является исходной категорией товарного производства, которое пришло на смену натуральному хозяйству и характеризуется производством товара не только и не столько для собственного потребления, сколько на продажу.

Товар – предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, то есть обладающий ценностью, которая устанавливается в процессе его обмена на другие товары.

В теории международной экономики товар важен не как продукт производства, а как объект спроса и предложения. Поскольку основным предметом изучения являются сфера международного общения и ее обратное влияние на процесс производства, товар рассматривается прежде всего с точки зрения обращения и частично потребления. Товар является таковым только тогда, когда он кому-то нужен и когда на него направлены две основные силы рыночной экономики – спрос и предложение, то есть его хотят обменять на другой товар, более того, хотя бы одна из этих сил действует из-за рубежа. Если хотя бы один из этих компонентов отсутствует, то товар становится простой вещью и не является предметом теории международной экономики.

Международная экономика наряду с общей теорией макроэкономики изучает закономерности формирования совокупного и индивидуального спроса и предложения на товары, образования их равновесной цены, отклонения от нее и возникающие рациональные ожидания. Разница в подходах заключается прежде всего в предложении степени мобильности факторов производства (труда, капитала, земли и технологии), с помощью которых эти товары были произведены. Макроэкономическая теория обычно предлагает как данность абсолютную мобильность факторов производства, их полную свободу передвижения между регионами и отраслями деятельности. Теория международной экономики исходит из более реальной предпосылки, что такая мобильность сильно ограничена межстрановыми барьерами. Разумеется, различия нельзя воспринимать прямолинейно. Например, такой важнейший для России

фактор производства, как рабочая сила, даже внутри страны, несмотря на отсутствие межстрановых барьеров, обладает очень низкой мобильностью в силу многочисленных административных (прописка) и экономических (отсутствие работы по специальности) преград. С другой стороны, свобода перелива капитала между большинством западноевропейских стран, стимулируемая интеграционными процессами, придает этому фактору производства большую международную мобильность.

Правильное для национальной экономики предложение о том, что все товары продаются и покупаются на рынке, оказывается неверным для международной экономики. Способность произвести продукт еще не означает, что он станет товаром, то есть что его кто-то купит. Способность произвести товар для внутреннего рынка не означает, что он будет признан товаром на мировом рынке, то есть что его купят за рубежом. Товары могут не продаваться за рубежом либо по причине их не конкурентоспособности, что в принципе поправимо, либо по причине изначальной невозможности поставить их на внешний рынок, их принципиальной «неторгуемости». Поэтому с точки зрения международной мобильности все товары делятся на торгуемые и неторгуемые.

Торгуемые товары – товары, которые могут продаваться за рубеж.

Неторгуемые товары – товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не продаются за рубеж.

Допустим, что некоторая страна несколько лет подряд брала зарубежные займы, срок оплаты которых наступил. Чтобы платить по долгам, правительство увеличивает налоги, в результате чего падает потребление. Но если производитель выпускает торгуемый товар, то, уловив падение внутреннего спроса, он может переориентировать часть своего производства для продаж за рубеж. Однако если производится неторгуемый товар, то такой альтернативы у производителя нет. Он несет убытки, разоряется и в итоге переходит в другую отрасль, спрос на продукцию которой выше. Наличие в экономике неторгуемых товаров приводит к тому, что любое изменение экономической политики, любая сколько-нибудь существенная реформа приводят к серьезным социальным проблемам и значительно осложняют процесс развития.

Основные различия торгуемых и неторгуемых товаров

Таким образом, главные различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами заключаются в следующем:

- цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под влиянием спроса и предложения на них и внутри страны, и за рубежом. Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на национальном рынке. Колебания цен на такие товары в других странах значения не имеют;

- поддержание баланса внутреннего спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, как для неторгуемых товаров, поскольку недостаток внутреннего спроса может быть всегда компенсирован увеличением спроса из-за рубежа, а недостаток внутреннего предложения – увеличением поставок иностранных товаров. Для неторгуемых товаров поддержание внутреннего баланса спроса и предложения критически важно. При его нарушении возникают серьезные социально-экономические диспропорции;

- динамика и зачастую уровень внутренних цен на торгуемые товары следуют за динамикой и уровнем цен в других странах. Внутренние цены на неторгуемые товары могут существенно отличаться от цен других стран, а изменение может не приводить к изменению зарубежных цен на такие же товары.

Наиболее типичным примером неторгуемых товаров являются услуги. Клиентура таких заведений, как парикмахерская, химчистка, прачечная, как правило, живет неподалеку, а приезжать из-за рубежа, чтобы почистить костюм, нет смысла. Услуги по аренде жилья – тоже обычно неторгуемый товар. Японец, живущий в Токио, городе с очень высокой арендной платой за жилье, практически никак не может использовать тот факт, что буквально в нескольких сотнях километров от него находится российский город Владивосток, где цены на жилье на порядок или даже на порядки ниже, т. к. аренда жилья – товар неторгуемый. Врачи, учителя, адвокаты также обычно предоставляют услуги, которые с точки зрения мировой экономики являются неторгуемым товаром.

Разделение между торгуемыми и неторгуемыми товарами проводили еще представители классического направления экономической мысли, полагая, что все готовые продукты являются торгуемыми товарами, тогда как то, что использовано для их производства, – неторгуемым товаром. Однако в современные

классические модели концепция торгуемых и неторгуемых товаров была привнесена лишь в конце 50-х гг.

Является ли товар торгуемым или неторгуемым, зависит также от транспортных издержек на его перемещение за рубеж и торговых барьеров, существующих на этом пути. Если цена товара на единицу веса высока, то практически всегда этот товар является торгуемым. Наиболее яркий пример – золото. Вне зависимости от транспортных издержек цена на золото практически одинакова во всех мировых центрах торговли.

Однако транспортные издержки становятся непреодолимой преградой для парикмахера, несмотря на то, что стоимость стрижки в Москве гораздо ниже, чем в Вашингтоне, цена билета Москва–Вашингтон – на два порядка выше цены стрижки. Поэтому московский парикмахер не бросает все и не едет в Вашингтон, а продолжает работать в Москве.

Если на пути рыбопродуктов из России в Японию, где они в два раза дороже, возникнет таможенный тариф в 100 % стоимости, то никакого смысла везти рыбу в Японию не будет, те же деньги можно выручить и дома.

Сокращение транспортных издержек в связи с развитием технологий ведет к увеличению количества торгуемых товаров, а рост межгосударственного протекционизма – напротив, к их сокращению.

Разумеется, любые границы между торгуемыми и неторгуемыми товарами будут весьма условны. Чаще всего используется деление, основанное на Стандартизированной промышленной классификации, принятой Организацией Объединенных Наций (ООН) и признаваемой в большинстве стран мира. В соответствии с ней все существующие товары и услуги (которые тоже считаются товаром) делятся на девять больших групп (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Торгуемые и неторгуемые товары

Сфера деятельности	Тип товаров
1. Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство	Торгуемые
2. Добывающая промышленность	
3. Обработывающая промышленность	

4. Коммунальные услуги и строительство 5. Оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы 6. Транспортировка, хранение, связь и финансовое посредничество 7. Оборона и обязательные социальные услуги 8. Образование, здравоохранение и общественные работы 9. Прочие коммунальные, социальные и личные услуги	Неторгуемые
---	-------------

Очевидно, что из приведенной классификации существуют многочисленные и весьма существенные исключения. Несмотря на то, что строительство в основной своей массе считается неторгуемой услугой, достаточно взглянуть на здания, отремонтированные и построенные турецкими, югославскими и иными иностранными фирмами в России, чтобы убедиться в обратном. Транспорт также сильно вовлечен в международную торговлю, и неторгуемыми являются только те услуги, которые оказываются транспортом внутри страны – городскими автобусами, такси и пр.

Торгуемые товары делятся на *экспортируемые* и *импортируемые* товары. Экспортируемые товары, в свою очередь, состоят из товаров реального экспорта и субститутов экспорта – тех отечественных товаров, которые в данный момент продаются только на внутреннем рынке, но при желании могут быть проданы и за рубежом. Импортируемые товары состоят из товаров реального импорта и субститутов импорта – тех национальных товаров, которыми при желании можно заменить иностранные товары.

1.4. Международное разделение факторов производства

Ответ на основной вопрос рыночной экономики: что, как и для кого производить, предусматривает наличие целого ряда факторов производства, которые могут быть использованы для создания искомого продукта.

1.4.1. Факторы производства

Подходы к трактовке того, что считать фактором производства, весьма разнообразны. Однако в целом в экономической науке сложился консенсус относительно определения самого понятия факторов производства.

Факторы производства – ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар. Такими факторами производства являются труд и технология (человеческие ресурсы). Из общей экономической теории известны различные определения отдельных факторов производства. Некоторые теоретики международной экономики признают существование значительного числа факторов производства. Например, американский экономист Эдвард Лимер считал капитал, три типа рабочей силы, четыре типа земли, уголь, нефть и прочие минеральные ресурсы самостоятельными факторами производства. Остановимся на следующих определениях факторов производства:

– **труд** – физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение полезного результата;

– **технология** – научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности;

– **земля** – все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности (земля, полезные ископаемые, вода, воздух, леса и пр.);

– **капитал** – накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ.

Каждый из факторов производства имеет цену. Ценой труда является заработная плата, технологии – лицензионный или патентный платеж, земли – земельная рента, капитала – банковский процент. Цена фактора производства отражает баланс спроса и предложения на него как в рамках отдельного государства, так и во взаимоотношениях государств друг с другом. Поскольку государства современного мира в разной мере наделены отдельными факторами производства, то цены на эти факторы будут различны. Не требует особого доказательства положение о том, что цена земли в России будет относительно низкой, а в Голландии – относительно высокой, цена труда в Китае – относительно низкой, а в Германии – относительно высокой, цена капитала в США – относительно низкой, а в Польше – относительно высокой, цена технологии в Японии – относительно низкой, а на Тайване – относительно высокой.

Если представить себе, что факторы производства, используемые для создания конкретного товара, располагаются как в своей стране, так и за рубежом, то простейшая схема экономики будет выглядеть следующим образом (рис. 1.2).

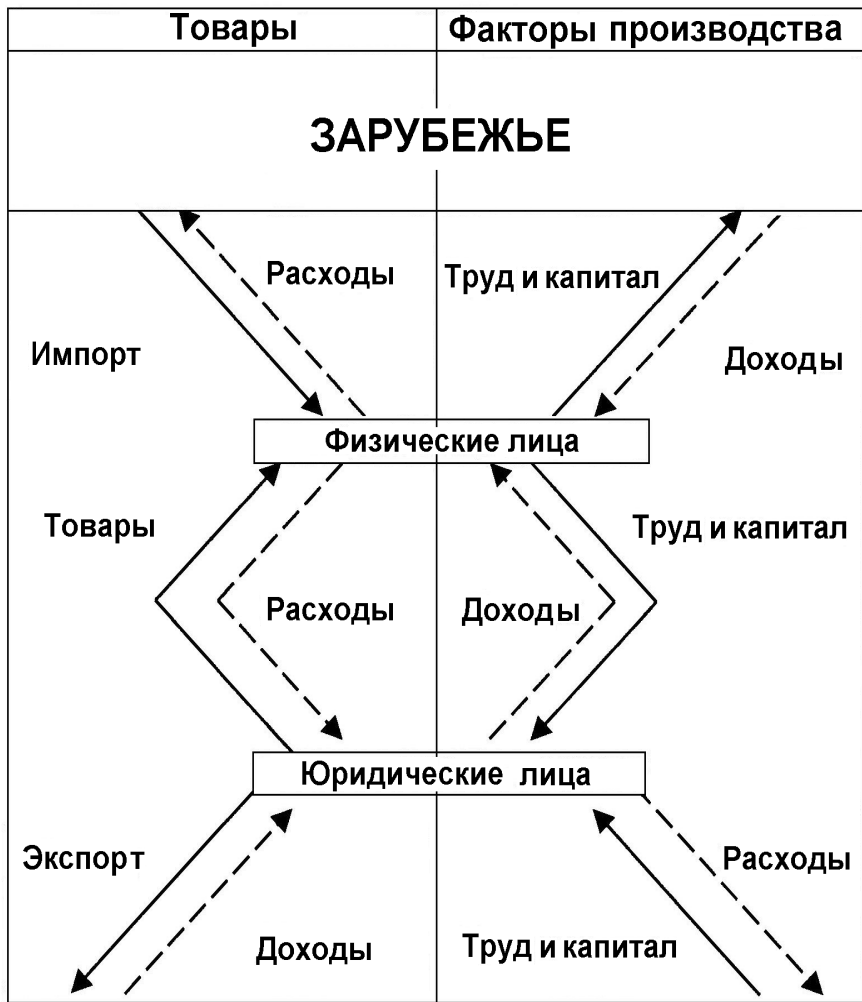


Рис. 1.2. Схема международной экономики

Юридические лица (предприятия, бизнес) производят товар и продают его физическим лицам (людям, домашним хозяйствам). Люди платят предприятиям за товары, расходуют средства. В то же время люди продают предприятиям имеющиеся у них факторы производства: свой труд, землю, капитал, технологию, которые оплачиваются предприятиями и образуют доход продавцов этих факторов. Такова примитивная схема национальной экономики, не учитывающая

многие важнейшие параметры, такие как экономическая роль государства и взаимодействие национальной экономики с внешним миром.

Если этот последний аспект принять во внимание, то в схему надо добавить еще несколько весьма существенных обратных связей, и простейшая схема экономики, включающая международный элемент, будет следующей. С одной стороны, предприятия могут продать свою продукцию не только внутри страны, но и за рубежом, за что получают оплату от своего иностранного покупателя. В то же время предприниматель может нанять иностранных рабочих, арендовать землю за рубежом и построить предприятие там. В этом случае ему придется платить за использование иностранных факторов производства. С другой стороны, люди имеют выбор, где покупать товар: внутри страны или за рубежом, импортируя его и неся расходы на импорт. Но в то же время они могут продать принадлежащие им факторы производства за рубежом – сдать землю в аренду иностранцу, устроиться работать за рубежом или допустить иностранные капиталовложения в свое предприятие – и получать от этого доходы. Данная схема, справедливая практически для каждого государства мира, наглядно подтверждает, что современная экономика является по сути международной и основывается на разделении факторов производства между странами.

Общественное разделение труда – обособление отдельных видов трудовой деятельности – стало причиной и условием возникновения товарного производства. Обратной стороной общественного разделения труда является его кооперация.

Общественное разделение труда бывает следующих функциональных видов:

– **общее** – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства, такими как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и пр.;

– **частное** – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, таким как тяжелая и легкая промышленность, скотоводство и земледелие, а также внутри них, например нефтедобыча, металлургия и автомобилестроение в рамках тяжелой промышленности;

– **единичное** – разделение труда внутри одного предприятия, при этом предприятие трактуется широко, как цикл создания законченного товара.

Очевидно, что производственный процесс, расчлняясь на относительно самостоятельные фазы, не может не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах. Поэтому выделяются два вида территориального разделения труда: межрегиональное – разделение труда между регионами одной и той же страны; международное – разделение труда между различными странами.

Взаимосвязь между функциональными и территориальными видами разделения труда показана на рис. 1.3. Причиной и условием возникновения и развития международной экономики стало международное разделение труда во всех тр функциональных формах.



1.4.2. Международное разделение труда

Международное разделение труда – высшая степень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая обмен продукцией в определенной



Функциональные виды

Рис. 1.3. Взаимосвязь видов разделения труда

Широкая трактовка международного разделения труда как обособления отдельных видов человеческой деятельности необязательно подразумевает его последующую кооперацию и обмен произведенными продуктами. Если международное разделение труда основано прежде всего на специфике обеспеченности стран природными ресурсами, то вполне логично, что страны Африки специализируются в числе прочего на производстве тропических фруктов, а страны Северной Европы – на ловле северных сортов рыбы, которую сами и потребляют. Однако значительно более важным является процесс международного разделения труда, основанный на повышении экономической эффективности производства той или иной продукции. В этом случае разделение труда имеет смысл только при его последующем кооперировании.

Международная кооперация труда – основанный на международном разделении труда устойчивый обмен продуктами между странами, которые их производят с наибольшей экономической эффективностью.

Из приведенных определений следует, что международное разделение труда не обязательно требует для своего существования и развития международной кооперации труда, хотя в большинстве случаев к нему приводит. В то же время международная кооперация труда полностью основывается на международном разделении труда и самостоятельно существовать не может. Наподобие того, как общественная кооперация труда является оборотной стороной общественного разделения труда, международная кооперация труда является оборотной стороной международного разделения труда.

Международное разделение факторов производства – исторически сложившееся сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, являющееся предпосылкой производства ими определенных товаров.

Международное разделение такого фактора производства, как земля, подразумевает, что страны в различной степени наделены физическими ресурсами, которые им предоставила природа: территорией, водой, лесами, природными ресурсами и полезными ископаемыми. Сюда же относятся географическое положение стран, их погодно-климатические условия. Очевидно, что Вьетнам производит в числе прочего рис, а ЮАР – бриллианты, потому что во Вьетнаме природно-климатические условия благоприятствуют выращиванию

риса, а недра ЮАР богаты алмазными жилами, из которых можно добывать алмазы и, огранивая их, получать бриллианты.

Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточных сбережений (капитала в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства. Франция производит спутники и самолеты, поскольку располагает исторически накопленным производственным капиталом и соответствующими финансовыми возможностями, в отличие от Мали, где имеющийся накопленный капитал и исторические традиции обуславливают ее специализацию на продукции традиционных промыслов.

Наконец, международное разделение технологии является результатом различий в уровнях развития научно-технического прогресса, достигнутых отдельными странами, и в значительной степени выступает следствием различий в обеспеченности такими факторами производства, как труд и капитал. Оно включает также различную обеспеченность стран ресурсами знаний, то есть суммой научно-технической информации, сосредоточенной в научных учреждениях, литературе, банках данных и т. д. Американская компьютерная технология обеспечивает США лидирующее положение в мире в области торговли компьютерами, а голландская технология выращивания живых цветов – первенство Нидерландов в торговле ими на мировом рынке.

Безусловно, приведенная выше концепция разделения труда и других факторов производства носит весьма схематичный и условный характер. Например, невозможно объяснить бедственное положение многих развивающихся стран плохой обеспеченностью их природными или трудовыми ресурсами, а торговлю между США и Германией – только различиями в их обеспеченности технологией. Иногда обеспеченность землей, капиталом и технологией рассматривают как предпосылку международного разделения труда, полагая, что наличие определенной комбинации этих факторов производства предопределяет лицо страны в международном разделении труда. Не отрицая возможности и

такого подхода к международному аспекту факторов производства, который по сути замыкается на трудовой теории стоимости, все-таки необходимо признать соизмеримую важность всех четырех факторов для производства товаров – продуктов, предназначенных для продажи, будь то внутри страны или за ее пределами.

1.5. Становление мирового рынка и международное движение товаров

Становление мирового рынка началось с простейшей формы *внутреннего рынка*, где все, что предназначено для продажи, сбывается самим производителем покупателю из рук в руки, а все, что покупается, сразу же оплачивается и забирается покупателем. Этот тип рыночных отношений, как свидетельствует история, практиковался уже в Помпеях, в Остии или Тимгаде Римском (Северная Африка). Свои рынки имели Древняя Греция, Китай классической эпохи, Египет, Вавилон, Эфиопия. С появлением денег между продавцом и покупателем встает купец, который оказывает услуги по продаже товаров, и меняла, одалживающего на это деньги. Практически сразу после возникновения рынки начали специализироваться. Появились *национальные рынки* товаров, в рамках которых розничные рынки отделились от оптовых, выделились рынки труда, рынки капитала, и, самое главное, появилась ориентация на иностранных покупателей. Одной из разновидностей рынка труда была появившаяся в глубокой древности работорговля. Известными рынками, куда приезжали за «живым товаром» не только местные, но и заморские рабовладельцы, были Афины (V в. до н. э.), остров Делос (I–III вв. до н. э.), в средние века – Рим, Лион, Венеция, в XVII–XVIII вв. – Восточная Гвинея, Ливерпуль, Нант, другие западноевропейские города.

С XVI до середины XVIII вв. мануфактура, основанная на разделении труда, создавала условия для более масштабного производства товаров. Для такого производства городские рынки и ярмарки становились тесными. Шаг за шагом они расширялись до региональных, государственных, межгосударственных и, наконец, мировых масштабов. *Международные рынки*, представлявшие собой ту часть национальных рынков, которая была непосредственно связана с

зарубежными рынками, возникли в Европе, на Ближнем Востоке, на Дальнем Востоке. Промышленность была тесно связана с национальными рынками. Товары для вывоза за рубеж представляли собой готовые продукты и производились из местного сырья.

Торговля носила двусторонний характер. Великие географические открытия повлекли за собой активное развитие вывоза товаров во вновь открытые земли и стали важнейшим фактором развития капитализма в Европе.

Узкая ремесленно-мануфактурная база перестала отвечать рыночным потребностям, и под давлением спроса в первой половине XIX в. возникла крупная фабрично-заводская индустрия, продукция которой уже не могла сбываться только на внутреннем рынке, ей требовался всемирный сбыт. Так в эпоху первоначального накопления капитала произошло стягивание, перерастание локальных центров межгосударственной торговли в единый **мировой рынок**. Его окончательное формирование завершилось к рубежу XIX–XX вв., когда товарное производство в ведущих странах достигло высокого уровня развития. Эволюция рынка по схеме «внутренний рынок – национальный рынок – международный рынок – мировой рынок» представлена на рис. 1.4.

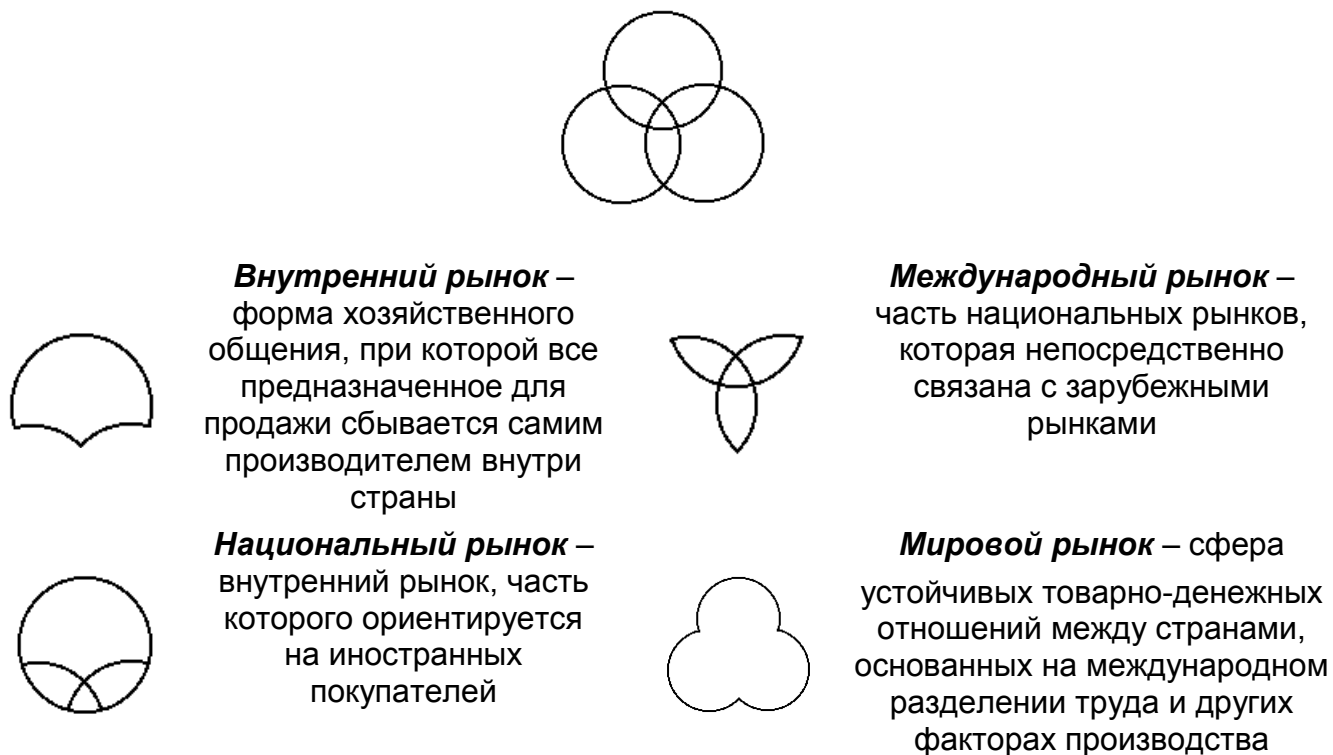


Рис. 1.4. Эволюция форм рынка

Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

– он является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;

– он проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;

– он оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;

– он выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары и зачастую их производителей, которые не в состоянии обеспечивать международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Товар, находящийся на мировом рынке в фазе обмена, выполняет информационную функцию, сообщая усредненные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, через которые каждый из участников может оценить и адаптировать параметры своего производства.

Выступая сферой межгосударственного обмена товарами, мировой рынок оказывает обратное влияние на производство, показывая ему: что, сколько и для кого нужно производить. В этом смысле мировой рынок оказывается первичным по отношению к производителю и является центральной категорией теории международной экономики.

Международное движение товаров

Главным внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между странами.

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Применительно к одной стране обычно используется термин «внешняя торговля государства», применительно к торговле двух стран между собой – «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля», а применительно к торговле всех стран друг с другом – «международная или мировая торговля».

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров – экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

Экспорт – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

Импорт – покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

Торговое сальдо – разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

Торговый оборот – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли ключевым элементом для признания торговли международной, продажи товара – экспортом, а покупки – импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в соответствующей таможенной отчетности. При этом меняет товар собственника или нет – значения не имеет. Например, если компьютер продан (а по сути, передан) американским подразделением IBM своему российскому подразделению, он считается экспортом США и импортом России, даже несмотря на то, что собственником товара осталась американская компания IBM. В теории платежного баланса, напротив, определяющим является смена собственника товара и продажа российского сырья филиалу американского предприятия, находящемуся в России, будет считаться российским экспортом, хотя сырье не пересекало границу.

Экспорт и импорт являются двумя ключевыми понятиями, характеризующими международное движение товаров, которые применяются для всестороннего анализа международной торговли и для практических целей. Торговое сальдо и оборот, как их производные, имеют более узкое аналитическое и практическое значение и используются реже.

1.5.1. Равновесие на мировом рынке

Если исходить из предпосылки баланса спроса и предложения, то графически понятия экспорта и импорта можно представить так, как показано на рис. 1.5. Представим, что страны I и II в изоляции друг от друга производят и потребляют один и тот же товар. Спрос и предложение товара в стране I составляют D_I и S_I , а в стране II – соответственно D_{II} и S_{II} . По горизонтальной оси показаны объемы производства товара Q_I , Q_{II} , по вертикальной – его внутренняя цена P_I и P_{II} , соответственно в странах I и II.

Рыночное равновесие спроса и предложения на товар достигается в точке E_1 в стране I, где цена товара составляет P_1 , и точке E_2 в стране II, где цена товара составляет P_2 .

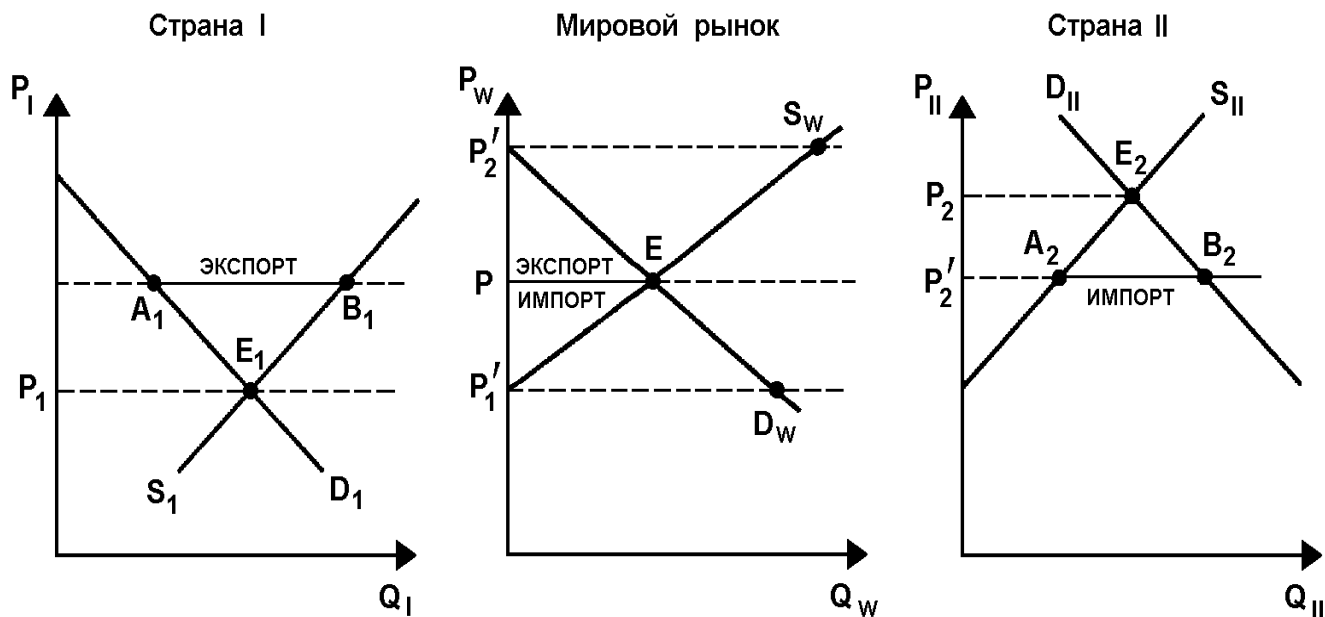


Рис. 1.5. Баланс спроса и предложения на мировом рынке

Поскольку $P_1 < P_2$, данный товар дешевле в стране I, чем в стране II, и, следовательно, стране I выгодно его экспортировать в страну II и получать прибыль, а стране II выгодно его импортировать из страны I и тем самым снижать его закупки на внутреннем рынке. Из-за разницы во внутренних ценах между странами I и II у страны I при любой цене на товар больше, чем P возникает его избыточное предложение, а у страны II при любой цене на товар меньше, чем P_2 – избыточный спрос на него.

Страны устанавливают торговые отношения. Равновесная цена P_1 в стране I показывает, что в точке E, спрос на товар равен предложению и у страны I нет товара для экспорта. Тем самым определяется точка P_1 на кривой предложения на мировом рынке, показывающая минимальную цену, по достижении которой экспорта товара из страны I не будет. Для страны II равновесная цена P_2 показывает, что в точке равенства спроса и предложения E_2 , стране не требуется никакого импорта товара, поскольку она обходится своими собственными

ресурсами. Тем самым определяется точка P_2' на кривой спроса на мировом рынке, показывающая максимальную цену, по достижении которой импорт товара страной II прекратится.

Поскольку существуют только две страны, количество товара, экспортируемого страной I, должно соответствовать количеству товара, импортированного страной II или, что то же самое, избыточное внутреннее предложение в стране I должно быть равно избыточному внутреннему спросу в стране II, то есть графически $A_1B_1 = A_2B_2$, где A_1B_1 представляет собой экспорт страны I, а A_2B_2 – импорт страны II. Величина экспорта A_1B_2 покажет вторую точку, определяющую кривую предложения товара на мировом рынке, а величина импорта A_2B_2 покажет вторую точку, определяющую кривую спроса на товар на мировом рынке. Но поскольку количественно экспорт и импорт равны, то на графике мирового рынка они совпадут на отрезке PE, определив новое рыночное равновесие, которое достигается в точке E при новом уровне мировой цены P – равновесной цене товара на мировом рынке. Мировой спрос и предложение товара по этой цене определяются соответственно кривыми D_w и S_w .

Если возникнет ситуация, когда цена мирового рынка по каким-то причинам поднимется выше уровня P, расширив тем самым объем экспорта свыше A_1B_1 , то ограниченность спроса количественными рамками A_2B_2 понизит цену до уровня P. Если же цена мирового рынка упадет ниже уровня P, то количественно спрос на импорт товара превзойдет количество, имеющееся для экспорта A_1B_1 , и цена вернется к мировому уровню P.

На основе рассмотренного выше можно сделать следующие общие выводы:

- мировой рынок представляет собой сферу международного баланса спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;
- размеры экспорта определяются размерами избыточного предложения товара, размеры импорта – размерами избыточного спроса на товары;
- факт наличия избыточного предложения и избыточного спроса устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения внутренних равновесных цен на одинаковые товары в различных странах;
- цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;

– с одной стороны, изменение мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, с другой – изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

1.6. Мировое хозяйство и международное движение факторов производства

Развитие мирового рынка товаров привело на рубеже XIX–XX вв. к интенсификации международного экономического общения, которое стало постепенно выходить за рамки межгосударственного обмена товарами. Бурное развитие производительных сил и рост мощи финансового капитала привели к возникновению мирового хозяйства.

Характерной чертой мирового рынка является межгосударственное перемещение товара, международная торговля. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала и рабочей силы. Таким образом, категория мирового хозяйства затрагивает уже не только сферу обращения, но и сферу производства.

При широкой трактовке понятия факторов производства любой товар можно рассматривать как использованный фактор или факторы производства. Однако и полученный в результате товар может быть снова использован как фактор производства. Действительно, добытый уголь продается на рынке и поэтому рассматривается как товар, но ведь продают его для того, чтобы использовать, например, для плавки стали. Значит, уголь – фактор производства. Даже любой конечный продукт, например молоко, тоже является и товаром, и фактором производства – его продают в магазине, но потребляется оно для воспроизводства рабочей силы – других факторов производства.

Основой мирового хозяйства, также как и мирового рынка, является международное разделение труда и других факторов производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что оно проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства.

Характерные черты современного мирового хозяйства следующие:

- развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;
- рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;
- возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Мировое хозяйство, таким образом, предстает как более высокая, чем мировой рынок, стадия развития рыночной экономики, включающая помимо традиционной международной торговли вывоз капитала, международную миграцию рабочей силы и торговлю технологией, а также возникающие на этой основе международные по своему характеру предприятия. Регулируется мировое хозяйство с помощью мер национальной (например, предоставление государственных гарантий инвестиций) и межгосударственной экономической политики (например, заключение соглашений об избежании двойного налогообложения). В рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой и ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

Мобильность факторов производства

Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, то есть могут свободно перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор.

По происхождению факторы производства делятся на:

- основные – те, что достались стране от природы или стали результатом длительного исторического развития (географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила, долги). Они обычно достались стране даром или потребовали несущественных капиталовложений;
- развитые – те, что приобретены страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура).

По степени специализации факторы производства делятся на:

– общие – те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образованием, технология получения электричества);

– специальные – те, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы продукции (венчурный капитал, парикмахер).

Развитые факторы имеют тенденцию быть специализированными, тогда как основные – общими. Однако существуют и многочисленные исключения. Например, высококвалифицированный программист является развитым общим фактором, поскольку может использоваться в самых различных отраслях.

Различные типы факторов производства в различной степени обладают международной мобильностью (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Международная мобильность факторов производства

Типы факторов производства	Степень международной мобильности	
	высокая	низкая
Основные		X
Развитые	X	
Общие	X	
Специальные		X

Основные факторы обычно характеризуются низкой международной мобильностью. Причиной этого является то, что некоторые из них (землю, климат, недобытые природные ресурсы) просто невозможно переместить из одной страны в другую. Кроме того, с развитием технологии их значение как структуры, формирующей мировое хозяйство, быстро уменьшается: транснациональные корпорации, располагающие свои филиалы в зарубежных странах, без особого труда получают доступ к природным ресурсам, не перемещая их через границы; дешевая рабочая сила все чаще используется для производства прямо на месте, а не привозится для работы за рубежом. Наплыв простых потребительских товаров из стран Юго-Восточной Азии в США или Россию – яркое тому подтверждение.

Развитые факторы, напротив, обладают большой способностью к международной мобильности. Главная цель создания новых технологий – прорыв с произведенной на их основе продукцией на мировой рынок и подавление конкурентов. США, самая передовая страна по производству компьютеров, охотится по всему миру за квалифицированными специалистами в этой области. Банковский капитал перетекает из страны в страну в поисках наиболее прибыльного вложения. Однако способность к международной мобильности не означает возможности такой мобильности. Каждая страна стремится удержать развитые факторы производства в национальных рамках (запрещает вывоз новейших технологий, ограничивает выезд ученых, вводит валютный контроль и пр.), понимая, что обеспеченность ими является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Общие факторы обычно отличаются более высокой международной мобильностью по сравнению со специальными. Это основано на универсальности их применения к широте номенклатуры продукции, которую можно произвести с их помощью. Квалифицированный экономист может найти себе применение за рубежом в самых различных связанных с экономикой областях (преподавание, бизнес, аналитика, публицистика). Добытая нефть в виде какого-либо ее продукта нужна как фактор производства практически для всех отраслей промышленности в любой стране мира. Капитал в денежной форме может приобретать доли в акционерном капитале предприятий, находящихся в зарубежных странах.

Специальные факторы характеризуются меньшей международной мобильностью или ее полным отсутствием. Невозможность для специальных факторов переместиться за рубеж обычно связана не с нежеланием их там принять или экономической нецелесообразностью такого перемещения, а с мерами государственной политики, которые этому препятствуют. Разглашение технологических секретов считается государственным преступлением во многих странах. В Японии существуют ограничения на наем на работу в филиалы иностранных фирм лучших выпускников японских университетов. Низкая международная мобильность специальных факторов может быть связана и с тем, что за рубежом просто нет в них необходимости. В США, например, практически все места квалифицированных переводчиков заняты.

В современном мировом хозяйстве хорошая обеспеченность основными и общими факторами не является основой достижения конкурентного преимущества на товарном рынке. Создаваемое ими преимущество незначительно и нестойко. Хорошая обеспеченность сырьем не является прерогативой только развивающихся стран, так же как и умение производить электроэнергию не является прерогативой стран развитых. Эффективный и дешевый транспорт, глобальная организация производства в рамках одной фирмы все более уменьшают значение общих факторов производства для мирового хозяйства. Хотя нельзя не видеть, что их значение продолжает оставаться весьма существенным именно как основы для развития.

Ведь невозможно подготовить высококвалифицированного физика-ядерщика, не имея просто грамотного выпускника школы, готового поступить в университет. Также как и разработка новых сортов бумаги не имеет большого смысла, если нет леса.

Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми и специальными факторами гарантирует ей лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой номенклатуре продукции. Например, Германия занимает лидирующее положение в производстве оптических приборов в числе прочего и потому, что сумела создать школу оптической физики и подготовить рабочих узкой квалификации, способных работать на оптических производствах. Но положение в мировом хозяйстве страны, даже хорошо обеспеченной развитыми и специальными факторами, напрямую зависит от ее способности постоянно их совершенствовать, т. к. инженер-электронщик образца 60-х гг. сможет конкурировать с сегодняшним выпускником университета, только если будет постоянно повышать свою квалификацию.

1.7. Международная экономика и ее структура

1.7.1. Становление международной экономики

После глубочайших кризисов 30-х гг., потрясших буквально весь мир, и в результате деформаций, вызванных Второй мировой войной, мировое хозяйство оказалось разбалансированным. Страны ввязывались в торговые войны друг с другом, поднял голову торговый протекционизм, громоздились валютные

ограничения. Кроме того, многие чисто служебные инструменты международного общения стали отрываться от той почвы, на которой они выросли и окрепли, и превращаться в самостоятельную экономическую силу. Прежде всего это касалось финансовой, валютной и кредитной сферы, которая эволюционировала из простого инструмента обслуживания расчетов по международной торговле товарами в полностью оторванный от нее механизм финансовых и валютных спекуляций. С появлением первых компьютеров, способных заменить не только физический, но и умственный труд человека, что нередко называют научно-технической революцией, финансирование в широком смысле, хотя и продолжало играть свою обслуживающую роль, превратилось в самостоятельную сферу международного общения. Причем его масштабы, которые плохо поддаются оценке, могут оказаться большими, чем масштабы мировой торговли и международного движения факторов производства.

К середине XX в. постепенно возникло понимание того, что мировое хозяйство не в состоянии стабильно функционировать без каких-то общих для всех стран механизмов координации и управления. На микроуровне фирмы стали активнее создавать вертикальные схемы управления воспроизводственными процессами, включающие их предприятия во многих странах мира, и постепенно переросли в транснациональные корпорации. На макроуровне буквально в течение десятилетия возникла целая система межгосударственных экономических и финансовых организаций с мандатом наблюдать за мировым экономическим развитием, предупреждать о возникающих дисбалансах и оказывать странам в случае необходимости всестороннюю поддержку. В их числе – Международный валютный фонд, Мировой банк, Мировая торговая организация, Организация Объединенных Наций, несколько объединений в Европе и многие другие.

Течение экономической мысли, до этого в значительной степени отвергавшей какое-либо вмешательство государства в экономику, привело к возникновению кейнсианства на базе учения Джона Мейнарда Кейнса.

Дж. Кейнс, заложивший основу регулирования современной макроэкономики, в том числе и международной экономики, поставил в числе прочих актуальный и по сей день вопрос о степени государственного вмешательства в экономическое развитие. Он стал одним из идеологов и авторов

статей соглашения (устава) так называемых Бреттон-Вудских институтов (МВФ и Мирового банка), созданных в последние военные годы для целей межгосударственного регулирования и по сей день являющихся ключевыми международными экономическими организациями.

Наконец, разрушение в 50-е гг. колониальной системы, экономически привязывавшей колонии к метрополиям, крах на рубеже 90-х гг. «реального социализма», ориентировавшегося на экономическую автаркию, и переход бывших колоний и социалистических стран к рынку создали беспрецедентные предпосылки для нового уровня экономической открытости в отношениях между практически всеми странами мира. Большинство из них в той или иной форме придерживаются в своей экономической политике принципов открытой экономики, предполагающих не только активное участие стран в мировом рынке и мировом хозяйстве, но и межгосударственную координацию экономического поведения и принятие совместных адекватных мер по его корректировке.

Все это позволяет сделать вывод, что во второй половине XX века рыночная экономика перешла в новое, более высокое, чем мировое хозяйство, качество, стала международной.

Признаками международной экономики являются:

- 1) развитая сфера международного обмена товарами на базе международной торговли;
- 2) развитая сфера международного движения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;
- 3) международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;
- 4) самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием ни международного движения товаров, ни движения факторов производства;
- 5) система межнациональных и наднациональных, межгосударственных и негосударственных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития;
- 6) экономическая политика государств, исходящая из принципов открытой экономики.

Как уже отмечалось, в широком плане предметом теории международной экономики являются закономерности формирования спроса и предложения на товары и факторы производства, находящиеся в международном обороте, и вытекающие из этого выводы для экономической политики стран.

Международная экономика – часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики.

Функционально международная экономика разделяется на международную микроэкономику и международную макроэкономику.

Международная микроэкономика – часть теории международной экономики, изучающая закономерности межстранового движения конкретных товаров и факторов их производства, а также их рыночные характеристики (спрос, предложение, цену и др.).

Международная макроэкономика – часть теории международной экономики, изучающая закономерности функционирования открытых национальных экономик и мирового хозяйства в целом в условиях глобализации финансовых рынков.

1.7.2. Структура международной экономики

Взаимосвязи в рамках этой структуры весьма сложны (табл. 1.3).

Отдельные формы международных экономических отношений пересекаются (нередко движение капитала, миграция рабочей силы и передача технологии рассматриваются как международная торговля специфическими товарами), микроэкономическая политика (открытая или ограничительная) часто включает регулирование валютных отношений, некоторые формы (международные расчеты) фактически обслуживают другие формы международных экономических отношений, международная торговля финансовыми инструментами может рассматриваться как форма движения капитала и т. д. Весьма условное разделение структуры международной экономики на макроэкономику и финансовую части связано только с тем, что международная торговля и движение факторов

производства ближе связаны с реальным сектором и процессом производства, тогда как международная торговля финансовыми инструментами – феномен сферы обращения, в значительной мере оторванный от реального производства. Соответственно, международное кредитование, связанное с финансированием нужд реального сектора, можно считать разновидностью движения капитала, а предоставление международных кредитов для осуществления сделок с ценными бумагами – формой торговли финансовыми инструментами. Значение отдельных форм, их удельный вес и влияние на международную экономику различны. Международная торговля товарами, которая исторически была первой и некогда главной формой международной экономики, к концу XX в., судя по абсолютным масштабам, потеряла свою ведущую роль, уступив ее различным формам международных финансовых операций.

Таблица 1.3

Структура международной экономики

Международное регулирование и надзор	Международные организации									
	Экономические					Финансовые				
Формы международных экономических отношений	Международная торговля		Международное движение факторов производства			Международная торговля финансовыми инструментами				
	товарами	услугами	капитала	рабочей силы	технологии и	валютой	ценными бумагами	деривативами	кредитами	расчеты
Государственное регулирование международной экономики	Микроэкономическая политика					Макроэкономическая политика				
	Регулирование внешней торговли (тарифный и нетарифный методы)		Регулирование движения факторов производства (экспорта, импорта)			Валютное и банковское регулирование				
Базовые понятия	Мировое хозяйство									
	Мировой рынок									
	Международное разделение труда									

Если еще в 70-е гг. основное международное перемещение капитала происходило в форме прямых зарубежных инвестиций, то во второй половине 90-х гг. на первое место вырвались международные портфельные инвестиции. С большой степенью условности абсолютные размеры отдельных форм международной экономики и соотношение между ними можно представить так, как это сделано на рис. 1.6.

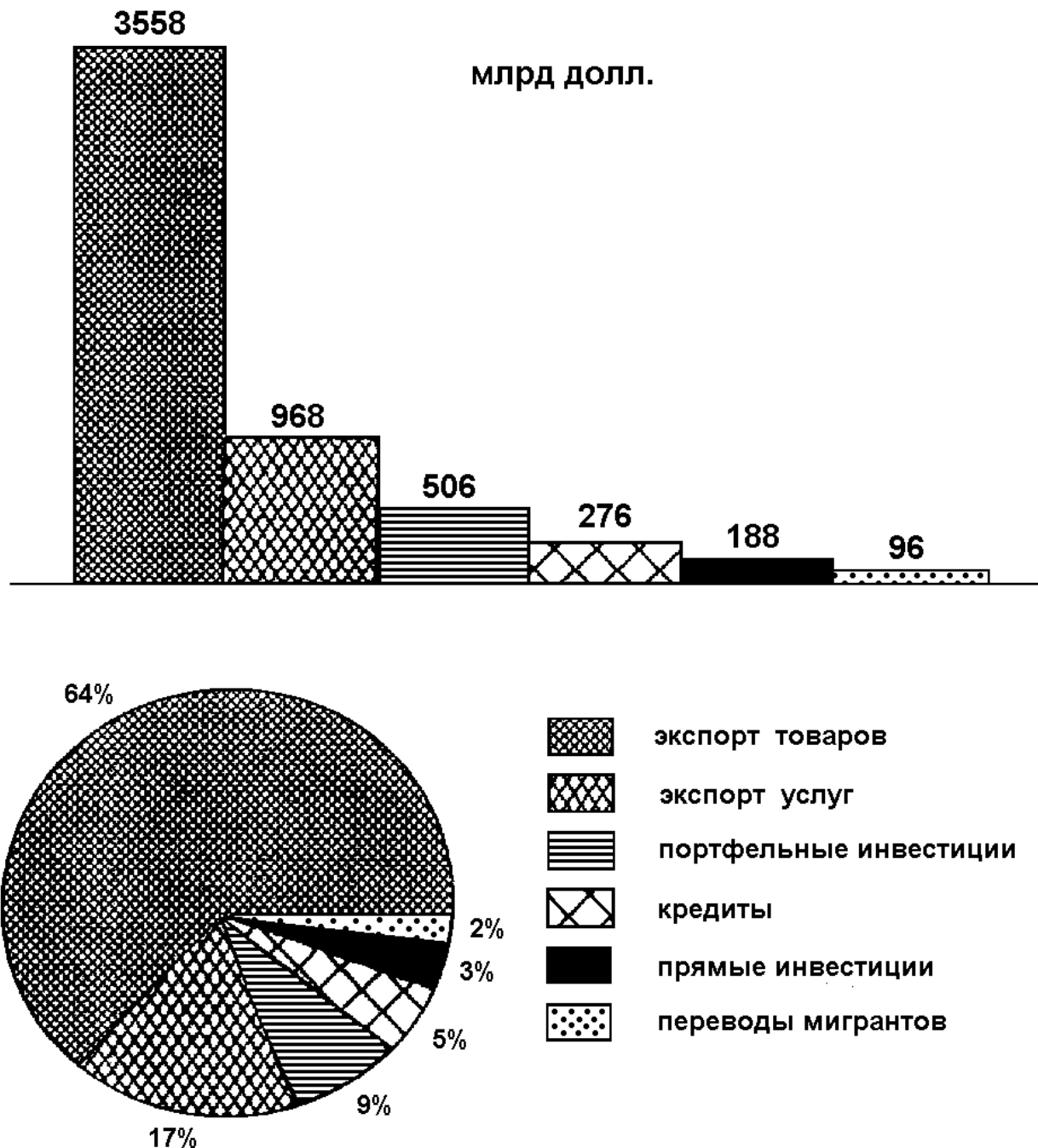


Рис. 1.6. Соотношение некоторых форм международной экономики, 1993 г.

Вопросы на повторение

1. Как определяется понятие товара в международной экономике и в чем заключается его двойственность?
2. В чем основные различия между торгуемыми товарами?
3. Дайте определение фактора производства. Какие типы факторов производства вам известны?
4. Что такое международное разделение труда? Частным случаем какого типа разделения труда оно является?
5. Объясните, как вы понимаете международное разделение таких факторов производства, как земля, капитал и технология.
6. Что такое мировой рынок и каковы его характерные черты?
7. Дайте определение мировой торговли, экспорта и импорта.
8. Что такое мировое хозяйство и каковы его характерные черты?
9. Какие типы факторов производства вы знаете? Какие из них характеризуются высокой международной мобильностью?
10. Что такое международная экономика? Какие признаки объединяют, а какие отличают ее от мирового рынка и мирового хозяйства?
11. Какова структура международной экономики? Назовите конкретные формы международных экономических отношений. В чем различие международной микро- и макроэкономики?
12. Почему теория международной экономики рассматривает товар не как продукт производства, а как предмет совокупного спроса и предложения?
13. Какие промышленные и сельскохозяйственные товары и при каких условиях оказываются неторгуемыми? Приведите примеры неторгуемых товаров, которые при определенных условиях могут продаваться за рубеж.
14. Нужно ли добавить в простейшую схему международной экономики еще одну экономическую силу – правительство/государство – и каково будет ее влияние?
15. Имеет ли экономический смысл кооперация в таком факторе производства, как земля? Приведите аргументы «за» и «против» положительного ответа.
16. Если товар – это использованный фактор производства, то может ли быть последний товаром? Относится ли понятие мировой торговли только к торговле товарами или и к торговле факторами производства?
17. До какой степени равновесная цена на товар на мировом рынке может отличаться от равновесных цен на этот же товар в каждой из торгующих стран?

Может ли внутренняя цена каждой из стран быть выше мировой равновесной цены?

ТЕМА 2. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1. Секторы экономической деятельности

Международная экономика является неотъемлемой составной частью экономики в целом. В целях анализа причинно-следственных связей в макроэкономике она обычно разделяется на четыре сектора:

1. **Реальный сектор** или частный нефинансовый сектор включает домашние хозяйства и негосударственные нефинансовые предприятия. Этот сектор обеспечивает производство и предложение товаров страны на ее внутренний и мировой рынок. Он же предъявляет спрос на товары в целях как личного, так и производственного потребления.

2. **Бюджетный сектор**, называемый также правительственным государственным или фискальным сектором, представлен государственным бюджетом, служит прежде всего для перераспределения доходов. Расходы государственного бюджета являются составной частью агрегированного спроса.

3. **Денежный сектор**, который также называется финансовым или банковским сектором, связан с денежными потоками, проходящими через центральный и коммерческие банки.

4. **Внешний сектор** включает операции с зарубежными странами каждого из вышеназванных секторов и отражается в платежном балансе.

Сделки между секторами экономической деятельности в большинстве случаев состоят из сделок по передаче права собственности на материальные активы и соответствующих им финансовых сделок по оплате этих активов. Поскольку реальная сделка и финансовая сделка равнозначны, баланс этих сделок в рамках каждого сектора по определению должен быть равен нулю.

Если доходы больше расходов, то баланс можно считать сбережениями, если доходы меньше расходов, то баланс можно считать потерей сбережений (отрицательными сбережениями). Значит любые расходы каждого из секторов, которые превышают его доходы, должны финансироваться за счет сбережений,

получаемых в других секторах, а потребность инвестиций в промышленность – за счет расходов государственного бюджета. Если же расходы всех секторов национальной экономики превышают получаемые в них доходы, то поддержание равновесия становится возможным только при условии, если эти отрицательные сбережения будут финансироваться за счет сбережений в других странах, то есть через капитал извне.

В результате внешний сектор можно считать концентрированным отражением всех макроэкономических балансов, существующих в экономике любой страны, и их взаимодействия с такими же балансами других стран мира. Хорошее состояние внешнего сектора, отражающее нормальное течение международных расчетов, реально свидетельствует о благополучном состоянии экономики страны. Напротив, напряжение во внешнем секторе, отсутствие достаточных средств для покрытия международных обязательств всегда «являются ярким свидетельством наличия серьезных внутренних дисбалансов».

Основные взаимоотношения между секторами наиболее быстро определяются через Систему национальных счетов (СНС).

2.2. Система национальных счетов

Причинно-следственные связи между важнейшими секторами экономической деятельности принято выражать через разработанную международными организациями систему национальных счетов.

Система национальных счетов – это совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности, отражающих все основные макроэкономические связи, включая взаимодействие национальной и международной экономики.

СНС является ориентиром для подавляющего большинства стран мира при составлении макроэкономической отчетности, анализе текущей экономической ситуации и разработке прогнозов экономического развития. Она имеет следующие характеристики:

- 1) применима для любой страны современного мира независимо от уровня ее социально-экономического развития;
- 2) связывает различные типы экономической деятельности за определенный промежуток времени;

3) используется на различных уровнях агрегирования: на уровне институциональной единицы (экономических агентов), группы институциональных единиц (отраслей) или экономики в целом;

4) обеспечивает международную сопоставимость экономической информации, поскольку основана на международно согласованных определениях, классификациях и правилах отчетности;

5) применяется для текущего экономического анализа и принятия стратегических решений в области экономической политики.

Основой учета в СНС является институциональная единица, которая выступает экономическим агентом при совершении экономических операций.

Институциональная единица – это экономический агент, который может владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами.

СНС различает два основных типа институциональных единиц – физические лица (домашние хозяйства) и юридические лица (предприятия). Юридические лица делятся на те, что занимаются производством, и правительственные учреждения.

В рамках СНС все институциональные единицы объединены в пять групп, которые представляют собой основные секторы экономической деятельности, рассматриваемые по признаку действующих в них экономических агентов.

В их числе:

1. **Нефинансовые корпорации** – институциональные единицы, занимающиеся производством товаров для рынка и нефинансовых услуг (предприятия). Нефинансовая корпорация – основная и институциональная единица реального сектора.

2. **Домашние хозяйства** – все физические лица, которые действуют в экономике, продают свою рабочую силу, производят и потребляют рыночные товары и услуги. Домашние хозяйства – институциональная единица реального сектора.

3. **Неприбыльные институты** – юридические лица, которые занимаются предоставлением нерыночных услуг домашним хозяйствам и основаны на добровольном участии физических лиц. Неприбыльные институты – институциональная единица реального сектора.

4. **Правительственные учреждения** – институциональные единицы, которые помимо выполнения своих политических функций и функций

регулирования экономики занимаются производством нерыночных товаров и услуг для индивидуального или коллективного потребления и перераспределением доходов. Правительственные учреждения (министерства), включая правительственные фонды (социального обеспечения), – основная институциональная единица правительственного сектора.

5. **Финансовые корпорации** – институциональные единицы (банки, финансовые компании), осуществляющие финансовое посредничество или вспомогательные финансовые услуги. Финансовая корпорация – основная институциональная единица денежного сектора.

2.2.1. Виды макроэкономических счетов

Если счета национального дохода и валового национального продукта (ВНП), государственного бюджета и платежного баланса фиксируют потоки денежных средств и материальных ресурсов, то денежные счета являются счетами запасов. Таким образом, счета в рамках СНС могут отражать:

– **потоки**, которые определяют деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени. Этот вид макроэкономической операции определяет в каком направлении работает фирма. Потоки осуществляются через финансовые и нефинансовые операции.

– **запасы**, которые характеризуют достаточную величину какого-либо показателя на данный момент времени. Этот вид макроэкономических операций отвечает на вопрос: «Каков результат?»

В рамках СНС составляются макроэкономические счета, которые условно можно разделить на три группы:

– **текущие счета** отражают стоимость объемов производства товаров и услуг, создание дохода, его распределение, перераспределение и использование на потребление или сбережение;

– **накопительные счета** отражают приобретение и продажу финансовых и нефинансовых активов и пассивов институциональными единицами;

– **балансовые счета** показывают стоимость активов и пассивов на начало и конец отчетного периода.

Итак, экономика состоит из четырех основных секторов экономической деятельности – реального, бюджетного, денежного и внешнего. Основные взаимосвязи между секторами наиболее четко определяются через систему

национальных счетов – совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности.

Основой учета являются институциональные единицы (нефинансовые корпорации, домашние хозяйства, неприбыльные институты, правительственные учреждения, финансовые корпорации), которые могут владеть товарами или активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами. Учет их деятельности фиксирует либо запасы, определяющие деятельность данной институциональной единицы за определенный промежуток времени, либо запасы, которые характеризуют остаточную величину какого-либо показателя на данный момент времени.

Основные макроэкономические показатели фиксируются на текущих, накопительных и балансовых счетах.

В итоге все макроэкономические счета объединяются во взаимосвязанную структуру потоков движения денежных средств, которая с известной степенью условности отражает состояние и развитие экономики страны в целом.

2.3. Сущность и виды международных экономических операций

Институциональные единицы находятся во взаимосвязанной макроэкономической среде и взаимодействуют друг с другом в рамках отдельных государств или через государственные границы.

2.3.1. Экономические операции

Институциональные единицы, взаимодействуя друг с другом, осуществляют между собой экономические операции, которые отражаются в СНС. Моментом совершения макроэкономической операции считается момент возникновения соответствующих обязательств (обычно момент перехода права собственности – выполнение заказа), а не момент произведения расчета, то есть операции отражаются в момент их совершения, а не платежа.

Экономическая операция – это сделка между институциональными единицами, при которой передается право собственности на материальные, финансовые активы, или оказываются услуги.

В рамках СНС экономические операции могут быть нефинансовыми (реальными), если относятся к операциям по производству и приобретению товаров и услуг (передача товаров, движение дохода, неоплаченные трансферты), и финансовыми, если подразумевают изменения в активах и пассивах, включая обмен одних финансовых активов на другие. Обычно нефинансовые операции имеют корреспондирующие финансовые операции (покупка товара за деньги), но не всегда. Например, покупка ценных бумаг за деньги не предусматривает движения реального товара, так же как и бесплатная поставка медикаментов в район стихийного бедствия не предусматривает никаких финансовых операций. Реальные и финансовые потоки, взятые вместе, отражают все доходы и расходы институциональных единиц. Баланс по нефинансовым операциям должен быть равен балансу по финансовым операциям. Разница считается статистической ошибкой. Например, превышение доходов предприятия над его расходами должно быть равно сокращению его финансовых резервов или сумме полученных займов.

СНС охватывает экономические операции всех находящихся в данной стране институциональных единиц как между собой, так и с институциональными единицами других стран. Экономические операции считаются внутренними, если они совершаются между институциональными единицами внутри одной страны, и международными, если они совершаются между институциональными единицами нескольких стран. Для этих целей они подразделяются на резидентов и нерезидентов. СНС фиксирует все экономические связи резидентов с нерезидентами на отдельном счете, называемом платежным балансом.

Резиденты – все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала.

Резидентами являются:

- лица, постоянно проживающие в данной стране;
- рабочие-мигранты, если они проживают в стране более года;
- правительственные органы, включая их представительства за рубежом;
- предприятия, осуществляющие свою экономическую деятельность в данной стране, даже если они частично или полностью принадлежат иностранному капиталу.

Нерезиденты – все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны.

2.3.2. Виды международных экономических операций

Международной экономикой рассматриваются преимущественно международные экономические операции и их связь с операциями внутри страны в каждом из секторов экономической деятельности.

Классификация видов международных экономических операций в СНС близка к классификации статей платежного баланса. Принципиально важным является то, что в соответствии с теорией международной экономики как в рамках СНС, так и в рамках теории платежного баланса торговля услугами всегда рассматривается отдельно от торговли товарами и отдельно от движения капитала и других факторов производства (табл. 2.1).

Причина этого заключается в производстве и торговле товарами и услугами. Производство товаров обычно отделено от торговли: товары выпускаются производителем одной страны для продажи на мировом рынке.

Производитель в большинстве случаев не знает, где, кто и когда купит его товар. Товар доставляется покупателям другой страны, которые также могут не знать, где, кем и когда товар был произведен. Экспорт или импорт услуг означает непосредственную встречу их производителя и потребителя и тем самым заключение прямого соглашения между производителем и покупателем услуг.

Торговля товарами во всех ее видах является важнейшей частью науки о международной экономике, посвященной международной торговле, и включает теорию предложения, теорию спроса, новейшие теории и тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли.

Торговля услугами также подчиняется закономерностям теорий международной торговли товарами, однако в силу специфичности услуг рассматривается отдельно.

Таблица 2.1

Международные экономические операции в СНС

Движение	Включает	Означает
----------	----------	----------

Товаров	Товары вообще	Большинство транспортабельных товаров, которые продаются нерезидентами или покупаются у них, право собственности на которые переходит от одной институциональной единицы к другой
	Товары для обработки	Экспорт или импорт товаров для переработки на территории другой страны с последующим реимпортом или реэкспортом в первую страну
	Ремонт товаров	Ремонтные работы, проведенные нерезидентами над кораблями, самолетами и прочими подвижными объектами резидента

Движение	Включает	Означает
	Товары, купленные в порту перевозчиками	Товары материально-технического снабжения (горючее, продукты и пр.), купленные или проданные в порту перевозчику-нерезиденту (судну, самолету)
	Немонетарное золото	Любые золотые изделия, которые не являются государственными резервами
Услуг	Транспорт	Международная перевозка грузов и пассажиров всеми видами транспорта и оказание соответствующих услуг
	Поездки	Товары и услуги, приобретенные нерезидентами для служебных и личных целей во время посадок за рубежом продолжительностью до 1 года (туризм)
	Прочие	Другие услуги, предоставляемые нерезидентам (связь, страхование, строительство и пр.)
Дохода	Зарплату занятых	Зарплата, выплачиваемая нерезидентам
	Доход на инвестиции	Доходы и платежи по иностранным активам и пассивам
Текущих трансфертов	Правительство	Межправительственные платежи, дары, взносы в международные организации
	Другие отрасли	Платежи между резидентами и нерезидентами и неправительственными организациями
Капитала	Капитальные трансферты	Передача права собственности на основные фонды и безвозмездное списание обязательств кредиторам
	Прямые инвестиции	Приобретение резидентом длительного интереса в предприятии-нерезиденте, включая все последующие сделки между ними
	Портфельные инвестиции	Сделки с ценными бумагами и долговыми обязательствами
	Прочие инвестиции	Торговые кредиты, займы, включая займы Мирового валютного фонда (МВФ), депозиты
	Резервные активы	Сделки с активами, которые используются для балансирования платежного баланса (монетарное золото, резервная позиция в МВФ, иностранная валюта)

2.4. Группы стран в международной экономике

Разделение макроэкономики на секторы экономической деятельности и определение основных экономических взаимосвязей между ними позволяют не только анализировать тенденции развития отдельных стран, но и сравнивать их между собой. В мире около 200 стран, различных по уровню экономического развития. Знание их классификаций чрезвычайно важно для взаимного изучения и обмена опытом экономического развития. Принятое в международной экономике определение страны несколько отличается от определения, принятого в международном праве. В рамках международной экономики страной считаются не только территориальные единицы, являющиеся государством, но и некоторые территориальные единицы, которые не являются государствами, однако проводят самостоятельную и независимую экономическую политику и ведут отдельный статистический учет своего экономического развития. Это касается некоторых островных зависимых территорий Великобритании, Нидерландов и Франции, которые, не являясь самостоятельными государствами, рассматриваются, тем не менее, международной экономикой как отдельные страны.

2.4.1. Уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве

Разнообразие сочетаний показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП (ВНП);
- НД и доход на душу населения;
- отраслевую структуру национальной экономики;
- структуру экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения, и некоторые другие.

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве – понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и всего мирового хозяйства в целом вносит те или иные изменения в состав основных показателей.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них – разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, МВФ, Международным банком реконструкции и развития (МБРР) (абсолютные

показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода. В 1995 году были определены следующие граничные значения годового дохода на душу населения: низкий уровень доходов – не более 765 долл. (49 стран), средний уровень доходов – от 766 до 9385 долл. (58 стран), высокий уровень доходов – 9386 долл. и выше (26 стран). Дополнительная граница доходов на душу населения – 3035 долл. вводится между уровнем доходов незначительно выше и незначительно ниже среднего.

Существуют и другие подходы к классификации стран в мировом хозяйстве и определению их роли в мировом воспроизводственном процессе.

В современном мире есть несколько групп государств, характеризующихся схожестью названных социально-экономических показателей.

Мир по своей социально-экономической природе крайне не однороден. В настоящее время можно выделить три группы стран: промышленно развитые страны с рыночной экономикой, образующие как бы каркас мирового хозяйства; развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и Океании (или страны третьего мира); страны с переходной экономикой, представленные в основном государствами Восточной Европы, а также Россией, находящимися на пути развития новых форм хозяйствования.

Но было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Например, уже сегодня целую группу развивающихся стран – страны Юго-Восточной Азии, в частности Южную Корею, Гонконг (с 1997 г. – провинция Китая – Сянган), Тайвань, Бразилию, Аргентину и некоторые другие – по целому ряду экономических показателей логично отнести к числу индустриально развитых государств мира. Однако по уровню других важных показателей (глубина социальных контрастов, неравномерность регионального развития и др.) они традиционно еще относятся к группе развивающихся стран.

В то же время часть несомненно развитых государств как бы опаздывает с качественными преобразованиями национальных производительных сил, что тормозит рост общественной производительности труда. Так, в странах Восточной Европы и России она составляет лишь около 50 % уровня стран Западной Европы.

Промышленно развитые страны с рыночной экономикой – это группа из 25 государств. В них проживает 1,2 млрд человек (23 % всего населения мира). Они сосредотачивают около 70 % мирового ВВП, дают 70–75 % мирового промышленного производства. ВВП на душу населения колеблется в

этих странах от 10 до 25 тыс. долл. На них приходится около 70 % мирового внешнеторгового оборота.

Промышленно развитые страны – главный производитель промышленной и сельскохозяйственной продукции, не смотря на наметившуюся тенденцию к некоторому снижению их доли в мировом производстве.

Одна из главных особенностей этих стран – относительно равномерное распределение доходов, а также относительно равномерное хозяйственное освоение территории. Для них свойственны социальная ориентированность экономики, в частности, поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т.п.), большие капиталовложения в науку (2–3 % ВВП) и внедрение ее достижений в производство, что определяет высокий интеллектуальный уровень труда. Гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. Значительны также и расходы на охрану окружающей среды (3–4 %), что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

В промышленно развитых странах происходит падение роли «нижних» этажей индустрии (традиционно добывающие отрасли) и одновременно наращивание производства в «верхних этажах» за счет развития отраслей высоких технологий. Передача «низко квалифицированных» производств в развивающиеся страны и сохранение у себя только верхней части производственного комплекса – своего рода инструмент конкурентной борьбы со странами с низким уровнем заработной платы, с импортом дешевых изделий из стран «новой индустриализации». Развитые государства – экспортеры не только промышленной продукции, но и капитала.

По роли в мировой политике и экономике эти страны можно подразделить на три группы.

Первую образует семерка главных стран: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада. Их лидерство определяется не размерами территории и численностью населения, а важной ролью в мировой политике и экономике, высоким уровнем производительности труда, неоспоримыми успехами в развитии науки и техники. Некоторые из них были метрополиями крупных колониальных империй и извлекали из них немалые прибыли.

Вторую группу (14 стран) образуют небольшие по размеру государства, характеризующиеся высоким уровнем социально-экономического развития:

Австрия, Бельгия, Дания, Нидерланды, Швеция и др. Они нередко выступают в качестве связующего звена в экономических отношениях стран первой группы. Отдельные страны этой группы занимают весьма заметные позиции в мировой торговле и политике.

В третью группу входят страны «переселенческого капитализма»: Австралия, ЮАР, Израиль.

Развивающиеся страны. Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки – развивающиеся страны или страны третьего мира. Они представляют собой группу государств, отличающихся своеобразием исторического развития, социально-экономической и политической спецификой. Говоря об их сходстве, необходимо отметить колониальное прошлое и связанные с этим многоукладность хозяйства, быстрый рост численности населения, его нищету, неграмотность. Им свойственны аграрно-минерально-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, подчиненное место в системе мирового хозяйства. Вместе с тем эти страны имеют свои особенности.

При типологии важно учитывать уровень развития, структуру производительных сил государств и те черты социально-экономической деятельности, которые наиболее точно отражают и сегодняшнее положение, и ближайшие перспективы стран. Используя эти критерии, можно выделить пять групп развивающихся стран.

К первой группе целесообразно отнести наиболее развитые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Уругвай и др.), а также некоторые из «новых индустриальных стран» Азии (Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг).

Вторую группу образуют нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными ресурсами, образно говоря, «набившие карманы» нефтедолларами (Катар, Кувейт, Бахрейн, Саудовская Аравия, Ливия, Объединенные арабские эмираты (ОАЭ), Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение.

Соотношение между доходами от нефти и численностью населения создает специфические условия, позволяющие накапливать гигантские богатства.

Третья группа, наиболее многочисленная, объединяет страны со средним для освободившихся стран уровнем общеэкономического развития, среднем размером ВВП на душу населения (около 1 тыс. долл.). Сюда входят Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.

В четвертую группу стоит выделить Индию, Пакистан и Индонезию – страны с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но низкие величины производства и потребления на душу населения (ВВП на душу населения – около 300 долл.) заметно тормозят их социально-экономическое развитие.

Последняя, пятая группа – наименее развитые страны мира (Афганистан, Бангладеш, Бенин, Сомали, Чад и др.). Некоторые из них не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром. В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения (например, в Эфиопии – 120 долл.), повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующую позицию занимает сельское хозяйство. Именно эти страны составляют основу утвержденного ООН списка наименее развитых стран.

Страны Восточной Европы и бывшего СССР. Значительным экономическим потенциалом обладает Восточноевропейский регион. Не мало общего имеют страны этого региона в путях исторического и социально-экономического развития, особенно в XX веке.

После окончания Второй мировой войны все они вступили на путь социалистических преобразований. За последние десятилетия в большинстве из них были осуществлены индустриализация и кооперирование сельского хозяйства. Их доля в мировом промышленном производстве в начале 90-х гг. превысила 10 %. Однако административно-командные методы управления хозяйством, медленное внедрение в производство достижений научно-технического прогресса привели к замедлению темпов экономического роста, роста производительности труда. Следствием этого явилось отставание от Запада в техническом прогрессе и неконкурентоспособность большинства готовых изделий на мировом рынке, падение уровня жизни населения,

инфляция. Стало очевидным, что модель организации экономического и общественного устройства, не учитывающая национальных особенностей развития стран Восточной Европы и бывшего СССР, оказалась для них неэффективной и неприемлемой.

Смена политического и государственного руководства в Польше, Венгрии, Словакии, Болгарии, Румынии в 1989–1990 гг. и распад СССР в 1991 г. привели к повороту в политическом, экономическом и социальном развитии этих стран.

2.4.2. Стандартная классификация

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают данные универсальных международных организаций (Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Мировой банк), членами которых являются большинство стран мира. Оценка этими организациями групп стран в международной экономике несколько различается, поскольку различно количество стран-членов этих организаций (ООН – 185, МВФ – 181, Мировой банк – 180). Международные организации наблюдают за экономикой только своих стран. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР и другие небольшие по площади страны, которые не являются его членами. Некоторые страны – члены международных организаций не предоставляют полные данные о своей экономике или предоставляют их несвоевременно, в результате чего оценки развития их экономики выпадают из общих оценок. Это Сан-Марино из числа развитых и Эритрея из числа развивающихся государств. Наконец, любая классификация составляется исходя из задач каждой организации. Например, Мировой банк обращает больше внимания на оценку уровня экономического развития каждой страны, ООН – на социальные и демографические аспекты и т. д.

В аналитических целях в рамках международной экономики страны делятся на три большие группы – индустриальные страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой.

Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Обычно в группы стран в международной экономике объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, схожую институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации производства и стоящие перед ними проблемы.

Из 184 стран мира, по которым к середине 90-х гг. имелись сопоставимые данные о ВВП и экспорте, индустриальные страны играли ведущую роль, создавая более половины мирового ВВП и более $\frac{2}{3}$ экспорта.

Согласно прогнозам, роль развивающихся стран в производстве мирового ВВП и экспорте будет в ближайшие годы постепенно увеличиваться за счет сокращения удельного веса развитых стран. Удельный вес стран с переходной экономикой изменится незначительно.

Индустриальные страны – промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Среди индустриальных стран (табл. 2.2) наиболее существенную роль играют страны так называемой Группы 7, обеспечивающие 47 % мирового ВВП и 51 % международной торговли. Эти государства координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных отчетах, которые проводятся с 1975 г. на Европейском континенте, где находятся четыре из семи крупнейших индустриальных стран. Наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 15 стран, дающих 21 % мирового ВВП и 41 % экспорта.

Таблица 2.2

Индустриальные страны и их группы

	Крупнейшие промышленные страны (Группа 7)	Страны-члены Европейского союза (15 стран)	Крупнейшие европейские страны (4 страны)
1. Австралия			
2. Австрия		X	
3. Бельгия		X	
4. Великобритания	X	X	X
5. Дания		X	
6. Германия	X	X	X
7. Греция		X	
8. Ирландия		X	
9. Исландия			
10. Испания		X	
11. Италия	X	X	X
12. Канада	X		

13. Люксембург		X	
14. Нидерланды		X	
15. Новая Зеландия			
16. Норвегия			

Окончание табл. 2.2

	Крупнейшие промышленные страны (Группа 7)	Страны-члены Европейского союза (15 стран)	Крупнейшие европейские страны (4 страны)
17. Португалия		X	
18. Сан-Марино			
19. США	X		
20. Финляндия		X	
21. Франция	X	X	X
22. Швейцария			
23. Швеция		X	
24. Япония	X		

Страны с переходной экономикой – 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно-планируемой к рыночной экономике. В числе стран с переходной экономикой (табл. 2.3.) в силу своей политической значимости, вне связи с другими группами, рассматривается Россия (2 % мирового ВВП и 1 % экспорта).

Отдельной группой выделяются некогда входившие в социалистический лагерь страны Центральной и Восточной Европы, а также страны бывшего СССР.

Таблица 2.3

Страны с переходной экономикой

	Страны Центральной и Восточной Европы (18 стран)	Кавказские и среднеазиатские страны (9 стран)	Страны бывшей «рублевой зоны» (15 стран)
1. Албания	X		
2. Армения		X	X
3. Азербайджан		X	X
4. Беларусь	X		X
5. Босния и Герцеговина	X		
6. Болгария	X		

7. Венгрия	X		
8. Грузия		X	X
9. Казахстан		X	X

	Страны Центральной и Восточной Европы (18 стран)	Кавказские и среднеазиатские страны (9 стран)	Страны бывшей «рублевой зоны» (15 стран)
10. Киргизия		Х	Х
11. Латвия	Х		Х
12. Литва	Х		Х
13. Македония	Х		
14. Молдавия	Х		Х
15. Монголия		Х	
16. Польша	Х		
17. Россия			Х
18. Румыния	Х		
19. Словакия	Х		
20. Словения	Х		
21. Таджикистан		Х	Х
22. Туркменистан		Х	Х
23. Хорватия	Х		
24. Чехия	Х		
25. Узбекистан		Х	Х
26. Украина	Х		Х
27. Эстония	Х		Х
28. Югославия	Х		

Развивающиеся страны – 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов.

Развивающиеся страны в международной экономике принято классифицировать по географическим признакам и по различным аналитическим критериям (табл. 2.4).

Классификация по уровню доходов

Наиболее важным методом классификации стран в международной экономике является их деление по уровню экономического развития. Это связано с тем, что отнесение той или иной страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному финансированию со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран и видам кредитов от международных организаций. Мировой банк, статистика которого охватывает 209 стран, выделяет четыре основных уровня развития:

- страны с низким уровнем доходов;
- страны с доходами ниже среднего;
- страны с доходами выше среднего;

– страны с высоким уровнем.

Таблица 2.4

Группа развивающихся стран в международной экономике

Критерии классификации		Кол-во стран	Определение (перечень) стран
По регионам	Африка	50	Включая арабские страны Северной Африки, страны к югу от Сахары, ЮАР
	в том числе Африка к югу от Сахары	45	Африканские страны, за исключением арабских государств, Нигерии и ЮАР
	Азия	30	Исключая азиатские страны бывшей «рублевой зоны»
	в том числе новые индустриальные страны	4	Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань
	Ближний Восток и Европа	18	Ближневосточные и европейские развивающиеся страны – Мальта, Турция и Кипр
	Западное полушарие	34	Страны Центральной и Латинской Америки
По основному экспортному товару	Топливо	15	Страны, в структуре экспорта которых группа 3 СКМТ (топливо) занимала более 50 % в 1984–1986 гг.
	Нетопливные товары	117	Страны, в структуре экспорта которых группа 5–8 СКМТ (промышленные товары, сырье, услуги, за некоторым исключением) занимали более 50 % в 1984–1986 гг.
По финансовым критериям	Чистые кредиторы	7	Страны, которые в 1987 г. предоставили больше кредитов, чем получили или имели значительное положительное сальдо платежного баланса в 1968–1987 гг. (Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Тайвань, ОАЭ)
	Чистые должники	125	Страны, которые в 1989 г. получили от иностранных правительств или частных банков больше кредитов, чем погасили
По уровню развития	Малые страны с низким доходом	50	Страны с ВНП на душу населения не более 695 долл. В 1993 г. за исключением Китая и Индии

	Наименее развитые страны	46	Преимущественно африканские страны, классифицированные ООН как наименее развитые
--	--------------------------	----	--

Географически большинство стран с высоким уровнем доходов являются индустриальными государствами Америки, Западной Европы, практически все страны с низким уровнем доходов – африканские государства к югу от Сахары. В группу стран с доходами ниже или выше среднего уровня включаются все страны с переходной экономикой и многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии и Арабского Востока. Россия и большинство других стран с переходной экономикой относятся к странам с доходами ниже среднего уровня, но ближе к началу этой группы.

По степени открытости мировому рынку, которая измеряется долей экспорта в ВВП, Мировой банк выделяет пять групп стран, располагая соответствующей информацией лишь по 163 государствам. Условно выделяются страны с относительно закрытой экономикой и страны с относительно открытой экономикой. Большинство переходных стран, включая Россию, относятся к странам с открытой экономикой.

2.4.3. Роль отдельных стран

Определить роль отдельных стран в международной экономике можно только на основе нескольких ключевых показателей их экономического развития, объединенных некоторой взаимозависимостью.

Разумеется, неизбежна проблема выбора этих показателей. Если ориентироваться только на объемы производства, то очевидно, что страны Группы 7 займут лидирующее место в международной экономике. Если же учесть показатели платежного баланса, например движение портфельных инвестиций, то весьма значительная роль отводится международным финансовым центрам – Сингапуру, Японии, Великобритании. Если принять во внимание обеспеченность такими факторами производства, как земля и рабочая сила, то роль Китая и Индии в международной экономике оказывается весьма существенной.

Наиболее полную оценку роли отдельных стран осуществляет МВФ в рамках происходящего каждые пять лет пересмотра квот стран-участниц, которые в соответствии с уставными документами этой организации должны отражать относительную роль стран-членов в международной экономике.

К середине 90-х гг. удельный вес отдельных стран оценивался так, как показано на рис. 2.1.

Статистические вычисления для определения относительного места каждой из стран основываются только на экономических данных о размерах их ВВП, официальных резервов, текущих платежах и поступлениях и не учитывают размеры территории, демографические и социальные показатели.

Расчетные удельные веса являются статистической основой последующего политического согласования относительных долей каждой из стран, что позволяет учесть не только их экономическую, но и политическую роль в международной экономике.

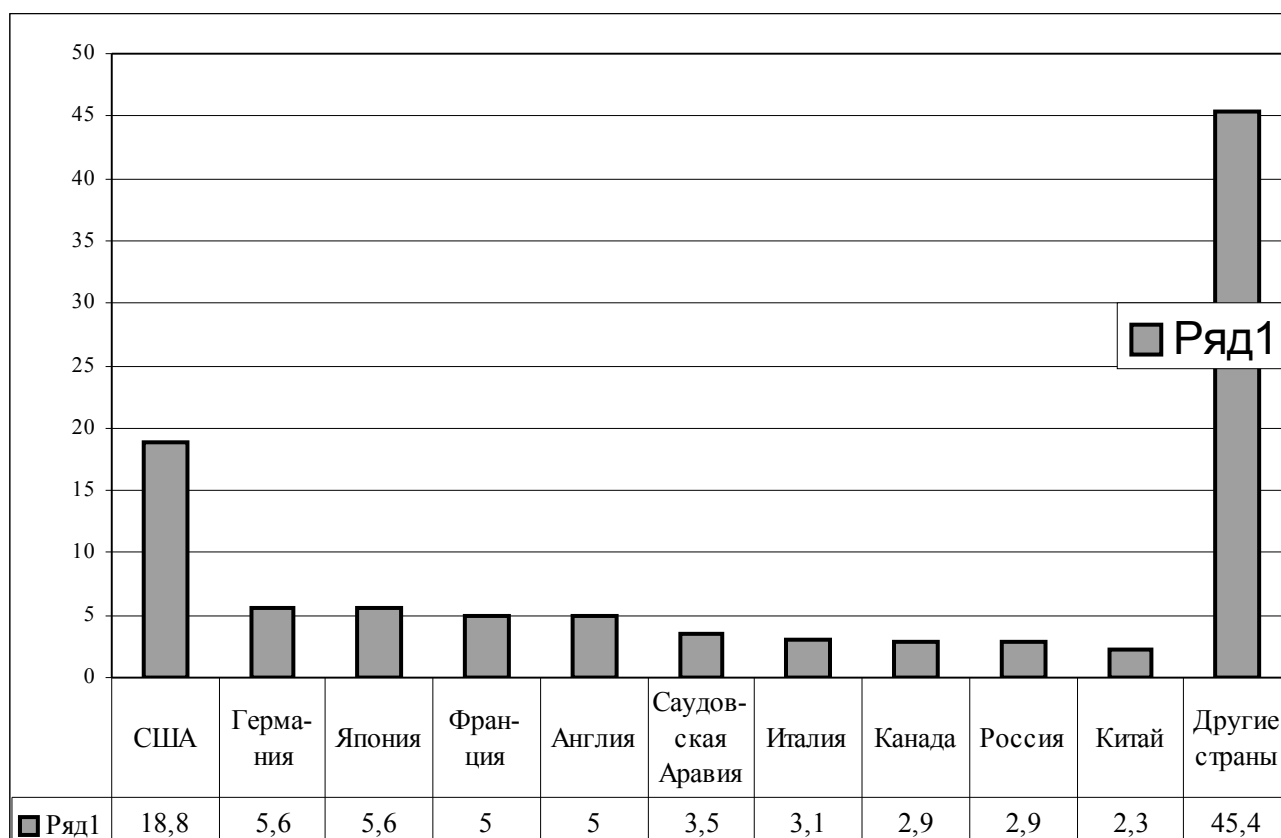


Рис. 2.1. Место отдельных стран в международной экономике, 1998 г.

Вопросы на повторение

1. Назовите основные секторы экономической деятельности. Какова роль внешнего сектора?
2. С помощью какой системы описываются причинно-следственные связи в макроэкономике в целом и в международной экономике в частности?
3. Дайте определение понятиям «институциональная единица», «резидент» и «нерезидент».

4. Какие виды макроэкономических счетов вам известны?
5. В чем различие между потоками и запасами денежных средств?
6. Что такое экономические операции и каковы их основные виды? Какие международные экономические операции вы знаете?
7. В чем заключается макроэкономическая взаимосвязь реального сектора с внешним сектором?
8. На какие группы делятся страны в международной экономике, исходя из степени зрелости в них рыночных отношений?
9. На какие основные группы делятся страны в международной экономике, исходя из уровня их экономического развития?
10. В чем заключается метод определения положения отдельных стран в международной экономике?

ТЕМА 3. КЛАССИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

3.1. Меркантилистская теория

У современных теорий международной торговли своя история. Вопрос – почему страны торгуют друг с другом? – был поставлен экономистами одновременно с возникновением в начале XVII в. первых экономических школ, уделявших внимание развитию внешней торговли.

Средневековой Европе в эпоху великих географических открытий стали доступны новые континенты. В Западном полушарии обнаружили золото, что значительно расширило возможности его использования в качестве денежной единицы. Укреплялись национальные государства, а наиболее сильные захватывали колонии и боролись за раздел сфер влияния. Усилилась роль городов как экономических центров. Эпоха Возрождения в искусстве привела к качественному скачку в уровне образования. На этом историческом фоне потребовалась экономическая теория, которая бы вышла за рамки феодальных теорий самообеспечения и смогла бы обосновать роль товара в рамках новой хозяйственной системы, доказать потребность в экономической экспансии национальных государств за рубеж. Такой теорией стал **меркантилизм** – направление экономической мысли, разработанное европейскими учеными, подчеркивавшими товарный характер производства. Меркантилисты придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства. Поэтому богатство одной страны могло увеличиться только за счет обнищания другой. Поскольку рост богатства возможен только за счет перераспределения, каждой нации помимо крепкой экономики необходима сильная государственная машина, включающая армию, военный и торговый флот, которая обеспечила бы ее превосходство над другими странами. Экономическая система, по мнению меркантилистов, состоит из трех секторов: производственного, сельского и иностранных колоний. Торговцы рассматривались как наиболее важная для успешного функционирования экономической системы группа, а труд – как основной фактор производства. Ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которым они

располагают, меркантилистская школа внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций государство должно:

- поддерживать положительный торговый баланс: вывозить товаров больше, чем ввозить, поскольку это обеспечит приток золота, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость;

- регулировать внешнюю торговлю, увеличив экспорт и сократив импорт, с целью обеспечения позитивного торгового сальдо с помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики;

- запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный ввоз сырья, не добываемого внутри страны, что позволит аккумулировать запасы золота и держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;

- запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии, которая единственно может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запретить колониям производить готовые товары, что делает их поставщиками сырья в метрополии.

Из меркантилистской теории следует, что экономическая система функционирует в условиях неполной занятости, в результате чего приток дополнительного золота из-за рубежа вкупе с излишней рабочей силой позволит увеличить производство. В противном случае, при полной занятости, приток золота из-за рубежа означал бы просто рост инфляции и не находил бы продуктивного использования.

Практическая экономическая политика, которая основана на воззрениях меркантилизма, привела к установлению государственного контроля за использованием и обменом драгоценных металлов. Правительства пытались запретить вывоз золота и серебра частным лицам. Нарушители подвергались всевозможным наказаниям, вплоть до смертной казни. Правительство разрешало осуществлять внешнюю торговлю только по определенным маршрутам и определенным компаниям, главная задача которых состояла в обеспечении положительного сальдо торгового баланса.

Меркантилисты сделали серьезный вклад в теорию международной торговли хотя бы уже потому, что впервые подчеркнули ее значимость и разработали одну из возможных моделей экономического роста страны. Они впервые описали то, что в современной экономике называется платежным балансом. Ограниченность меркантилистов заключается в том, что они не

смогли понять, что обогащение одной нации может происходить не только за счет обнищания других, что международная экономика развивается, а поэтому развитие стран возможно не только за счет передела уже существующего богатства, но и за счет его наращивания. Однако, в отличие от возникшего несколько позже учения физиократов, которое практически игнорировало внешнюю торговлю, взгляды меркантилистов подтолкнули научную мысль к идеям классической школы в международной экономике.

Меркантилистская школа господствовала в экономике в течение полутора столетий. В результате этого к началу XVIII в. международная торговля оказалась опутана сетью всевозможных, порой совершенно искусственных, ограничений. Правила торговли, разработанные национальными властями, громоздились друг на друга, зачастую взаимно противореча и идя вразрез с потребностями нарождающегося капиталистического способа производства.

3.2. Теория абсолютных преимуществ

Главным экономистом, бросившим вызов меркантилизму, был Адам Смит. Он четко сформулировал, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного ими золота, сколько от их способности производить конечные товары и услуги. Поэтому основная задача состоит не в приобретении золота, а в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. Наилучшим образом это может быть достигнуто в условиях, когда производители экономически свободны и могут самостоятельно в рамках существующих законов выбирать род своей деятельности. Эта политика получила название «Лэссэ-фэр».

«Лэссэ-фэр» – политика государственного невмешательства в экономику и свободной конкуренции.

Теория внешней торговли А. Смита основана на многочисленных допущениях. Как аксиомы, он принимает следующие положения:

- единственным фактором производства является труд;
- имеет место полная занятость, то есть все имеющиеся в наличии трудовые ресурсы используются на производство товаров;
- в международной торговле участвуют только две страны, которые торгуют друг с другом только двумя товарами;
- издержки производства остаются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар;

– цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого;

– транспортные расходы по перевозке товаров из одной страны в другую равны нулю; внешняя торговля свободна от ограничений и регламентаций.

В соответствии с воззрениями А. Смита:

– правительствам следует не вмешиваться во внешнюю торговлю, а поддерживать режим открытых рынков и свободу торговли;

– нации, так же, как и частные лица, должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых у них есть преимущества, и торговать ими в обмен на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие нации;

– внешняя торговля стимулирует развитие производительности труда путем расширения рынка за пределы национальных границ;

– экспорт является положительным фактором для экономики страны, т. к. обеспечивает сбыт излишка продуктов, которые не могут быть проданы на внутреннем рынке;

– субсидии на экспорт являются налогом для населения и ведут к повышению внутренних цен и поэтому должны быть отменены.

Теория абсолютных преимуществ – страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам).

3.3. Теория сравнительных преимуществ

Из теории А. Смита, вытекает, что факторы производства обладают абсолютной мобильностью внутри страны, то есть перемещаются в те районы, где они получают наибольшее, абсолютное преимущество. Рано или поздно, вследствие передвижения факторов производства, абсолютное преимущество одних регионов перед другими исчезнет, и доходы от факторов производства выровняются. Казалось бы, торговля должна прекратиться. Однако Давид Рикардо развил теорию абсолютных преимуществ и показал, что торговля выгодна каждой из двух стран, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров.

Исходя из тех же допущений, что и теория абсолютных преимуществ, теория сравнительных преимуществ использует понятие альтернативной цены или, что то же самое, издержек (цены) замещения. Альтернативная цена представляет собой простое сравнение цен единиц двух товаров на внутреннем рынке, выраженных через количество рабочего времени, истраченного на их производство (1 единица товара произведена за 2 ч труда). Понятие издержек замещения практически эквивалентно по смыслу альтернативной цене с той только разницей, что в данном случае сравниваются величины, обратные затратам труда, – количество единиц товаров, произведенных за единицу времени (за 1 ч рабочего времени произведена $\frac{1}{2}$ единицы товара).

Альтернативная цена – рабочее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Таким образом, суть теории сравнительных преимуществ в следующем: если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того является ли производство в одной из них более эффективным, чем в другой.

В случае, если страны специализируются на торговле теми товарами, в производстве которых они имеют относительное преимущество, возникает закономерный вопрос: как подсчитать, насколько выгодна такая торговля каждому из ее участников?

Выигрыш от торговли – это экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.

Выигрыш от торговли возникает в результате того, что страна в состоянии получить за свои товары больше необходимых ей иностранных товаров из-за рубежа, нежели у себя на внутреннем рынке. Можно посмотреть на выигрыш от торговли с двух сторон: со стороны экономии затрат труда и со стороны увеличения потребления.

Значение теории сравнительных преимуществ трудно переоценить. На протяжении многих десятилетий она оставалась преобладающей теорией, объясняющей международную торговлю и оказавшей сильнейшее воздействие

на всю экономическую науку. В совокупности с многочисленными добавлениями, сделанными последователями классической школы, теория сравнительных преимуществ, по сути, впервые описала баланс совокупного спроса и совокупного предложения. Хотя и предполагалось, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство, теория сравнительных преимуществ показала, что она скорее определяется соотношением совокупного спроса и предложения на товар, предъявляемых как внутри страны, так и из-за рубежа.

Важнейшим достижением теории сравнительных преимуществ является и то, что она ясно доказала существование выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран, развенчав господствующий тезис о том, что одна страна может получить выигрыш в торговле только за счет нанесения ущерба другой стране. При этом, чем шире возможности для развития торговли, чем меньше искусственных барьеров на пути торговых потоков, тем больше возможностей для получения выигрыша всеми сторонами.

Непреходящее значение теории сравнительных преимуществ в наше время заключается в том, что она позволяет строить внешнеэкономическую политику на научном фундаменте. Это тем более важно, поскольку в экономической практике возникли и активно отстаиваются их сторонниками некоторые широко распространенные заблуждения, в основе которых лежит простое непонимание принципа относительных преимуществ. Например, одно из них состоит в том, что каждая страна должна защищать свои слабые отрасли от иностранной конкуренции. Его сторонники утверждают, что свободная торговля может быть выгодна стране, только если она в состоянии выдержать конкуренцию со стороны иностранных товаров. До тех пор пока своя промышленность недостаточно развита, необходимо всевозможными средствами защищать ее от иностранной конкуренции. В России такой подход проявляется в нагромождении всевозможных ограничений на импорт, которые возникают зачастую в результате давления отраслевых лобби, которые понимают, что не смогут выдержать конкуренцию с более дешевыми и качественными иностранными товарами.

В этом тезисе проявляется полное непонимание разницы между абсолютными и сравнительными преимуществами. Его сторонники считают, что открывать отрасль иностранной конкуренции можно только тогда, когда в ней имеется абсолютное преимущество перед иностранными партнерами в

затратах труда на производство товаров. Но, как мы видели выше, наличие абсолютного преимущества отнюдь не являются ни необходимым, ни достаточным условием для существования относительного преимущества. А относительное преимущество зависит не только от соотношения производительности в двух странах, но и от соотношения труда, затраченного на производство одинаковых товаров, что, в конечном счете, проявляется в разной оплате труда. Если страна платит работникам за производство товара, по которому она не имеет абсолютного преимущества, более низкие зарплаты, чем те, которые получают работники страны-партнера по торговле, то у первой страны возникает относительное преимущество, что делает торговлю разумной и эффективной.

Другое типичное заблуждение, связанное с непониманием концепции относительных преимуществ, ярко проявилось в 70-е гг., когда многие развивающиеся страны активно высказывали тезис о неэквивалентном характере своей торговли с развитыми странами. По их мнению, торговля является замаскированной формой эксплуатации, что стране требуется затратить больше труда для производства экспортных товаров, чем тратится на производство товаров, которые она получает взамен. Эта теория популярна и сегодня (политические лозунги, призывающие перераспределить мировой доход в пользу беднейших стран). Ошибка ее сторонников заключается в том, что, доказывая неэквивалентность, они сравнивают затраты труда на производство экспортного товара в развивающейся стране с затратами на производство товаров, импортируемых из развитой страны, которые действительно могут быть меньше. На самом же деле сравнение должно производиться с потенциальными затратами на производство товара, замещающего импорт, как если бы развивающейся стране-импортеру его пришлось производить самой. Если развитая страна в состоянии производить товары на экспорт в развивающуюся страну с меньшими издержками, значит страна располагает относительным преимуществом в производстве этих товаров, и развивающаяся страна ничего не теряет, а только приобретает от импорта относительно более дешевых товаров.

В развитых странах, особенно в профсоюзных кругах, популярен тезис о том, что необходимо отгораживаться от импортных товаров, поскольку иностранные товары более конкурентоспособны, т. к. зарплаты за рубежом ниже. Опять же это явное непонимание теории сравнительных преимуществ,

поскольку стоимость труда за рубежом не имеет равным счетом никакого отношения к проблеме выгоды импорта. Главное, что товары, стоимость которых выражена через количество рабочего времени, которое пришлось бы затратить на их производство у себя в стране, за рубежом оказываются значительно дешевле. Почему это происходит – обладают ли зарубежные страны более высокой производительностью или зарплата у них действительно ниже – не имеет никакого значения. Важно только то, что данной стране производить товар оказывается дороже, нежели покупать его за рубежом.

Разумеется, теория сравнительных преимуществ носит абстрактный и сильно упрощенный характер и не учитывает многих явлений, которые оказывают непосредственное влияние на развитие международной торговли. Ее ограниченность заключается в тех допущениях, на которых она строится. Потому, применяя теорию сравнительных преимуществ, необходимо принимать во внимание, что она:

- не учитывает транспортных издержек, которые могут достигать значительных величин и делать неэффективной торговлю определенными товарами даже в условиях относительных преимуществ по затратам труда на их производство;

- игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, любые колебания цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала;

- исходит из существования только одного фактора производства (труда) и не принимает во внимание другие важные предпосылки международной торговли, такие как различия в наделенности стран факторами производства;

- исходит из предпосылки полной занятости, то есть, покидая одну отрасль, рабочие сразу же находят место в другой, более производительной, и не пополняют ряды безработных;

- не позволяет объяснить торговлю между примерно одинаковыми странами, ни одна из которых не имеет относительного преимущества перед другой.

3.4. Теория соотношения факторов производства.

Теория Хекшера-Олина

В XIX в. экономисты-неоклассики – последователи основателей классической школы – стали объяснять международную торговлю также через теорию факторов производства. Однако действительно крупный прорыв в теории международной торговли был сделан только в середине 20-х гг. XX в. шведским экономистом Эли Хекшером и его учеником Бертилом Олином, которые создали теорию международной торговли, получившую позже название «теория Хекшера-Олина».

Теория международной торговли, основанная на предположении, что различия в относительных ценах объясняются разной обеспеченностью стран факторами производства, так же, как и теории абсолютных и сравнительных преимуществ основывается на многочисленных допущениях. Теория различной относительной обеспеченности факторами производства как основы для международной торговли может быть представлена в виде двух взаимосвязанных теорий: теория Хекшера-Олина и теория выравнивания цен на факторы производства.

Теория Хекшера-Олина – каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Таким образом, теория Хекшера-Олина идет на шаг дальше классической теории сравнительных преимуществ: она не только признает, что торговля основывается на сравнительных преимуществах, но и указывает на их причину – различие в наделенности стран факторами производства. Разница в относительных ценах на товары в различных странах, а, следовательно, и торговля между ними объясняются их различной наделенностью факторами производства. Относительные цены на товары, участвующие в торговле, имеют тенденцию к сближению. Но если было сделано предположение, что относительные цены на товары зависят от степени обеспеченности стран факторами производства и их относительных цен, то возникает закономерный вопрос: какое воздействие оказывает балансировка цен на товары на цены факторов производства? Другими словами, если изменяется относительная цена трудоемкого товара, то как изменится и изменится ли вообще относительная цена самого труда в

трудонасыщенной стране, производящей этот товар? Если в результате торговли изменяется относительная цена капиталоемкого товара, то как изменится цена капитала в капиталонасыщенной стране, его производящей? Ответ на этот вопрос дал американский экономист Пол Самуэльсон. Доказанная им теория, исходящая из предпосылки истинности теории Хекшера-Олина, получила название теории выравнивания цен на факторы производства или теории Хекшера-Олина-Самуэльсона.

Теория выравнивания цен на факторы производства (теория Хекшера-Олина-Самуэльсона) – международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на факторы производства в торгующих странах. Иначе говоря, выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен и на факторы производства, с помощью которых эти товары были произведены.

3.5. «Парадокс Леонтьева»

Наиболее известное исследование, не подтвердившее выводов теории Хекшера-Олина-Самуэльсона, было выполнено в 1953 г. Американский ученый российского происхождения Василий Леонтьев путем нескольких эмпирических тестов показал, что условия теории Хекшера-Олина на практике не соблюдаются. После Второй мировой войны США считались одной из самых богатых и капиталонасыщенных стран с относительно высоким, по сравнению с другими государствами, уровнем оплаты труда, поэтому в соответствии с теорией они должны были экспортировать капиталоемкие товары. Чтобы проверить эту гипотезу, Леонтьев подсчитал, сколько требуется капитала и рабочей силы, чтобы произвести товары на экспорт стоимостью 1 млн долл. и товары также стоимостью 1 млн долл., конкурирующих с импортными товарами.

Для каждой отрасли промышленности он рассчитал затраты капитала и труда на единицу товара, причем не ограничивался только готовой продукцией, такой как автомобили, но и делал соответствующие расчеты для промежуточной продукции (сталь, стекло, резина). Затем, используя структуру экспорта США в 1947 г., он вычислил соотношение затрат капитала и труда, необходимое для производства экспортных товаров на 1 млн долл. По структуре импорта США, из которой он исключил товары, которые в стране не производились, в том же году Леонтьев вычислил соотношение капитала и

труда, необходимое для производства американских товаров, которые могли бы заместить импортные.

Фактически он сравнил соотношение капитала и труда, необходимое для производства единицы американского импорта $(K/L)_{im}$, с соотношением капитала и труда, необходимых для производства единицы американского экспорта $(K/L)_x$. В соответствии с этим соотношением, получившим название «статистики Леонтьева», страна может считаться капиталонасыщенной, если

$$\frac{(K/L)_{im}}{(K/L)_x} < 1.$$

Страна может считаться трудонасыщенной, если

$$\frac{(K/L)_{im}}{(K/L)_x} > 1.$$

Леонтьев ожидал, что в соответствии с теорией Хекшера-Олина расчеты покажут, что экспортные американские товары требуют больше капитала на одного занятого, чем американские товары, прямо замещающие импорт (фактически американский импорт). Результат, однако, оказался прямо противоположным: капиталоемкость американского импорта на 30 % превосходила экспорт, что означало, что США совсем не являются капиталозыбыточной страной, а, напротив, трудоизбыточной, что никак не вписывалось в существовавшие представления.

Посчитав, что, видимо, Вторая мировая война внесла сильные искажения в статистические данные, Леонтьев повторил расчеты для 1951 г. Американский импорт опять оказался более капиталоемким по сравнению с экспортом, правда только на 6 %. Последователи Леонтьева пересчитали все для 1962 г. Результат был еще более обескураживающий: американский импорт оказался на 27 % более капиталоемким по сравнению с экспортом. Были сделаны расчеты и для других стран. Оказалось, что Япония, которая в 50-е гг. была явно трудоизбыточной страной, экспортировала капиталоемкие товары. Индия с ее огромными трудовыми ресурсами экспортировала в целом трудоемкие товары, но ее экспорт в США был более капиталоемким!

Результаты опровергали существовавшие до того неоклассические представления о международной торговле и были настолько неожиданными,

что вошли в историю экономической науки под названием «парадокс Леонтьева».

«*Парадокс Леонтьева*» – теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина не подтверждается на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные – трудоемкую.

3.5.1. Аргументы против «парадокса Леонтьева»

1. Необходимо делить рабочую силу на квалифицированную и неквалифицированную и рассчитывать удельные затраты на производство экспортных товаров каждой из групп отдельно. Американский ученый Дональд Кисинг в исследовании, опубликованном в 1966 г., разделил рабочую силу на восемь разных категорий в соответствии с уровнем квалификации, начиная от «ученых и инженеров» и заканчивая «неквалифицированными рабочими», и доказал, что в США имеется избыток квалифицированной рабочей силы и относительный недостаток неквалифицированной рабочей силы. Поэтому США экспортируют продукты квалифицированного труда, который, учитывая затраты на его подготовку и обучение, можно рассматривать как капитал.

2. США импортируют большое количество сырья, добыча которого требует больших затрат капитала. Поэтому, если экспортные товары требуют большого количества капиталоемкого сырья, это делает американский экспорт капиталоемким. Несколько ученых, в том числе американец Джеймс Хартигэн, повторили расчеты Леонтьева на базе данных тех же лет, но исключили отрасли, которые сильно зависят от капиталоемкого сырья. Парадокс исчез, теория Хекшера-Олина оказалась справедливой.

3. Тест Леонтьева не учитывал факта существования американского импортного тарифа, который создавался в первую очередь для того, чтобы оградить от иностранной конкуренции трудоемкие отрасли американской промышленности, препятствуя тем самым импорту трудоемких товаров. Пересчеты, выполненные американским экономистом Робертом Бэлдвином в 1971 г., показали, что устранение фактора тарифов сокращает эффект парадокса Леонтьева на 5 %, но не устраняет его вовсе.

Вкусы и предпочтения американцев традиционно направлены на технологичную капиталоемкую продукцию, которую они и покупают за рубежом,

несмотря на то, что страна и сама хорошо обеспечена капиталом. Это фактически означает отрицание одной из исходных предпосылок всей теории Хекшера-Олина и попытку объяснить международную торговлю иными причинами, нежели соотношением факторов производства.

Каждый из аргументов против парадокса Леонтьева добавлял знаний в общую теорию международной торговли. Правда, некоторые исследователи предложили вообще вернуться к классической модели Рикардо, объясняя международную торговлю не столько разницей в обеспеченности факторами производства, сколько различиями в технологии, существующей в каждой из торгующих стран, на чем, по сути, и строилась теория сравнительных преимуществ. Действительно, США экспортируют самолеты и компьютеры не потому, что они в этой области лучше обеспечены ресурсами, чем в производстве автомобилей или стали, а потому, что они обладают передовой технологией. Правда, такой подход оставляет необъясненным вопрос различия в обеспеченности технологией между странами, который является предметом интенсивных исследований экономистов. Тем не менее теория Хекшера-Олина вместе с дополнениями продолжает оставаться одним из главных инструментов анализа международной торговли и ее воздействия на распределение и перераспределение доходов.

Вопросы на повторение

1. В чем заключается смысл и ограниченность меркантилистской теории внешней торговли?

2. Дайте определение закона абсолютных преимуществ. При каких условиях он выполняется?

3. Что такое альтернативные издержки производства и как они связаны с теорией абсолютного преимущества?

4. Дайте определение закону сравнительных преимуществ.

5. Что такое выигрыш от торговли?

6. Применим ли закон сравнительных преимуществ к торговле несколькими товарами между странами?

7. В чем состоит ограниченность закона сравнительных преимуществ? Какие типичные заблуждения возникают на практике в связи с его незнанием или недопониманием?

8. Что такое теория конкурентных преимуществ?

9. Сформулируйте теорему Хекшера-Олина международной торговли, основанной на соотношении факторов производства между странами.

10. В чем заключается «парадокс Леонтьева»? Какие существуют аргументы против «парадокса Леонтьева»? Почему «парадокс Леонтьева» нельзя считать полным опровержением теории соотношения факторов производства?

ТЕМА 4. ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

4.1. Роль государства в международной торговле.

Свобода торговли. Протекционизм

Роль государства в международной торговле ограничивалась преимущественно разработкой и осуществлением мер торговой политики, направленной на достижение определенных приоритетов.

Государственное регулирование международной торговли может быть:

1. **Односторонним**, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т. д.).

2. **Двусторонним**, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины. Не ущемляя интересов друг друга, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.

3. **Многосторонним**, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примерами многосторонней политики являются Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран – членов Европейского союза (ЕС).

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Свобода торговли – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Встает вопрос, что лучше – протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, – предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда не принимая ни одну из экстремальных форм.

В 50-60-е гг. для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли.

С начала 70-х гг. проявилась обратная тенденция – страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Однако, при этом современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой – это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися – это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой – это товары традиционного экспорта.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

– **селективный протекционизм** – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;

– **отраслевой протекционизм** – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;

– **коллективный протекционизм** – проводится объединениями стран в отношении стран, не входящих в эти объединения;

– **скрытый протекционизм** – осуществляется методами внутренней политики.

4.2. Инструменты торговой политики

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы.

Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки, таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные – все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт (табл. 4.1).

Основная задача государства в области международной торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, при этом иностранные товары должны быть менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и относится прежде всего к импорту. Другая часть методов занимается форсированием экспорта.

Таблица 4.1

Классификация инструментов торговой политики

Методы	Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные	Таможенные пошлины Тарифная квота		импорт импорт

Нетарифные	количественные	Квотирование Лицензирование «Добровольные ограничения»	экспорт экспорт	импорт импорт
	скрытые	Государственные закупки Требование о содержании местных компонентов Технические барьеры Налоги и сборы		импорт импорт импорт
	финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	экспорт экспорт экспорт	

4.3. Излишки потребителя и производителя

Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя.

Излишек потребителя – разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Излишек производителя – разность между текущей рыночной стоимостью товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.

Торговая политика государства бывает протекционистской, умеренной или открытой (свобода торговли). Разумеется, каждое из этих понятий весьма относительно, но все они располагаются на одной оси в пределах двух экстремальных случаев, когда ограничительная политика принимает запретительный характер, направленный на прекращение торговли с внешним миром, и когда происходит полный отказ от использования государством каких бы то ни было инструментов торговой политики. В реальном мире экстремальных случаев не встречается, хотя в разные периоды развития отдельные государства в своей торговой политике подходили очень близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия). Характер торгового режима государства, то есть степень его жесткости, обычно определяет агрегированный показатель, учитывающий как средний уровень таможенного тарифа, а также интенсивность количественных ограничений (табл. 4.2).

Характер торговой политики в целом

Режим количественных ограничений			
Режим тарифов	Открытый	Умеренный	Ограничительный
Открытый	Свобода торговли	Умеренный	Протекционизм
Умеренный	Умеренный	Умеренный	Протекционизм
Ограничительный	Протекционизм	Протекционизм	Протекционизм

Например, торговый режим страны, которая устранила все импортные пошлины, но ввела количественные квоты на основные товары импорта или, наоборот, отменила квоты, но повысила импортный тариф до запретительного уровня, не может считаться режимом свободы торговли. Относительно открытым может быть признан торговый режим только той страны, у которой средний уровень таможенного обложения импорта составляет менее 10 %, а количественные ограничения покрывают менее 25 % импорта и имеют низкоинтенсивный, в основном регистрационный, характер.

Принимая решения об использовании тех или иных инструментов торговой политики, правительство страны обычно оценивает их совокупное воздействие на характер торговой политики страны и возможные ответные меры со стороны торговых партнеров. Для оценки мер торговой политики Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработала в 1985 г. индикативный вопросник, который широко используется в практической деятельности правительств.

Список вопросов, на которые предлагается ответить прежде, чем вводить любые меры торговой политики, следующий:

1. Какой ожидается экономический выигрыш для отрасли или фирмы и какое количество рабочих мест будет создано или сохранено в результате осуществления данной меры?

2. Насколько увеличатся доходы бюджета или какие потребуются бюджетные расходы на осуществление этой меры?

3. Насколько увеличатся внутренние цены и сократится потребление в результате применения данной меры?

4. Каково воздействие предполагаемой меры на структуру соответствующего рынка и на конкуренцию на нем?

5. Позволит ли данная мера в долгосрочной перспективе обеспечить структурную перестройку отрасли и вывести ее на конкурентоспособный уровень, или она лишь законсервирует ее существующую отсталость?

6. Какое влияние предлагаемая мера окажет на смежные отрасли, особенно те, которые покупают или продают свою продукцию той отрасли, на защиту которой она направлена?

7. Как отреагируют другие страны на применение данной меры и каково ее потенциальное воздействие на них?

8. Соответствует ли предполагаемая мера существующим многосторонним и двусторонним договорам, в которых участвует данная страна?

4.4. Таможенные тарифы и пошлины.

Их классификация

Существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа.

Таможенный тариф в зависимости от контекста может определяться как:

– инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

– свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

– конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, электроэнергию.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются в целях налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

– **фискальную**, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

– **протекционистскую** (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

– **балансирующую**, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Классификации таможенных пошлин

По способу взимания:

– **адвалорные** – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20 % от таможенной стоимости);

– **специфические** – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 т);

– **комбинированные** – сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20 % от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1 т).

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу и применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета. Например, если пошлина составляет 20 % цены товара, то при цене товара 200 долл. доходы бюджета возрастут до 60 долл., при падении цены товара до 100 долл. – сократятся до 20 долл. Но независимо от цены адвалорная пошлина повышает цену импортного товара на 20 %.

Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара в целях обложения

пошлиной. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических (обменный курс, процентная ставка и пр.) и административных (таможенное регулирование) факторов, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок.

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, поскольку просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют свободы для злоупотреблений. Однако степень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Например, специфическая пошлина в 1000 долл. за один импортный автомобиль значительно сильнее ограничивает импорт автомобиля ценой 8000 долл., поскольку составляет 12,5 % его цены, нежели автомобиля ценой 12 000 долл., поскольку составляет только 8,3 % его цены. В результате, когда импортные цены возрастают, степень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает степень защиты национальных производителей.

По объекту обложения:

– ***импортные*** – пошлины, которые накладываются на импортные товары при появлении их на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

– ***экспортные*** – пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выходе их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары. Имеют цель сократить экспорт и пополнить бюджет;

– ***транзитные*** – пошлины, налагаемые на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Используются преимущественно как средство торговой войны.

По характеру:

– ***сезонные*** – пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не превышает

нескольких месяцев в год. В этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;

– **антидемпинговые** – пошлины, которые используются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране;

– **компенсационные** – пошлины, взимаемые с импорта тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Данные виды пошлин применяются страной либо в целях защиты от попыток конкуренции со стороны ее торговых партнеров, либо как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, другими государствами и их союзами. Введению особых пошлин обычно предшествует расследование, проводимое по поручению правительства или парламента, конкретных случаев злоупотреблений положением на рынке со стороны торговых партнеров. В процессе расследования проходят двусторонние переговоры, определяются позиции, рассматриваются возможные объяснения возникшей ситуации и предпринимаются другие попытки решить разногласия политическим путем. Введение особой пошлины обычно становится крайним средством, к которому прибегают страны, когда все остальные способы урегулирования торговых разногласий исчерпаны.

По происхождению:

– **автономные** – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны. Решение о принятии таможенного тарифа принимается в виде закона парламентом государства, а конкретные ставки таможенных пошлин устанавливаются соответствующим ведомством

(министерством торговли, финансов или экономики) и одобряются правительством;

– **конвенционные** (договорные) – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) или соглашений о таможенном союзе;

– **преференциальные** – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом. Налагаются на основе многосторонних соглашений на товары, развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1971 г. действует общая система

преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран. Россия, как и многие другие страны, с импорта из развивающихся стран не взимает таможенные пошлины.

По типам ставок:

– ***постоянные*** – таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;

– ***переменные*** – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в случаях, установленных органами государственной власти (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы – довольно редкое явление. Используются в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

По способу вычисления:

– ***номинальные*** – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает импорт или экспорт;

– ***эффективные*** – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленный с учетом уровня пошлин.

Пошлина налагается на таможенную стоимость товара, которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от экспортной или импортной цены товара, фиксируемой статистикой.

Таможенная стоимость товара – нормальная, складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на базе той цены, по которой они продаются в стране производителя. Таможенная стоимость товаров в западноевропейских странах – членах Европейского союза – включает помимо цены самого товара также стоимость его страхования и

транспортировки до места назначения. Россия в вопросе определения таможенной стоимости товара стоит ближе к западноевропейским странам.

В подавляющем большинстве стран таможенные тарифы налагаются на импорт с целью повышения цены импортных товаров и защиты внутреннего рынка.

Структура тарифов многих стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, при этом не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов.

Тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере увеличения степени их обработки.

Например, чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции.

Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку таможенное обложение сырьевой продукции минимально. Посредством этого развивающиеся страны реально могут пробиться на их рынок.

В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

4.5. Экономическая роль тарифов.

Экономические эффекты

Воздействие импортного тарифа на экономику отдельных стран различно и зависит от экономического веса страны.

В международной экономике страна считается малой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары не приводит к изменениям мировых цен. Страна считается большой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары приводит к изменениям мировых цен.

В результате обложения импорта тарифом возникают две группы экономических эффектов – перераспределительные эффекты (эффект доходов и

эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления):

– **эффект доходов** представляет собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Он исчисляется как размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины;

– **эффект передела** представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом. Вычисляется как разность между дополнительной прибылью, получаемой производителями в результате введения импортного тарифа, и его дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара;

– **эффект защиты** показывает экономические потери страны, возникающие в результате необходимости внутреннего производства дополнительного количества товаров при более высоких издержках. По мере того как растет защита внутреннего рынка с помощью тарифов, все большее количество ресурсов, специально не предназначенных для производства данного товара, задействуется для его производства. Это приводит к более высоким издержкам производства по сравнению с теми, которые страна понесла бы, покупая товар по более низкой цене у иностранного поставщика. Эффект защиты возникает в результате замещения на внутреннем рынке эффективных в производстве иностранных товаров на эффективные в производстве местными товарами;

– **эффект потребления** возникает в результате того, что сокращается потребление товара по мере роста его цены на внутреннем рынке.

Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом.

Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа.

В малой стране введение импортного тарифа не может изменить мировые цены или улучшить условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное воздействие тарифа на экономику. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, либо ведет к прямым экономическим потерям.

Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту в тех или иных секторах, не возникает.

Введение импортного тарифа в большой стране вызывает экономические эффекты, близкие к экономическим эффектам, возникающим в подобной ситуации в малой стране. Исключением является эффект дохода, который в большой стране, распадается на две части – *эффект внутренних доходов*, показывающий перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет государства, и *эффект условий торговли*, показывающий перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны в результате улучшения условий торговли.

Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны, когда эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировыми показателями и сокращения внутреннего потребления товара.

4.6. Специфические случаи тарифной политики.

Оптимальный тариф, тарифная квота.

Экспортный тариф

Только большая страна введением импортного тарифа может повлиять на уровень мировых цен и обеспечить себе некоторый положительный экономический эффект за счет улучшения условий торговли. Однако положительный экономический эффект возникнет тогда, когда прибыль от улучшения условий торговли перекроет потери, возникающие из-за необходимости увеличивать менее эффективное внутреннее производство товаров и из-за сокращения внутреннего потребления. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще, сделав экспорт товара в данную страну невыгодным для иностранных поставщиков. Поэтому возникает проблема нахождения оптимальной ставки тарифа.

Оптимальная ставка тарифа – уровень тарифа, обеспечивающий максимальный уровень национального экономического благосостояния.

Оптимальный тариф имеет следующие основные черты, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной внешнеэкономической политики:

– ставка оптимального тарифа всегда положительна и находится в промежутке между нулевой и запретительной ставкой тарифа;

– ставка оптимального тарифа всегда относительно невелика. Расчеты при линейном характере функций спроса и предложения показывают, что для большой страны выигрыш от улучшений условий торговли перевешивает возникающие экономические потери только в случае, если ставка импортного тарифа относительно невелика и если как можно большая часть его перекладывается на иностранных поставщиков за счет снижения мировой цены на импортный товар;

– ставка оптимального тарифа обратна эластичности импорта. Чем ниже эластичность импорта по цене (объемы импорта изменяются несущественно при колебании цен на него), тем выше ставка оптимального тарифа. Чем выше эластичность импорта по цене (при росте цен объемы сокращаются пропорционально), тем ниже ставка оптимального тарифа. В экстремальном случае при бесконечно большой эластичности импорта оптимальный тариф равен нулю, то есть его просто не нужно вводить;

– оптимальный тариф ведет к экономическому выигрышу одной стороны, но к потерям международной экономики в целом, поскольку является лишь перераспределением доходов от одной страны к другой. Мировое хозяйство испытывает эффекты защиты и потребления, то есть несет потери из-за необходимости развития менее эффективного по сравнению с зарубежным производства и из-за сокращения внутреннего потребления во всех странах.

Импортный тариф несет в себе внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей.

С одной стороны, производители заинтересованы в тарифе, чтобы оградиться от излишней международной конкуренции, а с другой – те же производители, которые во вне рабочее время выступают потребителями, не заинтересованы в данном тарифе, поскольку он лишает их возможности приобретать импортные товары по более низким ценам. Частично это противоречие разрешается путем использования производного инструмента таможенной политики, называемого тарифной квотой (контингентом).

Тарифная квота – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте определенное количество товара облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при

превышении необходимого объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа.

Как было указано выше, экспортные пошлины накладываются на экспортные товары за пределами таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортного тарифа просто не существует, а в США его введение запрещено конституцией. Экспортный тариф применяется развивающимися странами и странами с переходной экономикой и накладывается на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России).

Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

– **фискальная** – сбор денег в доход бюджета для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах при помощи экспортного тарифа собирается до половины доходов бюджета;

– **балансирующая** – обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.

В результате обложения экспорта тарифом возникают те же группы экономических эффектов, что и при импортном тарифе – перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (защитный эффект и эффект потребления).

В большой стране, которая введением экспортных пошлин может влиять на уровень мировых цен, степень эффективности такой торговой политики зависит от правильного определения оптимального уровня экспортной пошлины. Доход от роста мировых цен на экспортный товар должен покрывать чистые внутренние потери, возникающие в результате введения экспортной пошлины. Крайним случаем экспортной пошлины является эмбарго – запрет экспорта. США, например, не раз использовало эмбарго в политических целях по отношению к Ирану, Кубе и другим странам. Частным случаем, приводящим к экономическим эффектам, сравнимым с введением экспортной пошлины большой страной, является экспортный картель или иное объединение экспортеров.

Эффект большой страны создается за счет монополии на рынке определенного товара и одновременного введения пошлин на его экспорт.

По мере развития экономических реформ и укрепления национальной экономики ставки экспортного тарифа постепенно снижаются.

4.7. Аргументы «за» и «против» тарифов

Основной спор между сторонниками и противниками протекционизма концентрировался на обсуждении аргументов «за» и «против» использования тарифов как средства экономической политики. Аргументы, традиционно приводимые сторонниками и противниками тарифов, используются во всех странах, включая Россию, и поэтому заслуживают подробного рассмотрения.

Противники тарифов обычно строят свою аргументацию на следующем:

1. *Тарифы замедляют экономический рост.* Анализ на основе теории общего равновесия показывает, что экономическое благосостояние малой страны при любых обстоятельствах снижается при введении импортного тарифа. Экономическое благосостояние большой страны также снижается. Однако, когда эффект улучшения условий торговли перекрывает экономические потери, возникающие от введения тарифа, снижения благосостояния не происходит.

Но поскольку импорт большого государства является экспортом других стран или группы стран, то условия торговли большой страны могут улучшиться только за счет ухудшения условий торговли и уровня благосостояния в странах, являющихся ее торговыми партнерами. Следовательно, в любом случае воздействие тарифов на мировую экономику в целом отрицательно, поскольку они ведут к снижению объема международной торговли.

2. *Одностороннее введение тарифов нередко приводит к торговым войнам,* которые подрывают стабильность международной торговли и международной экономики. Торговые партнеры страны, применившей в одностороннем порядке импортный тариф для защиты своих производителей от более дешевых товаров из-за рубежа, рискуют испытать на себе ответные тарифные санкции. События могут развиваться по схеме «действие–противодействие» до тех пор, пока торговля не сократится и отрицательные экономические последствия станут настолько велики, что страны будут вынуждены согласовывать уровни тарифов, которые устроят каждую из них.

3. *Тариф приводит к увеличению налогового бремени на потребителей,* которые из-за тарифа вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Таким образом, доход

потребителей снижается, так как часть его перераспределяется в государственную казну. Такое скрытое перераспределение доходов в пользу государства (особенно в небогатых странах, где средний доход на человека не очень велик) может привести к возникновению новых и усугублению существующих социальных противоречий. Кроме того, импортный тариф приводит к общему повышению уровня цен и, как неизбежное следствие, стоимости жизни в стране.

4. ***Тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны***, осложняя проблемы платежного баланса. Во многих странах экспортные товары включают в себя импортные детали и компоненты. Рост цен на них приводит к росту издержек на производство экспортной продукции, которая становится менее конкурентоспособной на мировых рынках. Кроме того, тариф, сокращая импорт, представляющий собой экспорт другой страны, уменьшает ее экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать из первой страны. Спрос на экспортные товары снижается.

5. ***Тариф ведет к сокращению общего уровня занятости***. Уменьшение экспорта путем ограничения импорта может оказаться настолько значительным, что положительное влияние от введения тарифа на уровень занятости в отраслях, конкурирующих с импортом, может быть перекрыто отрицательным влиянием. Это приведет к росту издержек производства и необходимости повышения зарплаты. Чтобы не допустить оттока рабочей силы в эти отрасли, экспортные секторы также поднимут зарплату, что скажется на росте издержек и сократит конкурентоспособность производимых ими товаров и, следовательно, экспорт в целом.

Несмотря на столь убедительную аргументацию противников тарифов в реальном мире импортные тарифы используются практически всеми странами мира в качестве главного способа государственного регулирования внешней торговли. Набор аргументов в защиту таможенных тарифов как средства торговой политики государства весьма велик, и каждая страна выбирает те, которые больше подходят к ее условиям.

6. ***Тариф – средство стимулирования отечественного производства***. Национальная промышленность нуждается в защите посредством импортного тарифа, поскольку она не в состоянии конкурировать с более дешевыми зарубежными товарами, производимыми с использованием более совершенной технологии. В свою очередь, отсутствие импортного тарифа может привести к

сокращению производства, а следовательно, к потере рабочих мест, что повлечет за собой необходимость выплаты пособий по безработице. В результате безработицы упадет жизненный уровень, возникнут социальные трения. Сторонники этого аргумента пренебрегают перераспределительным характером любого тарифа, который может обеспечить одной стране выгоду только за счет другой. Страны, сокращая с помощью тарифа импорт и сохраняя занятость в отраслях, конкурирующих с импортом, косвенно сокращают и свой экспорт. В итоге иностранные партнеры получают за свой экспорт меньшую выручку.

7. *Тариф – защита молодых отраслей.* Новые отрасли промышленности, которые еще только появляются в одних странах, но уже достаточно сильно развиты в других, нуждаются во временной таможенной защите со стороны государства. На стадии становления новая отрасль промышленности не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями аналогичных товаров, поскольку еще не обладает необходимым опытом организации производства, чтобы обеспечить выпуск товара по конкурентным ценам. Находясь под защитой импортного тарифа, новая отрасль промышленности совершенствует производство, снижает себестоимость продукции. Внутренняя цена товара сближается с мировой. Таможенный тариф отменяется. Выйдя на мировой рынок, страна продолжает увеличивать эффективность своего производства, снижает внутреннюю цену (ниже мировых цен), что позволяет стране начать самой экспортировать товары новых отраслей за рубеж.

Данный аргумент в защиту импортного тарифа имеет явные недостатки. Во-первых, очень трудно точно определить, когда новая промышленность достигла уровня зрелости, достаточного для того, чтобы снять защитный тариф. Наверняка найдутся лоббирующие группы, заинтересованные в продолжении существования тарифа. Во-вторых, очень сложно определить те отрасли, которые в течение определенного промежутка времени под защитой тарифа смогут развиваться настолько, чтобы стать конкурентоспособными на мировом рынке. Исследования отдельных стран не подтверждают того факта, что в защищаемых отраслях издержки сокращаются быстрее, нежели в незащищаемых.

В-третьих, данный аргумент не применим к развитым индустриальным странам, поскольку они не могут сослаться на недостаточную развитость новых

отраслей. При этом тарифы все же используются как средство таможенной политики. В-четвертых, существуют иные методы стимулирования национального производства, не искажающие относительные цены и не влияющие на внутреннее потребление (субсидии новым отраслям). Недостаток субсидий заключается в том, что, в отличие от тарифов, которые приносят государству доходы, субсидии предполагают дополнительные бюджетные расходы.

8. *Тариф – важный источник бюджетных доходов.* Этот аргумент в пользу введения таможенных тарифов активно эксплуатируется развивающимися странами и странами с переходной экономикой, включая Россию.

В условиях низкой финансовой и налоговой дисциплины многие из этих стран просто не в состоянии собрать причитающиеся государству налоги с населения и предприятий и, следовательно, не могут поддерживать на необходимом уровне социальные выплаты, финансирование обороны, охрану общественного порядка и пр. Налог на импорт или экспорт, каковыми являются таможенные пошлины, организационно собрать гораздо легче, чем многие другие виды налогов, поскольку в большинстве стран он должен уплачиваться в момент физического пересечения товаром таможенной границы государства. Контроль за дорогами, пересекающими границу, и портами с помощью небольшой таможенной службы оказывается намного дешевле, чем создание разветвленной государственной системы сбора налогов.

Однако использовать импортный тариф как важный источник бюджетных доходов можно только до тех пор, пока местная промышленность под защитой тарифа не начнет производить аналоги импортной продукции, на которую он накладывается. В результате сокращения импорта и замены его в потреблении на местные аналоги доходы бюджета сократятся. Чтобы противодействовать этой тенденции, можно ввести внутренний налог на продукцию, аналогичную импортной, со ставкой, равной импортной пошлине. В идеале желательно вообще отказаться от импортной пошлины и превратить ее во внутренний налог на продажу или на потребление. Таким образом, тариф как инструмент бюджетных доходов может быть оправдан только в отношении слаборазвитых стран, у которых нет другого средства сформировать доходную часть бюджета.

9. *Тариф – защита национальной безопасности, международного престижа страны, ее культуры и традиций.* Эти аргументы, относящиеся к разряду внеэкономических аргументов, обычно высказываются группировками,

лоббирующими за те отрасли, которые либо неконкурентны на мировом рынке, либо производят продукцию, находящуюся на поздних стадиях своего жизненного цикла. Очень часто подобные аргументы выдвигаются политически весомыми монопольными производителями неконкурентной продукции, которые собираются получить весь экономический выигрыш от введения тарифа.

Обеспечение национальной безопасности обязывает каждую страну иметь на своей территории минимум необходимого производства на случай возникновения чрезвычайных обстоятельств. Данный аргумент обосновывал введение импортного тарифа во многих странах, например, в США на нефть в 1959–1973 гг. Однако после нефтяного кризиса выяснилось, что куда разумнее и дешевле создать стратегические запасы нефти по ценам мирного времени, нежели поддерживать с помощью тарифа менее эффективное по сравнению с зарубежным национальное производство.

Вопросы на повторение

1. Какие формы государственного регулирования международной торговли вам известны?
2. В чем различие политики свободы торговли и протекционизма?
3. Перечислите основные инструменты торговой политики?
4. В чем различие понятий «излишки потребителя» и «излишки производителя»?
5. Что такое таможенный тариф?
6. Как классифицируются таможенные пошлины?
7. Что такое тарифная эскалация?
8. В чем отличия влияния тарифа на экономику большой и малой страны?
9. Что такое тарифная квота?
10. В чем заключается отличие экономики экспортного тарифа от экономики импортного тарифа?
11. Какие аргументы используются сторонниками и противниками тарифов?

ТЕМА 5. НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

5.1. Количественные ограничения (квотирование, лицензирование и «добровольные» ограничения экспорта)

В дополнение к тарифным методам государственного регулирования международной торговли правительства активно использовали нетарифные методы – количественные, скрытые и финансовые.

Зачастую перед правительством возникает вопрос: какой инструмент торговой политики – тарифный или нетарифный – использовать в конкретной ситуации? Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, поскольку политически они считаются более приемлемыми, т. к. не являются, в отличие от тарифов, дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные меры в известном смысле более удобны в достижении искомого результата. Например, проще ограничить импорт стали до 3 млн т путем введения количественного ограничения импорта в размере 3 млн т, чем высчитывать ставку импортного тарифа, которая позволит снизить импорт до желаемой величины. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и, используя их в своей торговой политике, правительства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

Количественные ограничения – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Количественные ограничения могут применяться по решению правительства одной страны или на основе международных соглашений, координирующих торговлю определенным товаром. Количественные ограничения включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то

же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности действия квоты подразделяются на:

– **экспортные** – вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России и сахара с Украины в начале 90-х гг.);

– **импортные** – вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств. Например, США накладывали квоту в 5,7 млн л на импорт молока и сметаны из Новой Зеландии, в 101 тыс. кг на импорт мороженого из Нидерландов, в 3,4 млн кг на импорт швейцарского сыра из Швейцарии.

По охвату квоты делятся на:

– **глобальные** – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того из какой страны он импортируется, или в какую страну он экспортируется. Смысл таких квот обычно заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления, и объем их вычисляется как разность внутреннего производства и потребления товара. Примером глобальной квоты является экспорт Россией 40 млн т нефти в 1993 г. для государственных нужд. Направление экспорта, то есть страны-импортера, при этом не устанавливается;

– **индивидуальные** – квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар, установленная в рамках глобальной квоты. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы. Примером индивидуальной квоты является квота в 21,6 млн кг на импорт пшеницы из Канады в США. Чаще всего индивидуальные квоты (контингенты)

бывают сезонными, то есть вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок нуждается в государственной защите. Обычно это осенние месяцы, когда происходит реализация сельскохозяйственной продукции нового урожая.

В России в начале 90-х гг. в условиях больших различий внутренних и мировых цен на сырье активно использовались экспортные квоты. Импортные квоты практически не использовались, поскольку внутренний рынок испытывал нехватку практически всех товаров. Например, в 1993 г. применялись следующие экспортные квоты: экспорта товаров для государственных нужд, квоты предприятий, региональные квоты и квоты для аукционной продажи. В рамках установленных правительством квот осуществлялся экспорт рыбы, нефти, газа, металла, серы, апатита, аммиака, каучука, древесины, удобрений, целлюлозы и ряда других сырьевых товаров. В 1994 г. список квотируемых товаров был значительно сужен. В него входили нефть и продукты ее переработки, природный газ, электроэнергия, цветные металлы, целлюлоза, пшеница, семена сои, этиловый спирт и рыба.

Главным видом квоты являлись так называемые поставки товаров для государственных нужд. Так, в 1994 г. российское правительство установило следующие объемы продажи товаров на экспорт для федеральных государственных нужд: нефть и газовый конденсат – 25 млн т, природный газ – 55,6 млрд м³, электроэнергии – 2,5 млрд кВт/ч, медь рафинированная – 60 тыс. т, алюминий необработанный – 350 тыс. т, целлюлоза товарная – 90 тыс. т и пр. Экспортеры закупали эти товары по контролируемым внутренним ценам и продавали за рубеж по мировым ценам, причем их экспорт был освобожден от экспортных пошлин. Доход от их экспорта полностью поступал в государственный бюджет и использовался на покрытие обязательств России по внешним долгам. С 1 июля 1994 г. квотирование поставок товаров на экспорт было отменено, а с 1 марта 1995 г. квоты для государственных нужд были также ликвидированы.

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, называемый лицензированием.

Лицензирование – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или

импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных форм:

– **разовая лицензия** – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

– **генеральная лицензия** – разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

– **глобальная лицензия** – разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

– **автоматическая лицензия** – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, в качестве государственного регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ, подтверждающий право импортера на ввоз товара в рамках установленной квоты.

Механизмы распределения лицензий, используемые различными странами, весьма разнообразны:

– **аукцион** – продажа лицензий на конкурсной основе. Считается самым экономически эффективным способом распределения лицензий, способным принести доходы государственной казне, сравнимые с доходами от таможенной пошлины на тот же товар. В США, например, с начала 80-х гг. стали практиковаться аукционы по конкурсной продаже американских импортных квот, но не среди потенциальных американских импортеров, а среди иностранных экспортеров. Лицензия доставалась тому экспортеру, который предлагал за нее наиболее высокую цену как за право экспортировать товар в США в рамках квоты. Такие аукционы проводились для распределения лицензий на импорт видеомаягнитофонов, сахара, автомобилей;

– *система явных предпочтений* – закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров. Обычно этот метод используется для поддержания тех фирм, которые вынуждены сократить импорт товара из-за введения квот, что позволяет уменьшить их давление на правительство с целью отменить эти лицензии. В США такая система использовалась в начале 70-х гг. для распределения лицензий на импорт нефти;

– *распределение лицензий на внеценной основе* – выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом. Обычно этот способ требует образования экспертной комиссии, разработки критериев оценки (опыт, наличие производственных мощностей, квалификация персонала и пр.), проведения нескольких туров конкурса, что связано с большими затратами и злоупотреблениями.

Страны используют при распределении лицензий какой-либо один из этих методов, начиная обычно с последнего, имеющего административный характер, постепенно переходя к первому, рыночному методу. Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках так называемых «добровольных» ограничений экспорта. «Добровольное» ограничение экспорта вводится правительством обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применением односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт, который наносит ущерб ее местным производителям.

«Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не увеличивать объем экспорта, принятого в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

5.2. Скрытые методы торговой политики

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры не таможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

1. **Технические барьеры** – скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие. Товары, импортируемые в США, должны быть маркированы на английском языке четкими, не стираемыми и не смываемыми до момента продажи надписями. В Канаде – те же требования, но надписи уже должны быть по-английски и по-французски. В Швеции для продовольственных и аптекарских товаров на упаковке должно быть указано название содержимого на шведском и финском языках.

Технические барьеры далеко не всегда являются только методом протекционизма. Во многих случаях их введение продиктовано не столько желанием оградить внутренний рынок, сколько заботой о защите населения. Например, в странах Европейского союза с 1993 г. действует директива о защите потребителей, обязывающая производителей потребительских товаров выпускать на рынок только те товары, которые не представляют угрозы для жизни и здоровья людей. Изготовитель обязан информировать потребителей о всех возможных рисках при использовании товара в инструкции, при маркировке, на этикетке.

2. **Внутренние налоги и сборы** – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и

сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Могут вводиться как центральными, так и местными органами государственной власти. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы). Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при том что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы как для национальных товаров, так и для импортных, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины и, более того, их ставка может изменяться в зависимости от внутренней конъюнктуры местного рынка.

3. *Политика в рамках государственных закупок* – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности.

4. *Требование о содержании местных компонентов* – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем, чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

5.3. Финансовые методы торговой политики

(субсидии, кредитование, демпинг)

Помимо защиты внутреннего рынка от импорта из-за рубежа с помощью количественных и скрытых нетарифных методов торговой политики в практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительством национальных экспортеров. Приобретая разнообразные, зачастую весьма замысловатые формы и осуществляясь через весьма усложненные схемы, финансирование направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение тем самым его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта может осуществляться как из правительственных источников за счет государственного бюджета, так и за счет всевозможных околоправительственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также за счет частного сектора – самих экспортеров и обслуживающих банков.

Финансирование экспорта как метод торговой политики следует отличать от рутинного финансирования и кредитования экспортно-импортных операций, представляющих собой простое предоставление банками оборотного капитала для проведения конкретных коммерческих сделок. Финансирование как метод торговой политики предусматривает дискриминацию против иностранных компаний в пользу национальных производителей и экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им субсидии из бюджета.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

По характеру выплат субсидии делятся на:

– **прямые** – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму, равную разнице его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х гг.в являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран – суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение

слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

– *косвенные* – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт. Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается правительством, а не вычитается из прибыли производителей.

Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.



Рис. 5.1. Экономический эффект внутренних субсидий

Допустим, что в малой стране внутреннее предложение товара составляет S_d , а спрос – D_d (рис 5.1). Предложение того же товара из-за рубежа неограниченно и составляет S_w по цене P_w . В этой ситуации внутреннее производство товара составит Q_1 , потребление – Q_3 , импорт товара – Q_3, Q_1 . Чтобы поддержать местных производителей товаров, конкурирующих с импортом, правительство решает предоставить им внутреннюю субсидию. Цена на субсидируемый товар уменьшается на размер субсидии и прямая его предложения местными производителями передвигается на уровень P . Внутреннее производство возрастает до Q_2 , а импорт сокращается до Q_3, Q_2 . При объеме внутреннего

производства Q_2 производитель получает за свой товар цену P , которая состоит из цены, которую платит потребитель P_w , и субсидии, получаемой от правительства $P_w P_s$. Расходы правительства на выплату субсидии составляют произведение суммы субсидии на объем производства, достигаемый при получении субсидии, то есть $P_w P_s \times Q_2$.

На рис. 5.1 цена до начала торговли и до предоставления субсидии составляет 430 долл. После начала торговли при мировой цене на товар в 400 долл. страна производит 2 единицы, потребляет 14 единиц, импортирует 12. После введения субсидии в 25 долл. на каждую единицу местные производители при той же мировой цене получают возможность производить 7 единиц товара, а импорт сокращается до 7 единиц. Протекционистское воздействие субсидирования местного производства на импорт очевидно. Правительство платит из бюджета 175 долл. ($\$25 \cdot 7 = \175) в виде субсидий. При получении субсидии местный производитель получает за каждую единицу товара 400 долл от покупателя и 25 долл. от правительства, всего – 425 долл. Чтобы стимулировать сокращение издержек производства и рост конкурентоспособности национальных товаров, даже в случае субсидирования импортозамещающего производства, правительство вводит такие субсидии, которые обеспечивают производителю несколько меньший доход (425 долл.), чем он получал за каждую единицу на внутреннем рынке в отсутствие импорта (430 долл.).

В результате предоставления субсидии возникают два экономических эффекта. Часть субсидии попадает в распоряжение более эффективных национальных производителей данного товара в форме излишка производителя – сегмент a . Эффект защиты b , представляющий собой прямые потери для экономики, возникает в силу того, что в результате получения субсидии, неэффективные местные производители получают, тем не менее, возможность продавать свой товар. Субсидии производителям товаров, конкурирующих с импортом, считаются экономически более предпочтительным методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом или квотой. Помимо того, что тариф и квоты искажают внутренние цены, возникает рассмотренный выше экономический эффект потребления, выражающийся в потере излишка потребления, который целиком ложится на импортирующую страну. Субсидия производителям обеспечивает ограничение импорта, сравнимое с тарифом и квотой, но за счет меньших потерь для национальной экономики. Правда, эти потери возникают не только в результате негативного эффекта защиты, но и из-за того, что субсидии финансируются за счет бюджета, то есть за счет налогов.

Специфическим случаем внутренней субсидии является субсидирование импорта, которое было характерно для России и некоторых других стран с переходной экономикой в начале 90-х гг. Необходимость субсидирования импорта была вызвана, прежде всего, отменой директивно контролируемого обменного курса национальной валюты и переходом к плавающему валютному курсу. В результате завышенные валютные курсы резко упали, сделав импорт многих товаров, которые необходимы для поддержания экономического развития страны, невозможным, поскольку они стали слишком дорогими для местных покупателей. В результате правительства были вынуждены финансировать часть импорта за счет государственного бюджета, предоставляя импортные субсидии импортерам.

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам.

Экспортная субсидия – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

Допустим, что предложение товара из-за рубежа (экспорт товара зарубежной страной в данную страну) составляет S_w , а спрос внутри данной страны – D_d (рис. 5.2). В этой ситуации рыночное равновесие достигается в точке E – покупатели в импортирующей стране купят Q_1 товара по цене P_w . Чтобы поддержать экспортеров, иностранное правительство решает предоставить им экспортную субсидию. В результате снижения экспортной цены предложение товара из-за рубежа увеличивается и кривая предложения смещается на уровень P , а рыночное равновесие – в точку F . В результате субсидирования экспортная цена снижается до уровня P , то есть условия торговли экспортирующего государства ухудшились. Но из-за снижения экспортной цены увеличивается количество единиц товара, который удастся экспортировать до Q_2 . Поскольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается до P_a . Выигрыш или проигрыш экспортирующего государства напрямую зависит от того, удастся ли за счет увеличения объема продаж компенсировать потери, возникшие из-за ухудшения условий торговли, то есть снижения экспортной цены. Кроме того, возникают расходы на финансирование самой субсидии, которые должен нести бюджет, а

значит и налогоплательщики в размере количества товара, экспортированного после введения субсидии, умноженного на размер субсидии (четыреугольник ABFD).



На рис. 5.2. Экономический эффект экспортных субсидий. Если страна покупает 1 млн шт. товара по цене 100 долл. за штуку. Правительство экспортирующей страны решает помочь экспортерам и дает им субсидию в размере 50 долл. за каждую экспортируемую единицу товара. Допустим, что в этом случае экспортная цена товара упадет до 75 долл., а экспорт увеличивается до 1,5 млн шт. До введения субсидии экспортер получал $\$100 \cdot 1 = 100$ млн долл. дохода от экспорта. После введения субсидии – $\$75 \cdot 1,5 = 112,5$ млн долл., то есть, несмотря на падение цены, его доходы возросли за счет увеличения объема экспорта. Но при этом бюджету и налогоплательщикам экспортная субсидия обошлась в $\$50 \cdot 1,5 = 75$ млн долл.

Принципиальное различие между импортным тарифом и субсидированием экспорта как средствами торговой политики заключается в том, что импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортные товары, в то время как экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Импортный тариф, вводимый большой страной, улучшает ее условия торговли, снижая цену ее импорта, и увеличивает относительное предложение местных товаров, конкурирующих с импортом, одновременно снижая спрос на импорт. Экспортная субсидия, вводимая большой страной, производит обратный эффект: ухудшает ее условия торговли, увеличивая цену ее экспорта, но увеличивая при этом и относительное предложение на экспорт и сокращая внутренний спрос на экспортируемые товары. Импортный тариф

улучшает условия торговли страны за счет остального мира. Экспортная субсидия ухудшает условия торговли страны в пользу остального мира. Оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране, их использующей.

«Парадокс Метцлера» – импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа. Применение экспортной субсидии может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на экспортный товар из-за чрезмерного падения его относительной цены на мировом рынке.

Учитывая, что экспортная субсидия является дополнительным налоговым бременем для налогоплательщиков, ее применение обычно требует законодательного одобрения. Аргументы, которые высказываются обычно для оправдания экспортных субсидий, сводятся к тому, что они поддерживают занятость в экспортирующих отраслях, улучшают за счет роста экспорта платежный баланс. Экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО считаются нечестной конкуренцией и поэтому запрещены. Учитывая разнообразные формы, которые приобретают внутренние и экспортные субсидии, точно определить их размер непросто. С экономической точки зрения экспортные субсидии не имеют смысла. Их применение основано лишь на политических расчетах. Более того, импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта экспортером, вправе ввести компенсационные пошлины. Поэтому зачастую экспортные субсидии маскируют под кредиты иностранным государствам, связанных обязательством приобретать за их счет товары только у поставщиков из страны, которая их предоставила.

Нередко скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование.

Экспортное кредитование – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:

– **субсидированных кредитов национальным экспортерам** – кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

– **государственных кредитов иностранным импортерам** при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);

– **страхования экспортных рисков национальных экспортеров**, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

Экспортные кредиты бывают:

– **краткосрочными** – на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;

– **среднесрочными** – на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;

– **долгосрочными** – на срок более 5 лет, используются для кредитования экспорта инвестиционных товаров и больших проектов.

Организационная форма предоставления экспортных кредитов так же, как и взаимоотношения между агентствами по экспортному кредитованию и государствами, весьма сложна. Такое агентство может быть департаментом внутри правительственного министерства, самостоятельной организацией на правах министерства и даже частной фирмой, работающей под контролем правительства. Нередко национальные агентства по экспортному кредитованию вступают в договорные отношения друг с другом для финансирования экспорта более чем одной страной, координации политики и обмена информацией о заемщиках. Рассмотрим наиболее крупные объединения по экспортному кредитованию.

Экспортная кредитная группа – группа представителей правительств и агентств по экспортному кредитованию, которая регулирует предоставление среднесрочных экспортных кредитов от двух и более лет. В числе условий, которые члены группы обязались соблюдать, следующие: оплата наличными по меньшей мере 15 % стоимости экспортного контракта; выплата по кредитам должна происходить через регулярные промежутки времени в течение пяти лет относительно богатыми государствами и в течение 10 лет всеми остальными странами; минимальные ставки процента по кредитам должны быть связаны с рыночными ставками, минимальная доля льготного компонента в кредите – 35 % для наименее развитых стран.

Бернский союз – Международный союз страхования кредитов и инвестиций – совещательный орган агентств по экспортному кредитованию, служащий для обмена информацией в области краткосрочного экспортного кредитования.

Экспортные кредиты иногда рассматривают как разновидность внешней помощи другим государствам. Размеры субсидирования через льготное кредитование рассчитываются как разница между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой.

В банковской практике процентные ставки по экспортным кредитам обычно существенно ниже ставок по другим видам кредитов и нередко являются предметом согласования между странами в рамках картельных соглашений. Кроме того, существуют многочисленные неподдающиеся количественной оценке способы стимулирования экспорта через экспортные кредиты, также как перенесение сроков первых платежей по кредитам, оплата кредитов в валюте покупателя или в форме товарных поставок, государственное льготное страхование экспортных кредитов и т. д.

Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обострения конкурентной борьбы может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка.

Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком, так и за счет государственных субсидий экспортерам.

В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

– **спорадический демпинг** – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка и перед компанией встает дилемма – либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой (чем внутренняя) цене на внешний рынок;

– **преднамеренный демпинг** – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по более низким ценам, чем на внутреннем рынке или даже ниже издержек производства;

– **постоянный демпинг** – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;

– **обратный демпинг** – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;

– **взаимный демпинг** – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также редко, в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенным товаром в каждой из стран.

В основе демпинга обычно лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем. Это позволяет фирмам, имеющим монопольное положение на внутреннем рынке, продавать свои товары по более высоким ценам, чем на внешнем рынке, где спрос более эластичен по цене, и где конкуренция выше.

Таким образом, необходимыми условиями для осуществления демпинга являются:

– различия в эластичности спроса на товар в различных странах – спрос внутри страны должен быть менее эластичным по цене, чем спрос за рубежом;

– ситуация несовершенной конкуренции, которая позволяла бы производителю устанавливать и диктовать цены;

– сегментированность рынка, то есть способность производителя отгородить внутренний рынок, где он продаст товар по высоким ценам, от внешнего рынка, где он это делает по более низким ценам. Обычно этому способствуют высокие транспортные расходы и установленные государством торговые барьеры.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. По американскому закону, например, демпингом считается продажа товаров на американский рынок по ценам «ниже справедливых», наносящая ущерб национальной промышленности. Разумеется, большие сложности

возникают при определении справедливого уровня цены на тот или иной товар. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладавшими в течение определенного предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг или на рынках третьих стран. Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издержек производства. По результатам расследования, если факт демпинга доказан, страны вправе вводить односторонние торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин.

Антидемпинговая пошлина – временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

Ставку антидемпинговой пошлины обычно определяют одним из следующих способов:

– как разницу в цене, по которой товар реально продается на рынке экспортирующей страны и на рынке импортирующей. Если товар производится только на экспорт и не продается на рынке страны-экспортера, то цена на него на внутреннем рынке страны-импортера сравнивается с его ценой на внутреннем рынке любой третьей страны;

– как разницу в цене, по которой товар должен был бы продаваться на рынке экспортирующей страны, и цены, по которой он реально продается на рынке импортирующей страны. Потенциальная цена продажи товара на рынке экспортера устанавливается на базе суммы издержек производства, общих издержек, прибыли на продажу на внутреннем рынке и стоимости упаковки и транспортировки товара в импортирующую страну.

5.4. Неэкономические методы регулирования международной торговли

В наши дни в числе наиболее эффективных нетарифных средств регулирования международной торговли находятся правовые инструменты, которые в подробностях изучаются международным правом, но тесно связаны с международной экономикой.

На двусторонней основе торговые отношения между государствами регулируются с помощью торговых договоров и соглашений, которые заключаются между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентами). Они заключаются обычно на 5–10 лет и подлежат периодическому пересмотру и продлению участвующими сторонами.

Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании – вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

Основополагающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию. Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу.

В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

1. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) – условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле;

Национальный режим – режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами – членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

В практике международных экономических организаций в рамках ООН иногда используется понятие справедливого и недискриминационного режима, который не имеет четкого определения и используется в основном как напоминание о совершаемой несправедливости в торговой или иной экономической сфере. В большинстве торговых договоров, подписываемых странами

на двусторонней основе, содержится положение о применении РНБ, который стал универсальным правилом и поддерживается ВТО. Например, к середине 90-х гг. Россия подписала пятилетние торговые соглашения с 138 странами мира, с Европейским союзом и через него со всеми входящими в него странами. 126 соглашений содержали пункт о применении РНБ во взаимной торговле. Эти соглашения имеют разные названия – Соглашение о торговых отношениях с США, Соглашение о торговле и платежах с Ливаном, Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве с Индией, Долгосрочное соглашение о товарообороте и платежах с Гвинеей, Соглашение о торговом, коммерческом и экономическом сотрудничестве с Европейским союзом и т. д.

Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

– *изъятия для соседних стран* с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1 % от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом;

– *изъятия и преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли* нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40 % международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны. Хотя в соответствии с правилами ВТО это не считается нарушением принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно;

– *изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП)* – действующая с 1971 г. система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами, суть которой в отмене или значительном снижении тарифов на импорт товаров из этих стран.

Вопросы на повторение

1. В чем заключаются сложности измерения нетарифных методов и какие существуют инструменты для этого?
2. Какие методы количественных ограничений вам известны?
3. Каков экономический смысл квотирования и какие виды квот вы знаете?

4. Что общего и в чем различие между импортным тарифом и импортной квотой?
5. Что такое лицензии и какие методы распределения лицензий являются предпочтительными?
6. Почему «добровольное» ограничение экспорта не может считаться действительно добровольным?
7. Какие скрытые методы торговой политики вы знаете и в чем их экономический смысл?
8. В чем заключается различие в экономическом содержании внутренней и экспортной субсидии?
9. Оказывают ли импортный тариф и экспортная субсидия воздействие на внешнюю торговлю?
10. При каких условиях возникает «парадокс Метцлера»?
11. Может ли экспортное кредитование считаться скрытым субсидированием экспорта? Если может, то обоснуйте ответ – почему?
12. При каких экономических условиях демпинг может оказаться наиболее эффективным?
13. Какие методы торговой политики разрешены международными договорами, а какие запрещены?
14. В чем различия режима наибольшего благоприятствования и национального режима?

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ

6.1. Основные различия между торговлей товарами и торговлей услугами

По приблизительным оценкам, в 80-е гг. услуги составили примерно 64 % мирового ВВП. Тем не менее, на протяжении многих лет услуги практически не изучались теорией международной экономики. Отчасти это было связано со сложностью определения самого понятия услуг, которых существует великое множество. Для целей настоящего пособия используется понятие, принятое в справочнике «Либерализация международных операций с услугами», разработанном ЮНКТАД и Мировым банком в середине 90-х гг.

Услуги – изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

Во время международных переговоров о либерализации торговли используется классификация ГАТТ/ВТО, включающая более 600 разновидностей услуг. Классификация услуг основана на Международной стандартизированной промышленной классификации, принятой ООН и признаваемой в большинстве стран мира. В соответствии с ней услугами считаются все товары, включенные в категории 4–9, которые мы полагали неторгуемыми в теме 1 (см. табл. 1.1).

Большая часть их действительно производится и потребляется исключительно в национальных рамках, то есть с точки зрения международной экономики является неторгуемой.

И торговля товарами, и торговля услугами наряду с некоторыми другими статьями входят в счет текущих операций платежного баланса любой страны. Переговоры о либерализации торговли услугами ведутся параллельно с переговорами о либерализации торговли товарами. Однако существуют серьезные качественные различия между товарами и услугами и торговлей ими (табл. 6.1).

Именно в силу неосвязаемости и невидимости большинства услуг торговлю ими иногда называют невидимым экспортом и импортом. Более того, в отличие от товаров, производство услуг зачастую объединено с их экспортом в рамках

одного контракта и требует непосредственной встречи их продавца и покупателя. Однако и в данном случае существуют многочисленные исключения.

Например, некоторые услуги вполне осязаемы (распечатанный доклад консультанта или компьютерная программа на дискете). вполне видимые (модельная стрижка или театральное представление), поддаются хранению (услуги телефонного автоответчика) и далеко не всегда требуют прямого взаимодействия покупателя и продавца (автоматическая выдача денег в банке по дебиторской карточке).

Таблица 6.1

Различия товаров и услуг

Товары	Услуги
Осязаемые	Неосязаемые
Видимые	Невидимые
Поддаются хранению	Не поддаются хранению
Торговля товара не связана с их производством	Торговля услугами связана с их производством
Экспорт товара означает вызов товара с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе	Экспорт услуги означает оказание услуги иностранцу, то есть резиденту, даже если он находится на таможенной территории страны

6.2. Классификация торгуемых услуг

Несмотря на всю условность определения понятия и классификации услуг, многие из них, особенно в последние десятилетия, являются предметом международной торговли, находят свое отражение на счете текущих операций платежного баланса и поэтому являются предметом рассмотрения науки о международной экономике. В соответствии с руководством по составлению платежного баланса МВФ, которым пользуются практически все страны мира, в состав торгуемых услуг входят следующие их виды (табл. 6.2).

В аналитических целях огромное разнообразие торгуемых услуг обычно группируют по различным признакам. В мировом банке, например, принят

расширительный подход к услугам, в число которых включается и движение дохода (см. табл. 6.2).

Таблица 6.2

Классификация торгуемых товаров

Вид	Подвид	Означают платежи между резидентами и нерезидентами за
1	2	3
1. Транспорт	Пассажирский	международную перевозку пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг
	Грузовой	международную перевозку пассажиров всеми видами транспорта и оказание сопутствующих услуг
2. Поездки	Деловые	товары и услуги, приобретенные нерезидентами, путешествующими по делу (командировки)
	Личные	товары и услуги, приобретенные нерезидентами, путешествующими по личным вопросам (туризм)
3. Связь	–	услуги почтовой, курьерской, телефонной и иной связи между резидентами и нерезидентами
4. Строительство	–	строительство объектов за рубежом, осуществляемое на временной основе резидентами
5. Страхование	–	страхование нерезидентов страховыми компаниями резидентов
6. Финансовые услуги	–	финансовое посредничество между резидентами и нерезидентами (комиссия за открытие аккредитивов, за обмен валюты, брокерские услуги и т. д.)
7. Компьютерные и информационные услуги	–	консультации в области компьютерных программ, информационные услуги (обработка данных, пользование базами данных, подписка на информационные линии), обслуживание компьютеров
8. Роялти и лицензионные платежи	–	пользование правами собственности (торговая марка, патент, копирайт и т. д.) и использование оригиналов или прототипов (фильмов, рукописей) на основе лицензии

9. Другие бизнес-услуги	Посреднические услуги	комиссию за посредничество
	Лизинг	лизинг и фрахт судов, самолетов без экипажей и другого транспортного оборудования

Окончание табл. 6.2

1	2	3
	Прочие деловые, профессиональные и технические услуги	правовые, бухгалтерские, управленческие, рекламные и иные услуги, а также услуги по проектированию, картографии, надзору за строительством, защите урожая, разделыванию полезных ископаемых и пр.
10. Личные, культурные и рекреационные услуги	Аудиовизуальные услуги	производство фильмов, радио- и телевизионных программ, компакт-дисков, гонорары артистов
	Прочие	показ выставок, проведение спортивных и иных мероприятий
11. Правительственные услуги	–	поставку товаров в посольства, консульства, представительства международных организаций, операций ООН по поддержанию мира

Услуги делятся на:

– **факторные** – платежи, возникающие в связи с движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, роялти и инвестиционные платежи, зарплата, выплаченная нерезидентам);

– **нефакторные** – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

Это деление особенно важно для обсуждения проблем регулирования международной торговли услугами в рамках ГАТТ/ВТО, которые концентрируются преимущественно на факторных услугах.

Очевидно также, что предоставление услуг в большинстве случаев происходит одновременно с продажей товара или осуществлением инвестиций в ту или иную страну. Поэтому в соответствии со способами доставки услуг потребителю, услуги делятся на:

– **связанные с инвестициями** – банковские, гостиничные и профессиональные услуги;

- *связанные с торговлей* – транспорт, страхование;
- *связанные одновременно с инвестициями и торговлей* – связь, строительство, компьютерные и информационные услуги, личные, культурные и рекреационные услуги.

Существует полезное с аналитической точки зрения деление международных сделок с услугами в зависимости от характера и поведения продавца и покупателя услуг (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Международные сделки с услугами

	Потребитель не перемещается	Потребитель перемещается
Производитель перемещается	А. Транспорт, компьютерные и информационные услуги	В. Поездки (туризм), образование и медицинские услуги
Производитель не перемещается	С. Прямые иностранные инвестиции, временная трудова миграция	Д. Поездки в третьи страны, организованные фирмами-резидентами

Как видно, данная классификация включает не только услуги в традиционном смысле, но и движение факторов производства, которые являются носителями этих услуг. Некоторые услуги в зависимости от конкретных обстоятельств могут быть классифицированы в различных клетках матрицы, например, транспорт может быть отнесен к разряду В, когда иностранный турист летит на самолете местной авиакомпании внутри зарубежной страны, или к разряду С, если резидент использует иностранную авиакомпанию для перелета между городами своей страны. Разряд Д представляет собой специфический случай, когда, например, российский турист отдыхает на находящемся в Испании курорте, принадлежащем французской фирме.

6.3. Теории и масштабы международной торговли услугами

Услуги, если ими торгуют на мировом рынке, по своей экономической природе ничем не отличаются от обычного торгуемого товара. Поэтому все

теории спроса и предложения в международной торговле полностью применимы и к торговле нефакторными услугами. Например, в модели сравнительных преимуществ Рикардо классическое сукно или вино, как торгуемые товары, могут быть вполне заменены на страховой полис и транспортную накладную, как торгуемые услуги, если они продаются нерезидентам. Услуги являются разнородными товарами, что не позволяет объединить их все в одну группу и утверждать, что в области услуг одна страна имеет относительное преимущество перед другой страной.

Ключевым в торговле услугами является то, что в большинстве случаев в какой-то момент должно произойти физическое соприкосновение покупателя и продавца услуги. Только в этом случае сделка международной купли-продажи услуги состоится. Существуют несколько механизмов совершения сделок по международной торговле услугами.

Мобильность покупателя. Покупатели услуг, являющиеся резидентами одной страны, приезжают к продавцу услуг, являющемуся резидентом другой страны. Мобильность покупателя обычно основана на том, что за рубежом он сможет получить услугу, которая либо отсутствует в его стране (туризм), либо качество которой выше (образование, медицинская помощь), либо стоимость ее ниже (складирование товаров, ремонт судов).

Мобильность продавца. Продавец услуг, являющийся резидентом одной страны, приезжает к продавцу услуг, являющемуся резидентом другой страны. Мобильность продавца обычно основана на том, что его покупатель находится за рубежом и не может переместиться к продавцу (аудиторские и бухгалтерские услуги для предприятий), либо на специфическом характере самой услуги (строительство).

Одновременная мобильность продавца и покупателя или мобильный характер самой услуги. Продавец и покупатель либо одновременно совместно используют услугу (международный телефонный разговор), либо продавец оказывает покупателю услугу через представительство в третьей стране (командирование международных специалистов из московского представительства Мирового банка в страны СНГ для оказания технической помощи).

Для целей международных переговоров о либерализации торговли услугами, которые ведутся на протяжении многих лет в рамках ГАТТ/ВТО, обычно используют аналитические классификации услуг по финансовому

компоненту, по способам доставки и по типам международных сделок. Для целей оценки стоимости объемов международной торговли услугами межстрановой сопоставимости наиболее активно используется подход, содержащийся в платежном балансе. Ограниченность данных платежного баланса в торговле услугами заключается в том, что до начала 90-х гг. многие крупные страны (в основном с переходной экономикой) вообще не фиксировали данные о торговле услугами, методология учета различных статей услуг сильно отличалась в отдельных странах, многие международные операции с услугами, особенно оказываемые одними подразделениями фирм другим, вообще не включались в статистику платежного баланса; некоторые типы сделок с услугами, особенно факторными, ошибочно записывались в другие статьи платежного баланса, по отдельным услугам существовала статистика только их сальдо. Поэтому объемы одной торговли услугами, улавливаемые статистикой платежных балансов, можно полагать заниженными.

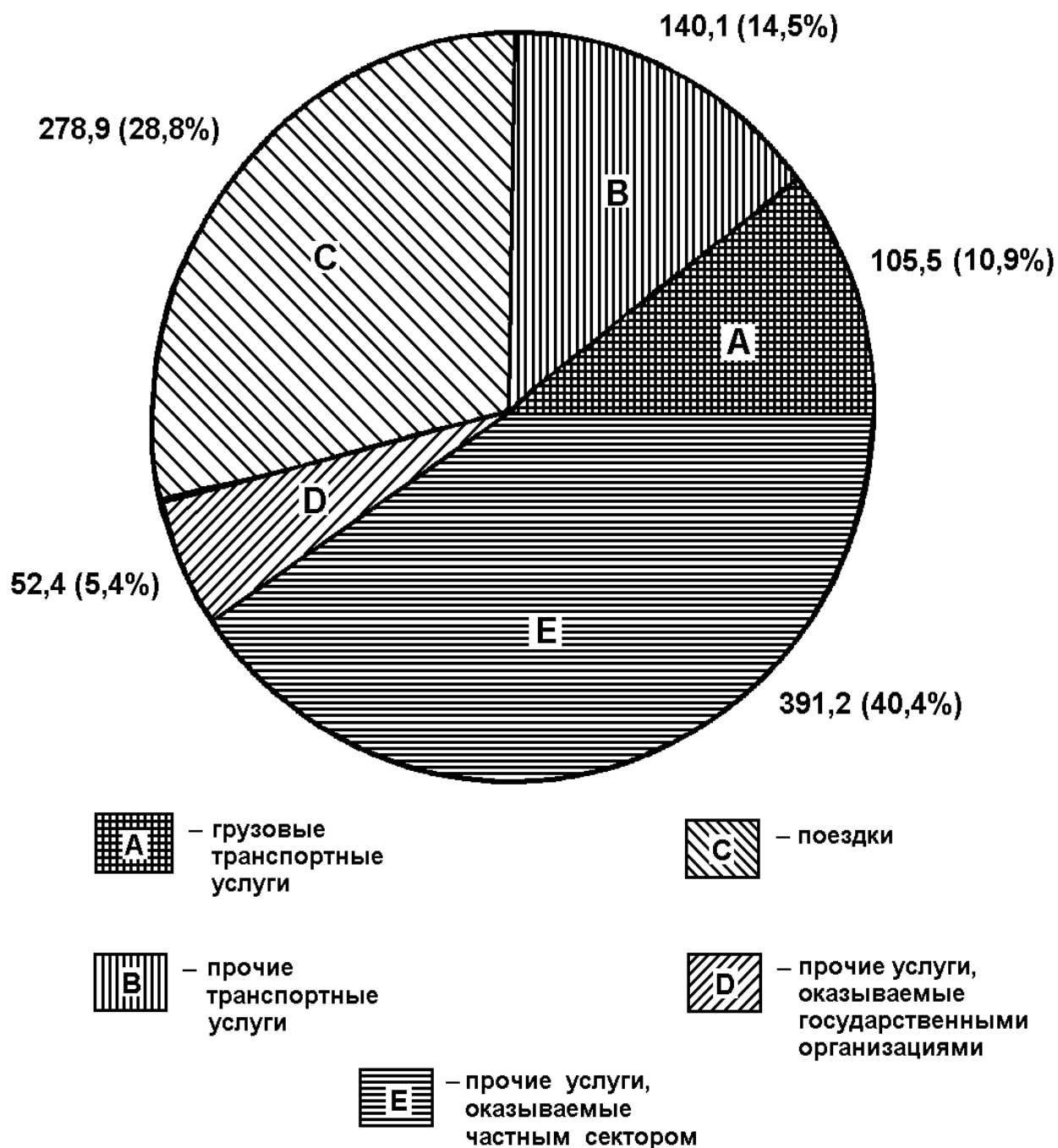


Рис. 6.1. Структура мирового экспорта услуг, 1993 г. (млрд долл.)

На рис. 6.1. показана структура мирового экспорта услуг в 1993 г. (в млрд долл.). Как видно, более половины стоимости объема экспорта услуг приходится на международный транспорт и на международные частные (туризм) и деловые (командировки) поездки. Около 75 % стоимости объема услуг экспортируется различными странами, 24 % – развивающимися и переходными и 1 % – международными организациями. По оценкам секретариата ГАТТ/ВТО, на США приходится 16,2 % мирового экспорта услуг,

Францию – 10,2 %, Италию – 6,5 %, Германию – 6,4 %, Великобританию – 5,5 %, Японию – 5 %. Эти же страны с сопоставимыми долями занимают лидирующее положение и в импорте услуг. Роль России в международной торговле услугами невелика.

На протяжении 70–90-х гг. доля нефакторных (коммерческих) услуг в мировом экспорте составляла 16–20 %, достигнув к середине 90-х гг. примерно 1 трил. долл. (табл. 6.4).

Таблица 6.4

	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1993 г.
Экспорт	67,0	387,9	811,3	967,9
Импорт	62,9	362,8	858,2	983,3

6.4. Услуги международного транспорта

Часть услуг никогда не попадает в международный оборот – покупаются и продаются внутри страны. Предметом изучения в науке о международной экономике являются те услуги, которые оказываются друг другу резидентами разных стран. Наиболее значимой с точки зрения международной экономики разновидностью нефакторных транспортных услуг являются услуги по международной перевозке товаров и пассажиров.

Международный транспорт – услуги всех видов транспорта (морского, воздушного, трубопроводного, наземного, речного и космического), оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

В аналитических целях выделяют морской транспорт, который играет основную роль в перевозке внешнеторговых грузов, воздушный транспорт, играющий главную роль в межстрановом движении людей, и остальные виды транспорта. Статистика платежного баланса учитывает международный транспорт по следующим основным категориям (табл. 6.5).

Таблица 6.5

Классификация международных транспортных услуг

Операция	Включает	Исключает
Пассажиropеревозки	услуги, связанные с перевозкой нерезидентов (экспорт/кредит) перевозчикам резидентами и резидентов перевозчиками-нерезидентами (импорт/дебет)	перевозки нерезидентов транспортными компаниями-резидентами внутри своей страны (включаются в поездки)
Грузоперевозки	все услуги по доставке экспортного (кредит) или импортного (дебет) товара, после того как товар был погружен на борт перевозчика, до доставки его в пункт назначения; услуги по погрузке/разгрузке, если они предоставляются перевозчиком	погрузку/разгрузку, если они осуществляются не перевозчиком (включаются в торговый баланс)
Аренда перевозчика с экипажем	услуги по сдаче в аренду резидентом нерезиденту (экспорт/кредит) и нерезидентом резиденту (импорт/дебет) судов, самолетов, автомобилей с экипажем на ограниченный промежуток времени для перевозки товаров или пассажиров	аренду перевозчика без экипажа (включается в прочие бизнес-услуги); финансовые лизы
Обеспечивающие и вспомогательные услуги	услуги, предоставляемые в портах: обработка грузов (погрузка/разгрузка контейнеров), хранение, упаковка/распаковка, навигация, лоция, буксировка, техобслуживание и промывка транспортного оборудования; комиссионные и агентские платежи	товары, купленные в порту перевозчиком-нерезидентом, ремонт транспортного оборудования (включая в торговый баланс); ремонт железных дорог, причалов и аэропортов (включая услуги по строительству)

6.4.1. Транспортные издержки

Все модели международной торговли, рассмотренные выше, исходили из того, что транспортных издержек не существует, и товары перемещаются из страны в страну бесплатно. В реальном мире транспортные издержки

существуют, и по многим товарам они настолько велики, что делают неэффективным их экспорт или импорт, то есть превращают их в неторгуемые.

Транспортные издержки – все затраты по доставке товара от продавца к покупателю, включая стоимость фрахта, страхования, погрузки/разгрузки, упаковки/распаковки и другие соответствующие расходы.

Влияние транспортных издержек на международную торговлю аналогично влиянию возрастающих издержек производства, а именно:

- они приводят к снижению объемов торговли (как экспорта, так и импорта), уровня специализации стран и, следовательно, размеров выигрыша от торговли;

- они препятствуют полному выравниванию стоимости факторов производства между торгующими странами в соответствии с теоремой Хекшера-Олина-Самуэльсона;

- они обуславливают сдвиги в территориальном разделении труда – в размещении предприятий и отраслей;

- распределение транспортных издержек между торгующими странами зависит от эластичности спроса и предложения товара по ценам: чем ниже эластичность спроса в импортирующей стране, тем большую долю транспортных издержек платит она; чем меньше эластичность предложения товара экспортирующей стране, тем большую долю транспортных издержек платит она.

Транспортные издержки в 90-е гг. составляли в среднем 3–4 % мирового импорта, что примерно в два раза меньше, чем два десятилетия назад. Это связано с быстрым развитием и удешевлением, прежде всего морского транспорта, внедрением контейнерных перевозок, более интенсивным использованием трубопроводов.

6.4.2. Размещение предприятий

Расчеты транспортных издержек оказывают непосредственное влияние на принятие решений о территориальном размещении производств. Поскольку транспортные расходы входят в издержки производства, они учитываются как экспортными, так и импортными при принятии решения о том, где создавать те или иные предприятия или даже отрасли либо связанные с поставкой продукции на экспорт, либо работающие на импортном сырье.

С точки зрения территориального разделения труда выделяют:

- **отрасли, ориентированные на ресурсы** – в основном добывающие отрасли, в которых транспортные издержки на перевозку готового продукта

значительно ниже, чем на перевозку сырья, из которого оно производится. Поскольку конечный продукт значительно легче и дороже сырья, такие отрасли располагаются в местах нахождения природных ресурсов. Продукцию таких отраслей называют «теряющей вес». Это главным образом горнорудная, алюминиевая и химическая промышленность. Например, если из 100 т руды получается только 1 т металла и 99 т шлака, то не имеет никакого смысла везти руду, которая на 99 % состоит из ненужных компонентов, к отдаленному месту переработки. Лучше расположить перерабатывающее предприятие непосредственно у источника добычи;

– **отрасли, ориентированные на рынок** – отрасли, в которых транспортные издержки на перевозку готовой продукции выше, чем на перевозку сырья, из которого она производится. Продукцию таких отраслей называют «набирающей вес». В основном это обрабатывающие отрасли, которые располагают сборочными предприятиями вблизи рынков сбыта, поскольку стоимость перевозки частей для сборки ниже, чем стоимость перевозки готовой продукции (автомобилестроение). Типичным примером отрасли, ориентированной на рынок, является производство прохладительных напитков. Концентрированные сиропы обычно выпускаются головной компанией, а филиалы, расположенные непосредственно рядом с рынками сбыта, получив сироп, добавляют воду, разливают напитки по бутылкам и направляют в местные магазины;

– **свободно ориентированные отрасли** – территориально мобильные отрасли, не тяготеющие ни к источникам ресурсов, ни к рынкам сбыта. Обычно это отрасли, производящие очень дорогие, но легкие конечные продукты, для которых стоимость транспортировки составляет незначительную долю от их цены (электронные компоненты, драгоценности). Для выбора местоположения этих отраслей главную роль играет минимизация издержек. Например, американские компании, производящие компьютеры, производят их компоненты, отправляют в Мексику, где компьютеры собираются с помощью дешевой мексиканской рабочей силы, затем они реэкспортируются назад в США и продаются потребителям.

Итак, международный транспорт включает услуги всех видов транспорта, оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны. Транспортные издержки включают все затраты по доставке товара от продавца к покупателю. Они приводят к снижению объемов торговли, уровня специализации стран и размеров выигрыша от торговли; препятствуют полному выравниванию стоимости факторов производства между торгующими

странами; обуславливают сдвиги в территориальном разделении труда – выделяются отрасли, ориентированные на ресурсы, на рынок и свободно ориентированные отрасли.

Распределение транспортных издержек между торгующими странами зависит от эластичности спроса и предложения товара по ценам.

6.5. Международные поездки

Самая крупная часть мирового экспорта услуг – международные поездки, которые являются для некоторых стран мира крупнейшей статьей валютных доходов. Международные поездки представляют собой специфическую форму международной экономики, обычно называемую в системе национальных счетов международным туризмом. Их специфика заключается в том, что потребитель услуг перемещается за рубеж к их производителю, где, будучи нерезидентом, приобретает товары и услуги. Тем самым международные поездки с точки зрения международной экономики представляют собой не столько виды услуг, сколько набор услуг, приобретаемый путешественниками (резидентами за границей и нерезидентами внутри данной страны) за рубежом.

Международные поездки – товары и услуги, приобретаемые путешественниками за рубежом, если они находятся там менее года и считаются нерезидентами.

Путешественник – человек, находящийся менее года в стране, в которой он не является резидентом, если он не является сотрудником правительства учреждения (посольства, военной базы) другой страны или членом его семьи и не работает на резидента.

В международной экономике путешественники считаются **туристами**, если они провели хотя бы одну ночь в стране посещения. Если они провели за границей меньше 24 часов, то они считаются **экскурсантами**.

Экскурсантов, как особую категорию путешественников, специально выделяют в своей статистике международной торговли услугами малые государства Европы (Монако, Андорра, Сан-Марино), в которые многие иностранцы приезжают на полдня или день. Студенты, пациенты больниц и в некоторых странах сотрудники международных организаций считаются нерезидентами, даже если они провели за рубежом более одного года, и все их расходы записываются в статью поездок.

Международные поездки как форму международной торговли услугами важно отличать от международной миграции рабочей силы как формы

международного передвижения фактора производства. Путешественники, направляющиеся в зарубежную поездку, интересны для международной торговли только тем, что, находясь за рубежом, они произведут некоторые расходы на предоставленные им услуги транспорта, гостиниц, лечебных учреждений.

Тем самым эти услуги будут экспортированы страной, принимающей путешественника. Международные мигранты в большинстве своем направляются за рубеж на работу, где выступают одним из факторов создания новых товаров.

Международные поездки подразделяются на деловые и личные (табл. 6.6).

Таблица 6.6

Классификация поездок

	Включают	Исключают
Деловые поездки	Все личные расходы путешественников, находящихся за границей по делу: экипажей судов и самолетов, сотрудников правительственных органов, международных организаций, частных фирм, сезонных рабочих	Расходы, покупки и продажи, совершенные путешественником от лица и за счет посылающей организации
Личные поездки	Все личные расходы путешественников, находящихся за границей по личным делам (туризм): отдых, занятия спортом, посещение родственников, обучение, лечение, расходы на религиозные нужды	Перевозку путешественников за границу и обратно (включается в услуги пассажирского международного транспорта)

Расходы путешественников считаются личными в стране, резидентами которой они не являются, если они: оплаченные самими путешественниками, оплаченные за них или от их лица; предоставленные им бесплатно принимающей стороной (гостиница и питание для официальных делегаций), потраченные на проживание, питание, отдых, транспорт, подарки и другие товары, приобретенные и вывезенные ими с территории посещаемой страны.

В последнее время объемы услуг, предоставляемых путешественникам, более чем удваиваются каждые десять лет. Около 75 % услуг в области международных поездок предоставляются развитыми странами и 25 % – развивающимися, включая страны с переходной экономикой.

6.6. Государственное регулирование международной торговли услугами

Инструменты торговой политики, используемые для ограничения торговли услугами, в большинстве своем те же, что и в торговле товарами. Сходство основано на том, что торговля большинством услуг сопровождается торговлей товарами и, следовательно, попадает под ограничения, накладываемые на торговлю товарами. Различия проистекают из-за того, что торговля некоторыми услугами связана не с движением товаров, а с движением капиталов, способы регулирования которого несколько иные, чем регулирование торговли товарами. Однако, как и в случае ограничения импорта товаров, внутренняя субсидия национальным производителям, вводимая импортирующей страной, считается более предпочтительным методом ограничения импорта услуг, чем импортный тариф.

А импортный тариф как средство ограничения импорта услуг по своему воздействию на национальную экономику лучше или равен импортной квоте в том случае, когда лицензии на получение импортной квоты продаются на аукционе.

Меры регулирования доступа на рынок – инструменты торговой политики, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам-производителям услуг оперировать на местном рынке.

Меры регулирования доступа на рынок приобретают в большинстве случаев форму количественных ограничений и включают следующее:

1. *Ограничения на торговлю услугами.* Например, законодательное требование о том, что все импортные грузы должны страховаться только местными страховыми компаниями. Оно автоматически устраняет иностранных конкурентов с внутреннего рынка страховых услуг для импортирующих компаний. Отсутствие конкуренции, в свою очередь, ведет к завышению цен, которое перекладывается на экспортеров и в конечном счете на потребителей импортных товаров. Перевозка экспортных грузов и в особенности каботажное плавание между портами одного и того же государства во многих странах законодательно закреплены за национальными транспортными компаниями.

2. Введение количественных квот на импорт иностранных услуг.

Примером может служить обязательное количество эфирного времени, которое отдается национальным радиостанциям, что является прямой дискриминацией против иностранных радиостанций или ограничение на количество иностранных фильмов, которые могут быть закуплены или показаны по национальным телевизионным каналам в течение определенного периода времени.

3. Ограничения на создание на внутреннем рынке филиалов иностранных компаний, предоставляющих услуги. Например, во многих странах законодательство запрещает создание филиалов банков, страховых, туристических и иных иностранных компаний. Иногда создавать иностранные филиалы не запрещено, но перечень услуг, которые они могут предоставлять местным покупателям, законодательно сильно ограничен. Такое законодательство используется, когда необходимо защитить неокрепших местных производителей соответствующих услуг. Хотя из общей теории международной торговли известно, что наиболее предпочтительными формами защиты в этом случае являются внутреннее субсидирование местных и обложение налогом иностранных производителей услуг.

4. Ограничения на передвижение производителей услуг. Обычно принимают форму государственного лицензирования импорта рабочей силы, которое сопряжено для местного импортера как с прохождением бюрократических процедур, так и с оплатой получения соответствующей лицензии. Примером могут служить обязательное лицензирование и даже тестирование во многих странах иностранных врачей до того, как они получают разрешение заниматься лечебной практикой. В этом случае какая-либо форма местной субсидии или, по крайней мере, тарифа на импорт является предпочтительной по сравнению с квотой на въезд.

5. Ограничения на передвижение потребительских услуг. Приобретают, например, форму лимитирования количества туристических виз, которые могут выдаваться нерезидентам в течение определенного периода времени.

6.6.1. Ограничения на использование национального режима

Национальный режим – режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство представляет иностранным

физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами-членами интеграционных группировок и применительно к ввозу капитала. В целях регулирования международной торговли услугами некоторые страны прибегают к вводу ограничений на использование этого режима нерезидентами.

Изъятия из национального режима – инструменты внутренней экономической политики, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

Предоставление ценовых преимуществ местным производителям. Например, во многих странах правительства предоставляют прямые ценовые субсидии из бюджета местным производителям услуг – туристическим, транспортным, страховым и иным компаниям.

Предоставление иностранным производителям менее благоприятных условий, чем местным. Например, иностранные авиаперевозчики могут не получить доступа к национальной системе резервирования авиабилетов и лучшим аэропортам страны. Размеры обязательного резервирования или налогов на операции иностранных банков могут быть выше, чем для местных.

Усилия по либерализации международной торговли услугами предпринимаются как на уровне ГАТТ/ВТО, где рассматриваются проблемы регулирования торговли услугами в целом, в рамках отдельных отраслей (гражданская авиация в рамках ИКАО), где решаются вопросы торговли услугами, свойственные для данной отрасли, так и на двустороннем уровне между отдельными странами. Либерализация торговли услугами должна развиваться параллельно либерализации торговли товарами. Свидетельством этого является, например, то, что плохая транспортная инфраструктура и международная связь всегда называются в числе причин, осложняющих международную торговлю товарами. Но в любом случае либерализация торговли услугами основывается на общей макроэкономической стабилизации в странах, ее проводящих.

Вопросы на повторение

1. Что такое услуги и в чем их отличие от товаров?

2. Какие виды услуг выделяются в статистике платежного баланса?
3. В чем отличие факторных и нефакторных услуг?
4. Какие теории торговли услугами вам известны?
5. Определите понятие международных транспортных услуг и дайте их классификацию.
6. Что входит в транспортные издержки и как они влияют на международную торговлю?
7. Как транспортные издержки влияют на размещение предприятий?
8. Что такое международные поездки и какие их виды вам известны?
9. В чем с точки зрения международной экономики заключается различие между туристом и экскурсантом?
10. Какие меры государственной политики используются для ограничения доступа иностранных услуг на внутренний рынок импортирующей страны?
11. Какие изъятия из национального режима считаются дискриминацией против иностранных услуг?

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

7.1. Движение капитала и его современные особенности

Международное движение капитала представляет собой вывоз капитала за рубеж (прежде всего, с целью его самовозрастания). Суть вывоза капитала сводится к изъятию части капитала из процесса национального оборота в одной стране и включению в производственный процесс (или иное обращение) в других странах.

В настоящее время особенно широко развито встречное движение капиталов между странами: каждая из них одновременно выступает в роли и экспортера, и импортера, т. е. происходят так называемые перекрестные перемещения капиталов. При этом экспорт может осуществляться и при нехватке капитала внутри страны, а импорт нередко приводит к вытеснению национального капитала иностранным. Четко выраженное деление стран на экспортеров и импортеров капитала отсутствует.

Принято считать, что вывоз капитала замедляет экономическое развитие экспортирующей страны, но является эффективным средством ее внешнеторговой экспансии. С другой стороны, ввоз капитала ускоряет экономическое развитие принимающих стран.

В современных условиях миграция капитала разрешает ряд экономических противоречий:

- преодолеваются проблемы внутреннего производства, проблемы ограниченности ресурсов и их эффективного использования;
- расширяется товарный экспорт в связи с тем, что вывоз капитала становится средством поощрения вывоза товаров за границу;
- меняется роль и место транснациональных корпораций и все большая часть национальной экономики включается в интернациональный воспроизводственный процесс, ускоряются темпы научно-технического прогресса (НТП).

В современных условиях вывоз капитала имеет ряд особенностей:

- сегодня усилилось движение частного капитала между промышленно развитыми странами, на которые приходится более три четверти всего экспорта частного капитала. Доля развивающихся стран в общем объеме международных кредитов снизилась;
- изменилась роль государств в вывозе капитала. Государство из скромного защитника экспорта частного капитала само становится крупнейшим экспортером финансовых ресурсов;
- в связи с развитием интеграционных процессов и ростом ТНК изменились формы движения капитала.

Взаимосвязь международной торговли и движения факторов производства

Международное движение факторов производства замещает международную торговлю товарами в случае, если ее причиной является различие в обеспеченности стран факторами производства. Допустим, капиталозбыточная страна экспортирует капиталоемкий товар. В то же время она вывозит и капитал, который размещается в странах с более высокой процентной ставкой.

Увеличение производства товара на экспорт увеличивает потребность в капитале, с помощью которого он производится, что, в свою очередь, ведет к росту его цены. Увеличение процентной ставки препятствует экспорту капитала за рубеж, поскольку его цена в данной стране сближается с мировой. Тем самым экспорт товаров препятствует движению (экспорту) капитала.

Международное движение факторов производства дополняет международную торговлю товарами в случае, если в основе торговли лежат иные, нежели различия в обеспеченности факторами производства, причины (сравнительные преимущества, эффект масштаба, технологические различия и пр.). Если обеспеченность стран факторами производства и их цена одинаковы, то увеличение экспортного производства в данной стране приведет к росту потребности в капитале и, следовательно, его цены, которая в результате превысит мировой уровень, что приведет к притоку капитала из-за рубежа. Торговля товарами привела к изменению цены фактора производства, что и вызвало его перемещение между странами. Тем самым экспорт товаров способствует движению (импорту) капитала.

Международное движение факторов производства замещает межотраслевую торговлю и дополняет внутриотраслевую торговлю в условиях больших различий в обеспеченности стран факторами производства. Когда степень обеспеченности факторами производства сильно отличается, каждая страна специализируется на производстве одного товара и международное движение факторов производства отсутствует, между странами возможна лишь межотраслевая торговля. Если начнется международное движение факторов производства, то на этой основе обе страны начнут постепенно производить оба товара, что сделает возможной уже внутриотраслевую торговлю. Объем мирового производства вырастает больше в результате международного перемещения факторов производства, чем в результате международной торговли, поскольку не товары, а сами факторы производства перемещаются в те страны, где они могут использоваться наиболее эффективно. В большинстве случаев международная мобильность факторов производства является более мощным источником экономического роста, чем международная торговля.

Главное различие между международной торговлей товарами и международным перемещением факторов производства состоит в том, что в первом случае происходит международное движение конечных продуктов, являющихся результатом производительного использования факторов производства, а во втором – международное движение самих факторов, с помощью которых эти конечные продукты могут быть произведены. Международное движение факторов производства обычно является предметом более жесткого государственного регулирования, чем международная торговля

товарами. В большинстве стран мира, в том числе и в развитых западноевропейских странах, продолжают существовать очень серьезные ограничения на движение капитала и миграцию рабочей силы.

Поскольку в большинстве случаев международное движение факторов производства является субститутутом международной торговли товарами, вполне закономерно, что они аналогично воздействуют на распределение доходов внутри стран. Как известно, в соответствии с теоремой Хекшера-Олина каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства. Владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают.

Допустим, что в некоторой стране капитал является относительно избыточным фактором производства, а труд – относительно недостаточным. Страна экспортирует капиталоемкие товары в другие страны. При этом на пути международного движения факторов производства воздвигнуты непреодолимые барьеры, что мешает им перемещаться между странами. В этом случае в соответствии с теоремой Хекшера-Олина производители капиталоемкого товара получают выигрыш от торговли. Но в то же время капиталоемкость страны означает, что цена капитала (процентная ставка) в ней ниже, чем в других странах. Если преграды на пути международного движения капитала снять, то неминуемо начнется отток капитала из страны за рубеж, где процентная ставка выше. Отток капитала будет происходить до тех пор, пока уровень процентной ставки не выровняется. Из-за того, что капитал размещается за рубежом, где цена его выше, прибыли владельцев капитала растут.

Вследствие оттока капитала из данной страны труд в ней становится относительно более избыточным фактором, и цена на него падает. В результате, как и международная торговля, международное движение факторов производства перераспределяет доходы в пользу владельцев относительно избыточных факторов производства.

7.2. Формы международного движения капитала

Капитал является одним из факторов производства – ресурсом, который необходимо затратить, чтобы произвести товар, и представляет собой весь накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ. Международное движение капитала основано на его международном разделении как одного из факторов производства – исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении капитала в различных странах, являющемся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточных сбережений (капитала в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

Рассматривая международную торговлю, мы полагали, что единственным источником финансирования импорта является экспорт, то есть, чтобы купить что-то за границей, страна должна продать за рубеж товар или услугу. В реальной жизни существует еще один, и весьма серьезный, источник финансирования – приток капитала из-за рубежа. Страна может получать и давать международные займы, принимать и инвестировать за рубеж предпринимательский капитал. Швейцарский экономист и математик Леон Вальрас сформулировал правило, которое позже легло в основу анализа международной платежной позиции любого государства.

Правило Вальраса: стоимость импорта страны равна сумме стоимости экспорта и чистых зарубежных продаж активов и процентов по ним

$$IM = X + NA + NR, \quad (7.1)$$

где IM – импорт;

X – экспорт;

NA – чистые продажи активов (разность стоимости активов, проданных иностранцам и купленных у них);

NR – чистые платежи процентов (разность стоимости процентов на вложенный капитал, полученных из-за рубежа и выплаченных иностранцам).

Продажи активов в любой форме (права собственности, ценные бумаги, золото и пр.) означают приток капитала в страну. Платежи процентов представляют собой плату за пользование капиталом, полученным в прошлом. Чем больше продажа активов сегодня, тем выше будут платежи процентов по привлеченному капиталу в будущем. Следовательно, чем выше чистая продажа активов (NA) сегодня, тем ниже размер получаемых чистых процентов (NR) в будущем. Преобразуя уравнение 7.1, получаем уравнение 7.2, левая сторона которого представляет собой текущий баланс – баланс товаров и услуг плюс чистые выплаты процентов на капитал, которые рассматриваются как торговля капитальными услугами, а правая – баланс движения капитала.

$$IM - X - NR = NA. \quad (7.2)$$

Таким образом, в соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Если это равенство не соблюдается, то остаток называется пропусками и ошибками.

Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные конкретные формы (рис. 7.1).

По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на:



→ — преимущественно

Рис. 7.1. Формы международного движения капитала

В эту категорию движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которые предоставляются одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным также считается и капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов (кредиты МВФ, Мирового банка, расходы ООН на поддержание мира и пр.). Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, то есть в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом);

– **частный (негосударственный) капитал** – средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений. В эту категорию движения капитала относятся инвестиции капитала за рубеж частными фирмами, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, собственные или заемные, не связанные с государственным бюджетом. Но, несмотря на относительную автономность фирм в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать.

По характеру использования капитал делится на:

– **ссудный капитал** – средства, даваемые займы с целью получения процента. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов;

– **предпринимательский капитал** – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского капитала чаще всего используется частный капитал, хотя либо само государство, либо принадлежащие государству предприятия также могут вкладывать средства за рубеж.

По сроку вложения капитал делится на:

– **среднесрочный и долгосрочный капитал** – вложения капитала сроком более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, так же как и ссудный капитал в виде государственных кредитов, обычно являются долгосрочными;

– **краткосрочный капитал** – вложения капитала сроком менее чем на 1 год. Преимущественно ссудный капитал в форме торговых кредитов.

Наибольшее практическое значение для анализа международного движения капитала имеет следующее его функциональное деление.

По цели вложения капитал делится на:

– **прямые инвестиции** – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Они практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций фирм, принадлежащих государству;

– **портфельные инвестиции** – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Такие инвестиции также преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государство зачастую выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги.

Как видно, каждая из групп капитала делится на подгруппы, которые условно можно считать его экспортом (активы, инвестиции за рубеж) и импортом (пассивы, инвестиции внутри своей страны) (табл. 7.1).

Масштабы движения капитала в целом и в рамках каждой из групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира (табл. 7.2).

Если в течение последних десятилетий преобладающее значение имели прямые инвестиции, то с начала 90-х гг. произошло резкое возрастание роли портфельных инвестиций среди других форм международного движения капитала (рис. 7.2).

Таблица 7.1

Функциональное деление международного движения капитала

1. Прямые инвестиции	За рубежом	Движение капитала между резидентом и нерезидентом, приводящее к возникновению длительного взаимного экономического интереса
	Внутри своей страны	
2. Портфельные инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с куплей-продажей ценных бумаг
	Пассивы	
3. Прочие инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами
	Пассивы	
4. Резервные активы	Монетарное золото	Движение капитала, связанное с активами, которые могут использоваться государством для покрытия сальдо платежного баланса
	Специальные права заимствования	
	Резервная позиция в МВФ	
	Иностранная валюта	

В 1993 г. на развитые страны приходилось 96 % прямых и 97 % портфельных инвестиций, а на все развивающиеся страны, включая страны с переходной экономикой, – соответственно 4 и 3 %. Правда, в последнее время в связи с развитием процессов приватизации и бурным становлением финансовых рынков в некоторых из этих стран их доля в международном движении капитала увеличивается.

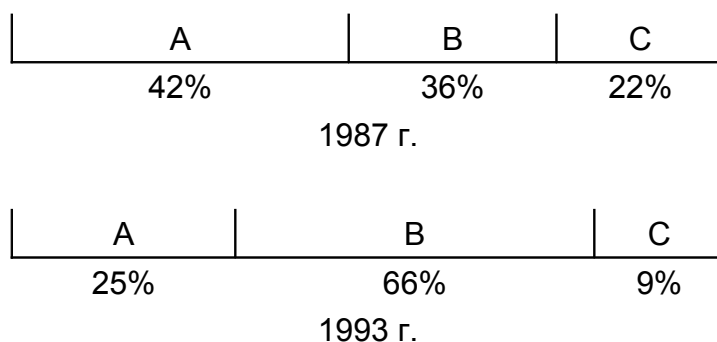


Рис. 7.2. Изменение роли форм международного движения капитала:
 А – прямые зарубежные инвестиции; В – портфельные зарубежные инвестиции;
 С – прочие международные инвестиции

Таблица 7.2

Масштабы международного движения капитала (в млрд долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Прямые инвестиции	Вывоз	137,0	238,5	188,0
	Ввоз	126,9	206,3	173,3
Портфельные инвестиции	Вывоз	120,7	187,4	506,4
	Ввоз	133,8	189,1	699,1
Прочие (Только долгосрочный капитал)	Вывоз	73,8	110,1	69,1
	Ввоз	47,5	144,5	100,2

Инвестиционная позиция – соотношение активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

Итак, в соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Между странами перемещается государственный и частный,

предпринимательский и ссудный, долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал. С практической точки зрения наиболее важным является функциональное деление капитала на прямые инвестиции, портфельные инвестиции и прочее международное движение капитала, среди которого основную роль играют международные займы и банковские депозиты. Инвестиционная позиция страны определяется как соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

7.3. Прямые зарубежные инвестиции

Зарубежные инвестиции играют особую роль среди форм международного движения капитала. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала в форме прямых инвестиций.

7.3.1. Субъекты вывоза капитала

Характерными чертами мирового хозяйства – совокупности национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства, – являются развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в форме вывоза капитала; рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций.

Прямые зарубежные инвестиции – приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

В соответствии с приведенным выше определением, принятым в МВФ, ОЭСР и в системе национальных счетов ООН, к прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и

предприятием, в которое вложен его капитал. В состав прямых инвестиций входят:

– **вложение компаниями за рубежом собственного капитала** – капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;

– **реинвестирование прибыли** – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная напрямую инвестору;

– **внутрикорпорационные переводы капитала** в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами – с другой.

Однако не все страны в своей статистике следуют вышеуказанному определению прямых инвестиций. Например, Япония не рассматривает реинвестированную прибыль как прямые инвестиции. Признаком прямых иностранных инвестиций является то, что на их основе возникают длительные деловые связи между предприятиями, инвестор получает значительное влияние на принятие решения предприятием, куда вложены его средства.

Предприятие с иностранными инвестициями – акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору – резиденту другой страны принадлежит более 10 % обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

– **дочерней компании** – предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50 % капитала;

– **ассоциированной компании** – предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50 % капитала;

– **филиала** – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Граница для предприятий с иностранными инвестициями в 10 % капитала, принадлежащего иностранному инвестору, установлена международными организациями условно в целях обеспечения сопоставимости учета движения прямых инвестиций. Сделано это было на основе многочисленных исследований, которые показали, что в современных условиях 10 % – это часть капитала предприятия, контроль над которым необходим и достаточен, чтобы осуществлять контроль над предприятием в целом. Однако некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те предприятия, в которых иностранный прямой инвестор владеет менее 10 % обычных акций в

случае, если он, тем не менее, контролирует управление этим предприятием. И напротив, даже если иностранный инвестор владеет более чем 10 % акций предприятия, но не обладает правом влиять на принятие решений, такое предприятие может быть исключено из числа предприятий с иностранными инвестициями. Большинство предприятий с иностранными инвестициями являются либо филиалами, либо дочерними компаниями иностранного прямого инвестора.

Прямые инвесторы – государственные и частные организации, физические и юридические лица, а также их объединения, владеющие предприятием с прямыми инвестициями за рубежом.

В числе прямых инвесторов выделяется группа финансовых предприятий (банков, инвестиционных, страховых и иных непромышленных компаний), которые служат посредниками на финансовом рынке и через которые осуществляются прямые инвестиции. Они сами также могут осуществлять прямые инвестиции, которыми считаются только сделки банков, связанные с возникновением долгосрочных долговых обязательств и приобретением акций и доли в основном капитале зарубежных компаний. Депозиты и другие обычные для банковской сферы активные и пассивные операции считаются портфельными или прочими инвестициями. Если в течение определенного периода инвестор увеличил свою долю в капитале иностранного предприятия, например, с 5 %, которые считались портфельными инвестициями, до более чем 10 %, то только новый приток капитала из-за рубежа считается прямой инвестицией.

7.3.2. Причины прямых зарубежных инвестиций

Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны. Главные – стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения и диверсифицировать риск. Многомерные эконометрические исследования, проводившиеся под эгидой экономических служб ООН, показали, что специфические причины экспорта и импорта прямых инвестиций в значительной степени пересекаются, правда их относительная роль различна.

Причины экспорта капитала следующие.

Технологическое лидерство. Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций

за рубеж. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Предпринимая прямые инвестиции за рубеж, корпорации стремятся удержать тем самым контроль над ключевой технологией, дающей им конкурентные преимущества. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала подтверждается практически для всех развитых стран.

Преимущества в квалификации рабочей силы, которые обычно измеряются средним уровнем оплаты труда работников. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций.

Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

Преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

Экономика масштаба. Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем больше объем экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем меньше объем экспорта прямых инвестиций. Большинство корпораций, перед тем как инвестировать за рубеж, полностью используют возможности экономики масштаба в рамках внутреннего рынка.

Размер корпорации. Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

Степень концентрации производства. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

Обеспечение доступа к природным ресурсам. Чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем ее экспорта

прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется. Чем ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется.

Прочие причины экспорта капитала: сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольного производства на ее территории.

Причины импорта капитала следующие.

Технологическое лидерство. Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Прямые инвестиции обычно связаны с импортом новейшей зарубежной технологии, над которой прямой инвестор стремится сохранить свой контроль.

Уровень квалификации рабочей силы. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

Преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций и наоборот.

Экономика масштаба. Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно меньше объем ее импорта прямых инвестиций и наоборот.

Размер корпорации. Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.

Степень концентрации производства. Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций и наоборот.

Потребность в капитале. Чем выше потребность корпорации в капитале, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.

Количество национальных филиалов. Чем большее количество

подразделений имеет корпорация внутри страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций и наоборот.

Издержки производства. Чем ниже издержки производства в принимающей стране, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций и наоборот.

Уровень защиты внутреннего товарного рынка. Поскольку импорт капитала является альтернативой импорту товаров, то чем выше уровень таможенной и иной защиты внутреннего товарного рынка страны, тем больше ее импорт прямых инвестиций.

Размер рынка. Чем больше размер внутреннего рынка страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.

Прочие факторы: экспортная ориентация промышленности, которая основана за счет иностранных прямых инвестиций, существование правительственных программ экономического развития.

Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Основными прямыми инвесторами являются ведущие индустриальные страны – США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция. В последние годы, например, США инвестируют за рубеж примерно столько же капитала, сколько иностранного капитала инвестируется в США. В числе развивающихся государств основными инвесторами являются нефтедобывающие (Саудовская Аравия, ОАЭ) и новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур). Ввоз и вывоз прямых инвестиций странами с переходной экономикой пока по международным масштабам незначителен.

7.3.3. Государственная поддержка прямых инвестиций

Учитывая возрастающее политическое значение прямых инвестиций, прямые инвесторы пользуются растущим вниманием правительств как в странах базирования, так и в принимающих странах.

Предоставление государственных гарантий. Гарантии могут предоставляться как страной базирования, так и принимающей страной. В соответствии с законодательством многих стран инвесторы, желающие разместить свой капитал за рубежом, могут получить от своего или иностранного государства гарантии своим инвестициям. Правительства, заинтересованные в стимулировании экспорта капитала, могут предоставлять

национальным корпорациям гарантии возврата полной суммы инвестированного капитала или какой-либо его части за счет государственных источников в случае национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости местной валюты и других непредвиденных обстоятельств. Гарантии инвестиций содержатся также в двусторонних и региональных соглашениях о защите инвестиций, подписанных между большинством стран мира. На многостороннем уровне гарантией инвестиций занимается созданное под эгидой Мирового банка Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. Условия о гарантии инвестиций содержатся в Ломейской конвенции, подписанной между странами ЕС и многими развивающимися странами, а также в многочисленных многосторонних документах, одобренных международными организациями.

Страхование зарубежных инвестиций. Является специфической формой страховки и может производиться как частными, так и государственными агентствами. Смысл страхования заключается в приобретении прямым инвестором страховки от обусловленных в страховке рисков, которая обычно стоит до 1 % от суммы инвестиции. Если наступает обусловленный в страховом договоре страховой случай, страховая компания обязана возместить прямому инвестору его потери. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов. В США страхованием прямых инвестиций занимается Государственная корпорация по страхованию и гарантии инвестиций (ОПИК).

Урегулирование инвестиционных споров. Теоретически возможны урегулирования инвестиционных споров на базе национального законодательства принимающей страны, национального законодательства страны базирования прямого инвестора или международного арбитража. В рамках стран – членов ОЭСР принят принцип международного арбитража, своего рода третейского суда, поскольку в большинстве случаев урегулирование споров на базе законодательства принимающей страны не устраивает прямых инвесторов, а на базе законодательства страны базирования – принимающие страны.

Исключение двойного налогообложения. Государства, корпорации которых особенно активно осуществляют взаимные прямые инвестиции, нередко подписывают соглашения об исключении двойного налогообложения, которые касаются прибыли предприятий с иностранными инвестициями. Если предприятие оперирует в нескольких странах, то существует опасность того,

что правительство каждой из них захочет обложить его прибыль своим национальным налогом на прибыль. Корпорация платит в принимающей стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования.

Административная и дипломатическая поддержка. Прямые инвесторы обычно являются предметом опеки со стороны государственных органов страны базирования: правительство проводит переговоры с зарубежными странами о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для национальных инвесторов. Представители международного бизнеса приглашаются в состав международных делегаций, выезжающих за рубеж для обсуждения экономических вопросов. Нередко правительственные агентства по развитию и торговле организуют специальные инвестиционные туры, главная задача которых – ознакомить национальных инвесторов с потенциальными возможностями для прямых инвестиций в принимающих странах.

Итак, прямые зарубежные инвестиции представляют собой приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

Их главной причиной является стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль и диверсифицировать риск. Международное передвижение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Государство оказывает поддержку прямым зарубежным инвестициям через предоставление государственных гарантий инвесторам, страхование, исключение двойного налогообложения, урегулирование инвестиционных споров по дипломатическим и административным каналам.

7.4. Международные корпорации.

Сущность и характерные черты транснациональных корпораций

В 70-е гг. возник и с тех пор активно обсуждается феномен корпораций, международных по характеру своей деятельности, который непосредственно связан с широким развитием прямого зарубежного инвестирования. На международные корпорации, которые являются, как правило, крупнейшими

фирмами развитых стран, приходится основная часть международных прямых инвестиций и международной торговли.

Формы международных корпораций

Главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны своего базирования в принимающие страны.

Страна базирования – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

Принимающая страна – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Целенаправленные исследования международных корпораций начались с конца 50-х гг. Большинство из них отталкивалось от теории «экономики масштаба», позволяющей международным корпорациям экономить на издержках производства при увеличении выпуска продукции и переносе его в другие страны. Несколько позже возникло и оформилось технологическое направление теории международных корпораций, полагающее, что их создание объясняется технологическим превосходством компаний развитых стран, которые создают предприятия за рубежом для выполнения вспомогательных операций, оставляя контроль за передовой технологией в головной компании. Несколько позже возникли теории международной организации, к которой тяготеют корпорации по достижении определенного размера. В России исследования международных корпораций носили преимущественно описательный характер.

При поиске ответа на вопрос: почему американские корпорации производят автомобили на своих филиалах в Мексике, – можно выделить как минимум два аспекта: территориальный и интернациональный. Территориальный аспект предполагает поиск ответа на вопрос: почему один и тот же товар производится в нескольких, а не в одной стране? Ответ заключается в том, что каждая корпорация стремится получить доступ к наиболее дешевым природным и трудовым ресурсам, сократить издержки на транспортировку товаров и обойти таможенные и иные торговые барьеры. Интернациональный аспект предполагает поиск ответа на вопрос: почему товар производится в разных странах одной и той же, а не различными

корпорациями? Ответ заключается в том, что корпорация, имеющая филиалы в нескольких странах, может, используя преимущество масштаба, экономически более эффективно производить товар, чем несколько независимых корпораций. Кроме того, она может манипулировать отчетностью с целью сокращения налогов, обеспечивать контроль за принадлежащей ей технологией, которая предоставляется только полностью контролируемым филиалам.

Международная корпорация – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

Международные корпорации бывают двух основных видов:

– **транснациональные корпорации** (ТНК) – головная компания их принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира;

– **многонациональные корпорации** (МНК) – головная компания их принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеет форму ТНК. Деление международных корпораций на ТНК и МНК весьма условно, поскольку в современных условиях наибольшее значение имеет не то, капиталу скольких стран принадлежит головная компания корпорации, а глобальный характер ее деятельности, инвестирования и извлечения прибыли.

В этом смысле международными можно считать все корпорации, имеющие хотя бы один зарубежный филиал, созданный на основе прямых инвестиций. Однако очевидно, что в число ТНК могут в таком случае попасть и очень небольшие фирмы, имеющие одно-единственное подразделение по ту сторону границы. На самом деле под ТНК принято понимать лишь действительно крупные международные корпорации, оказывающие существенное влияние на мировой рынок товаров и факторов их производства.

Наиболее характерными чертами ТНК являются: создание системы международного производства, распыленного между многими странами, но контролируемого из одного центра; высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями; относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран; глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров; разработка, передача и

использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

7.5. Правила международного инвестирования.

Трансфертные цены

Международные корпорации стали формой экономической связи между странами базирования и принимающими странами, во многих случаях не зависимой от решения национальных законодательных и исполнительных органов, а подчиняющейся своим внутрикорпорационным интересам. Их космополитизм, подавляющий государственность стран, в которых они оперируют, стал причиной противоречий между ТНК, с одной стороны, и странами их базирования и принимающими странами – с другой.

Пока не разработано каких-либо универсальных правил международного инвестирования ТНК, хотя отдельные стороны международного инвестирования достаточно жестко регулируются на региональном уровне, например в Западной Европе. Страны базирования обычно регулируют поведение ТНК с помощью национального законодательства о корпорациях, не делая особого различия между ТНК и национальными корпорациями. Принимающие же страны устанавливают правила функционирования подразделений иностранных ТНК на их территории на основе национальных законов об иностранных инвестициях. Однако переговоры, проводившиеся в течение ряда лет в рамках Комиссии ООН по ТНК под эгидой МВФ и Мирового банка, хотя и не вылились в принятие неких согласованных правил поведения ТНК, но привели к определению некоторых общих правил международного инвестирования, которых желательно придерживаться как ТНК, так и принимающим странам.

Главная идея этих правил – обеспечение максимальной свободы международного перемещения капитала, либерализации национальных рынков капитала. В числе правил международного инвестирования следующие.

Право входа. Означает правила, при соблюдении которых ТНК разрешается создать филиал на территории суверенного государства. В идеале они предполагают отсутствие необходимости получения какого-либо разрешения от властей принимающей страны на осуществление инвестиций. Однако в большинстве случаев право входа может ограничиваться

правительством, если иностранные инвестиции либо угрожают национальной безопасности, либо их цель противоречит действующему законодательству. Некоторые страны устанавливают список отраслей или предприятий, в которые иностранные инвестиции запрещены. Однако в любом случае наиболее предпочтительным путем регулирования права входа считается установление исчерпывающего списка исключений, при которых иностранные инвестиции запрещаются, при понимании того, что во всех остальных случаях они разрешаются.

Справедливый и недискриминационный режим. Предусматривает предоставление иностранным инвесторам правового режима, не менее благоприятного, чем национальным инвесторам. Означает свободу репатриации прибыли, перевода зарплаты и других платежей. ТНК имеет право на компенсацию потерь в результате обстоятельств, перечисленных в применяемом праве, каковым обычно является право принимающей страны. Любые льготы и исключения, которые могут предоставляться правительством принимающей страны, должны быть одинаковыми для национальных и для зарубежных инвесторов.

Прекращение контракта. Означает право принимающей страны в одностороннем порядке экспроприировать (национализировать) филиал ТНК при условии соблюдения действующего законодательства и выплаты соответствующей компенсации инвестору. Компенсация считается достаточной (выплачивается справедливая рыночная стоимость предприятия), эффективной (выплачивается в приемлемой для инвестора валюте по рыночному курсу на день перевода), быстрой (выплаты исключают необоснованные задержки; в случае их возникновения инвестору выплачивается рыночный процент по задержанным суммам). Экспроприация иностранных инвестиций без выплаты нормальной компенсации считается допустимой только по решению суда в случае грубого нарушения ТНК законов принимающей страны и вовлеченности в преступную деятельность. В таких случаях за ТНК остается право обратиться в международный арбитраж.

Урегулирование споров. Считается, что предпочтительным способом урегулирования споров между ТНК и принимающей страной являются переговоры. Если они не дают результата, то спор в большинстве случаев решается судом принимающей страны на основе применимого

законодательства либо беспристрастным и независимым арбитражем на основе Международной конвенции по урегулированию инвестиционных споров, подписанной 115 странами под эгидой Мирового банка.

Между головной компанией международной корпорации и ее зарубежными филиалами происходит интенсивное движение капитала и товаров, которые, как указано выше, рассматриваются как прямые инвестиции. Проблема заключается в том, что цены, по которым головная компания продает товары своим филиалам и покупает товары у них, зачастую сильно отличаются от цен свободного рынка.

Трансфертные цены – цены, отличающиеся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации и используемые для перевода прибыли и сокращения налогов.

Для того чтобы определить, насколько и в какую сторону трансфертные цены отличаются от рыночных, достаточно знать, по какой цене какой-либо товар поставляется одним подразделением корпорации ее заграничному филиалу и по какой цене тот же товар поставляется в ту же страну независимыми продавцом и покупателем. В большинстве случаев, когда ТНК преследует цель минимизировать налоги в своей стране и импортные пошлины при ввозе товара в зарубежную страну, трансфертные цены определяются на уровне существенно ниже рыночных. В то же время, если ставится цель вывести из-под высокого налогообложения прибыль, полученную в своей стране, ТНК импортирует из своего зарубежного подразделения какие-либо компоненты по существенно завышенным, против рыночных, ценам. Объемы внутрикорпорационной торговли достигают внушительных, но плохо поддающихся точной оценке размеров. Поэтому трансфертные цены оказывают сильное искажающее влияние на учет международного движения капитала в форме прямых инвестиций.

Итак, главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны базирования, в которой располагается ее головное подразделение, в принимающие страны, в которых она имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы.

Международные корпорации имеют форму либо ТНК, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира, либо МНК, головная компания которой принадлежит

капиталу двух и более стран. Главная идея неформально признаваемых правил международного инвестирования заключается в обеспечении максимальной свободы международного перемещения капитала и либерализации национальных рынков капитала. Торговля между подразделениями ТНК происходит на основе трансфертных цен, используемых для перевода прибыли и сокращения налогов.

7.6. Портфельные зарубежные инвестиции

С начала 90-х гг. произошел беспрецедентный рост объемов международных портфельных инвестиций. Международные операции с ценными бумагами, которые составляли не более 10 % ВВП в наиболее развитых странах мира, возросли по стоимостному объему до 100 % и более ВВП этих стран в середине 90-х годов. Быстрое перемещение портфельного капитала между странами стало причиной глубочайшего экономического кризиса в Мексике в начале 1995 г. и в ряде других стран.

Портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Такие инвестиции преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государства нередко приобретают иностранные ценные бумаги. В рамках международной экономики изучаются только международные портфельные инвестиции, то есть инвестиции в иностранные ценные бумаги. Инвестиции в национальные ценные бумаги изучаются теориями финансового менеджмента, управления инвестиционным портфелем и пр.

Поэтому классификация ценных бумаг, принятая в рамках международной экономики, несколько иная по сравнению с теориями внутреннего финансового управления. Международные портфельные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции в:

– **акционерные ценные бумаги** – обращающиеся на рынке денежные документы, удостоверяющие имущественное право владельца документов по отношению к лицу, выпустившему эти документы;

– **долговые ценные бумаги** – обращающиеся на рынке денежные документы, удостоверяющие отношение займа владельца документов по отношению к лицу, выпустившему эти документы.

Долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

– **облигации, простого векселя, долговой расписки** – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход;

– **инструмента денежного рынка** – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят **казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты** и др.;

– **финансовых дериватов** – имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удостоверяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе – опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

Для целей учета международного движения портфельных инвестиций в платежном балансе приняты следующие ниже определения.

Нота/долговая расписка – краткосрочный денежный инструмент (3–6 месяцев), выпускаемый заемщиком на свое имя по договору с банком, гарантирующим его размещение на рынке и приобретение непроданных нот, пролонгацию кредита или предоставление резервных кредитов. Наиболее известные ноты – Евроноты.

Опцион – договор (ценная бумага), дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.

Варрант – разновидность опциона, дающая возможность ее владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение определенного периода.

Фьючерс – обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги, валюты или товара по определенной цене на определенную дату в будущем.

Форвардный курс – соглашение о размере процентной ставки, которая будет выплачена в установленный день на условную неизменную сумму основного долга и которая может быть выше или ниже текущей рыночной процентной ставки на данный день.

Своп – соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности. Своп по процентным ставкам предусматривает обмен платежа в соответствии с одним типом процентной ставки на другой (фиксированный процент на плавающий процент). Своп по обменному курсу предусматривает обмен одной и той же суммы денег, выраженной в двух различных валютах.

Портфельные инвестиции в каждую из перечисленных разновидностей иностранных ценных бумаг учитываются в разбивке на инвестиции, осуществленные денежными властями (центральным или государственным банком), правительством (обычно министерством финансов), коммерческими банками и др.

Причины зарубежных портфельных инвестиций близки к причинам прямых зарубежных инвестиций с поправкой на то, что в результате осуществления портфельных инвестиций инвестор не приобретает права контроля за предприятием, в которое вложен капитал. Однако в то же время ликвидность портфельных инвестиций, то есть способность быстро превратить ценные бумаги в наличную валюту, значительно выше, чем у прямых инвестиций. Главная причина осуществления портфельных инвестиций – стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. В известном смысле портфельные инвестиции рассматриваются как средство защиты денег от инфляции и получения спекулятивного дохода. При этом ни отрасли, ни типы ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, особого значения не имеют, если они дают желаемый доход за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов.

Встречные международные потоки портфельных инвестиций объясняются возможностью диверсифицировать риск. Обычно чем выше прибыльность тех или иных ценных бумаг, тем выше риск, связанный с их приобретением. Для сокращения уровня риска портфельных инвестиций может быть использовано международное инвестирование. Допустим, что акции компании

А в стране I и акции компании В стране II дают в среднем 30 % прибыли. Однако с одинаковой вероятностью акции А могут дать доход от 20 до 40 %, а акции В – от 10 до 50 %. Очевидно, что поскольку разброс значения дохода для акций В значительно больше, то инвестиции в них более рискованны по сравнению с акциями А. Теория инвестиционного портфеля говорит, что доходы по разным акциям имеют обратную зависимость с течением времени и заданный доход может быть получен при сниженном уровне риска или повышенный доход – при заданном уровне риска. Поэтому если портфельные инвесторы из страны I купят акции В, а портфельные инвесторы из страны II купят акции А, то и для тех и для других возникает возможность уменьшить риск и увеличить доход.

Объемы портфельных инвестиций учитываются в текущих рыночных ценах на момент совершения международной сделки с ними. Колебания рыночной цены ценных бумаг в то время, когда они хранятся у инвестора, для целей платежного баланса не учитываются.

Как и в случае прямых инвестиций, более 90 % портфельных зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции. Вывоз портфельных инвестиций развивающимися странами очень нестабилен, а в отдельные годы наблюдался даже нетто-отток портфельных инвестиций из развивающихся стран. Международные организации также активно приобретают иностранные ценные бумаги (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Ежегодные портфельные зарубежные инвестиции (в млрд долл.)

		1987 г.	1990 г.	1993 г.
Всего	Вывоз	120,7	187,4	506,4
	Ввоз	133,8	189,1	669,1
Развитые страны	Вывоз	123,4	170,1	495,3
	Ввоз	124,9	154,6	573,1
Развивающиеся страны	Вывоз	-1,8	17,1	3,2
	Ввоз	0,5	20,3	80,7
Международные организации	Вывоз	0,9	0,2	7,9
	Ввоз	8,4	14,2	15,3

Международный рынок портфельных инвестиций значительно больше по объему международного рынка прямых инвестиций. Однако он значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых

стран. Оборот во внутренней торговле ценными бумагами оценивается в более чем 1 трлн долл. в день, что в четыре раза больше, чем в середине 80-х гг. На протяжении всей истории портфельных инвестиций портфельные инвесторы отдают абсолютное предпочтение покупке национальных ценных бумаг по сравнению с иностранными. Американские инвесторы держат 94 % своего капитала в американских ценных бумагах. Для Японии, Великобритании и Германии этот показатель превышает 85 %. В числе причин концентрации портфельных инвестиций на внутреннем рынке развитых стран – большая ясность национального законодательства по ценным бумагам, большая развитость инфраструктуры рынка, наличие больших гарантий исполнения контрактных обязательств, более высокая ликвидность национальных ценных бумаг, более высокие издержки на проведение международных сделок с ценными бумагами.

По оценкам, не более 5–10 % портфельных инвестиций реально выходят за пределы национальных границ и вкладываются в иностранные ценные бумаги.

7.7. Международное заимствование и кредитование

Международное заимствование и кредитование стало результатом развития, с одной стороны, внутреннего кредитного рынка наиболее развитых стран мира, а с другой – ответом на потребность финансирования международной торговли. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательных сальдо международных расчетов.

Международное движение ссудного капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами, обычно относится в платежном балансе к понятию прочих инвестиций. Это остаточная категория инвестиций, включающая все остальные межгосударственные передвижения капитала, не отнесенные к прямым, портфельным инвестициям или резервным активам.

Международное заимствование и кредитование – выдача и получение средств займы на срок, предусматривающий выплату процента за их использование.

В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов. Основные инструменты международного заимствования и кредитования, находящие отражение в платежном балансе, следующие:

– **торговые кредиты** – требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками. Торговые кредиты могут предоставляться как правительствами, так и частными предприятиями и другими неправительственными организациями. Большинство из них являются краткосрочными;

– **займы** – финансовые активы, возникающие вследствие прямого одалживания средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменного гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу. К числу займов относятся займы на финансирование торговли, другие займы и авансы, включая ипотечные займы, финансовые лизы, а также кредиты МВФ. Займы могут предоставляться и получаться денежными властями, правительством, банками и другими секторами и делятся на краткосрочные и долгосрочные;

– **валюта** – банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для осуществления платежей. Национальная валюта, находящаяся в распоряжении нерезидентов, считается пассивом, а иностранная валюта, находящаяся в распоряжении резидентов, – активом. Валюта может находиться в распоряжении денежных властей и банков;

– **депозиты** – деноминированные в местной или иностранной валюте переводные депозиты, которые беспрепятственно по первому требованию превращаются в наличные деньги и могут быть использованы для осуществления платежей. Депозиты резидентов за рубежом считаются пассивом, депозиты нерезидентов внутри данной страны – активом. Депозиты осуществляются денежными властями и банками;

– *прочие активы и пассивы* – остаточная категория, к которой относятся все прочие виды движения капитала, например взносы стран в международные организации.

Межвременная торговля

Обычно теория международной экономики считает международное заимствование и кредитование особым видом международной торговли на том основании, что большая часть международных кредитов предназначена для обслуживания торгового оборота.

Межвременная торговля – повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование).

Перед любой страной стоит выбор: потреблять ли все произведенное сегодня или часть отложить на будущее? Если страна заимствует средства за границей сегодня, потребляя тем самым больше, чем производит, то через какое-то время ей придется выплачивать заем с процентами, отнимая средства от будущего потребления. Тем самым будущее потребление как бы продается, а взамен покупается текущее потребление.

Международное заимствование и кредитование обычно показываются в разбивке на долгосрочное и краткосрочное заимствование и кредитование и традиционно выражаются в суммах нетто (международное кредитование минус заимствование). В совокупном платежном балансе выдача и оплата международных кредитов показываются только в разбивке на кредиты, выдаваемые правительствами за счет государственного бюджета, кредиты, выдаваемые денежными властями (центральным и государственным банком) и коммерческими банками, а также всеми остальными организациями.

В рамках межправительственных кредитов правительство трактуется широко и включает международные организации на том основании, что основная масса тех из них, которые предоставляют международные кредиты (например, Мировой банк, МВФ), являются межправительственными. В категорию межбанковских кредитов слиты денежные власти и коммерческие банки по той причине, что нередко центральные банки предоставляют международные кредиты через коммерческие банки и отличить их от собственных кредитов коммерческих банков практически невозможно. К середине 90-х гг. примерно 50 % международных кредитов составляли

межбанковские кредиты, 30 % приходилось на межправительственные кредиты и 20 % – на кредиты прочих организаций.

Главными кредиторами являются правительства Японии, Германии, Франции и США, банки Германии, Японии и Голландии, прочие секторы Японии и Италии. Правительства отдельных развивающихся стран (Китай, ЮАР, Кувейт, Южная Корея) также предоставляют международные кредиты, однако их удельный вес в общемировом объеме кредитования незначителен. Крупнейшими получателями межправительственных кредитов являются Австралия, Дания и Швеция, из числа развивающихся стран – Мексика, Пакистан, Аргентина.

Так же как и в случае прямых и портфельных инвестиций, основной объем международного движения ссудного капитала приходится на развитые страны, которые являются главными кредиторами и заемщиками. Доля развивающихся стран с трудом достигает 15–17 % в общем объеме межгосударственных кредитов, в которых более половины занимают кредиты, предоставляемые по линии международных организаций (рис. 7.3).

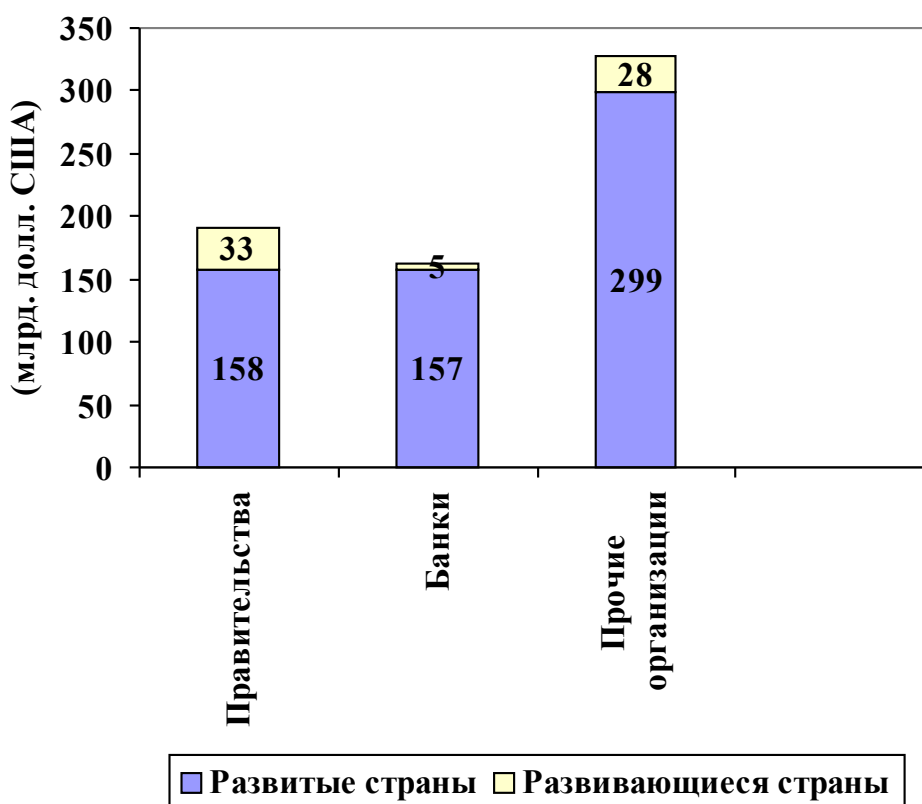


Рис. 7.3. Получение международных кредитов

Международное кредитование представляет собой движение ссудного капитала в сфере экономических отношений, связанное с предоставлением товарных и валютных ресурсов.

Формы международного кредита классифицируются следующим образом:

- по источникам – *внутреннее* и *внешнее кредитование* внешней торговли;
- по назначению – *коммерческие* (непосредственно связанные с внешней торговлей и услугами), *финансовые* (на прямые капиталовложения, погашение внешней задолженности), *промежуточные* (для обслуживания смешанных форм вывоза капитала);
- по видам – *товарные* (предоставляемые экспортерами импортерам), *валютные* (предоставляемые банками в денежной форме);
- по срокам – *сверхсрочные* (суточные, недельные, до трех месяцев), *краткосрочные* (до 1 года), *среднесрочные* (от 1 до 5 лет), *долгосрочные* (свыше 5 лет);
- с точки зрения предоставления – *наличные* (зачисляемые на счет и в распоряжение должника), *депозиты* – деноминированные в местной или иностранной валюте переводные депозиты, которые беспрепятственно по первому требованию превращаются в наличные деньги и могут быть использованы для платежей.

Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и импорта в бухгалтерском учете.

6)

Вопросы на повторение

1. Могут ли международная торговля и международное движение факторов производства замещать друг друга?
2. Какая теория объясняет международное движение факторов производства:
 - а) теория сравнительных преимуществ;
 - б) теория соотношения факторов производства?
3. Как соотносятся торговля товарами и движение капитала по правилу Вальраса?
4. Назовите основные формы капитала по источникам его происхождения, по характеру использования, по срокам вложения и по исполняемым функциям.

5. Что такое инвестиционная политика?
6. Дайте определение понятий: «прямая иностранная инвестиция», «предприятие с иностранными инвестициями», «прямой инвестор», «трансфертные цены».
7. В чем причины экспорта и импорта прямых инвестиций?
8. Какие экономические эффекты возникают в результате прямых инвестиций?
9. Каковы пути государственной поддержки прямых инвестиций?
10. Дайте определение основных понятий, относящихся к международным корпорациям (транснациональная и многонациональная корпорация, страна базирования, принимающая страна).
11. Сформулируйте основные правила международного инвестирования.
12. Что такое портфельные инвестиции и каковы основные виды ценных бумаг, при помощи которых осуществляются портфельные инвестиции?
13. Дайте определения международного заимствования и кредитования.
14. В чем заключается концепция межвременной торговли?
15. Каковы современные особенности движения капитала?

ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

8.1. Международная миграция рабочей силы

Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую несколько стран. Международная экономика занимается внешней миграцией рабочей силы и ее экономическими причинами. Основные понятия, используемые при изучении проблем международной миграции, следующие:

1. **Миграция рабочей силы** – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера;

2. **Иммиграция** – въезд трудоспособного населения в страну из-за ее пределов на временное или постоянное жительство;

3. **Эмиграция** – выезд трудоспособного населения из страны;

4. **Миграционное сальдо** – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну;

5. **«Утечка умов»** – международная миграция высококвалифицированных кадров;

6. **Реэмиграция** – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Международная миграция рабочей силы существует уже несколько столетий и за прошедшее время претерпела серьезные изменения. Активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 60-х гг. XX в. Тогда пришли к выводу, что международное перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает влияние на темпы экономического роста и ее причиной являются межстрановые различия в оплате труда. Сторонники неоклассического подхода считают, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны, причем экономическое развитие государства, из которого происходит эмиграция, остается прежним или, во всяком случае, не ухудшается.

Неокейнсианцы признавали возможность ухудшения экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В этой связи широко обсуждалась идея введения налога на «утечку умов», доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН. Исходя из того, что накопленный

человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, международная миграция является одной из причин различий в темпах экономического роста между странами.

Международная миграция рабочей силы может осуществляться как по экономическим, так и по внеэкономическим причинам. В число последних входят политические и религиозные причины, объединение и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера. Каждая из этих и многие другие неэкономические причины способны привести и приводят к крупным межгосударственным перемещениям рабочей силы, которые будут иметь те же экономические последствия, что и международная миграция рабочей силы по экономическим причинам, под которыми понимаются главным образом межстрановые различия в оплате труда.

В результате международной миграции трудовых ресурсов за рубеж перемещается товар особого свойства – рабочая сила. Его принципиальное отличие от других товаров заключается в том, что рабочая сила сама является фактором производства других товаров. Страна, экспортирующая рабочую силу, обычно получает своеобразную плату за такой экспорт в виде переводов на родину части доходов эмигрантов. В условиях относительной избыточности трудовых ресурсов во многих странах вывоз рабочей силы помогает снизить безработицу, обеспечить приток денежных поступлений из-за рубежа. Но, с другой стороны, отток высококвалифицированной рабочей силы приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их общего научного и культурного уровня.

8.2. Масштабы и направления миграции рабочей силы.

«Утечка умов»

Основными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платежном балансе. Если человек пребывает в стране более года, то для статистического учета он переклассифицируется в резиденты. Нерезидентом считается частное лицо, находящееся в стране менее года. В статистике платежного баланса показатели, связанные с миграцией рабочей силы, классифицируются по трем статьям:

– **трудовой доход, выплаты занятым** – зарплаты и прочие выплаты наличными или товарами, полученные частными лицами-нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими. В эту категорию включаются также и все выплаты резидентов в пенсионные, страховые и иные фонды, связанные с наймом на работу нерезидента. К кругу частных лиц-нерезидентов относятся все иностранные работники, находящиеся в данной стране менее года, в том числе сезонные рабочие, рабочие из приграничных стран, приезжающие в данную страну на временные заработки, а также служащие иностранных посольств;

– **перемещения мигрантов** – денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну. При этом вывоз имущества эмигрантов показывается как экспорт товаров из страны, а его оценочный денежный эквивалент (как бы оплата за этот экспорт) указывается данной статьей;

– **переводы работников** – пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость.

Принципиальная разница между статьей «трудовые доходы» (которая в платежных балансах некоторых стран называется «выплаты занятым») и статьями «перемещения мигрантов» и «переводы работников» заключается в том, что в статье «трудовые доходы» учитываются доходы нерезидентов, а в статьях «перемещение мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных неоплаченных переводов.

Частные неоплаченные переводы – денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину.

На практике точно определить, по какой именно статье должны фиксироваться те или иные международные переводы, довольно сложно. Человек может поехать за рубеж просто на временные заработки, но по каким-либо причинам задержаться там более чем на год, став мигрантом. И наоборот, люди, намеревавшиеся эмигрировать за рубеж навсегда, чье имущество было зарегистрировано как перевозки мигрантов, вдруг решают вернуться на родину, не прожив за рубежом и года. В данном случае действует общее правило: учет

ведется по состоянию на момент пересечения границы, и если позже выясняется, что запись была произведена неверно, ее обычно не пересматривают.

По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 90-х гг. составляло примерно 1 млн человек, то есть в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн человек больше, чем уезжало. По прогнозам, в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться.

Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Наиболее крупные переводы частного характера осуществляются из развитых стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных и нефтедобывающих развивающихся стран (Кореи, Саудовской Аравии и Венесуэлы).

С теоретической точки зрения доходы страны-экспортера рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и составляют их основную долю. В числе прочих доходов, которые увеличивают совокупный ВНП и благоприятно сказываются на платежном балансе, – налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты, по оценкам специалистов, привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретая опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает весьма ощутимое положительное воздействие на экономику трудоизбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубеж сокращает масштабы безработицы. Так, в 70-е гг. египетское правительство, принимая программы борьбы с безработицей, специально закладывало в них

стимулирование эмиграции в страны Персидского залива. В Пуэрто-Рико, принимая закон о минимальной заработной плате, исходили из того, что по меньшей мере треть рабочей силы переедет в США.

«Утечка умов» является серьезной проблемой для большинства развивающихся стран, особенно для Африки (Малави, Судан, Заир, Замбия). Однако «утечка умов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после нескольких лет работы в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками индийской промышленности, создающей компьютерные программы.

Экономические эффекты иммиграции зачастую описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существования такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции. В других странах иммигранты привносят динамизм в экономическое развитие целых отраслей. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в нефтедобывающих странах Персидского залива. Более того, иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые нет претендентов среди местного населения. Неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60–80 % иммиграции в ФРГ, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отрасли, производящие товары на экспорт, не выжили бы без иммигрантов. В числе примеров – горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации в Доминиканской Республике, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии.

Нельзя, разумеется, отрицать и негативные последствия иммиграции, которые в развитых странах связаны, прежде всего, с понижением реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы. Например, в США один из каждых четырех занятых с образованием менее 12 классов – иммигрант.

Иммигранты занимают места в секторах, производящих неторгуемые товары, которые в противном случае могли бы перейти к местным рабочим, в процессе торговли оказавшимся вытесненными из секторов, производящих торгуемые товары.

В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда направлялись из стран с низкими доходами в страны с более высокими доходами.

На протяжении всего послевоенного времени направления международной миграции непрерывно изменялись вслед за изменяющимися экономическими условиями.

Можно выделить следующие страны и регионы, являющиеся точками притяжения мигрантов из других стран.

1. **США, Канада и Австралия.** США являются основным направлением миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Каждый год в США приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные страны вместе взятые. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию и т. д. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 90-х гг. оценивается в 900 тысяч человек в год.

В США легально иммигрируют 160 тысяч человек. Чистая иммиграция (миграционное сальдо) составляет 580 тысяч.

2. **Западная Европа.** Наиболее развитые западноевропейские страны, и прежде всего, страны, входящие в Европейский союз, притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских стран (Португалии, Мальты, Испании), арабских стран Северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары, восточноевропейских стран и республик бывшего СССР. Миграции работников из африканских стран – бывших колоний западноевропейских государств способствуют общность языка, исторически сложившиеся традиционные торговые и иные связи. Притоки иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х гг. оценивались в 180 тысяч человек в год. Более того, в рамках западноевропейской интеграции создан и развивается

общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами Европейского союза и унификацию трудового законодательства.

3. **Ближний Восток.** Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Рабочие приезжают в основном из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Бангладеш, Кореи, Филиппин. Более половины рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иностранные рабочие.

4. **Другие развивающиеся страны.** Новый феномен 90-х гг. – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Обычно потоки работников направляются в те страны, которые быстрее продвигаются по пути экономических реформ. Так, в Латинской Америке сезонные рабочие и рабочие на сборочные предприятия направляются в Аргентину и Мексику. В Африке к югу от Сахары, на Берег Слоновой Кости, Нигерию и ЮАР приходится более половины притока всех иммигрантов. В результате войны в Персидском заливе в 1991 году около 1 млн. египтян покинули Ирак, 800 тысяч йеменцев уехали из Саудовской Аравии и около 500 тыс. палестинских и иорданских рабочих покинули Кувейт, на их место приехали рабочие из Индии и Египта.

5. **Новые индустриальные страны.** В связи с бурным развитием государств Юго-Восточной Азии значительно увеличился приток иммигрантов в эти страны. Особенно это заметно в случае с Южной Кореей и Малайзией.

Практически все страны, в которые иммигрирует более 25 тысяч человек в год, – высокоразвитые государства с ВНП более 6900 долл. на душу населения. Источник эмиграции – развивающиеся страны, главные из которых – Мексика и страны Азии.

8.3. Государственное регулирование миграции

По мере того как развивалось международное движение рабочей силы, создавались и совершенствовались методы государственного управления миграционными потоками. В то время как происходит либерализация внешней

торговли, большинство стран мира принимает меры, ограничивающие международную миграцию. Положительные экономические эффекты миграции могут перекрываться негативными факторами, которые также имеют место. Один из них – финансовое бремя, которое иммигранты возлагают на бюджет более развитых стран. Особенно четко это проявляется, когда развитые страны близко расположены или даже граничат с менее развитыми государствами. Типичным примером являются, с одной стороны, США, Мексика и страны Карибского бассейна, с другой – Франция и страны Магриба, Германия и Турция. Близкое соседство приводит к наплыву не только легальных, но и нелегальных иммигрантов, которые требуют финансовых расходов либо для материальной поддержки, либо для депортации. По оценкам специалистов, в США постоянно находится около 4 млн, а в Западной Европе – около 3 млн нелегальных иммигрантов.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привели к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования. Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось значительно раньше, чем его участие в регулировании международной торговли. Уже в конце XVIII в. в Англии были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу. В течение XIX в. многие европейские страны принимали законы, ограничивавшие въезд нежелательных лиц. Тогда же страны стали заключать двусторонние конвенции, регулирующие миграцию, часть из которых действует по настоящее время.

Законодательства большинства стран, регулирующие въезд иностранцев, прежде всего, проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, переезжающими в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно и/или не претендующими на постоянное место жительства. Несмотря на то, что неиммигранты зачастую могут находиться и работать в принимающей стране продолжительное время, наиболее важным с экономической точки зрения является регулирование трудовой иммиграции.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) или на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным.

Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- работники, готовые за минимальную оплату выполнить тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу, – строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие;

- специалисты для новых и перспективных отраслей – программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;

- представители редких профессий – огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;

- специалисты с мировым именем – музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели;

- крупные бизнесмены, продолжающие свою деятельность в принимающей стране, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторонних и многосторонних соглашений. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: министерство иностранных дел, осуществляющее выдачу въездных виз, министерство юстиции, в частности, служба по иммиграции или иные органы пограничного контроля и министерство труда, следящее за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем и заключения министерства труда о том, что данная работа по каким-либо причинам не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства рассмотрены ниже.

1. **Профессиональная квалификация.** Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо переподтверждать или оценивать на предмет соответствия требований к специалисту в принимающей стране. Приоритет при найме на работу отдается специалистам, имеющим как минимум 3–5 лет стажа работы по специальности. Могут потребоваться также и рекомендательные письма.

2. **Ограничения личного характера.** Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИДа. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20–40 лет. Наконец, чрезвычайно серьезными являются законодательные требования к политическому и социальному облику иммигрантов. Чаще всего законодательно запрещено иммигрировать лицам, ранее судимым за уголовные преступления, членам террористических и профашистских организаций.

3. **Количественное квотирование.** Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное количество. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется

соответствующими законами, за соблюдением которых надзирают правоохранительные органы.

4. **Экономическое регулирование.** Страны вводят определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран за оформление иммиграционных документов и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить. Некоторые льготы предоставляются руководству корпораций, имеющему право заключать сделки от лица корпорации, состоятельным иностранцам, готовым использовать труд местных граждан в домашнем хозяйстве.

5. **Временные ограничения.** Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в стране. Зачастую для лиц, имевших в принимающей стране статус стажеров или студентов, предусматриваются жесткие правила, не позволяющие продлить свое пребывание в стране, требующие выезда на родину и пребывания там в течение нескольких лет. Только после этого они приобретают право вновь приехать в принимающую страну.

6. **Географические приоритеты.** Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Иногда, чтобы избежать обвинений в предвзятости и нарушении прав человека, правительства проводят лотереи на право иммигрировать между представителями разных стран из одного географического региона.

7. **Запреты.** Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получать дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче. Разумеется, запрещена нелегальная иммиграция, которая в большинстве стран пресекается полицейскими методами, которые, правда, далеко не всегда эффективны.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу. Незаконное проникновение в страну считается преступлением. За его совершение предусматриваются депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение.

Подобное преступление, совершенное повторно, карается повторной депортацией, большим денежным штрафом и более длительными сроками заключения. За незаконное посредничество или наем на работу нелегального иммигранта, которые также считаются преступлением, предусматриваются такие крупные штрафы, что они могут привести к разорению некоторых небольших фирм и предприятий.

8.4. Стимулирование реэмиграции

Под давлением профсоюзов, которые видят в наплыве иммигрантов главную причину безработицы, правительства многих западных стран с начала 70-х гг. стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов на родину. В числе традиционных государственных мер по стимулированию реэмиграции следующие:

– **программы стимулирования реэмиграции.** Они включают широкий круг мероприятий, начиная от принудительной репатриации незаконных иммигрантов и кончая оказанием материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. В западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы материального поощрения реэмиграции, предусматривающие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В некоторых

случаях пособия выплачивались при одном только желании покинуть принимающую страну, в других – через некоторое время после фактического возвращения домой. Причем получение выходного пособия лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Выплаты пособия осуществлялись за счет средств, накопленных в фонде социального страхования или пенсионном фонде в результате отчислений предприятием, нанявшим иммигранта на работу. Хотя считалось, что такой способ финансирования не возлагает дополнительного бремени на расходную часть бюджета, на практике бюджетные расходы оказались весьма значительными, так как приходилось создавать электронные системы государственного учета иммигрантов и выплаты пособий. Эффективность программ стимулирования реэмиграции остается весьма низкой;

– *программы профессиональной подготовки иммигрантов.* В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительства отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. При этом посчитали, что, получив образование в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что и является стимулом к возвращению на родину. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким, поскольку приобретение специальности само по себе не гарантировало получение работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитали сохранить свои существующие, пусть и низкооплачиваемые, работы в развитых странах, чем реэмигрировать и пытаться найти лучшую работу на родине;

– *программы экономической помощи странам массовой эмиграции.* Развитые страны заключают соглашения со странами – экспортерами рабочей силы об инвестициях части государственных средств на создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы обеспечить рабочие места для реэмигрантов. Такие предприятия имеют форму кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ. Наибольшее развитие эта программа получила в двусторонних отношениях ФРГ и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали местом притяжения реэмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции.

Несмотря на активные действия правительств принимающих стран, большинство программ стимулирования реэмиграции не достигли

поставленных целей: отъезд иностранных рабочих на родину резко уменьшался по мере того, как сокращалось финансирование программ. Однако главной причиной их низкой эффективности является то, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, просто не заинтересованы в ее реэмиграции и не предпринимают должных усилий по сокращению эмиграции.

Вопросы на повторение

1. Дайте определение понятий миграции рабочей силы: эмиграции, иммиграции, реэмиграции, миграционного сальдо, «утечки умов».

2. В чем заключаются экономические последствия миграции для международной экономики в целом?

3. Сформулируйте определение следующих стоимостных показателей миграции:

- а) трудовой доход и выплаты занятым;
- б) перемещения мигрантов;
- в) переводы работников.

4. Какие из вышеперечисленных статей платежного баланса относятся к частным неоплаченным переводам и почему?

5. В чем заключается воздействие эмиграции на экономику страны – экспортера рабочей силы?

6. В чем заключается воздействие иммиграции на экономику страны, принимающей иностранную рабочую силу?

7. Назовите страны и регионы, являющиеся основными точками притяжения для мигрантов из-за рубежа.

8. Назовите основные категории желательных иммигрантов для большинства принимающих стран.

9. Перечислите главные способы государственного регулирования иммиграции.

10. Каковы способы государственного стимулирования реэмиграции?

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ

9.1. Международное движение технологии

В подавляющем большинстве случаев технология выступает одним из факторов производства, которые, как известно, обладают большой мобильностью. В основе развития технологии лежит технический прогресс. Существует множество определений и методов анализа технического прогресса. Наиболее популярную модель технического прогресса разработал английский экономист Джон Хикс. Допустим, что все товары производятся с помощью двух факторов производства – труда (L) и капитала (K) – и их относительная цена (ω/r) остается постоянной. В соответствии с моделью Хикса технический прогресс подразделяется на нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий.

Нейтральный технический прогресс – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей одновременное повышение производительности обоих факторов производства: труда, капитала. В результате, количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, сокращается. В то же время относительное количество капитала, выраженное через количество труда (K/L), так же как и относительное количество труда, выраженное через количество капитала (L/K), остается неизменным.

Трудосберегающий технический прогресс – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности капитала в относительно большей степени, чем труда. В результате, количество капитала, которое надо затратить на производство определенного количества товара, растет (K/L), а труда – сокращается (L/K) при неизменной относительной цене капитала (r/ω). Капитал замещает труд в составе факторов производства товара. Общее количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, также сокращается, но при возросшей относительной роли капитала (K/L). Трудосберегающий технический прогресс приводит к экономии не только труда, но одновременно обоих факторов производства и труда, и капитала. Характеристика определенного типа технического прогресса как трудосберегающего говорит о том, что при производстве единицы товара в расчете на единицу капитала расходуется относительно меньше единиц труда.

Трудосберегающий технический прогресс делает отрасль, в которой он происходит, относительно более капиталонасыщенной.

Капиталосберегающий технический прогресс – прогресс, основанный на технологии, обеспечивающей повышение производительности труда в относительно большей степени, чем капитала. В результате, количество труда, которое надо затратить на производство определенного количества товара, относительно растет (L/K), а капитала сокращается (K/L) при неизменной относительной цене труда (ω/r). Труд замещает капитал в составе факторов производства товара. Общее количество труда и капитала, которые надо затратить на производство определенного количества товара, также сокращается, но при возросшей относительной роли труда (L/K). Капиталосберегающий технический прогресс приводит к экономии не только капитала, но одновременно обоих факторов производства – и капитала, и труда. Характеристика определенного типа технического прогресса как капиталосберегающего говорит о том, что при производстве единицы товара в расчете на единицу труда расходуется относительно меньше единиц капитала. Капиталосберегающий технический прогресс делает отрасль, в которой он происходит, относительно трудоизбыточной.

В условиях отсутствия торговли любой технический прогресс ведет к росту благосостояния страны, в которой он происходит, поскольку увеличивается объем производства в расчете на каждого ее жителя. Влияние технического прогресса на международную торговлю зависит от того, каким образом он влияет на предложение (производство) и спрос (потребление).

Рост производства в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если при этом рост торговли опережает рост производства. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах производство экспортных товаров увеличивается быстрее производства товаров, замещающих импорт. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к отставанию роста торговли от роста производства. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах производство товаров, замещающих импорт, увеличивается быстрее производства экспортных товаров.

Аналогичным образом рост потребления в результате технического прогресса может оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Нейтральное влияние технического прогресса на торговлю происходит тогда, когда торговля увеличивается теми же темпами, какими растет потребление. Положительное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если при этом рост торговли опережает рост потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров увеличивается быстрее потребления экспортных товаров. Отрицательное влияние технического прогресса на торговлю происходит, если он ведет к отставанию роста торговли от роста потребления. Это обычно происходит, когда при постоянных относительных ценах потребление импортных товаров отстает от роста потребления экспортных товаров.

Таким образом, возросшие в результате технического прогресса производство и потребление могут оказать нейтральное, положительное и отрицательное воздействие на международную торговлю. Все зависит от того, в какой комбинации соединятся различные типы производства и потребления, усилят или нейтрализуют они друг друга. Если и производство, и потребление оказывают нейтральное воздействие на международную торговлю, она увеличивается теми же темпами, какими растет производство. Если и производство, и потребление оказывают положительное воздействие на международную торговлю, она увеличивается большими темпами, чем растет производство. Если и производство, и потребление оказывают отрицательное воздействие на международную торговлю, она либо увеличивается меньшими темпами, чем растет производство, либо абсолютно сокращается. Если производство оказывает положительное воздействие на международную торговлю, а потребление – отрицательное или наоборот, то она может либо увеличиваться большими темпами, чем растет производство, либо увеличиваться меньшими темпами, либо абсолютно сокращаться. Все зависит от того, какой фактор – производство или потребление – оказывает более сильное влияние на международную торговлю.

9.2. Цикл жизни товара в международной торговле

Теория цикла жизни исходит из того, что некоторые страны специализируются на производстве и экспорте технологически новых товаров,

тогда как другие – на производстве уже известных товаров. Наиболее развитые страны, обладающие большим капиталом и квалифицированной рабочей силой, в состоянии инвестировать больше средств в технологические нововведения и, производя на их основе новую продукцию, получать динамическое сравнительное преимущество перед другими странами.

Существует множество способов иллюстрации теории цикла жизни товара (рис. 9.1).

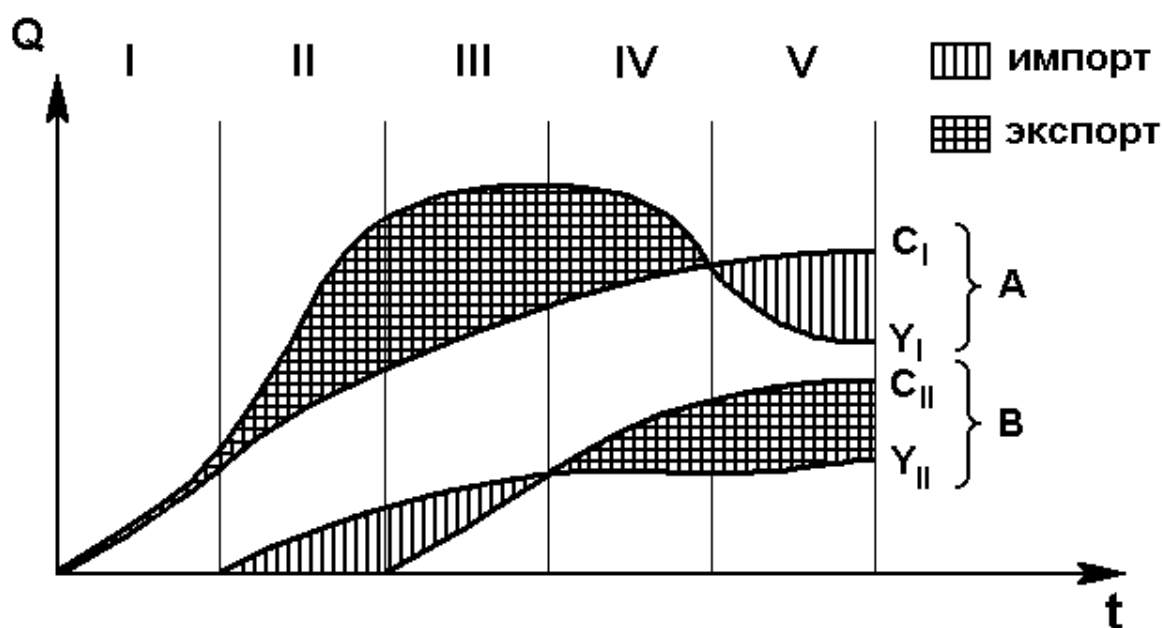


Рис. 9.1. Цикл жизни товара в международной торговле:
 А – страна-разработчик; В – страна-имитатор

Назовем первую страну страной-разработчиком, а вторую – имитирующей страной; С – потребление товара, Y – производство товара. В соответствии с теорией товар проходит пять стадий жизни в международной торговле:

– стадия I называется стадией нового продукта. Новый продукт производится и потребляется в возрастающих масштабах только в той стране, где он был разработан. Обычно производство начинается с небольших масштабов и полностью ориентировано на внутренний рынок. Качество товара доводится производителем до требуемого рынком уровня;

– стадия II называется стадией роста продукта. Товар совершенствуется, растут его продажи на внутреннем рынке, и начинается его экспорт за рубеж. Иностранной конкуренции пока нет, и страна имеет временную монополию в производстве и торговле данным товаром;

– стадия III называется стадией зрелости. Технология товара отработана настолько, что становится неразумным его дальнейшее производство только в стране, которая его разработала, с помощью ее рабочей силы. Куда эффективнее, оказывается, перенести часть уже стандартизированного производства в другие страны, где стоимость рабочей силы значительно ниже. Другие страны начинают производить данный продукт по лицензии для своего внутреннего рынка;

– стадия IV называется стадией падения производства товара. Используя более дешевую рабочую силу, имитирующая страна начинает не только поставлять товар на свой внутренний рынок, но и продавать его на рынке страны, разработавшей товар, вытесняя с него местных производителей. Конкуренция технологий переходит в плоскость ценовой конкуренции. Внутреннее производство в стране, разработавшей товар, быстро падает, и экспорт прекращается;

– стадия V называется стадией прекращения внутреннего производства товара. На этой стадии имитирующая страна настолько опережает страну – разработчика товара, что последняя в итоге вынуждена вообще прекратить его внутреннее производство и насыщать внутренний рынок только за счет импорта из-за рубежа. Страна-разработчик вынуждена создавать новый товар, который пока не известен зарубежным странам.

История научно-технической революции второй половины XX в. дает многочисленные подтверждения модели технологического цикла жизни товара.

В практике международной экономики, однако, одинаково часто встречается как последовательное внедрение технологических новшеств в своей стране и за рубежом, так и одновременное. Последовательное внедрение в соответствии с моделью цикла жизни товара позволяет дольше сохранить технологическое лидерство и, следовательно, увеличить прибыльность его монопольного использования. С другой стороны, одновременное внедрение технологии внутри страны и за рубежом более приемлемо для товаров с коротким жизненным циклом в целях быстрого извлечения максимального коммерческого эффекта.

9.3. Механизмы международной передачи технологии.

Лицензионные соглашения. «Ноу-хау»

Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Практически все товары, выпускаемые на рынок, являются запатентованными. Срок действия патента обычно ограничивается 15–20 годами, и он действует только на территории той страны, где выдан. Далеко не каждое изобретение может быть защищено патентом. Патентоспособность изобретения означает, что оно предлагает техническое решение задачи через создание новых машин или технологических процессов, обладает новизной, превышает уровень обычного инженерного решения технической задачи и может быть применено практически. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступить права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески использовать изобретение.

Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Копирайт (право воспроизведения) – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы.

Торговая марка – символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца. Это обычно рисунок, графическое изображение, сочетание букв, имя основателя или владельца корпорации. В своей стране товарный знак может использоваться, если его принадлежность никем не оспорена в течение установленного законодательством срока. В случае экспорта товара товарная марка обычно регистрируется в странах экспорта.

Международная передача технологии может осуществляться в следующих основных формах:

1. **Патентные соглашения** – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения

покупателю патента. Обычно мелкие узкоспециализированные фирмы, которые не в состоянии сами внедрить изобретение в производство, продают патенты крупным корпорациям;

2. **Лицензионные соглашения** – международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию;

3. **«Ноу-хау»** – предоставление технической опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли-продажи в данном случае обычно являются незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность;

4. **Инжиниринг** – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Они включают широкий комплекс мероприятий по подготовке технико-экономического обоснования проектов, осуществлению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Кроме того, на коммерческих условиях технология передается между странами в рамках соглашений о промышленном сотрудничестве, о научно-технической и производственной кооперации, об инвестиционном сотрудничестве и во многих других организационно-правовых формах. К числу мероприятий по международной передаче технологии на некоммерческой основе относятся выставки, научные конференции, симпозиумы, обмен публикациями и т. д.

Лицензионная торговля является основной формой международной передачи технологии. Ее предметом являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний. В большинстве случаев предметом купли-продажи являются права на использование за рубежом запатентованного изобретения.

По способу передачи технологии лицензионные соглашения делятся на самостоятельные, когда технология или технологические знания передаются независимо от их материального носителя, и сопутствующие, когда лицензия

предоставляется в рамках более широкого контракта на поставку технологического оборудования и оказание инжиниринговых услуг.

Лицензии продаются на основе лицензионного соглашения, которое устанавливает вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии.

Патентная лицензия – документ, подтверждающий передачу права использования патента без соответствующего «ноу-хау».

Беспатентная лицензия – документ, подтверждающий право использовать «ноу-хау» без патентов на изобретение.

Неисключительная лицензия – лицензия, оставляющая лицензиару право предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории.

Исключительная лицензия – лицензия, предусматривающая монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии и «ноу-хау» и их продажи на определенной территории.

Полная лицензия – лицензия, предоставляющая лицензиату исключительное право на использование патента или «ноу-хау» в течение срока действия соглашения и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

Лицензионное соглашение обычно предусматривает либо право свободного экспорта лицензионной продукции, либо частичное или полное его запрещение. В него также включается условие, в соответствии с которым лицензиар обязан предоставлять лицензиату информацию об усовершенствованиях, которые претерпела лицензионная технология в течение действия соглашения.

Лицензионные платежи – вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

Практикуется несколько основных видов лицензионных платежей.

Роялти – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, зависящие от размера прибыли, получаемой от коммерческого использования лицензии. Роялти могут устанавливаться в виде определенных фиксированных ставок в процентах и выплачиваться лицензиатом через согласованные промежутки времени – ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, к определенной дате. Они могут исчисляться

исходя из объема прибыли, суммы продаж, отпускной цены и обычно составляют 3–5 %. Более высокие ставки роялти обычно устанавливаются на первый год действия соглашения и при поставках производимых товаров на экспорт.

Паушальный платеж – зафиксированный в соглашении единовременный платеж, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основе экспертных оценок. Этот тип платежа обычно используется при поставках комплектов оборудования, когда стоимость технологии включается в стоимость оборудования, когда лицензиат хочет избежать контроля лицензиара за последующим использованием технологии, когда существуют опасения относительно возможности перевода периодических платежей за границу.

Участие в прибыли – отчисление в пользу лицензиара части прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии. Обычно участие лицензиара в прибыли лицензиата фиксируется на уровне до 30 % при предоставлении исключительной и 10 % при предоставлении неисключительной лицензии.

Участие в собственности – передача лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию. Этот вид оплаты практикуется ТНК, стремящимися установить контроль над собственностью иностранных предприятий, которые используют их технологию.

9.4. Международное техническое содействие

Разновидностью международной передачи технологии является международное техническое содействие или техническая помощь, которая получила большое развитие с середины 70-х гг.

Международные программы технического содействия осуществляются как по линии международных организаций, так и на двусторонней основе. Они направлены прежде всего на оказание технического содействия развивающимся странам и странам, находящимся в переходном периоде с целью ускорения создания основ развитой рыночной экономики. Техническое содействие (которое иногда называют технической помощью) направлено на повышение технологического уровня стран-получателей. Его надо отличать от других форм международной помощи, которые в большинстве своем представлены прямым бюджетным финансированием со стороны развитых государств беднейших

африканских и азиатских стран и направлены на удовлетворение потребностей жителей этих стран в пище, воде, топливе и пр.

Техническое содействие (ТС) – предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в сфере технологии процессов, продуктов и управления.

Такое содействие может оказываться практически в любых отраслях производства. В экономической сфере наиболее часто техническое содействие предоставляется в области разработки программ экономического развития, статистики, денежной и бюджетной политики, развития регионов, технико-экономического обоснования отдельных проектов. С точки зрения степени вовлеченности получателя технической помощи в процесс ее распределения можно выделить несколько организационных видов технической помощи.

Технологические гранты – безвозмездная передача развитыми странами технологии, технологически емких товаров или финансовых средств на покупку технологии, обучение и переподготовку персонала. Гранты предусматривают предоставление в рамках проекта ТС технологии и оборудования, командирование специалистов и осуществление обучения кадров без какого бы то ни было участия получателя помощи в финансировании проекта. В этом случае получатель выполняет чисто организационные функции по приему и размещению технической помощи. Страна-поставщик ТС обычно имеет право участвовать через своих представителей в распределении помощи и надзоре за эффективностью ее использования.

Софинансирование ТС предусматривает более серьезное участие и ответственность ее получателя, который в соответствии с соглашением об оказании технической помощи должен не только организационно обеспечить ее получение, но частично профинансировать. Обычно финансовое участие получателя, хотя и составляет меньшую долю стоимости проекта, рассматривается как свидетельство заинтересованности правительства в эффективном использовании предоставляемой его стране технической помощи.

В зависимости от количества стран, участвующих в проекте, выделяется двустороннее и многостороннее техническое содействие.

Двустороннее ТС осуществляется по соглашениям между правительствами страны-поставщика и страны – получателя помощи. В бюджетах большинства развитых стран предусматриваются специальные средства на оказание технического содействия развивающимся странам. Обычно это не

очень значительные суммы, которых хватает на консультации в узких областях, в развитии которых могут быть заинтересованы сами страны, оказывающие помощь.

В большинстве случаев техническое содействие на двусторонней основе предусматривает некоторое участие страны-получателя в финансировании проектов. Однако во многих случаях такая техническая помощь оказывается абсолютно бесплатно для получающей страны или по очень льготным, субсидированным ценам. В экономической и финансовой сферах наиболее типичными формами технической помощи на двусторонней основе являются подготовка и переподготовка кадров, предоставление компьютерной техники, электронных систем учета и управления, средств банковских коммуникаций, направление экспертов-резидентов.

Многостороннее ТС включает осуществление совместных проектов ТС несколькими странами в отношении одной страны-получателя. В этом случае страны-поставщики ТС на основе многостороннего договора предоставляют отдельные технологии или технологическое оборудование. К разряду многостороннего относится и ТС по линии международных организаций, финансируемое за счет взносов стран-участниц программы оказания технического содействия другим странам, которые в ней нуждаются. Техническая помощь от лица международных организаций обычно выражается либо в командировании экспертов в конкретных областях в нуждающиеся страны, либо в приглашении специалистов из развивающихся стран в штаб-квартиры международных организаций или в их учебные центры и проведение консультаций и семинаров. Международные организации могут либо командировать своих штатных сотрудников, которые обладают знаниями в определенных областях, либо направить в развивающиеся страны специалистов из числа национальных кадров стран-участниц за счет международной организации.

Одной из первых международных организаций, которая стала оказывать техническую помощь развивающимся странам, стала Программа развития ООН. Большие Программы технической помощи осуществляют МВФ, Мировой банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и другие международные организации.

9.5. Государственное регулирование передачи технологии

На пути международной передачи технологии стоят весьма серьезные препятствия. Каждая страна стремится удержать технологию в национальных рамках, запрещая или ограничивая вывоз новейшей технологии, понимая, что обеспеченность ею является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. Свою роль играют и соображения национальной безопасности, политические и идеологические мотивы. Многие страны ограничивают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции и сохранения рабочих мест. Национальные технические стандарты также могут быть несовместимы с иностранной технологией.

Введение государственного регулирования или контроля за международными передачами технологии может быть вызвано рядом причин, главные из которых связаны с конкурентной борьбой на мировом рынке.

Стремление удержать технологическое лидерство. Политика ограничения вывоза передовой технологии традиционно исходит из концепции технологического лидерства, в соответствии с которой страна, лидирующая в той или иной технологической сфере, имеет относительное преимущество перед другими странами в производстве технологически емкой продукции. Однако является ли технологическое лидерство синонимом экономического лидерства? Отнюдь нет. Технологический лидер обречен на высокие расходы по поддержанию своего лидерства, пока оно приносит желаемый доход. Технологическое лидерство связано с высоким уровнем расходов на рабочую силу, на поддержание патентов и лицензий, на патентование изобретений за рубежом. Страны, не стремящиеся к технологическому лидерству любой ценой, могут просто скопировать или приобрести готовую технологию или произведенные на ее основе товары.

Соображения национальной безопасности. Государственный контроль направлен, прежде всего, на предотвращение попадания технологии производства вооружений и технологии «двойного назначения» в страны, правительства которых проводят враждебную политику или в отношении которых существуют данные о возможности перехода к такой политике в будущем. Наиболее типичным примером наложения запретов на международную передачу технологии по политическим мотивам является функционирование вплоть до конца

80-х гг. Координационного комитета 15 стран НАТО, исключая Францию по контролю над экспортом в бывшие социалистические страны. В период

холодной войны технологические запреты достигли своего апогея. Тогда в бывшие соцстраны запрещалось поставлять даже пуговицы на том основании, что технология их производства может быть разгадана и использована для создания пуговиц, которые пришиваются на мундиры советских солдат, что укрепит советскую военную мощь.

Условия международных соглашений. Для исполнения многосторонних соглашений страны-участницы вводят государственный контроль за продажей технологии, которая потенциально может быть использована для создания химического, бактериологического, ракетного оружия. Эти виды вооружений считаются особо жестокими, и их производство подлежит запрету или строгому международному контролю. В соответствии с международными соглашениями подлежит особому контролю вывоз технологий и научно-технической информации, которые могут быть использованы как при создании материалов и оборудования, имеющих мирное назначение, так и для создания оружия массового уничтожения.

Прямое государственное регулирование вывоза и ввоза технологии осуществляется органами экспортного контроля, методами таможенного и пограничного контроля. Косвенное регулирование передачи технологии осуществляется в большинстве стран через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков. В некоторых случаях для получения права экспортировать тот или иной технологически емкий товар требуется специальное разрешение правительства. Нарушение законов, регулирующих международную передачу технологии, считается государственным преступлением и подлежит преследованию в уголовном порядке. В большинстве стран незаконная передача технологии, подлежащей государственному контролю, резидентам других государств карается суровыми мерами наказания вплоть до пожизненного заключения и смертной казни.

Страны-получатели иностранной технологии чаще всего регулируют ее ввоз только из соображений законности и правопорядка, запрещая ввоз определенных видов технологий, опасных для общества. Зачастую уровень общего технологического развития страны, стремящейся приобрести иностранную технологию, сам по себе может оказаться преградой на пути ее передачи. Социальные, культурные различия, разрывы в общеобразовательном уровне между странами, не позволяющие работникам из менее развитых стран освоить и применять новейшую технологию, различия в подходах к управлению и внедрению технологий также могут препятствовать ее международному

движению. Обычно государственному контролю в тех или иных формах подлежит ввоз технологии производства оружия, химических товаров, наркотиков, спиртных напитков.

Вопросы на повторение

1. В каких условиях технология может считаться фактором производства?
2. Что такое международная передача технологии и в каких формах она осуществляется?
3. Какой технический прогресс считается нейтральным, какой трудосберегающим и какой капиталосберегающим?
4. Каково влияние каждого из типов технического прогресса на условия торговли?
5. Опишите технологический цикл жизни товара в международной торговле.
6. Каковы механизмы правовой защиты технологии и формы ее международной передачи?
7. В чем состоят экономические условия лицензионных соглашений?
8. Какие формы международной технической помощи вам известны?
9. Каковы причины ограничения передачи технологии?
10. В чем заключается государственное регулирование передачи технологии?

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

10.1. Экономическая интеграция, сущность, цели, предпосылки

Со второй половины XX в. вследствие быстрого экономического роста ведущих индустриальных стран и усовершенствования средств международного транспорта и коммуникаций произошло бурное развитие международной торговли товарами и услугами. Международная торговля стала дополняться различными формами движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии). Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция.

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами.

В результате интеграции отдельные группы стран предоставляют друг другу более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального движения факторов производства. Подобный экономический регионализм, упрощая экономические связи между странами одной группы, не должен приводить к их усложнению со всеми остальными странами. До тех пор пока регионализм не ухудшает условия торговли с остальным миром, он может считаться положительным фактором развития международной экономики.

Предпосылки интеграции

Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран. За редким исключением межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на одинаковом уровне экономического развития. Попытки объединений интеграционного типа между индустриальными и развивающимися государствами имеют место, но находятся на раннем этапе, не позволяющем пока сделать однозначные выводы о степени их эффективности. Такие объединения обычно начинаются с переходных соглашений, срок действия которых длится до тех пор, пока в

менее развитой стране не будут созданы рыночные механизмы, сопоставимые по степени зрелости с механизмами более развитой страны.

Географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических связей. Большинство интеграционных объединений мира создавалось соседними странами, расположенными на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга и говорящими на одном языке, имеющими транспортные коммуникации.

Общность проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т. д. Экономическая интеграция призвана решить набор конкретных проблем, которые стоят перед интегрирующимися странами. Очевидно, что страны, чья проблема – создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты. Страны, основная проблема которых – обеспечение населения водой и пищей, не могут объединяться с государствами, обсуждающими проблемы свободы межгосударственного движения капитала.

Демонстрационный эффект. В странах, вступивших в интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т. д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны. Ярким примером демонстрационного эффекта является желание многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок.

«Эффект домино». После того, как большинство стран определенного региона стали членами интеграционного объединения, государства, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей со странами, входящими в объединение. Это нередко приводит к сокращению торговли в странах, оказавшихся за пределами интеграции. Страны, не заинтересованные в интеграции, вступают в интеграционные объединения, опасаясь остаться за их пределами. Этим, в частности, объясняется заключение многими

латиноамериканскими странами соглашений по торговле с Мексикой после ее вхождения в Североамериканскую зону свободной торговли – НАФТА.

Цели интеграции. Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой схожие задачи.

1. *Использование преимуществ экономики масштаба.* Развитие мировой экономики позволит привлечь иностранных инвесторов, которых привлекают рынки значительных размеров, где имеет смысл создавать самостоятельные производства. Цели увеличения региональных масштабов особенно четко выражены у интеграционных объединений Центральной Америки и Африки.

2. *Создание благоприятной внешнеполитической среды.* Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в области развития, наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными экономическими обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой именно эту цель.

3. *Решение задач торговой политики.* Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО. Считается, что согласованные выступления от лица блока стран более весомы в области торговой политики. Региональные блоки позволяют создавать более стабильную и предсказуемую среду, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых очень сильно разнятся. Интеграционные объединения в Северной Америке, Латинской Америке и Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.

4. *Содействие структурной перестройке экономики.* Подключение государств, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как средство передачи опыта и как гарантия неизменности избранного курса. Более развитые страны,

подключая своих соседей к процессам интеграции, заинтересованы в ускорении реформ и создании в этих государствах полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС.

5 Поддержка молодых отраслей национальной промышленности. Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей. Такие протекционистские настроения преобладали в странах Латинской Америки и в странах Африки к югу от Сахары, особенно в 60–70-е гг.

10.2. Этапы интеграционного процесса

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются **преференциальные торговые соглашения** (табл. 10.1).

Такие соглашения могут подписываться либо между отдельными государствами, либо между уже существующим интеграционным объединением и отдельной страной или группой стран. В соответствии с соглашениями страны предоставляют друг другу благоприятные условия для торговли. Преференциальные соглашения, предусматривающие сохранение национальных таможенных тарифов, должны рассматриваться не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса. Никаких межгосударственных органов для управления преференциальными соглашениями не создается.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию **зоны свободной торговли** (ЗСТ), предусматривающей уже не простое сокращение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продуктов сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран-участниц объединения, но зачастую обходится без него, согласовывая основные вопросы на совещаниях руководителей соответствующих ведомств.

Третий уровень интеграции связан с образованием **таможенного союза** (ТС) – согласованной отменой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона. Обычно таможенный союз требует создания более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной торговой политики.

Таблица 10.1

Этапы интеграционного процесса

<ul style="list-style-type: none"> • Снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле • Сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран • Межгосударственные органы управления не создаются 	I. Преференциальное торговое соглашение	II. Зона свободной торговли	III. Таможенный союз	IV. Общий рынок	V. Экономический союз
	<ul style="list-style-type: none"> • Отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле • Свобода межстранового движения товаров и услуг • Небольшой межгосударственный секретариат 	<ul style="list-style-type: none"> • Единое тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран • Межгосударственный совет на уровне министров и секретариат 	<ul style="list-style-type: none"> • Свобода движения факторов производства • Встречи глав государств, совет министров, секретариат 	<ul style="list-style-type: none"> • Гармонизация экономической политики • Межгосударственный орган с функцией наднационального регулирования 	

Чаще всего они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат.

Когда интеграционный процесс достигает *четвертого уровня* – *общего рынка* (ОР) – интегрирующие страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства: капитала и рабочей силы. Свобода межгосударственного движения факторов производства под защитой единого внешнего тарифа требует организации значительно более высокого уровня. Межгосударственная координация экономической политики осуществляется на совещаниях (обычно один-два раза в год) глав государств и правительств участвующих стран, частых встречах министров финансов, руководителей центральных банков и других экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат. В рамках ЕС действует Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС.

Наконец, *на пятом уровне* интеграции создается *экономический союз* (ЭС), который предусматривает, наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства, координацию макроэкономической политики и унификацию законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной. На этом этапе возникает потребность в органах, наделенных уже не просто способностью координировать действия и наблюдать за экономическим развитием, но и принимать оперативные решения от всех участников объединения. В результате соглашений правительства отказываются частично от своих функций, уступая часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов. Такие межгосударственные органы с надгосударственными функциями наделены правом принимать решения по вопросам организации работы ЭС без согласия с правительствами стран-участниц союза. В рамках ЕС эти функции выполняет Третья Комиссия.

Возможно существование *шестого уровня* интеграции – *политического союза* (ПС), который предусматривал бы передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношении с третьими странами надгосударственным органам. Фактически это означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными государствами. Однако ни одно интеграционное объединение не только не

достигло такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач.

10.3. Интеграционные объединения

Точно определить на каком уровне развития находится то или иное интеграционное объединение довольно сложно в силу отсутствия достаточно сопоставимой информации и сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями. Нередко объединение, называющее себя экономическим союзом, может находиться лишь на ранних этапах интеграционного процесса, когда еще не достигнут уровень зоны свободной торговли, а объединение, считающее себя таможенным союзом, может вообще существовать только на бумаге, поскольку общий таможенный тариф еще не разработан и не введен.

Интеграционные объединения в международной экономике, особенно среди развивающихся стран, периодически возникают и исчезают. По данным ГАТТ/ВТО к середине 90-х гг. в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа, что в шесть раз больше по сравнению с 80-ми гг. В 70-е гг. процесс интеграции в Западной Европе послужил началом интеграционных объединений в других частях мира.

В современной международной экономике существует много примеров интеграционных объединений различных уровней (табл. 10.2). Уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен.

Отдельные объединения полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны: Австралийско-Новозеландская ЗСТ, Балтийская ЗСТ, Центральноамериканский общий рынок и др. Однако, большинство объединений еще находятся на ранних этапах достижения поставленных целей. Например, из семи членов Организации восточнокарибских государств, называющей себя таможенным союзом, только Доминика, Сент-Винсент и Гренадины реально ввели общий таможенный тариф в отношении третьих стран. Как показывает исторический опыт, легче оказывается реализовать начальные этапы экономической интеграции.

Независимо от провозглашенных целей и названий большинство объединений находятся на уровне либо преференциальных торговых соглашений, либо зоны свободной торговли, что не предусматривает каких-либо обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики. Наиболее развитым интеграционным объединением является Европейский союз.

Таблица 10.2

Уровень развития интеграционных объединений

Уровень интеграции (поставленные цели)	Название, год создания	Страны-члены и организации
1	2	3
Соглашения об экономическом и торговом сотрудничестве	Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и странами бывшего СССР, 1994	ЕС, Беларусь, Казахстан, Россия, Украина
	Соглашения об ассоциации с ЕС, 1991–1995	Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Словения
	Инициатива «Предприятие для всей Америки», 1990	США, большинство стран Латинской и Центральной Америки
Зоны свободной торговли (ЗСТ)	Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ, 1960	Австрия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Лихтенштейн, Швеция
	Европейская экономическая зона, 1994	Страны ЕС, Исландия, Лихтенштейн
	Балтийская ЗСТ, 1993	Эстония, Латвия, Литва
	Центральноевропейская ЗСТ, 1992	Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
	Североамериканская ЗСТ, 1994	Канада, Мексика, США

	Австралийско-новозеландское соглашение об углублении экономических связей, 1983	Австралия, Новая Зеландия
	Бангкокское соглашение, 1993	Бангладеш, Индия, Корея, Лаос, Шри-Ланка

Продолжение табл. 10.2

1	2	3
Таможенные союзы (ТС)	Соглашение ЕС с Турцией, 1963	ЕС, Турция
	Арабский общий рынок, 1964	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
	Центральноамериканский общий рынок, 1961	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа
	ЗСТ между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой, 1992	Колумбия, Эквадор, Венесуэла
	Организация восточно-карибских государств, 1991	Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины
Общий рынок (ОР)	Совет арабских стран Персидского залива, 1981	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ
	Андский общий рынок, 1990	Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор, Венесуэла
	Латиноамериканская интеграционная ассоциация – ЛАИА, 1960	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла
	Общий рынок южного полушария, 1991	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай

	Карибское сообщество и Карибский общий рынок, 1973	Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго
--	---	---

Окончание табл. 10.2

1	2	3
Экономические союзы (ЭС)	Экономические союзы (ЭС)	Европейские сообщества, 1957, Европейский союз – ЕС, 1993
	Европейские сообщества, 1957, Европейский союз – ЕС, 1993	Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция
	Экономический союз – Бенилюкс, 1948	Бельгия, Нидерланды, Люксембург
	Содружество независимых государств, 1992	Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан
	Союз стран Магриба, 1989	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис

	Межстрановая инициатива, 1993	Бурунди, Коморские острова, Кения, Мадагаскар, Малави, Мавритания, Намибия, Руанда, Сейшельские острова, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве
	Лагосский план действий, 1973	Все страны Африки к югу от Сахары
	Союз реки Ману, 1973	Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне
	Западноафриканский экономический и валютный союз, 1994	Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того

10.3.1. Принципы оценки интеграции

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО до создания интеграционных объединений возможно существование «переходных договоренностей», которые через «разумный промежуток времени» должны вести к образованию таможенного союза или зоны свободной торговли при условии, что торговые барьеры между странами устранены на практически все товары и что барьеры в торговле с другими странами, по крайней мере, не увеличены.

Для того чтобы оценить, насколько создание того или иного интеграционного объединения соответствует интересам международной экономики в целом, в первой половине 90-х гг. независимые исследователи и специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев. В их числе следующие:

- региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения;
- переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;
- либерализация торговли на условиях режима наибольшего благоприятствования (РНБ) должна предшествовать или сопровождать образование любого нового интеграционного объединения, особенно если изначально тарифы являются высокими;

- общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать минимального тарифа, существовавшего в стране в соответствующей отрасли или минимального тарифа в рамках РНБ;
- правила приема новых членов в интеграционные объединения должны носить либеральный характер и не препятствовать их расширению;
- правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не служить орудием протекционизма внутри объединения;
- необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые являются предпочтительными перед менее развитыми, поскольку этим обеспечивается рациональное распределение и использование факторов производства;
- после создания интеграционного объединения антидемпинговые правила не должны применяться по отношению к странам-участницам, а по отношению к другим государствам должны быть установлены строгие правила.

10.4. Западноевропейская интеграция

Наиболее развитое в мире интеграционное объединение – Европейский союз, – увеличив число участников с 6 до 15 стран, прошло все основные этапы интеграционного процесса. ЕС образовался из трех интеграционных сообществ – Европейского сообщества по атомной энергии, Европейского объединения угля и стали и Европейского экономического сообщества, созданных в 50-е гг.

10.4.1. Этапы форсирования интеграции

Западноевропейская интеграция эволюционировала со временем. В процессе своего развития западноевропейская интеграция прошла следующие основные этапы.

1. Этап зоны свободной торговли (1958–1969 гг.). В этот период в соответствии с Римским договором были постепенно отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, установлен общий таможенный тариф и введена общая таможенная политика в отношении третьих стран. По мере того, как либерализовалась двусторонняя торговля, между странами – членами объединения возникали частичные зоны свободной торговли, причем каждая из зон сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. С 1962 г. была введена единая сельскохозяйственная политика. С подписанием в 1963 г. Яундского

соглашения ряд развивающихся стран вступил в договорные отношения с ЕС. В 1965 г. три европейских сообщества приняли решение об объединении исполнительных органов.

2. Этап таможенного союза (1968–1976 гг.) – этап активного развития внешней торговли с третьими странами сначала в рамках шести стран-основателей, а позже – в рамках постоянно расширяющегося ЕС за счет вступления Дании, Ирландии и Великобритании в 1973 г. Греции, Португалии и Испании – в начале 80-х гг. Наряду с единой сельскохозяйственной политикой в этот период действует единая политика в области охраны окружающей среды, исследований и технологического развития. На основе соглашения 1971 г. между ЕС и Европейской Ассоциацией Свободной Торговли (ЕАСТ) границы зоны свободной торговли распространяются на 7 стран – членов Европейской ассоциации свободной торговли: Австрию, Данию, Норвегию, Португалию, Швецию, Швейцарию и Великобританию. На основе первой (1975 г.), второй (1979 г.) и третьей (1984 г.) Ломейских конвенций количество развивающихся стран, ассоциированных с ЕС, увеличивается с 20 до 66. С 1979 г. начала функционировать европейская валютная система.

3. Этап общего рынка (1987–1992 гг.). На основе Единого европейского акта о создании внутреннего рынка страны ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути передвижения товаров и факторов производства.

В этот же период страны ЕС перешли к осуществлению единой политики в отдельных отраслях – энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития. Четвертая Ломейская конвенция увеличила до 69 число развивающихся стран, находящихся в ассоциации с ЕС.

4. Этап экономического союза (с 1993 г. – по настоящее время). В начале 1992 г. в бельгийском городе Маастрихте был подписан договор о Европейском союзе, создание которого основано как на прошлых достижениях согласованной валютной политики, так и на новых инициативах. На первом этапе (1990–1993 гг.) валюты всех стран ЕС включаются в единую европейскую валютную систему и устраняются валютные ограничения; на втором этапе (1994–1998 гг.) создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики; на третьем этапе (с 1999 г.) сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится единая валюта и создается единый европейский центральный банк. На этом же этапе вступило в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и тремя странами ЕАСТ Исландией, Норвегией и Лихтенштейном.

10.4.2. Единый внутренний рынок ЕС

Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в рамках ЕС стало создание к концу 1992 г. единого внутреннего рынка.

Программа внутреннего рынка ЕС – программа создания общего рынка товаров и услуг, действовавшая с 1985 по 1992 гг.

В результате осуществления программы к началу 1993 г. между странами ЕС были устранены все тарифные и нетарифные ограничения в торговле товарами и услугами, включая транспортные и финансовые услуги; ликвидированы все ограничения на межгосударственное движение капитала внутри ЕС; введено взаимное признание финансовых лицензий и устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран (они заменены едиными для всех стран ЕС механизмами количественных ограничений на импорт); введены минимальные технические требования к стандартам, взаимное признание результатов и сертификации; открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

10.4.3. Механизмы управления ЕС

Управление ЕС осуществляют пять главных институциональных органов – Европейский Совет, Комиссия ЕС, Совет министров, Европейский парламент и Суд ЕС. В совокупности они представляют собой уникальную систему межгосударственного управления, осуществляющую в заданных пределах законодательные, исполнительные и судебные функции.

Европейский парламент – представительный и консультативный орган ЕС. С момента образования ЕС в 1957 г. и до 1979 г. национальные парламенты направляли своих депутатов в состав Европейского парламента. Начиная с 1979 г. депутаты избираются прямым голосованием от каждой страны ЕС сроком на пять лет. Количество депутатов от каждой страны зависит от удельного веса экономики каждой из стран. Во время работы парламента депутаты объединяются в политические, а не в страновые фракции. Секретариат парламента находится в Люксембурге, сессии проходят в Страсбурге, комитеты заседают в Брюсселе. Парламент принимает решения совместно с Европейским Советом по вопросам внутреннего рынка, бюджета ЕС, принятия новых членов, заключения соглашений об ассоциации с

развивающимися странами и сотрудничестве со странами с переходной экономикой; имеет право высказывать вотум недоверия Комиссии ЕС, накладывать вето на постановления в определенных областях (охрана окружающей среды, культура, образование, молодежная политика).

Европейский Совет – директивный орган ЕС, собирающийся на периодические заседания (не реже двух раз в год) в составе глав государств и правительств стран-членов ЕС и председателя Комиссии ЕС. Европейский Совет начал регулярно собираться с 1974 г., с принятием Единого европейского акта в 1986 г. получил официальный статус и в настоящее время выступает как руководящий политический орган ЕС. Он принимает решения по ключевым вопросам интеграции, являющиеся обязательными для исполнения всеми другими органами ЕС: прямые выборы в Европейский парламент, принятие новых членов, создание европейской валютной системы, реформа единой сельскохозяйственной политики, отношения с третьими странами. Председателем Совета является глава государства или правительства страны-участницы ЕС, который избирается каждые полгода.

Совет ЕС – межправительственный орган ЕС. Заседания проводятся по мере необходимости и собираются в зависимости от обсуждаемых вопросов на уровне министров иностранных дел, финансов, экономики, сельского хозяйства, транспорта и т. д. Наибольшим количеством голосов в Совете ЕС обладают ФРГ, Франция, Италия и Великобритания.

Комиссия ЕС – надгосударственный исполнительный орган ЕС, состоящий из представителей правительств стран ЕС, назначаемых на пятилетний срок. Члены Комиссии не могут получать каких-либо инструкций от своих правительств и обязаны действовать в интересах сообщества в целом. Каждый из них отвечает за определенную сферу деятельности ЕС. Председатель Комиссии назначается по договоренности между правительствами стран ЕС и по согласованию с Европейским парламентом на пять лет. Комиссия управляет повседневной деятельностью ЕС, готовит предложения на рассмотрение Совета ЕС, осуществляет контроль за выполнением национальными правительствами решений Совета. Комиссия ведет переговоры с третьими странами от лица ЕС. Местопребывание Комиссии – Брюссель.

Суд ЕС – верховная судебная инстанция ЕС, состоящая из 13 судей, назначаемых на шесть лет по взаимному соглашению между правительствами стран ЕС. Суд наблюдает за единообразием применения правовых документов ЕС, определяет соответствие законодательству правовых актов Комиссии и Совета и выносит решения по вопросам применения законодательных норм ЕС, если такие вопросы передаются на его рассмотрение национальными судами стран ЕС. Любая страна ЕС и Комиссия ЕС имеют право возбудить дело в Суде, если они полагают, что какая-либо другая страна не выполняет условия договоров ЕС. Суд также рассматривает обращения физических и юридических лиц, которые полагают, что законодательные акты нанесли им ущерб.

Правовые документы, принимаемые ЕС, могут иметь одну из следующих форм: постановления – предписания органов ЕС, обязательные к исполнению всеми странами-участницами союза; аналог национальных законов; директивы – предписания органов ЕС, обязательные к исполнению странами-участницами союза, однако, формы и способы включения этих предписаний в национальное законодательство отдаются на усмотрение стран-участниц союза; решения – предписания органов ЕС, обязательные только для тех стран, предприятий или даже частных лиц, которым они адресованы; рекомендации – предписания органов ЕС, не носящие обязательного характера и служащие для ориентировки национальных правительств.

10.4.4. Политика в области сельского хозяйства

Поскольку сельскохозяйственная продукция стран ЕС недостаточно конкурентоспособна на мировом рынке, одной из главных целей интеграции является создание благоприятных условий для национальных производителей. В результате осуществления согласованной аграрной политики все страны ЕС получили возможность продавать свою продукцию по ценам, значительно превышающим среднемировые, в отдельных случаях на 30 % и более. Единая политика обеспечивает абсолютный приоритет закупок сельскохозяйственной продукции у фермеров стран ЕС перед импортом. В последние годы важнейшим направлением этой политики стали сдерживание перепроизводства сельхозпродукции и поддержка мелких фермеров.

Единая аграрная политика – согласованные действия стран ЕС по обеспечению стабильности поставок сельхозпродукции по стабильным ценам, повышению производительности сельского хозяйства, поддержанию жизненного уровня фермеров и их семей и поддержанию допустимого уровня розничных цен.

Основные элементы единой аграрной политики.

Единые цены на сельскохозяйственную продукцию внутри ЕС и единый механизм их поддержания. Минимально допустимые цены на важнейшие сельскохозяйственные продукты определяются заранее. В ЕС используется несколько основных видов цен: ориентировочные (контрольные, справочные) – цены, которые страны ЕС считают необходимым поддерживать на национальных рынках во внутривнутрирегиональном обороте; вмешательства – цены, по которым скупаются или продаются излишки сельхозпродукции; внешнеторговые (пороговые, шлюзовые) – цены реализации сельхозтоваров на внешнем рынке, орудие аграрного протекционизма.

Свобода торговли сельхозпродукцией внутри ЕС, отсутствие тарифных и количественных ограничений. Единые правила внешней торговли сельскохозяйственной продукцией с третьими странами и единый таможенный тариф. При импорте действует система компенсационных сборов, защищающая производителей от конкуренции со стороны тех стран, где издержки производства сельхозтоваров ниже, чем в ЕС. При экспорте сельхозпродукции в третьи страны производители получают субсидии от органов ЕС, которые позволяют им продавать продукцию по более низким мировым ценам. По отдельным товарам ЕС заключило соглашения с внешними поставщиками, по которым они обязуются не экспортировать эти товары в страны ЕС по ценам ниже установленного уровня. За практическое осуществление единой политики в области сельского хозяйства ответственность несут межгосударственные органы ЕС (Совет и Комиссия).

Единое финансирование сельского хозяйства осуществляется через Европейский фонд сельского хозяйства, на поддержание которого идет более половины бюджета ЕС.

10.4.5. Отношения с третьими странами

Начиная с 1964 г. ЕС проводит политику сотрудничества на преференциальных условиях со странами Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов (АКТ) в рамках Яундской, а позже Ломейских конвенций. В 1989 г. около 70 развивающихся стран подписали четвертую Ломейскую конвенцию с ЕС, действующую в течение 10 лет. В соответствии с этой конвенцией страны АКТ получили свободный от пошлин и количественных ограничений доступ для экспортных товаров на рынки ЕС без взаимных обязательств либерализовать

импорт товаров из ЕС, гарантию стран ЕС на закупку до 1,3 млн т сахара из стран АКТ по ценам ЕС, выделение через Европейский фонд развития и Европейский инвестиционный банк средств на развитие торговли и финансирование экономического роста. Для управления сотрудничеством и координации усилий созданы три совместных института: Совет министров ЕС – АКТ, Комитет на уровне послов ЕС – АКТ и Совместная ассамблея ЕС – АКТ.

Разветвленная система взаимоотношений существует между ЕС и США, которая включает: консультации дважды в год между президентом США и председателем Совета ЕС, консультации дважды в год между госсекретарем США и министрами иностранных дел стран ЕС, консультации дважды в год на межминистерском уровне. Соглашения между США и ЕС подписываются в различных областях: атомная энергетика, охрана окружающей среды, рыболовство, биотехнология, конкуренция и антимонопольная политика. Несмотря на развитую систему отношений, наиболее противоречивой сферой между США и ЕС является единая сельскохозяйственная политика ЕС, направленная по сути против конкурентоспособной американской сельскохозяйственной продукции в страны ЕС.

В 1989–1990 гг. ЕС подписало соглашения с Польшей, Чехией, Словакией, Венгрией, Болгарией, Румынией. Эти соглашения, известные как Европейские соглашения, предусматривают поддержание постоянного диалога на высшем уровне и координацию политики, создание зоны свободной торговли, предусматривающей свободное перемещение товаров, услуг, людей и капитала. Развиваются отношения ЕС со странами бывшей рублевой зоны, включая Россию.

10.4.6. Совместные финансовые институты

Европейский фонд развития финансирует *Стабекс* – фонд стабилизации доходов от экспорта, *Сисмин* – фонд стабилизации добывающей промышленности, предоставляет гуманитарную помощь во время природных бедствий, помощь беженцам и оплачивает структурные преобразования в странах, осуществляющих экономические реформы.

Европейский инвестиционный банк – главный инвестиционный институт ЕС, созданный за счет взносов стран ЕС в уставной капитал и мобилизации средств на мировом рынке капиталов, инвестируемых в приоритетные проекты в странах ЕС. Главная задача банка – способствовать выравниванию уровней экономического развития стран ЕС путем финансирования проектов в менее развитых странах, а также поддержка проектов общеевропейского масштаба в

области транспорта, связи, охраны окружающей среды, энергетики. Помимо стран ЕС банк предоставляет кредиты странам, подписавшим соглашения с ЕС.

Вопросы на повторение

1. Что такое экономическая интеграция? Каковы ее предпосылки и цели?
2. Каковы основные этапы интеграционного процесса, что в них общего и различного?
3. Приведите примеры интеграционных группировок в различных частях света, ставящих своей целью создание зоны свободной торговли, таможенного союза и общего рынка.
4. Каковы критерии оценки интеграции с точки зрения создания свободной международной торговли?
5. Какие типы экономических эффектов возникают при создании таможенного союза?
6. Объясните возникновение эффекта создания торговли.
7. Объясните возникновение эффекта отклонения торговли.
8. От чего зависят рост или падение общего уровня благосостояния в результате создания таможенного союза?
9. В силу каких закономерностей интеграция в большинстве случаев ведет к общему росту благосостояния участвующих в ней стран?
10. Назовите основные этапы развития ЕС.
11. Каковы главные механизмы управления ЕС?

ТЕМА 11. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

11.1. Валютные и финансовые элементы системы

В основе функционирования международной макроэкономики лежит существующая международная валютно-финансовая система, которая опосредствует связи между отдельными субъектами в международной экономике.

Международная валютно-финансовая система – закрепленная в международных соглашениях форма организации валютно-финансовых отношений, функционирующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства.

Валютно-финансовая система является необходимым звеном, позволяющим развиваться международной торговле товарами, финансовыми инструментами и движению факторов производства. Она состоит из двух групп элементов. Валютными элементами системы являются национальные валюты, условия их взаимной конвертируемости и обращения, валютный паритет, валютный курс и национальные и международные механизмы его регулирования. Финансовыми элементами системы являются международные финансовые рынки и механизмы торговли конкретными финансовыми инструментами: валютой, ценными бумагами, кредитами. Самостоятельным элементом международной финансовой системы выступают международные расчеты, обслуживающие движение как товаров и факторов производства, так и финансовых инструментов. Механизмы международного финансирования являются ключевыми элементами макроэкономической корректировки, которую осуществляют страны в открытой экономике. Поскольку валютные элементы валютно-финансовой системы порождают целый комплекс проблем, не связанных непосредственно с финансированием, валютную систему обычно рассматривают отдельно.

Валюта – в широком смысле слова – любой товар, способный выполнять денежную функцию средства обмена на международной арене, в узком – наличная часть денежной массы, циркулирующая из рук в руки в форме денежных банкнот и монет.

Валюта разделяется в зависимости от ее принадлежности на:

– **национальную валюту** – законное платежное средство на территории выпускающих ее стран (доллар в США, рубль в России, угия в Мавритании);

– **инострannую валюту** – платежное средство других стран, законно или незаконно используемое на территории данной страны (доллары в России, рубли на Украине, евро в Латвии).

Валюты стран мира могут быть разделены на различные группы на основе тех или иных признаков. Наиболее типичные из них следующие:

– **резервная валюта** – валюта(ы), в которой(ых) страны держат свои ликвидные международные резервные активы, используемые для покрытия отрицательного сальдо платежного баланса;

– **свободно используемая валюта** – валюта, которая широко используется для осуществления платежей по международным сделкам и активно продается и покупается на главных валютных рынках. Это более узкое понятие, характеризующее степень конвертируемости валюты. Разумеется никаких твердых критериев того, насколько широко валюта используется в международных платежах и торгуется на валютных рынках, не существует. Поэтому в практике свободно используемыми считаются только четыре валюты – доллар США, японская иена, английский фунт стерлингов и евро;

– **твердая валюта** – валюта, которая характеризуется стабильным валютным курсом, движения которого следуют в основном фундаментальным макроэкономическим закономерностям. Нередко понятие твердой валюты используется как синоним конвертируемой валюты. Это правомерно, однако стабильность валютного курса – только одна из важных предпосылок конвертируемости валюты.

11.1.1. Конвертируемость

В международной экономике в широком смысле слова конвертируемость означает свободу обмена любых финансовых активов. Одним из наиболее распространенных проявлений конвертируемости является конвертируемость валюты.

Конвертируемость валюты – способность резидентов и нерезидентов свободно, без всяких ограничений, обменивать национальную валюту на иностранную и использовать иностранную валюту в сделках с реальными и финансовыми активами.

Различие между степенями конвертируемости валюты зависит от того, какие ограничения накладывает правительство на обмен валюты. С точки зрения типов международных операций, отражаемых обычно в платежном балансе по текущим операциям или по операциям с капиталом, валюта может быть конвертируемой по текущим операциям, по капитальным операциям или полностью конвертируемой.

Конвертируемость по текущим операциям – отсутствие ограничений на платежи и трансферты по текущим международным операциям, связанным с

торговлей товарами, услугами, межгосударственными переводами доходов и трансфертов. Такие ограничения могут иметь многочисленные конкретные формы. Например, авансирование импортных платежей означает законодательно установленное требование к импортеру депонировать, обычно в национальной валюте, определенную часть предстоящего платежа по импортной сделке в национальном центральном или коммерческом банке до того, как контракт по этой сделке подписан. Это является условием получения импортером необходимой валюты из банка для оплаты импорта и увеличивает стоимость этой валюты по сравнению с ее прямой покупкой на свободном валютном рынке.

Во многих странах ЦБ или правительство напрямую распределяют иностранную валюту между импортерами в форме либо индивидуальных квот для каждой отдельной фирмы, либо генеральных квот, определяющих максимальный объем иностранной валюты, который правительство готово выделить для оплаты импорта в текущем году, полугодии, месяце и т. п.

Все страны – члены Международного валютного фонда (МВФ), подписывая соглашение о вступлении в его ряды, обязуются в соответствии со статьей VIII соглашения (Устава) МВФ устранить все ограничения на международные платежи по текущим операциям. В зависимости от существующего режима валютного курса конвертируемость по текущим операциям бывает жесткой, когда национальная валюта имеет фиксированный курс по отношению к иностранной валюте, и мягкой, когда национальная валюта имеет плавающий курс.

Несмотря на то, что конвертируемость – финансовое понятие и относится прежде всего к международным платежам, она не может существовать без либеральной торговой системы. Если даже ограничения на платежи отсутствуют, то ограничения на международную торговлю могут сделать валюту неконвертируемой по текущим операциям. Если резидент не может свободно обменять национальную валюту на иностранную в силу того, что существуют усложненная система лицензирования экспорта или импорта, количественные ограничения, запретительные тарифы или требования обязательной продажи валюты, полученной от экспорта, центральному банку, то национальная валюта не может считаться конвертируемой по текущим операциям.

Конвертируемость по капитальным операциям – отсутствие ограничений на иностранные инвестиции, кредиты и капитальные гранты.

Наиболее типичные формы таких ограничений – ограничение объектов прямых иностранных инвестиций отдельными отраслями, требование об обязательной репатриации прибыли национальными компаниями, инвестирующими за рубеж; требование сдавать или продавать иностранную валюту, полученную из-за рубежа; запрет на покупку резидентами иностранных ценных бумаг, ограничения на предоставление кредитов иностранцам и пр. Конвертируемость по капитальным операциям не является требованием при вступлении стран в МВФ. Более того, ограничения по капитальным платежам считаются оправданными, особенно в странах с переходной экономикой на период достижения необходимой макроэкономической стабилизации в целях препятствования нежелательному оттоку капитала, необходимого для финансирования реформ. Если страна использует в больших масштабах заемные ресурсы, то по согласованию с МВФ она может вводить ограничения на платежи по капитальным операциям, чтобы предотвратить утечку капитала. По мере устранения крупных макроэкономических дисбалансов переход к конвертируемости валюты по капитальным операциям становится все более желательным особенно для тех стран, которые рассчитывают на существенный приток иностранного частного капитала.

Полная конвертируемость – отсутствие какого бы то ни было контроля и каких-либо ограничений и по текущим, и по капитальным операциям. Полная конвертируемость предполагает также отсутствие ограничений на экспорт или импорт товаров и услуг, которые могут повлиять на их цену. Незначительные процедурные элементы регулирования внешней торговли, не искажающие существенно мировые цены, считаются приемлемыми для того, чтобы признать валюту полностью конвертируемой.

Мировой опыт показывает, что переход к конвертируемости по капитальным операциям, который обычно означает переход страны к полной конвертируемости национальной валюты, зависит от ситуации с платежным балансом. Страны, которые традиционно имели положительное сальдо платежного баланса (Япония, Германия), обычно до самого последнего момента перед либерализацией поддерживали контроль за притоком капитала, тогда как страны с отрицательным сальдо платежного баланса (Франция, Италия) осуществляли контроль за его оттоком. Поскольку потоки краткосрочного капитала считаются более дестабилизирующими для

экономики, чем долгосрочного, практически все страны, осуществившие переход к конвертируемости по капитальным операциям, до последнего момента осуществляли контроль за потоками краткосрочного капитала, тогда как движение долгосрочного капитала уже в течение длительного времени осуществлялось без всяких ограничений.

С точки зрения отношения к валюте резидентов – всех физических и юридических лиц, находящихся в стране более года, и нерезидентов, которые находятся в стране менее года или вообще располагаются за ее пределами, конвертируемость валюты разделяется на внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя конвертируемость – право резидентов покупать, иметь и совершать операции внутри страны с активами в форме валюты и банковских депозитов, деноминированных в иностранной валюте. Тем самым внутренняя конвертируемость относится к сделкам между резидентами внутри своей страны и означает, например, право россиянина обменять рубли на доллары и заплатить долларами за покупку товара в российском магазине или положить их на валютный счет в российском банке. Внутренняя конвертируемость, по определению, охватывает как текущие, так и капитальные операции, но не подразумевает параллельного обращения нескольких валют. Все развитые страны имеют внутреннюю конвертируемость: иностранную валюту там могут принимать к платежу, если на то согласны продавец и покупатель. Однако практически везде продавцу технически легче и операционно дешевле осуществлять расчеты в национальной валюте, и он не соглашается принимать иностранную, вынуждая тем самым покупателя обменять ее сначала на национальную и только затем произвести платеж.

Внешняя конвертируемость – право резидентов совершать операции с иностранной валютой с нерезидентами. В зависимости от того, о конвертируемости по каким операциям идет речь, понятие внешней конвертируемости практически полностью совпадает с конвертируемостью валюты по текущим или капитальным операциям.

В связи с проблемой конвертируемости используется еще и понятие **товарной конвертируемости** – это способность экономики генерировать достаточное количество товаров и услуг, чтобы удовлетворить спрос,

предъявляемый резидентами и нерезидентами, осуществляющими платежи как в национальной, так и в иностранной валюте.

11.1.2. Параллельное обращение

Внутренняя конвертируемость национальной валюты не обязательно означает, но может привести к возникновению параллельного обращения двух или нескольких валют на внутреннем рынке страны. При параллельном обращении валют несмотря на то, что по закону единственным законным средством платежа является национальная валюта, эмитируемая государственным банком, валюты других стран, чаще всего американский доллар, широко используются как резидентами, так и нерезидентами во внутреннем денежном обороте.

Параллельное обращение может возникнуть и без официально введенной внутренней валютной конвертируемости просто как результат нелегального использования иностранной валюты для расчетов и платежей. Главной причиной возникновения параллельного обращения является высокая инфляция, в результате которой национальная денежная единица стремительно теряет свою покупательную способность, и население стремится обезопасить свои сбережения и доходы путем превращения их в более стабильную иностранную валюту.

Параллельное обращение валют – использование одной или нескольких иностранных валют в денежной системе государства наряду с национальной валютой, признаваемой законным платежным средством.

Параллельное обращение может иметь следующие конкретные формы:

– *долларизация* – использование иностранной валюты в качестве средства обращения, единицы расчета и средства сбережения;

– *валютное замещение* – использование иностранной валюты только в качестве средства обращения.

На практике, однако, любое параллельное обращение нескольких валют называют либо долларизацией, либо валютным замещением.

Использование иностранной валюты во внутреннем денежном обращении обычно начинается в качестве средства сбережения. Чтобы обезопасить свои сбережения в национальной валюте от обесценивания, их конвертируют в иностранную. По мере того, как инфляция развивается, цены на многие товары, особенно такие дорогие, как недвижимость, потребительские товары

длительного пользования, становится неудобно устанавливать в национальной валюте с большим количеством нулей. Цены начинают квотировать в долларах или, как это было в России, неких «условных единицах», равных доллару. Тем самым иностранная валюта приобретает функцию средства расчета. Наконец, люди, уставшие носить с собой кипы обесцененных бумаг, называемых национальной валютой, начинают оплачивать товары и услуги в иностранной валюте, в результате чего она становится и средством обращения.

Наличная иностранная валюта может поступать в страну по следующим основным каналам: ввозиться уполномоченными на то коммерческими банками, которые получают ее в зарубежных центральных банках путем снятия соответствующих сумм со своих депозитов в иностранной валюте в иностранных банках; привозиться туристами, экипажами самолетов и судов, командировочными; путем снятия наличной валюты с валютных счетов компаний и организаций под видом выплаты командировочных, премий, бонусов и т. п.; оплаты наличной валютой контрабанды наркотиков, оружия и пр.; перевода наличной валюты из-за рубежа работающими там гражданами данной страны; перевода наличной валюты на личные счета в результате занижения стоимости экспорта, завышения стоимости импорта или использования отличного от официального валютного курса.

Параллельное обращение имеет свои «плюсы» и «минусы». С одной стороны, разрешение операций с иностранной валютой в целом может способствовать облегчению социального бремени кризисного и переходного периодов, когда невозможно вложить стремительно обесценивающуюся национальную валюту в другие активы по недоступности для рядового гражданина по цене.

Депонирование средств в долларах позволяет сохранить часть индивидуальных сбережений, которые в последующем могут использоваться для производительных инвестиций или финансирования текущего потребления. Либерализация операций с иностранной валютой внутри страны также помогает привлечь иностранных инвесторов, которые оправданно опасаются риска обесценивания валютного курса или внезапной девальвации и чувствуют себя более комфортно в операциях, денонмированных в долларах. Однако, с другой стороны, параллельное обращение приводит к тому, что государственный бюджет теряет пошлину, которая взимается за печатание национальных денег и чеканку монет и достигает в некоторых странах 10 %

всех доходов бюджета. Более того, параллельное обращение, которое не имеет контроля над той частью денежной массы, которая деноминирована в иностранной валюте, особенно в крупных масштабах, может подрвать денежную политику правительства и лишь в ограниченном масштабе может регулировать ее размеры через резервные требования к депозитам в иностранной валюте. На практике это означает, что в условиях долларизации экономики правительство может лишиться монетарных методов контроля за инфляцией, поскольку спрос на товары будет предъявляться не только в рублях, но и в долларах, объем которых неизвестен.

Меры по сокращению и устранению параллельного обращения основаны на политике макроэкономической стабилизации, которая в развитых странах попросту делает невыгодным использование иной валюты, кроме национальной, во внутреннем денежном обращении. Все остальные способы на деле будут неминуемо носить половинчатый характер и ограничивать внутреннюю конвертируемость национальной валюты. В числе таких мер, которые использовались многими странами в период стабилизации – ограничение или запрещение использования иностранной валюты для внутренних платежей, ограничение или запрещение открытия счетов в иностранной валюте, введение высоких резервных требований для банков по депозитам в иностранной валюте, поддержание высокой процентной ставки по активам, деноминированным в национальной валюте, что делает невыгодным держать их в иностранных валютах. Техническим способом повышения привлекательности национальной валюты по сравнению с долларом является выпуск денежных купюр высокой деноминации – это избавит потребителя от необходимости пересчитывать ворох денег при совершении простейших платежей. Опыт других стран свидетельствует, что в странах, где, как в России, преобладают расчеты наличными, необходимо иметь в обращении купюры, по стоимости равные половине минимальной зарплаты. Необходимо отметить, что любые прямые запрещения на использование иностранной валюты неминуемо ведут к развитию черного рынка иностранной валюты, который в силу его гибкости практически невозможно контролировать полицейскими средствами. Поэтому повышение привлекательности депозитов и иных активов в национальной валюте являются предпочтительными.

11.2. Эволюция валютной системы

История валютных систем длинна и насыщена событиями. Классификация этих систем основывается на том, какой именно актив признается резервным, т. е. с помощью какого актива можно урегулировать дисбалансы в международных платежах. По этому признаку стандарты валютных систем разделяются на золотой, золотодевизный и девизный.

11.2.1. Золотой стандарт

Золотой стандарт в международной валютной системе существовал дважды: с 1880 до 1914 гг. и с 1925 до 1931 гг.

Золотой стандарт – международная валютная система, основанная на официальном закреплении странами золотого содержания в единице национальной валюты с обязательством центральных банков покупать и продавать национальную валюту в обмен на золото.

Поскольку золотое содержание каждой валюты было зафиксировано, валютные курсы также были фиксированными, что называлось монетным паритетом. Валютные курсы могли колебаться вокруг монетного паритета в рамках золотых точек на размер стоимости пересылки золотого эквивалента одной единицы иностранной валюты между двумя денежными центрами. В пределах золотых точек валютный курс определялся на основе спроса и предложения.

В случае, если в результате обесценивания валютный курс выходил за рамки золотых точек, начинался отток золота из страны, что возвращало курс на место. Размер оттока золота составлял отрицательное сальдо платежного баланса. Напротив, рост курса сдерживался притоком золота, который равнялся положительному сальдо платежного баланса страны. Фиксированная система валютных курсов при золотом стандарте означала, что страны были не в состоянии контролировать свою денежную массу: при дефиците платежного баланса денежная масса сокращалась, что, исходя из количественной теории денег, вызывало падение цен, стимулируя экспорт и сокращая импорт до тех пор, пока баланс не восстанавливался. При положительном сальдо платежного баланса происходила обратная корректировка. То есть при золотом стандарте дефицит платежного баланса покрывался золотом. Однако, поскольку золотые резервы стран были ограничены, любые дисбалансы должны были

исправляться быстро. На практике в период золотого стандарта дисбалансы международных расчетов покрывались не столько за счет перевозки золота, сколько за счет переливов краткосрочного капитала. Например, в Великобритании, испытывавшей дефицит платежного баланса в период золотого стандарта, денежная масса автоматически сжималась, в результате чего росли процентные ставки, которые привлекали краткосрочный капитал из-за рубежа, с помощью которого и финансировался дефицит.

Первый этап золотого стандарта был периодом экономической стабильности и быстрого роста в ведущих странах мира. Он основывался на том, что политическая ситуация в мире была относительно стабильной, государственные бюджеты были относительно небольшими, экономические циклы большинства стран совпадали, основные страны проводили рестриктивную денежную политику, инфляция была низкой. Мировая валютная стабильность зависела в основном от одной валюты – фунта стерлингов, а валютная политика определялась Лондоном – основным финансовым центром мира; механизм валютной корректировки, действовавший в основном на основе международных переливов краткосрочного капитала, работал без перебоев; наконец, в распоряжении всех стран мира было достаточно монетарного золота, необходимого для функционирования золотого стандарта.

В самом начале Первой мировой войны золотой стандарт распался, валютные курсы стали сильно колебаться, что неминуемо сказывалось на экономической стабильности. В начале века значительно увеличилась экономическая мощь США и Франции, что подорвало конкурентные позиции Великобритании. Ее попытка восстановить довоенный золотой стандарт успехом не увенчалась: курс фунта оказался завышенным, что привело к росту дефицита платежного баланса. В 1928 г. Франция приняла закон, по которому все платежи ей должны были осуществляться в золоте, а не в фунтах или долларах, даже несмотря на то, что они свободно менялись на золото. Более того, Франция решила конвертировать все свои запасы фунтов в золото. Осознавая, что в ее распоряжении нет достаточного количества золота, чтобы удовлетворить это требование Франции, Великобритания в сентябре 1931 г. была вынуждена отменить конвертируемость фунта в золото. Нельзя забывать, что все это происходило на фоне большой депрессии конца 1920-х гг. и ожесточенной конкуренции между Лондоном, Парижем и Нью-Йорком за право считаться мировым финансовым центром.

Середина и конец 30-х гг. были хаотичными. Пытаясь первыми вырваться из депрессии, страны начали наперегонки девальвировать свои валюты. США дошли до того, что в 1933–1934 гг. вопреки простейшей экономической логике девальвировали доллар путем увеличения долларовой стоимости унции золота с 20,65 до 35 долл. даже тогда, когда они имели положительное сальдо платежного баланса, чтобы максимально форсировать экспорт и создать тем самым рабочие места в экспортных отраслях и хоть как-то рассосать безработицу.

Но из-за того, что все страны девальвировали свои валюты, к 1936 г. курсы оказались примерно такими же, как и в 1930 г., т. е. ни одна из стран не получила преимущества. Кроме того, защищаясь от иностранной конкуренции, страны начали поднимать импортные тарифы, вводить количественные ограничения, в результате чего международная торговля сократилась наполовину. Понимая, что безумному колебанию валютных курсов надо положить конец, в 1930-е гг. ведущие страны мира несколько раз собирались на международные конференции, чтобы согласовать параметры реформы международной валютной системы, но ни одна из них не закончилась сколь-нибудь существенными результатами.

11.2.2. Золотодевизный стандарт

В разгар Второй мировой войны, подорвавшей экономику большинства стран мира, возникла острая необходимость в разумной мировой валютной системе в послевоенный период, а также в создании организации, которая могла бы ею управлять. У истоков этой организации стояли США и Англия.

Целями МВФ, которые оставались практически неизменными со дня его основания являются:

- содействие международному сотрудничеству путем создания постоянного форума валютным проблемам;
- содействие сбалансированному росту международной торговли, что будет способствовать росту производства и занятости;
- содействие стабильности валютных курсов, платежных соглашений и избежанию конкурентной девальвации валют;
- содействие в организации многосторонней платежной системы по текущим операциям и устранению валютных ограничений;
- предоставление временного финансирования странам для урегулирования платежных дисбалансов, чтобы они могли избежать

использования в этих целях средств, которые могут быть разрушительными для международной экономики;

– сокращение периода и размеров платежных дисбалансов стран-членов.

Несмотря на то, что поначалу МВФ рассматривался самими его создателями как экспериментальная организация, очень быстро стало понятно, что на его базе в международной экономике возник новый кодекс поведения стран, согласившихся придерживаться согласованных правил в валютно-финансовой сфере во имя достижения общих целей стабильности, роста и социального благополучия. Страны-члены предоставили МВФ право руководить достижением поставленных целей и снабдили его достаточными финансовыми ресурсами, необходимыми для исправления временно возникающих платежных дисбалансов.

Главными элементами Бреттон-Вудской валютной системы были следующие:

– введение унифицированной системы валютных курсов в соответствии с установленным паритетом – официально зафиксированным курсом валюты к золоту, другой валюте или валютному композиту;

– установление паритета валют к золоту либо напрямую, либо косвенно через золотое содержание доллара США, зафиксированное на 1 июля 1944 г. в размере 0,88571 г чистого золота за 1 долл., или 35 долл. за унцию;

– обеспечение конвертируемости двух резервных валют (доллара США и фунта стерлингов) в золото по официальному курсу;

– поддержка рыночного валютного курса всех валют в пределах 1 % отклонения в любую сторону от паритета;

– получение согласия МВФ на любое изменение курса, превышающее 10 % отклонения от паритета.

По своему характеру Бреттон-Вудская валютная система была золотодевизной системой фиксированных валютных курсов. Смысл ее заключался в том, что США должны были по первому требованию обменивать доллары на золото в любых масштабах. Страны-члены должны были зафиксировать курсы своих валют к доллару и поддерживать этот курс в пределах 1 % колебаний по отношению к паритету.

Золотодевизный стандарт – международная валютная система, основанная на официально установленных фиксированных паритетах валют к доллару США, который, в свою очередь, был конвертируемым в золото по фиксированному курсу.

В 50–60-е гг. система фиксированных валютных курсов работала успешно: если в 1946 г. 13 из 40 членов МВФ использовали множественность валютных курсов, то к 1962 г. только 15 из 82 стран-членов имели систему множественных валютных курсов. Однако к середине 60-х гг. система фиксированных курсов стала все меньше отвечать потребностям развивающейся международной экономики. Конкурентные позиции отдельных стран изменились, уровень инфляции в отдельных странах стал отличаться из-за различий во внутренней денежно-кредитной политике, в странах с резервной валютой возникли большие дефициты платежного баланса, многие страны отказывались своевременно пересматривать валютные курсы. В марте 1968 г. главные промышленные страны разделили официальный и частный рынки золота, а в августе 1971 г. США официально прекратили конвертировать доллары в золото по официальному курсу. Стремясь спасти систему фиксированных валютных курсов, в декабре того же года членам МВФ удалось договориться о расширении пределов колебаний курсов в пределах 2,25 % в каждую сторону от паритета. Эта договоренность продержалась около года, но затем также была отменена. Бреттон-Вудская валютная система фиксированных валютных курсов рухнула.

11.2.3. Современная валютная система

Еще в 1972 г., когда стало ясно, что система фиксированных паритетов больше не отвечает интересам подавляющего большинства стран, был создан Комитет по реформе международной валютной системы в составе 20 стран (так называемый Комитет двадцати), позже преобразованный во Временный комитет Совета управляющих МВФ, в задачу которого входило сформулировать принципы новой валютной системы, которая отвечала бы потребностям стран в последней четверти XX в. В январе 1978 г. Временный комитет провел заседание на Ямайке, на котором были сформулированы основные принципы новой валютно-финансовой системы, закрепленные в 1978 г. во второй поправке к статьям соглашения МВФ.

На этих принципах основана международная валютно-финансовая система и сегодня. Ее главные черты следующие:

– страны могут использовать любую систему валютного курса по своему выбору – фиксированного или плавающего, установленного в одностороннем порядке или на основе многосторонних соглашений;

- МВФ получил полномочия осуществлять жесткий надзор за развитием валютных курсов и соглашениями об их установлении;
- отменена официальная цена золота, и оно перестало играть роль официального средства платежа между МВФ и его членами;
- созданы специальные права заимствования (СДР) как дополнительный резервный актив в международной валютной системе.

Современная валютная система, которая будет в деталях рассмотрена в последующих главах, не подчиняется каким-либо жестким правилам функционирования. По своему характеру это девизная система с комбинацией фиксированных и плавающих валютных курсов, регулируемая как на двусторонней основе путем соглашений между сторонами, так и многосторонней – через механизмы МВФ.

Вопросы на повторение

1. Что такое международная валютно-финансовая система и каковы ее ключевые элементы?
2. Дайте определение понятию валюты и ее разновидностей с точки зрения ее принадлежности.
3. В чем заключается конвертируемость по текущим операциям и сколько стран имеют валюту, конвертируемую по этим операциям?
4. Чем отличается внутренняя и внешняя конвертируемость?
5. В чем причины возникновения параллельного обращения валюты и в чем его макроэкономическая сущность?
6. Объясните сходство и различие между понятиями долларизации и валютного замещения.
7. В чем заключаются положительные и отрицательные стороны параллельного обращения?
8. Дайте определение золотого стандарта, коротко опишите его историю.
9. Чем отличается золотодевизный стандарт от золотого?

ТЕМА 12. СТОИМОСТЬ ВАЛЮТЫ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

12.1. Валютный курс и его разновидности

Главным элементом валютной системы каждой страны является ее национальная валюта. Весь учет макроэкономических операций осуществляется каждой из стран в национальной валюте. Очевидно, что для развития взаимодействия институциональных единиц разных стран в рамках международной экономики необходимо наличие какого-то механизма, позволяющего, с одной стороны, сравнивать между собой параметры экономического развития, а с другой – рассчитываться за товары и услуги, приобретаемые за рубежом. Таким механизмом является валютный курс.

12.1.1. Понятие и котировки валютного курса

Если рассматривать валюты как специфический товар, то они, как и любой другой товар, имеют цену. Поскольку цену валюты невозможно определить в той же валюте, то ее цена выражается в других валютах: рубль – в долларах, доллар – в евро, евро – в фунтах стерлингов и т. д.

Валютный (обменный) курс – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

Валютный курс как базовое соотношение цен двух валют может устанавливаться законодательно или определяться в процессе их взаимной котировки.

Котировка – выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте, обычно доллару США.

Валютная котировка – определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов.

В разных странах используются два основных метода валютной котировки – прямая котировка и косвенная.

Прямая котировка – выражение валютного курса единицы национальной валюты через определенное количество единиц иностранной валюты.

Косвенная котировка – выражение валютного курса единицы иностранной валюты через определенное количество единиц национальной валюты.

Если применяется прямая котировка доллара, скажем, к одной из европейских валют, то считается, что котировка осуществляется на

европейских условиях. Если применяется косвенная котировка доллара к европейской валюте, то считается, что котировка осуществляется на американских условиях. В настоящее время большинство валют мира котируется к американскому доллару на европейских условиях. Для облегчения расчетов в США все иностранные валюты также котируются на европейских условиях. Основное исключение заключается в том, что в США английский фунт стерлингов, ирландский фунт и западноевропейские экю котируются прямо.

В связи с тем, что основная часть международных расчетов осуществляется в долларах, в целях облегчения расчетов курсы национальные валюты котируются большинством стран не друг к другу, а к доллару США, а через него – и к остальным валютам мира, т. е. используется кросс-курс.

Котировки валютного курса, которые устанавливаются в процессе сопоставления спроса и предложения на иностранную валюту на рынке, имеют также и временное измерение. Курс может котироваться, как если бы обмен одной валюты на другую происходил в настоящий момент и как если бы этот обмен совершался в некий момент в будущем. Для сделок на настоящий момент считается, что двух рабочих дней достаточно для банков, чтобы обменяться документами, дебетовать и кредитовать соответствующие счета, свидетельствующие о переводе и зачислении иностранной валюты.

Спот-курс – курс, по которому обмениваются валюты в течение не более двух рабочих дней с момента достижения соглашения о курсе.

Единственное и весьма существенное исключение составляет спот-курс доллара США по отношению к канадскому доллару в Нью-Йорке: спот-курсом считается курс, при котором расчеты происходят в течение одного рабочего дня. Котировка курса валюты сегодня с учетом того, что реальный обмен валют произойдет через определенное время в будущем, с точки зрения международной экономики важен как механизм оценки рынком динамики развития курса той или иной валюты в будущем. Обычно время обмена валют в будущем устанавливается в пределах от трех дней до одного года и бывает кратно 30.

Форвардный курс – согласованный курс, по которому обмениваются валюты в определенный момент в будущем, более чем через три дня после достижения соглашения о курсе.

Обычно в международной экономике под валютным курсом понимается спот-курс, за исключением тех случаев, когда специально исследуются закономерности формирования форвардного курса.

12.1.2. Множественная валютная практика

С точки зрения теории международной экономики курс валюты каждой страны по отношению к валютам других стран должен быть единым, т. е. в каждой стране должен существовать единый валютный рынок. Устав МВФ (ст. VIII) прямо требует от стран, принявших на себя обязательства по конвертируемости национальной валюты по текущим операциям, воздерживаться от «множественной валютной практики», которая неминуемо приводит к дискриминации других стран. Введение странами нескольких валютных курсов возможно лишь с одобрения МВФ, только на ограниченный период исключительно в целях быстрого решения проблем с внешними платежами и только как переходный этап к последующей унификации валютного курса.

Единство валютного курса – использование одного и того же эффективного курса для всех видов валютных операций всех участников этих операций и валют, в которых они осуществляются.

На практике, однако, многие страны поддерживают режим двойного валютного рынка, означающий использование страной нескольких валютных курсов. Для целей международных сопоставлений обычно используется рыночный валютный курс, установленный на основе соотношения спроса и предложения. В странах, где существует несколько валютных курсов, в зависимости от степени важности для экономики они разделяются на главный, вторичный и третичный курсы.

Множественность валютных курсов – законодательно установленное использование различных эффективных курсов национальной валюты в зависимости от видов валютных операций, участников этих операций и валют, в которых они осуществляются.

Множественность валютных курсов заключается в том, что отдельные страны используют специальные валютные курсы, которые могут быть установлены на базе основного курса или без связи с ним.

Ситуация множественности валютных курсов возникает, если в стране существуют:

– два или несколько валютных курсов, применяемых к различным типам валютных операций. В этом случае обычно существует официальный валютный курс, применяемый к определенному набору валютных операций, и курс свободного рынка для всех остальных операций. Официальный курс во всех случаях завышен, неблагоприятен для тех, кто вынужден продавать по нему валюту (частные экспортеры), и благоприятен для тех, кто покупает валюту по нему (государственные органы);

– отдельный фиксированный валютный курс для определенного типа валютных операций. Он используется властями, когда необходимо поощрить или, напротив, ограничить определенные типы валютных операций – покупку валюты для обслуживания государственного долга, стимулирование репатриации доходов мигрантами, ограничение перевода прибыли за рубеж и т. п.

Поэтому специальный курс может быть либо завышен, либо занижен;

– собираемые налоги или субсидии, выплачиваемые денежными властями или фискальными органами при осуществлении определенных валютных операций. Они аналогичны по воздействию фиксации валютного курса в определенных операциях и включают экспортные субсидии, обязательные авансовые беспроцентные депозиты по импортным сделкам, налоги на переводы денег за рубеж, налоги на обмен валют;

– узаконенный значительный разрыв между курсом покупки и курсом продажи иностранной валюты. Считается, что к множественности валютных курсов ведет директивное установление центральным банком сдвиг во времени между курсом покупки и курсом продажи валюты более 2 % от центрального курса;

– несоблюдение пропорций между разными валютами на основании их кросс-котировок при установлении их курсов.

Валютные курсы, установленные с отклонением от главного, используются в целях форсирования экспорта или сокращения импорта, ограничений оттока и поощрения притока капитала, для поощрения отдельных типов валютных операций, осуществления контроля за ценами, субсидирования отдельных секторов. Вне зависимости от того, какую конкретно цель преследует политика множественности валютных курсов, она искажает относительные цены, распределение доходов и размещение ресурсов. С социально-экономической точки зрения, создавая более благоприятные условия для одних экономических субъектов, она неминуемо дискриминирует все остальные, которые не имеют возможности пользоваться более

благоприятными курсами. Множественность валютных курсов обычно вводится странами в целях обеспечения постепенности снижения курса национальной валюты, поскольку резкое падение ее стоимости может иметь сильные социальные последствия; удержания валюты внутри страны, если страна испытывает ее нехватку для осуществления внешних платежей; изучения на практике макроэкономических последствий различного уровня валютного курса для последующей его фиксации на наиболее приемлемом для экономики уровне. С переходом к конвертируемости национальной валюты ее курс обычно унифицируется.

Параллельный рынок валюты, создаваемый обычно при участии государства в целях искусственного поддержания ее завышенного эффективного курса, сосуществует с параллельным свободным рынком, на котором курс национальной валюты значительно ниже. Такое различие в курсах возможно поддерживать только в том случае, если валютный рынок сегментирован, т. е. существуют различные законодательные ограничения для доступа на официальный валютный рынок. В послевоенные годы в международной экономике очевидна тенденция к отходу от практики множественных валютных курсов и к их унификации. В 1955 г. более половины стран мира, осуществлявших свыше 30 % мировой торговли, имели несколько валютных курсов, что было связано с нехваткой резервов у большинства стран и неконвертируемостью валют. Система курсов была в основном двусторонней, крайне громоздкой и неудобной на практике. В начале 60-х гг. большинство развитых стран ввели конвертируемость национальных валют и многие из них унифицировали валютные курсы.

12.1.3. Виды валютных курсов по степени гибкости

В зависимости от того, как устанавливается валютный курс, возможны два крайних варианта: курс может быть жестко фиксирован к иностранной валюте либо может свободно плавать в зависимости от соотношения спроса на иностранную валюту и ее предложения. Естественно, между этими двумя крайними вариантами возможны многочисленные комбинации элементов плавающего и фиксированного курсов. По классификации, одобренной МВФ в 1982 г., все валюты стран мира в зависимости от степени свободы изменения их курсов делятся на валюты с фиксированным курсом, валюты с ограниченно гибким курсом и валюты с плавающим курсом.

Пример

Россия унифицировала свой валютный курс в 1993 г. До июля 1993 г. использовалось четыре валютных курса: наличный – для сделок с наличной валютой, официальный – для покупки 10 % валютной выручки экспортеров в государственные валютные резервы, специальный коммерческий – для покупки 40 % валютной выручки экспортеров, аукционный – свободный рыночный для всех остальных расчетов. После унификации используется плавающий рыночный валютный курс (рис. 12.1)

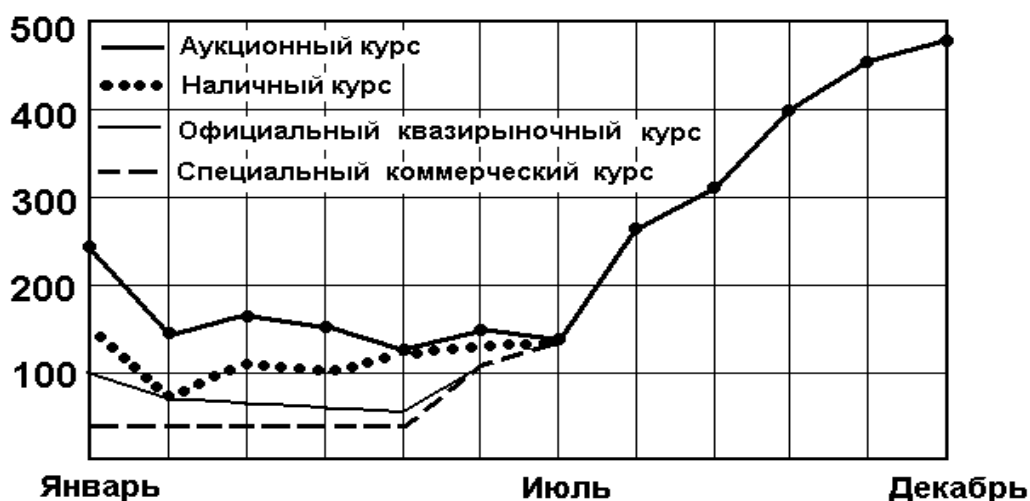


Рис. 12.1. Россия: унификация валютного курса в 1993 г.

Фиксированный валютный курс – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в ту или другую сторону не более чем на 2,25 %.

Курс может фиксироваться одним из следующих способов.

1. Фиксация курса к одной валюте – привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых валют международных расчетов. Курс, фиксированный к доллару США, имеют многие страны Латинской Америки (Аргентина, Барбадос, Белиз, Венесуэла и др.), Африки (Либерия, Нигерия), некоторые страны с переходной экономикой (Литва, Туркменистан).

2. Использование валюты других стран в качестве законного платежного средства. Так, Сан-Марино использует итальянскую лиру, Кирибати – австралийский доллар, Либерия, Маршалловы Острова и Федеральные Штаты Микронезии – американский доллар. На протяжении 1992–1994 гг.

большинство стран бывшего СССР использовали российский рубль в качестве законного платежного средства. В этих случаях устранение административных расходов на конвертацию валют и сеньората – расходов на печатание денег – считается более важным, чем отсутствие независимой денежной политики.

3. Валютное правление – фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной (резервной) валюты. Валютное правление как альтернатива центральному банку существовало в 70 странах мира, включая Россию.

В 1918–1920 гг. в Архангельске и Мурманске белогвардейское правительство использовало валютное правление, основанное на английском фунте стерлингов, в 1920–1926 гг. правительство большевиков также использовало валютное правление, выпустив золотой червонец. Валютное правление с теми или иными модификациями существует в Аргентине, Гонконге и Сингапуре. Из числа стран с переходной экономикой – в Эстонии и Литве.

4. Фиксация курса общей валюты к одной зарубежной валюте. К французскому франку зафиксирован курс общей валюты зоны франка КФА, используемой 14 франкоговорящими африканскими странами (Бенин, Буркина-Фасо, Камерун и др.). Курс восточнокарибского доллара, используемого восемью государствами Карибского бассейна (Ангилья, Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Киттс и Невис, Сент-Люсия и Сент-Винсент, Гренадины), зафиксирован к доллару США.

5. Фиксация курса национальной валюты к валютам других стран – главных торговых партнеров: Бутан – к индийской рупии, Эстония – к евро, Лесото, Намибия и Свазиленд – к южноафриканскому ранду. В этих случаях денежные власти стран обычно поддерживают запасы иностранных валют, к которым фиксирован их курс, на полную сумму национальной валюты, выпущенной в обращение, что иногда позволяет считать этот тип фиксации курса разновидностью валютного правления.

Ограниченно гибкий валютный курс – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами.

Такой курс может устанавливаться следующими основными способами:

– ограниченно гибкий курс к одной валюте – поддержание колебаний валютного курса в определенных пределах (7,25 %) от официально зафиксированного

паритета к какой-либо одной иностранной валюте. Бахрейн, Катар, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты определяют обменный курс своей национальной валюты как ограниченно гибкий по отношению к доллару США;

– ограниченно гибкий курс в рамках совместной политики – совместное плавание национальных валют в пределах 2,25 % от центрального расчетного курса. Этот способ определения валютных курсов используют 10 из 15 западноевропейских стран – членов ЕС в рамках Европейской валютной системы (Австрия, Бельгия, Дания, Франция, Германия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания).

Плавающий валютный курс – курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций.

Обычно плавающим считается валютный курс, который может изменяться в любых пределах, причем эти пределы законодательно не устанавливаются. Известны его следующие разновидности:

– **корректируемый валютный курс** – курс, автоматически изменяемый в соответствии со сменой определенного набора экономических показателей. Текущий валютный курс может автоматически изменяться, например, вслед за изменением уровня инфляции в данной стране и стране – основном торговом партнере. Такой метод установления курса применяется в Чили, Эквадоре и Никарагуа;

– **управляемо плавающий валютный курс** – курс, устанавливаемый центральным банком, а не валютным рынком, но с частым его изменением. Причем эти изменения не носят автоматического характера и принимают во внимание такие широкие макроэкономические показатели, как состояние платежного баланса страны, объемы международных резервов, развитие параллельного рынка валюты. Такой метод установления валютного курса применяется 38 странами мира, в числе которых индустриальные (Норвегия, Греция), развивающиеся (Алжир, Ангола, Бразилия, Камбоджа, Колумбия, Египет, Пакистан и др.) и многие страны с переходной экономикой (Китай, Хорватия, Латвия, Польша, Словения, Вьетнам, Грузия). В эту же группу входит и Россия;

– **независимо плавающий валютный курс** – курс, определяемый на основе соотношения спроса и предложения на валюту на валютном рынке при невмешательстве государства в этот процесс. Государство в лице денежных

властей может также торговать на валютном рынке, осуществляя валютные интервенции с целью сглаживания слишком сильных колебаний курса национальной валюты. Таким образом устанавливает курсы своих валют подавляющее большинство индустриальных стран, кроме стран ЕС, многие развивающиеся страны (Афганистан, Боливия, Коста-Рика, Эфиопия, Гана, Ямайка и др.) и многие государства с переходной экономикой (Армения, Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Монголия, Румыния, Таджикистан, Украина, Узбекистан и др.).

Общая тенденция в эволюции способов определения валютных курсов заключается в настоящее время в увеличении количества стран, которые используют различные виды плавающих курсов, и сокращении количества стран, придерживающихся политики фиксированного валютного курса. В целом примерно одна треть стран мира придерживается той или иной разновидности фиксированного валютного курса, тогда как две трети стран используют плавающий валютный курс (табл. 12.1).

Фиксация курса, как правило, носит односторонний характер: факт фиксирования малой страной курса своей валюты к валюте большой страны означает только то, что власти малой страны средствами денежной политики обязываются защищать и поддерживать курс, но никоим образом не означает, что его также будут поддерживать власти большой страны. Единственное исключение – взаимные обязательства по поддержанию курсов в странах ЕС.

Механизмы курсообразования при плавающем режиме валютного курса делятся на:

- **«чистое плавание»** – курсообразование без вмешательства центрального банка в валютный рынок;
- **«грязное плавание»** – курсообразование при активных интервенциях центрального банка на валютном рынке.

Таблица 12.1

Классификация стран по степени гибкости валютного курса

Валютный курс	По отношению к	Количество стран	
		1989 г.	1995 г.

фиксированный	одной валюте	доллару США	32	23
		французскому франку	14	14
		другим валютам	5	7
ограниченно гибкий	валютному композиту одной валюте	СДР другим композитам	7	3
			35	20
плавающий	в рамках совместной политики		4	4
	корректируемый		9	10
плавающий	управляемо плавающий		5	3
	независимо плавающий		21	40
			20	57
Всего стран			152	181

12.1.4. Гибридные виды валютного курса

По меньшей мере, с начала 50-х гг. не утихает дискуссия о том, какой курсовой политики – свободно плавающих курсов или регулируемых курсов – должны придерживаться государства. Одна из причин неоднозначности ответа на этот вопрос заключается в том, что фиксированный курс может быть оптимальным вариантом для взаимоотношений стран с примерно одинаковыми уровнями экономического развития и темпами инфляции, жестко координируемой денежной и фискальной политикой, но абсолютно невыгодным для отношений с другими странами. В результате родилась концепция оптимального валютного пространства.

Оптимальное валютное пространство – поддержание фиксированного валютного курса с ограниченной группой стран и плавающего – с остальными странами.

Оптимальным может считаться пространство между странами, входящими в интеграционное объединение, находящееся на высоком уровне зрелости. Яркий пример – страны ЕС, которые практически поддерживают фиксированный курс в отношениях друг с другом и плавающий курс в отношении всех других стран. В принципе считается, что чем теснее экономическая интеграция, тем выше должна быть степень фиксации валютного курса. В крайнем случае оптимального валютного пространства – при валютных отношениях между штатами, областями или регионами одной страны – используется единая валюта, которая может рассматриваться как имеющая жесткий фиксированный курс сама к себе.

Другим вариантом валютного курса, регулируемого, но менее жестко, чем в случае оптимальных валютных пространств, является искусственное его поддержание в рамках целевых зон, определенных правительством.

Целевые зоны – параметры валютного курса, к которым страна считает необходимым стремиться.

На определенный период времени для стимулирования тех или иных сфер экономики правительство может считать целесообразным поддержание несколько заниженного курса национальной валюты (например, для форсирования экспорта и выправления диспропорций в платежном балансе) или сокращение до минимума колебаний курса для ограничения инфляции. Частным случаем целевой зоны является ограничение колебаний валютного курса определенными границами в рамках валютного коридора.

Валютный коридор – установленные пределы колебания валютного курса, которые государство обязуется поддерживать.

Валютный коридор может устанавливаться несколькими основными способами.

1. Поддержание колебаний курса валюты в определенных границах ее паритетной стоимости – зафиксированного соотношения между валютами. Например, Чили в 1986–1992 гг. имела паритет национальной валюты по отношению к доллару, Израиль с 1986 г. – по отношению к корзине валют, состоящей из валют стран – основных торговых партнеров. На протяжении всего послевоенного времени вплоть до 1973 г. страны были обязаны поддерживать колебания своих курсов в пределах 1 % в каждую сторону от паритета. В некоторых странах устанавливалась значительно большая ширина валютного коридора – до 20 % (по 10 % в каждую сторону от паритета).

2. Установление пределов колебания курса национальной валюты в номинальных терминах без определения центральной паритетной стоимости. В этом случае просто определяются границы в национальной валюте, в пределах которых может колебаться валютный курс (Мексика в 1991 г., Россия в 1995–1997 гг.). В обоих случаях, чем шире валютный коридор, тем больше свобода маневра правительства в макроэкономической сфере и тем реже возникает потребность в изменении его параметров. Чем уже валютный коридор, тем жестче должна быть государственная политика его поддержания, тем меньше автономия в области государственного регулирования у

правительства и тем чаще может возникать потребность в изменении его границ.

3. Введение наряду с валютным коридором правил изменения его границ: расширение или сужение коридора с течением времени, изменение параметров границ при определенных условиях. Например, в Мексике нижняя граница была зафиксирована твердо, а верхняя ежедневно повышалась на заранее объявленную величину, позволяя мексиканскому песо постепенно удешевляться. В России параметры валютного коридора несколько раз изменялись властями: сначала он был горизонтальным, затем горизонтальный коридор был перенесен на новый уровень, что несколько приблизило этот способ курсообразования к рассматриваемой ниже скользящей фиксации, а потом горизонтальный коридор был заменен на наклонный.

4. Определение механизмов поддержания и защиты валютного коридора методами государственной экономической политики. Обычно они включают введение неофициального внутреннего коридора колебаний национальной валюты, по достижении границ которого центральный банк предпринимает валютные интервенции для выравнивания курса. Условия, при которых поддержка коридора прекращается (неприемлемые масштабы сокращения государственных валютных ресурсов), – это механизмы перехода на новый уровень валютного коридора или формул его скольжения в соответствии с динамикой определенного набора макроэкономических показателей.

Мировой опыт показывает, что введение валютного коридора оправданно в тех случаях, когда в стране достигнута стабилизация основных макроэкономических показателей, но уровень инфляции продолжает оставаться высоким и это не позволяет сразу перейти к фиксированной системе валютного курса. Макроэкономической целью введения валютного коридора является либо сокращение темпов инфляции, либо стабилизация реального валютного курса и, как следствие, выправление внешних платежных дисбалансов.

Частным случаем валютного коридора является ограничение колебаний валютного курса не только границами валютного коридора, но и его фиксацией к центральному паритету с возможностью отклонения от него на весьма незначительную величину (обычно $\pm 1\%$). Принимая во внимание изменение определенного набора макроэкономических показателей (международные резервы, денежная масса и др.), центральный паритет периодически

пересматривается (как бы ползет), и валютный коридор устанавливается уже вокруг нового центрального паритета.

Ползущая фиксация – механизм установления валютного курса как процента колебаний вокруг центрального паритета, предусматривающий регулярное его изменение на определенную величину.

Момент, когда необходимо пересматривать уровень центрального паритета, может либо задаваться формулой и временными параметрами (раз в месяц, раз в квартал и т. п.), либо определяться политическим решением денежных властей по их усмотрению, что обычно связано с истощением либо, напротив, накоплением валютных резервов. В Чили, например, изменение центрального паритета объявлялось в начале 90-х гг. ежемесячно, а процент изменения вычислялся как разность темпа инфляции в предыдущем месяце и прогнозируемой инфляции на ближайший год. В Израиле он менялся раз в год, а процент изменения вычислялся как разность уровня инфляции, который является целью правительства, и прогнозируемой инфляции на ближайший год. Система ползущей фиксации валютного курса существовала в 80-е гг. в Колумбии.

Как видно из рис. 12.2, при ползущей фиксации валютный курс может колебаться в довольно узких пределах валютного коридора вокруг центрального паритета. Когда валюта обесценивается настолько, что курс упирается в верхнюю границу коридора (точка А), то денежные власти вынуждены начинать поддерживать курс, продавая часть валютных резервов. Если тенденция к обесценению продолжается достаточно долго (отрезок АВ), то власти, чтобы избежать потери резервов, передвигают паритет и коридор на новый уровень.

Если в дальнейшем национальная валюта продолжает терять в цене и ее курс снова упирается в верхнюю границу коридора (отрезок CD), его опять сдвигают на новый уровень. Если же затем национальная валюта будет укрепляться и ее курс упрется в нижнюю границу коридора (отрезок FG), то правительство может снова несколько передвинуть коридор, но уже в обратную сторону.

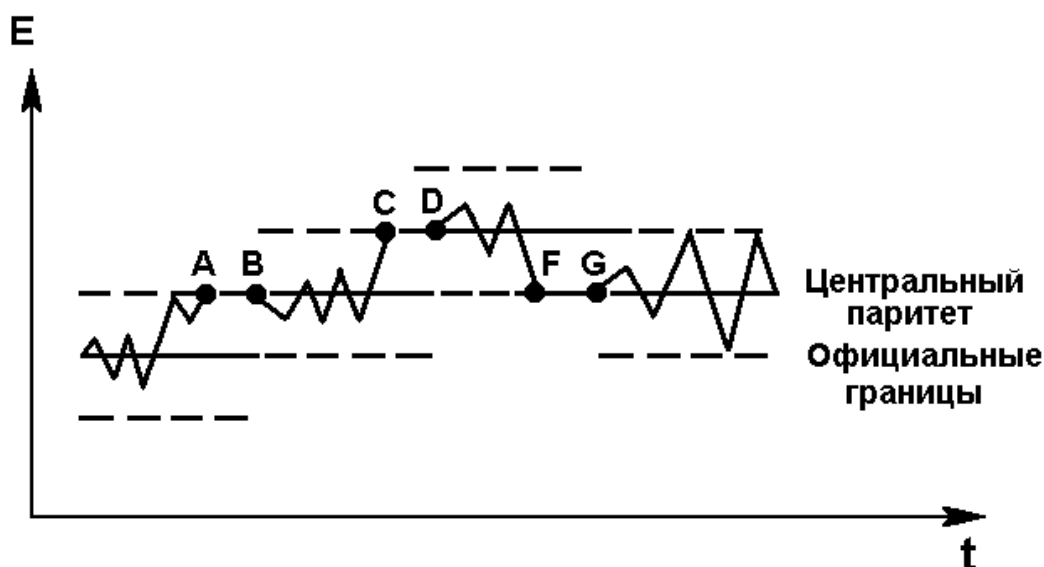


Рис. 12.2. Параметры валютного коридора

Ползущая фиксация валютного курса привносит большую дисциплину в валютный рынок, позволяет избежать резких спекулятивных атак на валютный курс, вносит элемент дисциплины в денежное хозяйство в целом. Однако такая политика может быть неудобной в случае, когда макроэкономические показатели требуют значительных изменений валютного курса.

Пример

Валютный коридор в России был введен 6 июля 1995 г. изначально сроком на три месяца, с 1 октября был продлен еще на три, а с 1 января 1996 г. – еще на шесть месяцев. Коридор был введен в номинальных терминах, т. е. без определения центрального паритета, а просто как верхняя и нижняя границы колебания валютного курса рубля, которые российское правительство обязалось поддерживать.

Смысл введения валютного коридора заключался в том, чтобы дать участникам валютных операций количественные ориентиры будущей динамики плавающего валютного курса, сократить инфляционные ожидания и удержать курс рубля от роста, что негативно влияло бы на экспорт. Ширина коридора составляла в 1995 г. 4300–4900 руб./долл. (14 %), в первой половине 1996 г. – 4550–5150 руб./долл. (13 %), а затем – в диапазоне от 5000–5600 до 5500–6100 руб./долл. (рис. 12.3).

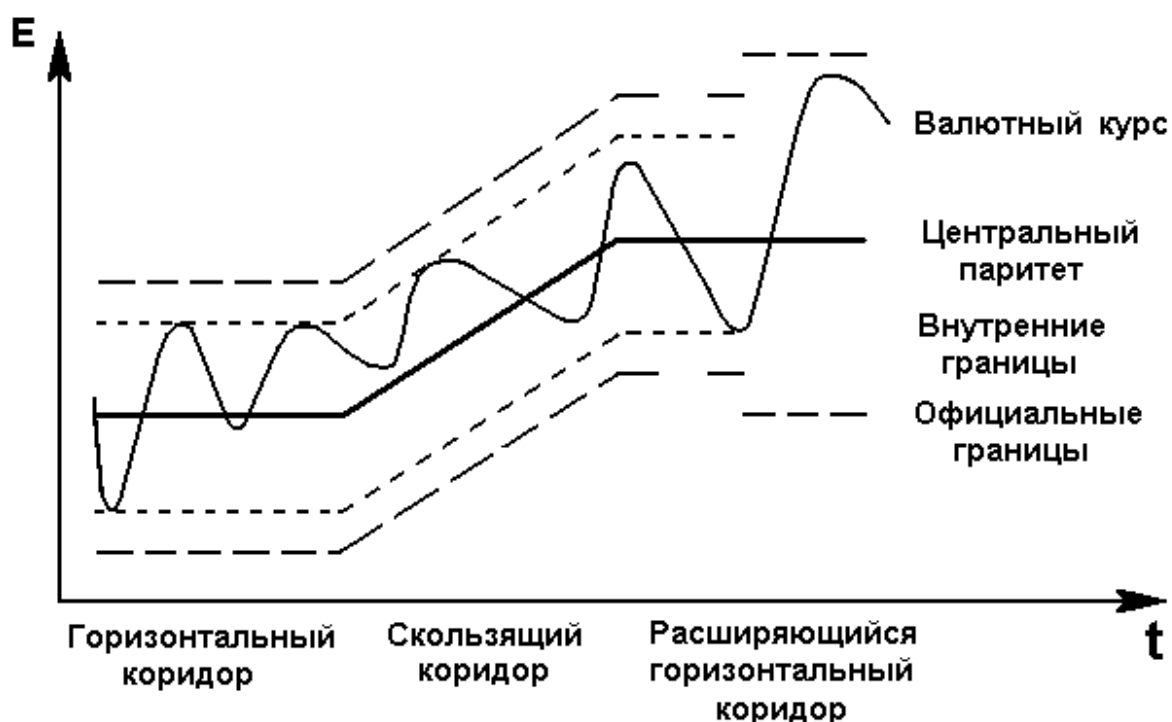


Рис. 12.3. Параметры валютного коридора

Даже относительно свободное плавание курсов большинства валют друг к другу не означает полного государственного невмешательства в валютный курс. Практически все страны индивидуально или скоординированно используют механизмы денежной политики для воздействия на валютный курс в необходимом направлении. В результате этого валютный курс определяется уже не только соотношением спроса и предложения на валюту, но и решениями денежных властей, плавание валют оказывается «грязным», а сам валютный курс осуществляет «грязное плавание».

Управляемое плавание – политика управления валютным курсом с помощью валютных интервенций, предусматривающих скупку или продажу иностранной валюты.

Если правительство, уловив тенденцию движения курса национальной валюты, стремится с помощью интервенций притормозить тенденцию движения валютного курса, это в приблизительном переводе на русский язык называется «грести против ветра». Если правительство, напротив, стремится своими интервенциями ускорить движение курса в направлении, по которому он и так уже движется сам, это называется «грести по ветру». Преимущество управляемого плавания как способа влияния на валютный курс заключается в

том, что правительство не связано никакими обязательствами по поддержанию курса и может проводить ту политику в этой сфере, которая наиболее оптимальна для существующей в экономике ситуации. Недостаток такой политики состоит в том, что страны – торговые партнеры могут преследовать различные цели в своей валютной политике. Например, в определенные периоды Япония может быть заинтересована в понижении курса иены по отношению к доллару, а США, напротив, в понижении курса доллара по отношению к иене.

12.2. Равновесный валютный курс

Иностранная валюта, как уже было сказано ранее, имеет цену, которая устанавливается на валютном рынке под воздействием спроса и предложения. В зависимости от изменяющихся рыночных условий она может расти в цене или, напротив, обесцениваться, девальвироваться. Для стран же во многих случаях девальвация национальной валюты является единственным способом экономического выживания.

12.2.1. Спрос и предложение на иностранную валюту

Спрос и предложение на иностранную валюту возникает вследствие экономических операций между институциональными единицами, находящимися в разных государствах, в каждом из которых используется своя национальная валюта. Для осуществления международных расчетов требуется валюта тех стран, с которыми эти операции осуществляются. В результате резиденты одной страны предъявляют спрос на валюту других стран, т. е. на иностранную валюту. Спрос резидентов на иностранную валюту возникает потому, что им нужно оплатить импорт иностранных товаров, покупку ценных иностранных бумаг, приобретение собственности за рубежом или просто они стремятся заработать на изменении валютных курсов.

Предположим, однако, что объем совокупного спроса резидентов, уровень цен внутри страны и за рубежом остаются постоянными и международное движение капитала отсутствует. Тем самым спрос на иностранную валюту определяется только стоимостью импорта товаров. Если иностранная валюта дорога, то спрос на нее, как и на любой другой товар в этом случае, будет низким. Если иностранная валюта дешевеет, то спрос на нее со стороны

резидентов растет. Другими словами, при росте курса иностранной валюты спрос на нее сокращается, а при падении – увеличивается.

Предложение иностранной валюты приходит из-за рубежа, из тех стран, для которых эта валюта является национальной. Причины, по которым нерезиденты предлагают к продаже свою национальную валюту резидентам, примерно схожи с причинами, по которым резиденты проявляют спрос на иностранную валюту. Нерезидентам необходимо оплатить импорт товаров от резидентов или покупку их ценных бумаг, приобрести собственность у резидентов или также заработать на колебании валютных курсов. Если же предположить, что объем совокупного спроса резидентов, уровень цен внутри страны и за рубежом остаются постоянными и международное движение капитала отсутствует, то предложение иностранной валюты ограничивается поступлениями, получаемыми резидентами от экспорта. Если иностранная валюта дорога, то предложение этой валюты, как и любого другого товара, будет высоким. Если же иностранная валюта подешевеет, то ее предложение нерезидентами сократится. Другими словами, при росте курса иностранной валюты ее предложение увеличивается, при падении – сокращается.

На взаимозависимость спроса и предложения на иностранную валюту можно посмотреть и с точки зрения валютного курса. Если курс национальной валюты растет, то спрос на импорт, а значит, и на иностранную валюту для его оплаты увеличивается. В то же время предложение валюты со стороны нерезидентов, т. е. их заинтересованность в покупке товаров национального экспорта, сокращается, т. к. за единицу своей (иностранной) валюты они получают все меньше национальной валюты. Если курс национальной валюты падает, то спрос на импорт, а значит, и на иностранную валюту для его оплаты сокращается. В то же время предложение валюты со стороны нерезидентов, т. е. их заинтересованность в покупке товаров национального экспорта, увеличивается, так как за единицу своей (иностранной) валюты они получают все больше национальной валюты.

Равновесный валютный курс – курс валюты, обеспечивающий достижение равновесия платежного баланса при условии отсутствия ограничений на международную торговлю, специальных мотивов для притока или оттока капитала и чрезмерной безработицы.

Другими словами, равновесие платежного баланса в результате изменения курса валюты должно обеспечиваться в результате действия фундаментальных

экономических закономерностей, а не с помощью краткосрочных мер государственной экономической политики. Тем самым равновесный платежный баланс выступает ключевой фундаментальной экономической закономерностью, необходимой для поддержания равновесного валютного курса.

Равновесный валютный курс национальной валюты возникает на пересечении кривых спроса на иностранную валюту и ее предложения и графически выглядит примерно так же, как и график баланса спроса и предложения на товар.

Пример

Если считать рубль национальной валютой, а доллар – иностранной и отложить по горизонтальной оси расходы на импорт и доходы от экспорта в долларах, а по вертикальной – стоимость доллара в рублях (валютный курс рубля), то валютный курс при определенном объеме спроса на доллар и его предложения можно определить следующим образом (рис. 12.4).

Валютный рынок находится в равновесии в точке А, показывающей, что спрос на доллар соответствует его предложению. Если доллар подешевеет, то предложение долларов сократится и переместится в точку В, притом что спрос на них возрастет и переместится в точку С. Дефицит валюты на рынке составит ВС. В результате превышения спроса над предложением цена доллара будет увеличиваться до тех пор, пока рынок не станет снова равновесным в точке А. Аналогичным образом, если доллар подорожает, спрос на него упадет и переместится в точку В, тогда как предложение долларов при этом курсе возрастет и окажется в точке Е. Избыток предложения над спросом достигнет DE. В результате цена доллара упадет до состояния равновесия спроса и предложения в точке А.

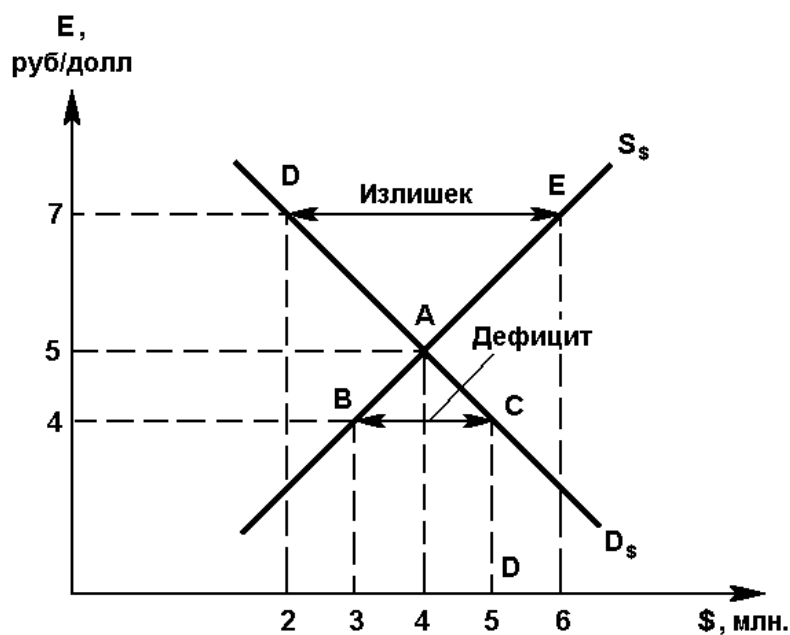


Рис. 12.4. Равновесный валютный курс

12.2.2. Изменение стоимости иностранной валюты

В рыночных условиях спрос и предложение на иностранную валюту постоянно изменяются под влиянием массы факторов, которые в совокупности отражают изменение относительного места страны в международной экономике. Соответственно изменяется и валютный курс национальной валюты.

Экономический смысл изменения валютного курса при режиме плавающего и фиксированного валютного курса различен. Если страна придерживается режима плавающего валютного курса, то его изменение происходит как результат простого взаимодействия рыночных сил спроса и предложения. В результате национальная валюта может либо обесцениться, что означает одновременное и соизмеримое подорожание иностранной валюты, либо подорожать, что означает одновременное обесценение иностранной валюты.

Обесценение валюты – снижение стоимости валюты при режиме плавающего валютного курса.

Подорожание валюты – увеличение стоимости валюты при режиме плавающего валютного курса.

Спекулятивная атака – резкий рост предложения валюты на рынке в период ослабления ее курса, приводящий к потере валютных резервов страны в случае попыток поддержать слабеющий валютный курс.

В значительно более редком случае, когда предложение иностранной валюты стабильно превосходит спрос на нее и центральный банк для поддержания валютного курса вынужден постоянно скупать иностранную валюту, нежелательно раздувая тем самым национальную денежную массу, что ведет к росту инфляции и другим негативным последствиям, наступает момент, когда государство вынуждено либо опять перейти к плавающему режиму, либо законодательно повысить стоимость своей валюты.

Девальвация валюты – законодательное снижение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

Ревальвация валюты – законодательное повышение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

Суммируя варианты изменения валютного курса при различных его режимах, можно констатировать, что курсы – это сообщающиеся сосуды; подорожание национальной валюты неизбежно означает обесценение иностранной, к которой она котируется. Подорожание иностранной валюты свидетельствует об обесценении национальной. Поэтому всегда, когда сравниваются стоимости нескольких валют, необходимо точно указывать, о курсе какой валюты – национальной или иностранной – идет речь. Сложности в интерпретации конкретных данных могут возникнуть и в силу метода котировки валют. В целом взаимозависимость различных направлений движения валютного курса суммирована в табл. 12.2.

Любое изменение стоимости иностранной валюты, так же как и сам валютный курс, может быть номинальным и реальным. Понятие номинального изменения курса полностью совпадает с обесценением и подорожанием валюты в случае плавающего курса и девальвации, и ревальвации в случае фиксированного курса. Реальное изменение курса, по существу, означает изменение реального валютного курса, т. е. изменение номинального курса, пересчитанное с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта. В практических целях из всех возможных движений валютного курса в том или ином направлении наибольшее значение имеет реальная девальвация, которая используется как мощный инструмент экономической политики странами с фиксированным валютным курсом.

Реальная девальвация – снижение реального курса национальной валюты при режиме фиксированного валютного курса, происшедшее с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта.

Девальвация важна именно в реальном, а не в номинальном выражении, поскольку рост цен в стране, девальвирующей свою валюту, если он значительно превышает рост цен в стране, по отношению к валюте которой котируется национальная валюта, может свести на нет весь положительный эффект от девальвации. Из формулы реального валютного курса следует, что для того, чтобы девальвация сработала как инструмент экономической политики, инфляция в стране, осуществляющей девальвацию своей валюты, должна быть как минимум не больше, чем у ее основных торговых партнеров. Только в этом случае девальвация в реальном измерении будет положительной. В противном случае она будет компенсирована ростом внутренних цен или даже окажется отрицательной, что по мере развития инфляционных процессов потребует через некоторое время проведения еще одной девальвации. Это может оказаться замкнутым кругом. В большинстве случаев обеспечить реальную девальвацию очень сложно, поскольку неизбежное подорожание импортных товаров приводит к требованиям о повышении зарплаты, что вызывает **новый виток инфляции**. Тем самым, чтобы сыграть реальную роль в восстановлении конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках, девальвация национальной валюты должна происходить на фоне жесткой фискально-денежной политики, подавляющей инфляцию. Обратной стороной реальной девальвации является реальная ревальвация национальной валюты – политика, обеспечивающая ее реальное подорожание по отношению к другим валютам, которая на практике используется очень редко.

Таблица 12.2

Интерпретация изменений валютного курса

Изменение стоимости	Плавающий курс		Фиксированный курс	
	Национальная валюта	Иностранная валюта	Национальная валюта	Иностранная валюта
Снижение курса национальной валюты	обесценение	подорожание	девальвация	ревальвация

Рост курса национальной валюты	подорожание	обесценение	ревальвация	девальвация
Снижение курса иностранной валюты	подорожание	обесценение	ревальвация	девальвация
Рост курса иностранной валюты	обесценение	подорожание	девальвация	ревальвация

12.2.3. Зависимость цен от валютного курса

В рассмотренных выше моделях для простоты предполагалось, что единственным источником предложения иностранной валюты являются доходы от экспорта товаров, так же как и единственным источником спроса – расходы на их импорт. Однако спрос и предложение иностранной валюты могут возникать не только в результате необходимости обслуживать международное движение товаров, но и вследствие международного перемещения факторов производства и, прежде всего, капитала. В основе спроса на иностранную валюту для оплаты товаров и услуг лежит как цена самой валюты, так и соотношение цен на одинаковые товары в разных странах (относительные цены). Если некий товар относительно дешевле за рубежом, чем у себя в стране, то вполне вероятно, что увеличится спрос на валюту этой страны для того, чтобы приобрести этот товар. Если же этот товар относительно дешевле у себя в стране, то спрос на иностранную валюту упадет, поскольку резидентам она не нужна: они будут покупать отечественный товар за национальную валюту.

Однако спрос на иностранную валюту и ее предложение возникают не только в результате потребности обслуживать международную торговлю товарами. Капитал в форме портфельных и прямых инвестиций активно перемещается из страны в страну. В основе движения капитала в форме портфельных инвестиций лежит в основном разница в процентных ставках, а в форме прямых инвестиций – разница в прибыльности его вложения, существующая между странами. Поскольку в каждой стране и ценные бумаги, и активы деноминированы в национальной валюте, нерезидентам, чтобы купить их, нужна национальная валюта другой страны. Если в нашей стране доходность по ценным иностранным бумагам и прибыльность вложений в активы при сопоставимом уровне риска выше, чем за рубежом, то она оказывается пунктом притяжения для иностранной валюты, которая устремляется в нашу страну и создает дополнительный спрос на нашу национальную валюту, повышая ее курс. В обратной ситуации, когда процент и прибыльность активов выше за рубежом, спрос повышается на иностранную

валюту, а на национальную, соответственно, сокращается. В результате падает ее курс.

Спрос на иностранную валюту зависит также от относительного уровня доходов. Когда доходы в стране растут относительно доходов в странах – ближайших торговых партнерах, резиденты приобретают больше товаров, в том числе и импортных, создавая спрос на иностранную валюту и повышая ее курс. Если доходы относительно снижаются, спрос резидентов на импортные товары и, соответственно, на иностранную валюту падает, курс ее снижается. Наконец, на валютном рынке делаются оценки возможной будущей стоимости иностранной валюты, форвардного валютного курса, что также приводит к перемещению валюты между странами.

Изменение курсов валют оказывает непосредственное и неодинаковое воздействие на стоимость товаров в международной торговле и на стоимость прямых и портфельных инвестиций, которые выражены в этих валютах. В любом случае под изменением курсов понимается изменение реального валютного курса, т. е. с поправкой на темпы инфляции у себя в стране и за рубежом. В целом это воздействие сводится к следующему:

1. Падение курса национальной валюты приводит к снижению цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что способствует росту экспорта, который в результате становится более конкурентоспособным. В то же время цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, становятся выше, в результате чего их импорт сокращается. В результате падения курса национальной валюты деноминированные в ней национальные активы и ценные бумаги дешевеют и становятся более привлекательными для иностранных инвесторов, что приводит к увеличению притока капитала из-за рубежа;

2. Рост курса национальной валюты приводит к росту цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что приводит к сокращению их экспорта, который в результате становится менее конкурентоспособным. В то же время цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, снижаются, в результате чего их импорт увеличивается. В результате роста курса национальной валюты деноминированные в ней национальные активы и ценные бумаги дорожают относительно иностранных, что приводит к увеличению оттока капитала за рубеж.

Таким образом, падение курса национальной валюты ведет к росту экспорта товаров и импорта капитала, тогда как рост ее курса имеет обратные

последствия – увеличение импорта товаров и экспорта капитала. В любом случае подразумевается неизменность внутренних цен в каждой из стран.

12.3. Макроэкономический баланс

Теория макроэкономического баланса как основы равновесного валютного курса берет свое начало с исследований 60-х гг. Он определяется как курс, возникающий в результате достижения экономикой внутреннего и внешнего баланса в среднесрочной перспективе. Теория макроэкономического баланса устанавливает зависимость между внутренним реальным спросом (D_d) и реальным обменным курсом (E_r). Равновесный валютный курс (E_g) определяется точкой пересечения (А) кривых внутреннего (YY) и внешнего (BP) равновесия (рис. 12.5). Движение от нулевой точки вверх по оси ординат как всегда означает падение курса национальной валюты (рост курса иностранной валюты), вниз – рост курса национальной валюты (падение курса иностранной валюты).

Наиболее сложной стороной теории является формализация понятий внутреннего и внешнего баланса.

Внутренний баланс – такой уровень производства внутри страны, который обеспечивает полную занятость и устойчиво низкий уровень инфляции.

Кривая внутреннего баланса показывает обратную зависимость между переменными реального спроса и реального валютного курса, поскольку по мере роста реального валютного курса все большая доля реального внутреннего спроса переключается с импортных товаров, которые дорожают на внутреннем рынке, на местные. Сегменты II и III, находящиеся справа от кривой внутреннего баланса, показывают, что объем производства находится на уровне ниже оптимального, что приводит к излишнему агрегированному спросу и выражается в росте инфляции. Сегменты I и IV, находящиеся слева от кривой внутреннего баланса, показывают, что объем производства находится на уровне выше оптимального, агрегированный спрос недостаточен, что проявляется в росте безработицы.

Внешний баланс – чистый приток капитала, обеспечивающий баланс национальных сбережений и инвестиций в среднесрочной перспективе.

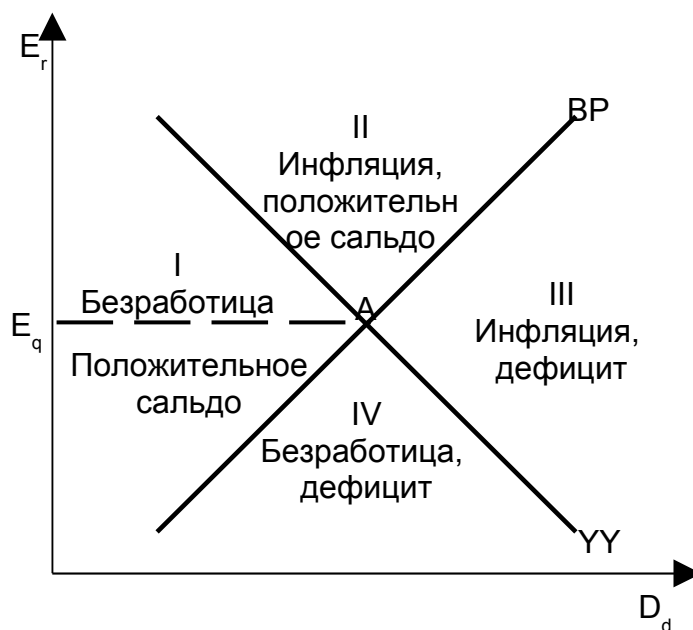


Рис. 12.5. Макроэкономический баланс как основа валютного курса

Внешний баланс в модели общего равновесия нередко сводят к балансу текущих операций (балансу торговли товарами и услугами), что не вполне правомерно, поскольку международные переливы капитала оказывают непосредственное влияние на уровень валютного курса. В то же время такая узкая трактовка внешнего баланса оправданна с точки зрения осуществления конкретных расчетов, т. к. установить математически точно равновесный уровень внешнего баланса с учетом переливов капитала не представляется возможным. Дополнительные проблемы возникают и из-за различий в оценках уровней эластичности спроса на торгуемые товары и эластичностей дохода, что значительно осложняет расчет внешнего баланса даже в его текущей части. Поэтому любые расчеты равновесного уровня внешнего баланса неизбежно носят весьма приблизительный характер, и, как результат, реальный валютный курс определяется с использованием этих расчетов только как некоторый диапазон колебаний, нежели как точная величина.

Кривая внешнего баланса показывает прямую зависимость между переменными, поскольку растущий реальный внутренний спрос ухудшает внешний баланс и ведет к реальному обесцениванию валюты, что необходимо для поддержания внешнего равновесия. Если баланс переменных достигается в

сегментах I или II, расположенных слева от кривой внешнего баланса, то имеет место положительное сальдо текущего баланса, что свидетельствует о том, что курс национальной валюты может быть занижен. Если же баланс достигается в сегментах III и IV, расположенных справа от кривой внешнего баланса, то имеет место дефицит текущего баланса, что обычно свидетельствует о том, что курс национальной валюты завышен.

Пересечение кривых внутреннего и внешнего баланса в точке общего равновесия A определяет равновесный реальный валютный курс E_q , который на некотором уровне реального внутреннего спроса отражает все экономические процессы, определяющие как внутренний, так и внешний баланс. Такой уровень реального валютного курса считается курсом, соответствующим фундаментальным экономическим закономерностям. Сегменты I–IV вокруг точки общего равновесия A представляют собой четыре типа дисбаланса, в которых может находиться экономика и которые будут влиять на реальный валютный курс.

Сегмент I – положительный текущий баланс на фоне перепроизводства, недостаточного внутреннего спроса и безработицы – может свидетельствовать о заниженности валютного курса и излишне рестриктивной бюджетной политике государства. Исторически такая ситуация встречается довольно редко, прежде всего в развитых странах (Япония).

Сегмент II – положительный текущий баланс на фоне недопроизводства, излишнего внутреннего спроса и инфляции – может свидетельствовать о заниженном валютном курсе и излишне экспансионистской бюджетной или денежной политике. Типичный пример – экономика Японии, находившаяся в состоянии спада в 1993 и 1998 гг., когда падение производства происходило на фоне положительного сальдо текущего баланса, а иена была сильно занижена.

Сегмент III – дефицит текущего баланса на фоне недопроизводства, излишнего внутреннего спроса и инфляции – говорит о завышенности валютного курса и рестриктивной бюджетной политике. Это экономическая ситуация Англии, Швеции, Италии и Испании в 1987–1992 гг., в которых дефицит текущего баланса сопровождался высоким уровнем инфляции, что явно свидетельствовало о завышенности реальных курсов национальных валют.

Это и ситуация в России 1992–1994 гг.

Сегмент IV – дефицит текущего баланса на фоне перепроизводства, недостаточного внутреннего спроса и безработицы – говорит о завышенности валютного курса при излишнем расширении государственных расходов и денежной массы. Типичный пример – США в 1985 г., когда объем производства был выше оптимального, текущий баланс – дефицитным и реальный курс доллара был действительно завышен.

Анализ валютного курса с точки зрения общего равновесия абстрагируется от циклических и иных краткосрочных колебаний и учитывает только принципиально важные изменения, могущие повлиять на параметры внутреннего и внешнего балансов – обнаружение запасов нефти, существенные сдвиги в соотношении уровней производительности труда между странами, изменение возрастного состава трудоспособного населения и т. д. Расчет реального валютного курса на основе теории общего равновесия требует доскональной оценки всех параметров внутреннего и внешнего равновесия, которые находятся в постоянном движении. Это требует использования больших и весьма сложных эконометрических моделей. Расчеты курсов валют крупнейших стран, проводившиеся в середине 90-х гг., показали, что в 1990 г. доллар был завышен на 11 % , а иена и марка – занижены соответственно на 13 и 1 % по сравнению с равновесным курсом, установленным на основе теории всеобщего равновесия.

12.4. Денежная теория валютного курса

12.4.1. Предложение денег

Из общей теории макроэкономики известно, что в каждой стране существует официальный орган, называемый денежными властями: центральный, государственный или национальный банк, который отвечает за денежную политику и главная функция которого состоит в выпуске и изъятии денег (национальной валюты) из обращения. Помимо него в состав финансовой системы входят коммерческие банки (КБ) и другие небанковские финансовые институты – инвестиционный, страховые и другие финансовые компании. Операции финансовой системы в целом фиксируются в обзоре финансовой системы, который содержит обзор денежной сферы и обзор финансовой деятельности небанковских финансовых институтов. Обзор денежной сферы, в

свою очередь, состоит из баланса ЦБ и консолидированного баланса КБ, который составляется ЦБ по отчетности, предоставляемой КБ.

подавляющее большинство стран мира используют свою национальную валюту для выполнения всех основных денежных функций – меры стоимости, средства обращения, средства накопления, средства платежа. Лишь в Либерии и Панаме ЦБ не выпускает национальную валюту и в качестве законного средства обращения используется валюта другой страны (доллар США). Во многих, особенно развивающихся, странах существует феномен параллельного обращения национальной валюты, выпуск которой прямо контролируется ЦБ, и доллара США, обращение которого может контролироваться местными властями только косвенными методами денежной политики.

Устоявшегося общепринятого определения денег не существует. В практических целях используются различные определения денежной массы в зависимости от того, какая ее часть имеется в виду.

Денежная масса/предложение денег – выпуск денег в обращение под контролем денежных властей.

Составляющие денежной массы определяются в соответствии со степенью их ликвидности – способностью превращаться в наличные деньги без потери стоимости – и обозначаются с помощью символов от M_0 до M_3 . Повышение цифрового индекса означает падение ликвидности, т. е. деньги в этих формах все меньше выполняют свои основные функции. В разных странах существуют различные подходы к определению денежных агрегатов. О международно-признанных стандартах см. в табл. 12.3.

Наибольшую ликвидность имеет часть денежной массы, входящей в понятие денежной базы M_0 , которую иногда называют также высокоэффективными деньгами или резервными деньгами, – это сумма наличных в обращении, наличных резервов коммерческих банков (КБ). Резервы КБ состоят из двух частей – из наличных денег в их кассах и принадлежащих им денег, депонированных на их счетах в ЦБ, КБ вынуждены держать часть своих денег в ЦБ в силу существования во многих странах резервных требований, обязующих КБ поддерживать определенную сумму остатков на их

счетах в ЦБ (обязательные резервы). Если КБ держат в ЦБ больше денег, чем тот обязательно требует, то эта часть представляет собой избыточные резервы.

Узкие деньги M_1 исключают резервы КБ, но включают помимо наличных в обращении все депозиты в КБ, которые могут быть изъяты вкладчиками и превращены в наличные деньги по их первому требованию. M_2 добавляет к M_1 так называемые квазиденьги – менее ликвидные срочные, сберегательные и иные депозиты, названия которых могут отличаться в различных странах, главная характеристика которых заключается в том, что вкладчик не может их изъять по первому требованию и превратить в наличные деньги. Обычно для получения этих депозитов должно пройти некоторое обусловленное время, деньги можно снимать не чаще чем несколько раз в месяц, не больше определенной суммы могут накладываться другие ограничения.

Наконец, в состав M_3 помимо всех компонентов M_2 входят еще менее ликвидные составляющие денежной массы, такие как депозиты частного сектора в финансовых институтах, не являющихся банками, государственные ценные бумаги. Соотношение между различными денежными агрегатами приведено в табл. 12.4.

Принципиальное различие между M_0 и всеми остальными агрегатами заключается в том, что предложение M_0 прямо контролируется ЦБ через выпуск наличных в обращение и через установление резервных требований к КБ.

Таблица 12.3

Денежные агрегаты

Названия-эквиваленты		Состав			Определение составляющих		
Резервные деньги Денежная база Высокоэффективные деньги $M_0 = \text{Наличные} + \text{Резервные}$		Наличные деньги в обращении/вне банков		Эмитированные деньги	Наличные (бумажные банкноты, металлические монеты) и безналичные деньги в обращении минус деньги в кассах КБ		Деньги, выпущенные в обращение
		Резервы КБ	Наличные в банках		Обязательные	Резервы денег в кассах КБ и на их счетах в ЦБ	
			Депозиты банков в ЦБ	Избыточные		Деньги на счетах КБ и ЦБ	Резервные требования ЦБ
Деньги $M_1 =$ Наличные и Депозиты		Наличные деньги в обращении/вне банков			Наличные (бумажные банкноты, металлические монеты) и безналичные деньги в обращении минус деньги в кассах КБ		
		Депозиты до востребования (demand deposits)			Вклады в КБ, изымаемые по первому требованию вкладчика		
		Квазиденьги	Срочные депозиты		Вклады в КБ, которые можно изъять только по истечении определенного срока		
			Сберегательные депозиты		Вклады в КБ, позволяющие изымать деньги ограниченное число раз в месяц		
Депозиты в иностранной валюте			Инвалютные вклады в КБ				
Более широкие деньги $M_3 = M_2 + \text{Прочие Депозиты}$		Прочие депозиты частного сектора			Вклады частного сектора в других финансовых институтах, кроме КБ		
		Краткосрочные казначейские обязательства			Государственные долговые бумаги, купленные КБ		

Составляющие всех остальных агрегатов, за исключением выпуска наличных денег, могут контролироваться ЦБ только косвенно. Денежные власти каждой страны совместно с правительством обычно устанавливают, какой из денежных агрегатов они считают предложением денег/денежной массой и каков ее точный постатейный состав. США рассчитываются $M_1 - M_3$, а к M_3 добавлен агрегат L (другие ликвидные активы), в Великобритании добавлен агрегат M_4 , включающий депозиты в иностранной валюте из M_2 .

Предложение денег – экзогенная переменная, регулируемая денежными властями и показывающая выпуск денег в обращение/денежную массу.

Предложение денег, под которым в теории международной экономики обычно понимается агрегат M_2 , первично возникает в результате создания резервных денег центральным банком и последующего их расширения за счет функционирования денежного мультипликатора.

Таблица 12.4

Состав денежных агрегатов

	M_0	M_1	M_2	M_3	QM
Наличные деньги в обращении	X	X	X	X	
Депозиты до востребования		X	X	X	
Резервы КБ	X				
Срочные депозиты			X	X	X
Сберегательные депозиты			X	X	X
Депозиты в иностранной валюте			X	X	X
Прочие депозиты частного сектора				X	
Краткосрочные казначейские обязательства				X	

Денежный мультипликатор – коэффициент роста денежной массы за счет многократного использования коммерческими банками одних и тех же денег.

Предложение денег в экономике в целом зависит от тенденций развития денежной базы, размеров мультипликатора, а также от ряда внешних по

отношению к денежному сектору факторов. В числе факторов, определяющих предложение денег, следующие:

– размеры выпуска ЦБ наличных денег в обращение. Чем больше ЦБ выпускает наличных денег, тем больше их общее предложение. Выпуск наличных денег прямо контролируется ЦБ;

– размеры резервов денег в кассах КБ и на их счетах в ЦБ. Чем больше резервы, тем выше общее предложение денег. ЦБ устанавливает резервные требования, через которые косвенно контролируется размер резервов;

– отношения резервов к депозитам. Рост этого коэффициента сокращает мультипликатор и, следовательно, предложение денег, поскольку в результате роста резервов сокращается объем свободных денег для предоставления новых займов. ЦБ косвенно контролирует этот коэффициент через резервные требования;

– отношение наличных денег к депозитам. Рост этого коэффициента также сокращает мультипликатор и, следовательно, предложение денег, поскольку это означает, что объем наличных денег по сравнению с депозитами увеличивается, т. е. экономические агенты предпочитают держать свои деньги в виде наличных, а не на счетах в банках. В результате у КБ останется меньше денег для предоставления других кредитов. Со стороны ЦБ не контролируется.

ЦБ контролирует и регулирует предложение денег. В разных странах регулируются разные денежные агрегаты, например Банк Англии регулирует M_3 , федеральная резервная система США – M_2 . Соответственно, в практических целях денежный мультипликатор может рассчитываться не только как отношение денег к резервным деньгам (M_1/M_0), но и как отношение широких денег к резервным деньгам (M_2/M_0) и даже как отношение более широких денег к резервным деньгам (M_3/M_0). Все зависит от того, какой показатель широких денег рассчитывает страна. Теоретически чем шире определение широких денег, тем больше информации заключено в денежном мультипликаторе.

12.4.2. Спрос на деньги

С точки зрения денежной теории валютного курса считается, что предложение денег может полностью контролироваться денежными властями. Поэтому уровень предложения денег полностью зависит от уровня спроса на них, точное определение которого позволяет установить параметры равновесия на

денежном рынке и, следовательно, уровень валютного курса. Из общей экономической теории известно, что спрос на деньги определяется уровнем процентной ставки,

реальными доходами и пропорционален уровню цен. Процентная ставка является стоимостью, альтернативной хранению денег в виде наличных или на беспроцентном счете. Если хранение денег в виде наличности вообще не приносит процентов, а их хранение на высоколиквидном депозите до востребования приносит минимальный процент, то вложение тех же денег в высокодоходные государственные долговые обязательства или размещение на менее ликвидных срочных депозитах приносит их владельцу более высокий доход от процента. Разница между процентом по менее и более ликвидным формам хранения денег представляет собой альтернативную стоимость хранения денег. Например, если процент по ГКО составляет 7 % в месяц, а процент по вкладам до востребования только 2 %, то альтернативная цена хранения денег в виде ГКО составит $7 - 2 = 5$ % в месяц. Разумеется, процентная ставка измеряется не в номинальном, а реальном (за вычетом инфляции) выражении. Рост реальной процентной ставки сокращает спрос на деньги, падение – увеличивает.

Реальный доход представляет собой денежное выражение доходов, получаемых всеми субъектами экономической деятельности, которым нужны деньги, с поправкой на темп инфляции. При росте реальных доходов, например семьи в результате того, что жена пошла работать, спрос на деньги увеличивается, при падении – сокращается. Эта же закономерность справедлива и для уровня доходов в экономике в целом, который приблизительно может измеряться объемами ВВП.

Уровень цен является абсолютным показателем, связывающим номинальные и реальные остатки денег у экономических субъектов. В соответствии с количественной теорией денег, если предположить, что уровень доходов и процентные ставки фиксированы, то рост уровня цен ведет к росту спроса на деньги, падение –

к падению. Например, при одновременном удвоении цен и доходов реальный доход остается прежним, но денег для покупки подорожавших товаров потребуется в два раза больше, возникнет новый спрос на деньги. Другими словами, экономических агентов, предъявляющих спрос на деньги, интересует только их реальная покупательная способность, а не номинальное количество.

Спрос на деньги – эндогенная переменная, пропорциональная уровню цен, зависящая от номинальной процентной ставки и реальных доходов и показывающая потребность в реальных денежных остатках. Спрос на деньги описывается моделью Баумола-Тобина, названной именами двух американских экономистов, в середине 1950-х гг. независимо друг от друга описавших его взаимосвязь с процентной ставкой, доходами и уровнем цен в рамках так называемого «инвентарного» подхода. В качестве экономической единицы было выбрано домашнее хозяйство, которое по мотивам своего отношения к запасам денег немногим отличается от коммерческой фирмы с ее запасами товаров. Главная дилемма домашнего хозяйства, как и любой другой экономической единицы, заключается в том, в какой форме хранить сбережения – в виде не приносящих проценты, но бесконечно ликвидных наличных денег или в виде приносящих проценты, но значительно менее ликвидных ценных бумаг. Ценные бумаги хотя и дают доход, но их превращение в наличные деньги сопряжено с целым рядом издержек, например выплатами комиссии брокеру. Если их приходится продавать достаточно часто, то комиссия брокера может перекрыть получаемый процент.

Вопросы на повторение

1. Что такое валютный (обменный) курс, спот-курс, форвард-курс?
2. Какие виды валютных котировок вам известны? В чем их различие?
3. В чем причины возникновения множественной валютной практики и в каких формах она проявляется?
4. Какие разновидности плавающего валютного курса вам известны?
5. Каковы основные параметры валютного коридора?
6. Как осуществляется политика ползущей фиксации валютного курса?
7. Как определяется равновесный валютный курс?
8. Как рост или падение валютного курса влияют на цены отечественных и иностранных товаров?
9. В чем заключается теория общего равновесия как основы валютного курса и в чем состоят сложности ее использования? Как определяются внутренний и внешний балансы и равновесный валютный курс?

ТЕМА 13. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

13.1. Теория платежного баланса и принципы его построения

Платежный баланс является ключевым понятием международной экономики, поскольку он систематизирует счета операций страны с внешним миром и поэтому позволяет анализировать взаимоотношения страны с внешним миром. Практически лишь на основе изучения платежного баланса правительство в состоянии понять стоящие перед ним макроэкономические проблемы не только с точки зрения своих чисто национальных интересов, но и с точки зрения многочисленных связей страны с международной экономикой в целом.

Платежный баланс – статистический отчет, в котором в систематическом виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени.

На максимально возможном уровне обобщения платежный баланс состоит из:

- 1) потоков реальных ресурсов – экспорта и импорта товаров и услуг;
- 2) соответствующих им потоков финансовых ресурсов, являющихся оплатой за приобретение или платежом за продажу соответствующих финансовых ресурсов.

Как видно из определения, для правильного понимания и анализа платежного баланса необходимо прежде всего определить основные принципы его построения.

Система двойной записи. Поскольку платежный баланс представляет собой бухгалтерское балансовое тождество, каждая отражаемая в нем операция должна быть представлена двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение. Одна из этих записей обозначается как кредит со знаком плюс, другая – как дебет со знаком минус. По кредиту регистрируются по статьям движения реальных ресурсов – экспорт товаров и услуг, а по статьям потоков финансовых ресурсов – операции, ведущие к сокращению международных активов данной страны или увеличению ее внешних обязательств, пассивов. Для активов, независимо от того, являются они реальными или финансовыми, положительное число в кредите означает уменьшение их запасов, тогда как

отрицательное число в дебете означает их прирост. По дебету регистрируются по статьям движения реальных ресурсов – импорт товаров и услуг, а по статьям потоков финансовых средств – операции, ведущие к увеличению международных активов резидентов или к сокращению ее внешних обязательств.

Для обязательств положительная величина характеризует их увеличение, а отрицательная – уменьшение.

Пример

В платежном балансе каждая запись по дебету должна сопровождаться соответствующей записью по кредиту. Допустим, что Россия берет заем у правительства США и депонирует полученные деньги на счет в американском банке в 100 млн долл. для последующих платежей с него за импортные товары. Тем самым Россия получает актив на своем счете, но одновременно приобретает пассив – обязательство перед американским правительством.

В российском платежном балансе должны появиться следующие записи:

	Кредит	Дебет
Активы	–	100
Пассивы	100	–

Далеко не всегда изменение в активах сопровождается соответствующим изменением пассивов. Увеличение одного типа актива может привести к сокращению другого типа актива. Например, если американская фирма приобретает товары в кредит у германской фирмы на 100 тыс. долл., то немецкие требования по этому кредиту являются активом в германском платежном балансе. Когда американская фирма погашает кредит в долларах, активы Германии в форме торгового кредита сокращаются, но в форме валютных запасов увеличиваются. Записи в германском платежном балансе будут следующими:

	Кредит	Дебет
Активы (торговый кредит)	100	–

Активы (иностранная валюта)	–	100
-----------------------------	---	-----

Аналогичным образом одни пассивы могут преобразовываться в другие. С американской точки зрения описанная выше операция будет заменой одного пассива на другой. Взяв торговый кредит, США приобрели обязательство. После погашения кредита американской фирмой это обязательство перестает существовать. Но возникает обязательство американского банка, через который американская фирма осуществляет платеж по кредиту, перед немецким банком.

Записи в платежном балансе следующие:

	Кредит	Дебет
Пассивы (банковский депозит)	100	–
Пассивы (торговый кредит)	–	100

Экономическая территория страны – географическая территория, находящаяся под юрисдикцией правительства данной страны, в пределах которой могут свободно перемещаться рабочая сила, товары и капитал. В странах, имеющих выход к морю, в понятие экономической территории также включаются острова, если их экономика подчиняется тем же денежным и фискальным органам, что и материковая часть. В экономическую территорию включаются территориальные воды, в пределах которых страна имеет исключительное право на рыбную ловлю и добычу природных ископаемых, а также территориальные анклавов, расположенные в других странах, такие как свободные экономические зоны. Тем самым граница экономической территории не всегда совпадает с государственной границей.

Рыночная цена. Для регистрации операций в платежном балансе используются рыночные цены – сумма денег, которую покупатель готов добровольно заплатить за товар, приобретаемый у продавца, готового, в свою очередь, добровольно продать ему этот товар, т. е. это цена, по которой заключаются реальные сделки между независимым покупателем и независимым продавцом.

Рыночную цену в конкретной сделке, определенную таким образом, необходимо

отличать от биржевых котировок, цен мирового рынка, текущих цен и любых других обобщенных ценовых показателей. Возможны случаи, когда рыночная цена сделки отсутствует: при бартерном обмене товарами, когда хотя бы одна из сторон вступает в сделку недобровольно, операциях между подразделениями одной и той же корпорации и пр. В этих случаях такие операции оцениваются в ценах, зафиксированных по аналогичным сделкам.

Время регистрации. Поскольку каждая операция в платежном балансе должна быть представлена двумя записями, обе эти записи в идеале должны быть сделаны одновременно, в момент, когда экономические ценности создаются, преобразуются, обмениваются, передаются или ликвидируются. Возникновение финансовых требований и обязательств обычно связано с переходом права собственности на какие-либо материальные ценности от одного участника сделки к другому. Если момент перехода права собственности неочевиден, то им считается момент соответствующей бухгалтерской записи в учете покупателя и продавца.

Расчетная единица. При подготовке платежного баланса страны должны использовать ту расчетную единицу, которая применяется ими во внутренних расчетах и учете. Для пересчета данных в доллары рекомендуется использовать курс национальной валюты к доллару, фактически действовавший на рынке на дату составления платежного баланса. Если для расчетов по внешнеэкономическим операциям используется несколько валютных курсов, то пересчет данных платежного баланса осуществляется по средневзвешенному курсу. В любом случае для пересчета каждого компонента платежного баланса должен использоваться один и тот же валютный курс.

13.1.1. Источники информации о платежном балансе

Ими являются:

1. **Таможенная статистика** – сделки с товарами, зарегистрированные таможенными органами. Таможенные органы регистрируют в своей отчетности стоимость партий товара, экспортированных и импортируемых в страну, так как они декларируются поставщиками. Основные ошибки могут возникать в связи с завышением цены импорта (в целях перевода валюты за рубеж), занижением цены

экспорта, регистрацией экспорта или импорта не по контрактной, а по справочной цене, не регистрируемой торговлей (контрабанда, приграничная торговля), консигнационной торговлей. Нередко торговля в кредит регистрируется как обычная торговля за наличные, а не как запись, параллельная получению торгового кредита. Дары, как частные, так и межгосударственные гранты, вообще могут не попадать в торговую статистику.

2. **Статистика денежного сектора** – данные об иностранных активах и пассивах банковской системы (ЦБ и коммерческих банков). Ошибки могут возникать из-за того, что отчетность многих стран может не содержать различий между операциями (депозитами, кредитами и пр.) резидентов и нерезидентов, не учитывает операции нерезидентов в национальной валюте, не принимает во внимание колебания валютного курса при оценке валютных резервов, хранимых в виде иностранных ценных бумаг.

3. **Статистика внешнего долга** – данные о запасах, потоках и выплатах по государственному и частному внешнему долгу резидентов нерезидентам. Данные о внешнем долге могут накапливаться либо министерством финансов, либо ЦБ. Однако нередко для перепроверки этих данных приходится использовать статистику стран, предоставляющих кредиты данному государству, или статистику международных организаций, прежде всего Мирового банка, ОЭСР, Банка международных расчетов. Проблемы могут быть связаны опять-таки с отсутствием разбивки на резидентов и нерезидентов в отчетности, например по внутреннему долгу.

4. **Статистические обзоры** – данные о международной торговле услугами, трудовых доходах, переводах мигрантов, носящие обычно оценочный характер, поскольку собираются через периодические опросы туристических компаний, гостиниц, миграционных бюро. Наиболее сложным является сбор информации о прямых и портфельных инвестициях, инвестиционных доходах и обслуживании долга частным сектором, поскольку такие данные также оцениваются на основе только выборочного опроса предприятий. Ошибки могут возникать из-за того, что часть прямых инвестиций осуществляется в натуральной форме – в виде поставок машин, оборудования, технологии, которые могут быть зарегистрированы как обычная торговля.

5. **Статистика операций с иностранной валютой**. Эти данные представляют особую ценность в тех странах, где по закону экспортеры должны

обменивать всю иностранную валюту, вырученную от экспорта, в ЦБ или в уполномоченных на то банках.

13.1.2. Принципы классификации

Поскольку платежный баланс представляет собой статистическую сводку операций страны с внешним миром, каждая операция должна относиться к тому или иному разделу в соответствии с определенными принципами классификации. Определение стандартных компонентов платежного баланса исходит из следующих основных соображений: выделенный компонент платежного баланса должен отличаться характерными чертами поведения и существенно отличаться от других компонентов; он должен иметь существенное значение для ряда стран; по каждому компоненту должно быть достаточно статистических данных, чтобы оценить его количественно; каждый компонент должен быть использован в СНС, статистике денежного и бюджетного секторов; наконец, список стандартных компонентов не должен быть излишне длинным и дезагрегированным, чтобы не усложнять последующий анализ.

Стандартный платежный баланс состоит из двух разделов: (I) счета текущих операций, показывающего международное движение реальных материальных ценностей (прежде всего товаров и услуг), и (II) счета операций с капиталом и финансовых операций, показывающего источники финансирования движения реальных материальных ценностей (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Платежный баланс: стандартные компоненты

Счет текущих операций	Кредит	Дебет
1	2	3
А. Товары и услуги		
а) товары		
Экспорт/импорт товаров		
Товары для дальнейшей обработки		
Товары для дальнейшей обработки		
4. Товары, приобретаемые в портах транспортными		

<p>организациями</p> <p>Немонетарное золото</p> <p>5.1. Золото как средство накопления</p> <p>5.2. Прочее</p> <p>б) услуги</p> <p>1. Транспортные услуги (1)</p> <p>1.1. Морской транспорт</p>		
---	--	--

Продолжение табл. 13.1

<p>1.2. Воздушный транспорт</p> <p>1.3. Прочие виды транспорта</p> <p>Поездки</p> <p>2.1. Деловые</p> <p>2.2. Личные</p> <p>Услуги связи</p> <p>Строительные услуги</p> <p>Страховые услуги</p> <p>Финансовые услуги</p> <p>Компьютерные и информационные услуги</p> <p>8. Роялти и информационные услуги</p> <p>9. Прочие деловые услуги</p> <p>9.1. Перепродажа товаров за границей и другие услуги</p> <p>9.2. Операционный лизинг</p> <p>9.3. Разные деловые, профессиональные и технические услуги</p> <p>10. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха</p> <p>10.1. Аудиовизуальные и связанные с ними услуги</p> <p>10.2. Прочие услуги в сфере культуры и отдыха</p> <p>11. Прочие государственные услуги</p> <p>В. Доходы</p> <p>1. Оплата труда</p>		
--	--	--

<p>2. Доходы от инвестиций</p> <p>Прямые инвестиции</p> <p>2.1.1. Доходы на участие в капитале</p> <p>2.1.1.1. Дивиденды и распределенная прибыль</p> <p>2.1.1.2. Реинвестированные доходы и нераспределенная прибыль</p>		
---	--	--

Продолжение табл. 13.1

<p>2.1.2. Доходы по долговым обязательствам (проценты)</p>		
<p>2.2. Портфельные инвестиции</p> <p>2.2.1. Доходы на капитал (дивиденды)</p> <p>2.2.2. Доходы по долговым обязательствам (проценты)</p>		
<p>2.2.2.1. Облигации и другие долговые обязательства</p> <p>2.3. Инструменты денежного рынка и финансовые дериваты</p> <p>2.4. Другие инвестиции</p> <p>С. Текущие трансферты</p> <p>1. Сектор государственного управления</p> <p>2. Другие секторы</p>		
<p>2.1. Денежные переводы работающих</p> <p>2.2. Прочие трансферты</p> <p>3. Счет операций с капиталом и финансовых операций</p> <p>А. Счет операций с капиталом</p> <p>1. Капитальные трансферты</p> <p>1.1. Сектор государственного управления</p> <p>1.1.1. Аннулирование долга кредитором</p> <p>1.1.2. Прочее</p> <p>1.2. Другие секторы</p> <p>1.2.1. Трансферты мигрантов</p>		

<p>1.2.2. Аннулирование долга кредитором</p> <p>1.2.3. Прочее</p>		
<p>2. Приобретение/продажа непроеизводственных нефинансовых активов</p> <p><i>В. Финансовый счет</i></p> <p>1. Прямые инвестиции</p> <p>1.1. За границу (2)</p> <p>1.1.2. Реинвестированные доходы</p> <p>1.1.3. Прочий капитал</p> <p style="text-align: right;">Продолжение табл. 13.1</p>		
<p>1.1.3.1. Требования к зарубежным филиалам</p> <p>1.1.3.2. Обязательства перед зарубежными филиалами</p> <p>1.2. Во внутреннюю экономику (3)</p> <p>1.2.1. В акционерный капитал</p> <p>1.2.2. Реинвестированные доходы</p> <p>1.2.3. Прочий капитал</p> <p>2. Портфельные инвестиции</p> <p>2.1. Активы (4)</p> <p>2.1.1. Ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале</p> <p>2.1.2. Долговые ценные бумаги</p> <p>2.1.2.1. Облигации и другие долговые обязательства</p> <p>2.1.2.2. Инструменты денежного рынка</p> <p>2.1.2.3. Финансовые дериваты</p> <p>2.2. Обязательства</p> <p>2.2.1. Ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале</p> <p>2.2.1.1. Банки</p> <p>2.2.1.2. Другие секторы</p> <p>2.2.2. Долговые ценные бумаги</p> <p>2.2.2.1. Облигации и другие долговые обязательства</p> <p>2.2.2.2. Инструменты денежного рынка</p> <p>2.2.2.3. Финансовые дериваты</p> <p>3. Другие инвестиции</p> <p>3.1. Активы (5)</p>		

3.1.1. Коммерческие кредиты 3.1.2. Ссуды 3.1.3. Наличные деньги и депозиты 3.1.4. Прочие активы 3.2. Обязательства 3.2.1. Торговые кредиты 3.2.2. Ссуды (б) 3.2.3. Наличные деньги и депозиты 3.2.4. Прочие активы		
Окончание табл. 13.1		
4. Резервные активы 4.1. Монетарное золото 4.2. Специальные права заимствования 4.3. Резервная позиция в МВФ 4.4. Иностранная валюта 4.4.1. Наличные деньги и депозиты 4.4.1.1. В органах денежного регулирования 4.4.1.2. В банках 4.4.2. Ценные бумаги 4.4.2.1. Акции 4.4.2.2. Облигации и другие долговые обязательства 4.4.2.3. Инструменты денежного рынка и финансовые дериваты 4.5. Другие требования		

ПРИМЕЧАНИЯ:

1. Все виды транспорта подразделяются на пассажирский (*passenger*), грузовой (*freight*) и прочий (*other*).

2. Состоит из требований к зарубежным филиалам и обязательств перед зарубежными филиалами.

3. Состоит из требований к прямым зарубежным инвесторам и обязательств перед прямыми инвесторами.

4. Каждая статья активов подразделяется на активы, находящиеся в распоряжении органов денежно-кредитного регулирования, сектора государственного управления, банков и других секторов.

5. Каждая статья активов и пассивов подразделяется на активы, находящиеся в распоряжении органов денежно-кредитного регулирования, сектора государственного управления, банков и других секторов и далее – на долгосрочные и краткосрочные активы.

6. Включает использование кредитов и займов МВФ.

13.2. Счет текущих операций и его основные группы

В практических и аналитических целях наиболее важной частью платежного баланса является баланс текущих операций.

Счет текущих операций – ключевое понятие международной экономики, показывающее, с одной стороны, результат взаимодействия страны с остальным миром за определенный промежуток времени, а с другой – баланс внутренних инвестиций и сбережений.

Текущие операции платежного баланса состоят из четырех основных групп: операций с товарами, услугами, движения дохода и текущих трансфертов.

13.2.1. Товары

По данной статье счета текущих операций платежного баланса регистрируют преимущественно экспорт и импорт товаров.

Товары – группа статей платежного баланса, суммирующая на базе фоб по рыночным ценам экспорт и импорт обычных товаров, товаров для дальнейшей обработки, ремонт товаров, приобретение товаров в портах транспортными организациями и немонетарного золота.

Экспортом и импортом, за некоторыми исключениями, считается переход права собственности на товары от резидентов к нерезидентам и, напротив, от нерезидентов к резидентам. К товарам для дальнейшей обработки относятся товары, которые сначала экспортируются (например, сырая нефть), обрабатываются за рубежом и затем реимпортируются в виде готового к потреблению продукта

(бензин). Переработкой считается процесс, в результате которого товар претерпевает существенные физические изменения (например, пошив костюмов из ткани). Если физические изменения незначительны (добавление фирменных этикеток к готовым костюмам), то процесс считается не переработкой, а оказанием услуги. Статья ремонта товаров охватывает ремонт передвижного оборудования, например морских и воздушных судов, который осуществляется резидентом для нерезидента и наоборот. По этой статье показывается только стоимость самих ремонтных работ, а не стоимость товара до и после его ремонта. Статья товаров, приобретаемых в портах транспортными организациями, охватывает такие товары, как горючее и продовольствие, приобретаемое экипажами судов за границей в портах захода или промежуточной посадки. Статья немонетарного золота охватывает экспорт и импорт любого золота, за исключением монетарного золота, которое относится к валютным резервам и включает преимущественно золото промышленного назначения и ювелирные изделия.

Пример

Обычный товарный экспорт и импорт записываются в платежном балансе в соответствии со следующей схемой:

	Страна-экспортер	Страна-импортер
Товары	Кредит	Дебет
Финансовый счет	Дебет	Кредит

Например, если Россия экспортирует товары на 100 тыс. долл. в Польшу, записи в российском платежном балансе будут следующие:

	Кредит	Дебет
Товары	100	
Финансовый счет		100

Для Польши записи будут обратными:

	Кредит	Дебет
Товары		100
Финансовый счет	100	

Считается, что право собственности на экспортный товар переходит от покупателя к продавцу, когда продавец прекращает вести его учет в своем финансовом балансе. На практике, однако, момент перехода права собственности фиксируется таможенными органами одновременно с пересечением товаром государственной границы. Право собственности может не передаваться, если товары продаются одним подразделением фирмы другому, находящемуся за рубежом, если товары сдаются в финансовый лизинг, а также в случае, когда товары предоставляются в обработку без передачи права собственности. Тем не менее в этих случаях сделки относятся к статье товаров счета текущих операций платежного баланса. Товары, не пересекающие границу, должны включаться в состав ее экспорта или импорта, если право собственности на них перешло от резидента к нерезиденту. В их числе – товары, местоположение которых не привязано жестко к какой-либо территории: морские и воздушные суда, железнодорожный подвижной состав, установки для бурения нефтяных скважин, морепродукты, напрямую продаваемые с судов за рубеж, и пр. Товары, пересекающие границу, но не меняющие владельца, за исключением внутрифирменной торговли и финансового лизинга, не считаются ее экспортом или импортом. В их числе – товары прямой транзитной торговли, возврат импортных или экспортных товаров, товары, отправляемые в дипломатические представительства, выставочные экспонаты, не предназначенные для продажи, образцы товаров, не представляющие коммерческой ценности.

13.2.2. Услуги

Следующей важной группой статей счета текущих операций платежного баланса являются услуги, которые могут рассматриваться либо отдельно, либо как составляющая более широкой категории товаров и услуг.

Услуги – группа статей счета текущих операций платежного баланса, включающая транспортные услуги, поездки и ряд других услуг (связь,

строительство, страхование, финансовые, компьютерные и личные услуги и пр.), оказываемых резидентами нерезидентам и наоборот.

Практически во всех странах наиболее значимой категорией международных услуг являются транспортные услуги. К ним относятся все виды транспортного обслуживания – морским, автомобильным, трубопроводным и прочими видами транспорта, в том числе транспортировка по суше, внутренним водам и в космическом пространстве, – осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны. Основной объем перевозок осуществляется транспортными компаниями. В некоторых случаях транспортная компания может осуществлять свою деятельность за пределами экономической территории страны, в которой она является резидентом. Стоимость перевозок вычисляется исходя из того, что экспорт и импорт показываются в платежном балансе на базе фоб, т. е. исключая стоимость фрахта и страховки перевозимых грузов. Транспортные услуги по импорту товаров, предоставляемые фирмой-нерезидентом, показываются по дебету, т. е. как платежи за услуги. Напротив, транспортные услуги, связанные с экспортом товаров, которые предоставляются фирмой-резидентом иностранному покупателю, показываются по кредиту, т. е. как получение платежей за оказанные услуги. К категории транспортных услуг относятся также аренда транспортного оборудования вместе с экипажем с целью перевозки грузов или пассажиров, а также сопутствующие услуги по хранению и упаковке товаров, проводке, буксировке и уборке транспортных средств.

Пример

Допустим, что стоимость партии груза на базе сиф составляет 100 тыс. долл., из которых на фрахт и страховку приходится 10 %, т. е. 10 тыс. долл. При этом услуги по транспортировке и страхованию предоставляются нерезидентом. Записи в платежном балансе будут следующими:

	Кредит	Дебет
Товары		90
Фрахт и страхование		10
Финансовый счет	100	

Если же транспортные услуги и страхование осуществляются резидентом, то записи в платежном балансе будут иными:

	Кредит	Дебет
Товары		90
Фрахт и страхование	10	
Финансовый счет	80	

Если резидент России едет в США на шестимесячную стажировку, в течение которой он тратит 10 тыс. долл. на товары и услуги, из которых за 5 тыс. он покупает автомобиль, который позже увозит с собой в Россию, и 1 тыс. долл. – на подарки для родственников в России, за квартиру, которая стоит 6 тыс. долл. за шесть месяцев, платит принимающая сторона. В американском платежном балансе все это регистрируется следующим образом:

	Кредит	Дебет
Товары		1
Поездки	16	10
Текущие трансферты	100	
Сектор государственного управления		6
Прочие трансферты	1	
Финансовый счет		10
	17	17

Причем как покупка автомобиля, так и платежи за гостиницу показаны по кредиту статьи поездок и дебету текущих трансфертов сектора государственного управления. Покупка подарков показана как дебетовая запись (обычный импорт) и одновременно как кредит по статье прочих трансфертов.

Статья поездки, которая иногда называется туризмом, охватывает товары и услуги, приобретенные в данной стране приезжими нерезидентами, которые находились на ее территории менее одного года. Международные перевозки

туристов относятся к статье пассажирских перевозок. Приезжими не считаются, даже если они находятся на территории страны менее одного года, лица, проходящие военную службу на территории других стран, работающие в дипломатических представительствах, участвующие в производственной деятельности на территории данной страны. Приезжими считаются, даже если они остаются на территории страны более года, лица, являющиеся пациентами лечебных учреждений, а также студенты. Все их расходы, включая плату за обучение, медицинское обслуживание, аренду жилья, относятся к статье поездок счета услуг в платежном балансе. Поездки разделяются на деловые и личные. Статья деловых поездок охватывает поездки лиц, направляющихся в зарубежные страны для осуществления там хозяйственной деятельности – реализации продукции, изучения рынка, ведения торговых переговоров, участия в миссиях, участия в наладочных работах и пр. К ним относятся государственные служащие, находящиеся в служебных командировках, сотрудники частных компаний, выезжающие за пределы страны, где их компания является резидентом, служащие международных организаций. Поездка считается личной, если направляющиеся за рубеж люди не преследуют деловых целей: едут в отпуск, осуществляют религиозное паломничество, участвуют в спортивных соревнованиях и пр. К наиболее распространенным товарам и услугам, приобретение которых фиксируется в статье поездок, относятся проживание в гостиницах, питание в ресторанах, покупка билетов на развлекательные программы, приобретение подарков и сувениров.

Прочие услуги включают все остальные виды услуг, указанные в табл. 13.1, за исключением транспортных услуг и поездок. Услуги связи охватывают услуги в области телекоммуникаций, включающие передачу звуковой информации, изображений и других информационных потоков с помощью телефона, телекса, телеграфа, радиовещания, электронной почты, спутниковой и факсимильной связи, а также почтовое и курьерское обслуживание, включая сбор, транспортировку и доставку писем, газет, периодических изданий, посылок, бандеролей и пр. Строительные услуги включают сооружение объектов и монтаж оборудования резидентами за рубежом и наоборот, причем стоимость товаров, импортируемых для строительства предприятий, показывается не по счету

импорта товаров, а по статье строительных услуг. Страховые услуги включают различные виды страхования, осуществляемого страховыми компаниями данной страны для зарубежных партнеров, включая страхование внешнеторговых грузов, страхование от несчастных случаев и аварий, страхование гражданской ответственности, медицинское страхование и пр. Финансовые услуги включают все посреднические и вспомогательные услуги, оказываемые резидентами одной страны нерезидентам, включая платежи за предоставление кредитных линий, финансовый лизинг, операции с иностранной валютой и ценными бумагами, плату за услуги, связанные с управлением активами и пр. Компьютерные и информационные услуги охватывают операции, в ходе которых резидент предоставляет нерезиденту услуги по обработке данных и информационных сообщений: создание и хранение баз данных, обработку баз данных в режиме реального времени, консалтинг в области компьютерной техники и оборудования, предоставление услуг Internet. Роялти и лицензионные платежи охватывают обмен потоками платежей между резидентами и нерезидентами за использование патентов, авторских прав, торговых знаков, лицензий, ноу-хау.

Прочие деловые услуги включают перепродажу товаров за границей оптовиками, брокерами и дилерами, продажу товаров на морских и воздушных судах, перепродажу товаров третьим лицам. Операционный лизинг означает аренду нерезидентом у резидента оборудования и сдачу внаем (чартер) морских и воздушных судов и другого транспортного оборудования без команды и экипажа. Статья «разные деловые и профессиональные услуги» включает юридические и бухгалтерские услуги, услуги в области рекламы, научно-исследовательские работы, архитектурные и инженерные услуги и пр. Услуги частным лицам в сфере культуры и отдыха, предоставляемые резидентами одной страны нерезидентам, включают платежи и поступления, связанные с созданием художественных фильмов, радио- и телепрограмм, записью музыкальных произведений, оплатой труда актеров и режиссеров.

Негосударственные услуги, не отнесенные к другим категориям, включают все остальные внешнеэкономические операции органов государственного управления, в том числе внешнеторговые операции посольств, консульств,

военных и иных представительств (приобретение автомобилей, мебели, канцелярского оборудования, продуктов питания), а также платежи, связанные с обеспечением многостороннего урегулирования военных конфликтов и нахождением на территории страны сил по поддержанию мира, например войск ООН. Многие страны показывают по этой статье расходы по закупке военной техники за рубежом.

13.2.3. Доходы

Для многих стран счет текущих операций ограничивается только рассмотренными выше статьями, относящимися к экспорту и импорту товаров и услуг. Однако помимо товаров и услуг в счете текущих операций платежного баланса должно также учитываться движение доходов и текущих трансфертов.

Доходы – группа статей счета текущих операций платежного баланса, включающая платежи между резидентами и нерезидентами, связанные с оплатой труда нерезидентов, и операции, связанные с доходами на инвестиции.

Доходы в платежном балансе подразделяются на оплату труда и доходы от инвестиций. Оплата труда включает заработную плату и другие выплаты в денежной или натуральной форме, полученные работниками за пределами страны, резидентами которой они являются, за работы, выполненные ими для резидентов других стран. К категории работников относятся сезонные и другие временные рабочие, находящиеся в стране менее года, а также приграничные работники, центр экономического интереса которых продолжает оставаться в той стране, резидентами которой они являются. Если работник находится в стране более года, его доходы фиксируются как переводы мигрантов.

Доходы от инвестиций охватывают доходы, полученные резидентами на свои зарубежные финансовые активы: доходы на участие в капитале (дивиденды) и доходы по долговым обязательствам (проценты). Дивиденды представляют собой форму распределения дохода в соответствии с долей участия в капитале частных инкорпорированных предприятий.

Их размер зависит от результатов хозяйственной деятельности и заранее не известен. Проценты представляют собой плату за кредит. Ее размер установлен в

кредитном соглашении и поэтому известен заранее. Доходы на инвестиции подразделяются на:

– **доходы от прямых инвестиций** – доходы, начисляемые прямому инвестору-резиденту на капитал, вложенный им в предприятие-нерезидент. Доходы от участия в капитале подразделяются на распределенные и реинвестированные доходы или прибыль. Распределенные доходы обычно принимают форму дивидендов, которые переводятся за границу, а реинвестированные доходы включают оставшуюся после распределения долю прямого инвестора, вложенную в дальнейшее развитие производства. Доходы по долговым обязательствам включают проценты по межфирменным кредитам;

– **доходы от портфельных инвестиций** – денежные потоки между резидентами и нерезидентами, возникающие в результате купли-продажи акций, облигаций, долгосрочных ценных бумаг, государственных векселей, других инструментов денежного рынка;

– **доходы от других инвестиций** – поступления и выплаты процентов по любым другим финансовым требованиям резидентов в отношении нерезидентов (проценты по депозитам, ссудам, займам от МВФ).

Зарплата, получаемая украинским рабочим, показывается по статье оплаты труда, поскольку он работает в России меньше года; доход от сдачи московской квартиры за минусом налога на собственность (200 – 40) – по статье доходов на прямые инвестиции; процент по депозиту считается доходом от других инвестиций; расходы на товары и услуги (110 + 100) подпадают под категорию поездок; подоходный налог классифицируется как текущий трансферт органами государственного управления Украины.

Пример

Допустим, что украинский рабочий в течение трех месяцев работает на российском предприятии. За это время он получает зарплату в 500 условных единицах (у.е.), которые кладет в банк и получает процент по депозиту в 50 у.е., и, кроме того, сдает купленную ранее в Москве квартиру за 200 у.е. Расходы украинского рабочего составляют: 110 – на питание, 100 – на одежду, 40 – на

налоги с собственности и 50 – на налог с дохода, уплачиваемые в России. Записи в украинском платежном балансе должны быть следующими:

	Кредит	Дебет
Поездки		210
Доходы		
Оплата труда	500	
Доходы от инвестиций		6
Прямые инвестиции	160	
Другие инвестиции	50	
Текущие трансферты		
Сектор государственного управления		50
Финансовый счет		450

13.2.4. Текущие трансферты

Трансферты включают межстрановую передачу материальных ресурсов, когда в обмен страна не получает никакого стоимостного эквивалента, т. е. в зависимости от направления трансферта он отражается в платежном балансе только по кредиту или по дебету. Трансферты бывают текущие и капитальные. Текущие трансферты включаются в счет текущих операций платежного баланса, а капитальные – в счет операций с капиталом.

Текущие трансферты – трансферты, не означающие передачу права собственности на основной капитал, не связанные с приобретением или использованием основного капитала и не предусматривающие аннулирование долга кредитором.

Текущими считаются все те трансферты, которые не являются капитальными, т. е. связанными с передачей права собственности на основные фонды или прощением внешнего долга. От размеров текущих трансфертов напрямую зависит уровень валового располагаемого дохода страны, что сказывается на масштабах потребления товаров и услуг. Если текущие трансферты означают отток средств из страны, валовой располагаемый доход, который можно было бы использовать

на накопление и потребление, снижается, и наоборот. Текущие трансферты подразделяются на трансферты органов государственного управления и остальных секторов. Трансферты органов государственного управления включают текущие переводы по международному сотрудничеству, такие как перечисление денег государственными органами одной страны правительству другой страны для финансирования текущих расходов, безвозмездную передачу продуктов питания, одежды, медикаментов в рамках оказания межгосударственной помощи пострадавшим от стихийных бедствий, передачу в дар военной техники, ежегодные членские и иные взносы в международные организации и пр. Текущие трансферты других секторов включают переводы денежных средств между частными лицами и негосударственными организациями. Денежные переводы осуществляются мигрантами, нанятыми на работу в принимающей стране, находящимися там более года и считающимися ее резидентами (напомним, что денежные переводы лиц, находящихся в стране менее года, показываются по статье «оплата труда»). Прочие текущие трансферты охватывают дарения, приданое, наследство, алименты, взносы частных лиц в научные, благотворительные и религиозные общества, негосударственную помощь в случае стихийных бедствий, распространение лотерейных билетов. Разумеется, чтобы попасть в платежный баланс, все эти операции должны осуществляться между резидентом и нерезидентом.

13.3. Счет операций с капиталом и финансовых операций

Международное движение товаров и услуг, фиксируемое в счете текущих операций платежного баланса, должно каким-то образом финансироваться.

Финансирование показывается в рамках нескольких групп статей платежного баланса, которые иногда упрощенно называют балансом движения капитала.

Счет операций с капиталом и финансовых операций – группа статей платежного баланса, фиксирующих международное движение капитала, с помощью которого финансируются экспорт и импорт товаров и услуг.

Структурно счет операций с капиталом и финансовых операций включает две основные категории:

– *счет операций с капиталом* – группа статей платежного баланса, фиксирующих капитальные трансферты и приобретение/продажу произведенных нефинансовых активов;

– *финансовый счет* – группа статей платежного баланса, охватывающих все операции, в результате которых происходит переход права собственности на внешние финансовые активы и обязательства данной страны.

13.3.1. Капитальные трансферты

В отличие от счета текущих операций, счет операций с капиталом включает только капитальные трансферты.

Капитальные трансферты – трансферты, включающие передачу права собственности на основной капитал, связанные с приобретением или использованием основного капитала или предусматривающие аннулирование долга кредитором. Капитальные трансферты подразделяются на трансферты государственного сектора и трансферты других секторов. Наиболее крупной статьей трансфертов государственного сектора является аннулирование долга кредитором. Если две страны – кредитор и должник – достигают договоренности об аннулировании долга полностью или о списании его части и это закрепляется в соответствующем соглашении, то сумма аннулированной задолженности показывается в платежном балансе как капитальный трансферт от кредитора должнику. В числе других государственных капитальных трансфертов можно выделить инвестиционные трансферты – средства, передаваемые одним государством другому с целью оплаты покупки основного капитала. Например, передача Россией зданий, сооружений, аэродромов и прочей военной инфраструктуры странам – бывшим членам Варшавского договора после вывода российских войск с их территорий является капитальным трансфертом. Однако передача вооружений и военной техники считается по платежному балансу текущим государственным трансфертом.

Капитальные трансферты других секторов включают трансферты, связанные с миграцией, аннулированием долга кредитором и прочие трансферты. Капитальные трансферты, связанные с миграцией, представляют собой простую

стоимостную оценку имущества мигрантов, которое они перевозят из страны в страну. Аннулирование долга кредитором представляет собой списание всей или части суммы долга банком, корпорацией или другой негосударственной структурой. Прочие трансферты включают частные пожертвования на инвестиционные цели, например перевод из страны в страну наследства, завещанного для финансирования строительства университетской библиотеки или лекционного зала.

Приобретение/продажа непроеизводственных нефинансовых активов включают приобретение и продажу материальных активов, не являющихся результатом производства (земля и ее недра), а также неосязаемых активов (патенты, авторские права, торговые знаки и пр.). Необходимо отметить, что оплата за *использование* неосязаемых активов показывается в счете текущих операций по статье «роялти и лицензионные платежи», тогда как оплата за *приобретение или продажу* также показывается по данной статье.

13.3.2. Прямые инвестиции

Прямые инвестиции – группа статей финансового счета платежного баланса, отражающая устойчивое влияние со стороны институциональной единицы – резидента одной экономики (прямого инвестора) на институциональную единицу – резидента другой экономики (предприятие прямого инвестирования).

Влияние со стороны прямого инвестора считается устойчивым, если он владеет 10 % и более акционерного капитала предприятия прямого инвестирования, т. е. более 10 % обычных акций или голосов акционеров (в случае корпорированного предприятия) либо эквивалентом такого участия (в случае некорпорированного предприятия). Необходимо отметить, что владение 10 % голосов не является жестким критерием отнесения инвестиций к разряду прямых. Инвестиции могут считаться прямыми только на основании того, что прямой инвестор играет значительную роль в управлении данным предприятием, даже если он вообще не владеет его акциями. И напротив, если инвестор владеет более 10 % акций, но не играет существенной роли в управлении предприятием, его инвестиции не считаются прямыми. К числу операций, отражаемых по статье прямых инвестиций, относится не только исходная операция прямого инвестирования, но и все последующие операции между прямым инвестором и

предприятием прямого инвестирования. Наряду с доходом на вложенный капитал прямой инвестор, в отличие от портфельного, получает также дополнительные экономические выгоды, такие как руководство предприятием, плата за выполняемые административные функции и пр. В качестве прямых инвесторов могут выступать индивидуальные инвесторы – физические лица, группы индивидуальных инвесторов, корпорированные и некорпорированные частные и государственные предприятия, правительство, общественные организации и пр.

К предприятиям прямого инвестирования относятся:

- дочерние компании – предприятия, в которых инвестор-нерезидент владеет более 50 % акций или голосов;
- ассоциированные компании – предприятия, в которых доля инвестора-нерезидента составляет менее 50 % акций или голосов;
- отделения – некорпорированные предприятия, находящиеся в полном или совместном владении инвесторов и непосредственно или косвенно принадлежащие прямому инвестору.

Прямые инвестиции как за границу, так и во внутреннюю экономику показываются в платежном балансе как потоки за год по рыночным ценам в разбивке на инвестиции в акционерный капитал, реинвестированные доходы и прочий капитал. Прямое инвестирование в акционерный капитал означает приобретение новых акций отделений, дочерних и ассоциированных компаний, за исключением неголосующих привилегированных акций, не дающих права на участие в дополнительных прибылях. Реинвестирование доходов означает вложение обратно в предприятие с иностранными инвестициями части прибыли, полученной им и не распределенной в форме дивидендов. Прямые инвестиции в форме прочего капитала означают в основном внутрифирменное кредитование материнской компанией ее дочерних и ассоциированных компаний.

Пример

Допустим, что «Стальяпонмаш» является совместным российско-японским предприятием, в котором японская сторона владеет 50 % капитала, 45 % капитала принадлежит российским организациям и 5 % – японскому миллионеру.

В 1996 г. «Стальяпонмаш» осуществил следующие операции:

1) выпустил 100 условных единиц (у.е.) новых акций, которые были куплены существующими акционерами пропорционально их капиталу в совместное предприятие (СП);

2) японский партнер предоставил СП оборудование на 20 у.е., увеличив тем самым свою долю в акционерном капитале;

3) японский партнер продал СП товаров на 40 у.е., из которых оно оплатило 20 у.е. наличными и 20 у.е. составил торговый кредит;

4) банк из Малайзии предоставил кредит СП в 75 у.е.;

5) чистая прибыль СП составила 10 у.е., и дивидендов оно не платило.

Весь этот набор операций будет зарегистрирован в российском платежном балансе следующим образом (номер операции показан в скобках):

	Кредит	Дебет
Товары		20 (2) 40 (3)
Доходы на участие в капитале		5 (5)
Прямые инвестиции в Россию: в акционерный капитал	50 (1) 20 (2)	
реинвестированные доходы прочий капитал	5 (1) 20 (3)	
Портфельные инвестиции- обязательства	5 (1)	
Другие инвестиции-ссуды	75 (4)	
Финансовый счет	20 (3)	450
		55 (1)
		75 (4)

Некоторые типы прямых инвестиций представляют собой специальные случаи. Например, оффшорные компании, специализирующиеся на сборке, торговле или финансах, а также предприятия, создаваемые с участием прямых инвестиций в свободных экономических зонах, считаются резидентами тех стран, на территории которых они расположены. Прямыми инвестициями считаются вложения средств частными лицами на приобретение недвижимости за рубежом (виллы, дачи, квартиры, земля). Деятельность строительных компаний на территории других стран может быть классифицирована либо как прямое инвестирование, либо как экспорт услуг.

13.3.3. Портфельные инвестиции

Так же как и прямые инвестиции, портфельные инвестиции являются формой международного движения капитала, которая находит отражение в платежном балансе.

Портфельные инвестиции – группа статей платежного баланса, показывающая взаимоотношения между резидентами и нерезидентами в связи с торговлей финансовыми инструментами, не дающими права контроля над объектом инвестиций.

С точки зрения платежного баланса портфельные инвестиции бывают двух основных видов:

– ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале, – акции, паи, АДР (американские депозитарные расписки – расписки на иностранные акции, депонированные в банках США), подтверждающие участие в капитале предприятий;

– долговые обязательства – облигации, инструменты денежного рынка и финансовые дериваты, которые подтверждают право кредитора на взыскание долга с должника.

Облигации, необеспеченные долговые обязательства и другие долговые обязательства, как правило, дают их владельцам безусловное право на получение некоторого денежного дохода, сумма которого либо зафиксирована контрактом, либо меняется в соответствии с его условиями. В отличие от ценных бумаг, обеспечивающих участие в капитале, процентные платежи по долговым обязательствам не зависят от уровня текущих доходов должника. В понятие облигаций также включаются неголосующие привилегированные акции, конвертируемые облигации, предусматривающие возможность их конвертирования в акции, обращающиеся депозитные сертификаты со сроком платежа более года; двухвалютные облигации; облигации с нулевым купоном и глубоким дисконтом, размещаемые первоначально по цене ниже погашения и не предусматривающие регулярных платежей процентов; облигации с плавающей процентной ставкой; индексированные ценные бумаги, процентные платежи по которым привязываются к какому-либо индексу цен, валютному курсу или цене

определенного товара; а также ценные бумаги, обеспеченные тем или иным видом залога (золото, валюта, недвижимость и пр.).

Инструменты денежного рынка обычно также дают их владельцам право получить в установленный срок фиксированную сумму денег. Главным признаком инструментов денежного рынка является то, что они, как правило, продаются и покупаются на организованных рынках по цене ниже цены погашения. Разность между ними зависит от рыночной процентной ставки и от сроков погашения. Кроме того, государство может регулировать объем таких ценных бумаг в целях управления ликвидностью, поддержания валютного курса или финансирования дефицита бюджета. Инструментами денежного рынка считаются казначейские векселя, ценные бумаги частных предприятий и банков, банковские акцепты, обращающиеся депозитные сертификаты, краткосрочные долговые обязательства с банковской поддержкой. К числу последних относятся краткосрочные обязательства, выпускаемые заемщиком от своего имени на базе соглашения с банком о его обязанности разместить весь выпуск таких ценных бумаг или купить неразмещенную часть. Тем самым этот механизм представляет собой форму возобновляемого кредита, а ценные бумаги называют евроной или долговой распиской.

Финансовыми дериватами считаются ценные бумаги, условия обращения и цены которых привязываются к первичным ценным бумагам или макроэкономическим показателям (казначейские векселя, иностранная валюта, процентная ставка, индексы цен) либо к определенным биржевым товарам (золото, сахар, кофе и пр.). Однако финансовые дериваты могут обращаться на рынке и обладать самостоятельной рыночной стоимостью, не зависящей от стоимости первичных активов. Поэтому несмотря на то, что дериваты так или иначе привязаны к первичным финансовым инструментам, в рамках финансового счета платежного баланса сделки с дериватами выделяются в самостоятельную группу и учет их ведется отдельно от учета лежащих в их основе первичных ценных бумаг. В числе наиболее типичных дериватов, сделки с которыми регистрируются в платежном балансе, следующие:

1. **Опцион** – контракт, дающий право покупателю опциона купить (опцион «колл») или продать (опцион «пут») определенное количество финансовых

инструментов или товаров по заранее оговоренной цене в течение определенного срока. К числу наиболее распространенных опционов можно отнести валютные, процентные, товарные, опционы по акциям, опционы с биржевыми индексами и пр. Покупатель опциона выплачивает продавцу премию, а продавец обязуется купить/продать оговоренное количество финансовых инструментов или товаров, с которыми связан опцион, либо по требованию покупателя предоставить ему соответствующую денежную компенсацию. Премия складывается из цены приобретаемого финансового актива и платы за услуги.

2. **Варрант** – форма опциона, дающая право его держателю купить у продавца варранта определенное количество акций и облигаций на специально оговоренных условиях в течение определенного периода времени. Варрант может продаваться отдельно от ценной бумаги, в связи с которой он выпускается, и иметь самостоятельную рыночную стоимость. Одной из разновидностей варрантов является валютный варрант, стоимость которого определяется как количество одной валюты, которое понадобится для того, чтобы купить фиксированное количество другой валюты к моменту истечения срока варранта.

3. **Своп** – соглашение, по которому участники обмениваются платежами по одинаковой сумме задолженности на заранее согласованных условиях. Процентные свопы предусматривают обмен процентными платежами в различной форме, например фиксированную на плавающую процентную ставку, фиксированную ставку в одной валюте на плавающую ставку в другой и т. д. Валютные свопы предполагают обмен денежными суммами, выраженными в разных валютах (например, депозитами между центральными банками) с последующим обратным обменом платежами и выплатой процента.

4. **Фьючерс** – соглашение, предусматривающее обмен реального актива, принадлежащего одной из сторон, на финансовый актив, принадлежащий другой стороне, либо обмен двумя финансовыми активами в установленный в соглашении срок и по заранее оговоренному курсу. Фьючерсы бывают процентными, валютными и товарными, есть фьючерсы на акции и биржевые индексы.

5. **Форвард** – соглашение, заключаемое с целью страхования от потерь в случае изменения процентных ставок, в рамках которого стороны договариваются о ставке процента по некоторой условной сумме задолженности, которую нужно выплатить в установленные сроки. Если фактически сложившаяся на рынке процентная ставка превышает установленную в контракте, продавец контракта выплачивает компенсацию покупателю и наоборот.

В платежном балансе процентные платежи по всем дериватам регистрируются в счете текущих операций, а платежи основных сумм – по финансовому счету. Регистрация сделок с ценными бумагами происходит в рыночных ценах. Но любые изменения рыночной стоимости, имевшие место на протяжении периода, пока эти инструменты принадлежали владельцам, – в результате изменений валютного курса, относительных цен и пр. – во внимание не принимаются. Разность между рыночной стоимостью активов на начало и на конец периода может отражать операции, произведенные за отчетный период, или изменение цен на активы в течение этого времени.

13.3.4. Другие инвестиции

Все остальные типы международного движения капитала, показываемые в финансовом счете платежного баланса, относятся к группе других инвестиций и классифицируются сначала по типу финансового инструмента, а затем по секторам внутренней экономики.

Другие инвестиции – все остальные международные инвестиции, не включенные в прямые и портфельные инвестиции.

Типы движения капитала, относящиеся к другим инвестициям, отличаются от страны к стране, но наиболее существенные из них следующие.

1. **Коммерческие кредиты** – требования и обязательства, возникающие в результате предоставления поставщиком кредита покупателю товаров и услуг или предварительной оплаты покупателем еще не полученных товаров и услуг. Коммерческие кредиты обычно связаны с оплатой внешнеторговых сделок и являются краткосрочными.

2. **Ссуды** – финансовые активы, возникающие вследствие того, что кредитор напрямую предоставляет заемщику определенную сумму денежных средств. Отличительной чертой ссуд является то, что кредитор, предоставляющий их, не получает взамен документ, который мог бы обращаться на финансовом рынке (например, облигацию). В основном это ссуды для финансирования торговых сделок, авансы, ипотечный кредит, кредиты МВФ, а также соглашения о финансовом лизинге и обратной покупке. Финансовый лизинг относится к этой категории на том основании, что сдача товара в аренду с возможностью его последующей покупки является своеобразным способом финансирования крупномасштабных торговых сделок. Соглашения об обратной покупке представляют собой соглашения о продаже ценных бумаг по оговоренной цене при том, что продавец принимает обязательство о последующем выкупе этих бумаг по фиксированной цене в обусловленный срок. Тем самым соглашения об обратной покупке являются также своеобразной краткосрочной ссудой, обеспеченной ценными бумагами. Использование кредитов МВФ включает получение странами кредитов различных типов от этой организации.

3. **Наличные деньги и депозиты** – банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для производства платежей, депозиты до востребования, сберегательные, срочные и иные депозиты. В финансовом счете платежного баланса учитывается получение наличной национальной валюты нерезидентами и наличной иностранной валюты резидентами, а также открытие ими счетов, соответственно, в национальной и иностранной валютах.

Прочие активы включают все остальные операции между резидентами и нерезидентами, не перечисленные выше, например, такие как подписка на капитал международных организаций.

Вопросы на повторение

1. Что такое платежный баланс и для чего он составляется?
2. В чем заключается смысл системы двойной записи? Какие операции регистрируются по кредиту и какие по дебету?

3. Дайте определение экономической территории страны. Чем она отличается от географической территории страны?

4. В чем заключается отличие резидентов от нерезидентов в рамках платежного баланса?

5. По какой цене осуществляется регистрация операций в платежном балансе и как она определяется?

6. Назовите основные исходные источники информации для составления платежного баланса. В чем преимущества и недостатки каждого из них?

7. Дайте определение услуг и назовите основные статьи, по которым классифицируются услуги.

8. Что такое доходы и какие виды доходов учитываются в платежном балансе?

9. Дайте определение прямых инвестиций. Приведите примеры предприятий с прямыми инвестициями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мировая экономика последних десятилетий развивалась под влиянием многих проблем общепланетарного значения. Наибольшее влияние на развитие глобальной экономической системы оказал распад мировой социалистической системы, распространение товарно-денежных отношений, процессы интернационализации хозяйственной деятельности. В отдельных секторах хозяйства движение капитала происходит на общемировой основе, что усилило в экономическом развитии отдельных стран роль внешнеэкономических связей. Но эта тенденция развивалась противоречиво.

В развитых странах Запада и Азии усилилась регионализация торговых потоков, а в развивающихся государствах большая часть торговли осуществляется со странами вне регионов и подсистемы. Среди более чем 30 торгово-экономических группировок этой подсистемы мирового хозяйства ни в одной из них внутренняя торговля не превышает 25 % общего экспорта. В развивающемся мире преобладают отношения Юг – Север, а не Юг – Юг. Основные потоки товаров, капиталов концентрируются внутри трех ведущих индустриальных регионов. Обособление этих хозяйственных центров не способствует развитию факторов производства в планетарном масштабе.

Современное мировое хозяйственное развитие неразрывно связано с проблемой отсталости периферийных стран. В интернационализированном мировом хозяйстве продвижение каждой группы стран и национальных экономик во многом зависит от состояния всех составных частей в целом. Развивающиеся страны прилагают усилия, чтобы вырваться из положения бедных и беднейших государств. За последние десятилетия в экономическом и социальном развитии мирового хозяйства, в позициях развивающихся стран произошли изменения. Национальные хозяйства многих из них стали более диверсифицированными, значительное место в производстве заняла обрабатывающая промышленность, меняется лицо сельского хозяйства, преобразуется характер сферы услуг.

Доля периферийных стран в мировом производстве за последние десятилетия увеличилась незначительно. Разрыв в уровнях экономического развития между развитыми и развивающимися странами не сократился, а увеличился, в ряде

регионов мира произошло снижение ВНД на душу населения. Целый ряд стран остается, другие оказались на периферии мирового хозяйственного развития, а взаимозависимость приобретает для них форму постоянной привязки к помощи. Крайне неравномерное распределение богатства создает у бедных ощущение политического унижения.

Позиции развитых стран в 2000-е годы в мировом производстве изменились мало. Они в целом сохраняют свои позиции на рынке готовых изделий, чему способствовало их абсолютное превосходство в научно-технической сфере. Вопреки концепциям международного разделения труда остается высокой их доля в мировых поставках топлива, продовольственных товаров, сельскохозяйственного сырья. Являясь крупнейшими экспортерами, развитые страны выступают и крупнейшими покупателями товаров и услуг. Их внутриотраслевые связи развиваются главным образом в подсистеме развитых стран, несмотря на прогрессирующие процессы интернационализации производства. Анализ положения в мировом хозяйстве показывает, что, действуя глобально, используя ресурсы всего мира, развитые страны воспроизводят прежде всего самих себя. Подобная ситуация не может не увеличивать диспропорциональность мирового хозяйства. Она создает возможность наиболее развитой подсистеме получать односторонние преимущества в ущерб другим странам, у которых менее полно раскрыт их экономический потенциал. Без глобальной справедливости не может быть глобальной безопасности.

Социально-экономические изменения в мировом хозяйстве способствовали усилению совместимости хозяйственных механизмов отдельных групп стран. В то же время развитие ведущих экономик показывает, что не существует единого хозяйственного механизма для укрепления позиций той или иной страны в мировой экономике. Их опыт демонстрирует многовариантность методов приведения в действие различных факторов производства даже в единой подсистеме мирового хозяйства.

Мировое хозяйство представляет собой многообразную, многоуровневую и иерархическую систему. Постоянно происходят сдвиги в соотношении сил, уровнях экономического развития. Существующий механизм функционирования

глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального, всеобщего характера. Межгосударственная система экономического регулирования включает согласование основных направлений внутренней и внешней политики развитых стран, либерализацию, открытость международных валютно-финансовых институтов. Как видно, она содержит рыночные и административные, нерыночные инструменты. Как те, так и другие силы во многих случаях действуют в пользу ведущих хозяйств, обладающих мощным экономическим потенциалом.

Положительную роль в решении основных вопросов современного хозяйства могли бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового хозяйственного механизма. Придание главным международным и межгосударственным институтам универсального характера, учитывающие интересы всех субъектов мирового хозяйства.

ГЛОССАРИЙ

1. Антидемпинговая пошлина – временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

1. Валовой внутренний продукт (ВВП) – добавленная стоимость, произведенная резидентами внутри страны.

2. Валовой национальный располагаемый доход (ВНД) – используемый на накопление и потребление ВНП, включающий чистые трансферты из-за рубежа (NT).

3. Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) исчисляется как сумма ВНП и чистых трансфертов (TR) – разность получения и выплаты частных и государственных переводов по платежному балансу.

4. Валюта – в широком смысле слова – любой товар, способный выполнять денежную функцию средства обмена на международной арене; в узком – наличная часть денежной массы, циркулирующая из рук в руки в форме денежных банкнот и монет.

5. Валютная котировка – определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов.

6. Валютные активы – обычно наиболее значимая часть международных активов, состоящая из требований к нерезидентам в форме иностранной валюты, банковских депозитов, правительственных и других ценных бумаг, финансовых дериватов, акций частных предприятий и требований, возникающих в результате соглашений между национальным и иностранными ЦБ, а также правительственными органами.

7. Валютные свопы – обмен определенным количеством двух валют с одинаковой чистой текущей стоимостью с последующим обратным обменом ими по согласованному курсу.

8. Валютный коридор – установленные пределы колебания валютного курса, которые государство обязуется поддерживать.

9. Валютный (обменный) курс – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

10. Валютный опцион – контракт, дающий покупателю право, но не налагающий на него обязательства, купить или продать определенное количество валюты или индекс валют по согласованной цене до наступления определенной даты.

11. Взаимный демпинг – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

12. Взаимный спрос – показатель, синтезирующий спрос и предложение и показывающий, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее продавать различные количества другого товара на экспорт.

13. Влияние перераспределения доходов на условия торговли – если страна-донор имеет более высокую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов ухудшает условия торговли страны-донора; если же страна-донор имеет более низкую предельную склонность к расходам на свой экспортный товар, чем страна-получатель, то передача доходов улучшает условия торговли страны-донора.

14. Внешний баланс – чистый приток капитала, обеспечивающий баланс национальных сбережений и инвестиций в среднесрочной перспективе.

15. Внешний эффект масштаба – снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов производства в отрасли в целом.

16. Внешняя конвертируемость – право резидентов совершать операции с иностранной валютой с нерезидентами.

17. Внутренний эффект масштаба – снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов ее производства.

18. Внутренняя конвертируемость – право резидентов покупать, иметь и совершать операции внутри страны с активами в форме валюты и банковских депозитов, деноминированных в иностранной валюте.

19. Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

20. Внутриотраслевая торговля – обмен между странами дифференцированными продуктами одной отрасли.

21. Выигрыш от торговли – экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.

22. Выигрыш от специализации – преимущество, получаемое страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество.

23. Выигрыш от обмена – преимущества, получаемые страной только из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами.

24. Государственный долг – 1) совокупность прямых обязательств правительства перед остальной экономикой и внешним миром, аккумулированных в результате бюджетных операций в прошлом, которые должны быть покрыты им за счет бюджета в будущем; 2) долг, который приобретает центральное или местное правительство и автономные правительственные учреждения.

25. Девальвация валюты – законодательное снижение курса валюты или центрального паритета при режиме фиксированного валютного курса.

26. Демпинг – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня, существующего в этих странах.

27. Денежная масса/предложение денег – выпуск денег в обращение под контролем денежных властей.

28. Денежная теория валютного курса – валютный курс национальной валюты определяется спросом и предложением денег между двумя странами.

29. Дефицит бюджета – часть расходов и предоставленных кредитов, которая превосходит поступления в бюджет от налогов, грантов и погашения прошлых кредитов и которая покрывается правительством за счет получения займов или сокращения резервов.

30. «Добровольное» ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятый в

рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

31. *Дочерние компании* – предприятия, в которых прямой инвестор-нерезидент владеет более 50 % капитала.

32. *Займы* – финансовые активы, возникающие вследствие прямого одолживания средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменного гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу.

33. *Закон убывающей отдачи* – при неизменном количестве остальных факторов производства предельный продукт труда убывает по достижении некоторого объема производства.

34. *Земля* (почва, полезные ископаемые, вода, воздух, лес и пр.) – фактор производства, все, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности.

35. *Золотой стандарт* – международная валютная система, основанная на официальном закреплении странами золотого содержания в единице национальной валюты с обязательством центральных банков покупать и продавать национальную валюту в обмен на золото.

36. *Излишек потребителя* – разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

37. *Излишек производителя* – разность между текущей рыночной стоимостью товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.

38. *Изъятия из национального режима* – инструменты внутренней экономической политики, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными.

39. *Иммиграция* – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

40. *Импорт* – покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

41. *Индекс потребительских цен* (ИПЦ) – один из измерителей инфляции, основанный на сравнении цены корзины основных товаров, потребляемых

населением, взвешенных в соответствии с удельным весом этих товаров в совокупном потреблении.

42. Индекс розничных цен ИРЦ – индекс, отражающий изменение в ценах товаров, продаваемых домашним хозяйствам и предприятиям.

43. Индустриальные страны – 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.

44. Институциональная единица – экономический агент, который может владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица, осуществлять сделки с другими агентами.

45. Капитал – фактор производства, накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ.

46. Квота – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

47. Количественные ограничения – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

48. Конвертируемость валюты – способность резидентов и нерезидентов свободно, без всяких ограничений, обменивать национальную валюту на иностранную и использовать иностранную валюту в сделках с реальными и финансовыми активами.

49. Корректировка валютного курса – изменение курса национальной валюты с целью изменения относительных внутренних цен торгуемых товаров.

50. Косвенная котировка – выражение валютного курса единицы иностранной валюты через определенное количество единиц национальной валюты.

51. Косвенные налоги – регулярные налоговые отчисления, выплачиваемые производителями при производстве, продаже, покупке и конечном использовании товаров и услуг, относимых на производственные расходы.

52. Лицензирование – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

53. Межвременная торговля – повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование).

54. Международная валютно-финансовая система – закрепленная в международных соглашениях форма организации валютно-финансовых отношений, функционирующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства.

55. Международная кооперация труда – основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

56. Международная корпорация – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

57. Международная макроэкономика – часть теории международной экономики, изучающая закономерности функционирования открытых национальных экономик и мирового хозяйства в целом в условиях глобализации рынков.

58. Международная микроэкономика – часть теории международной экономики, изучающая закономерности межстранового движения конкретных товаров и факторов их производства, а также их рыночные характеристики (спрос, предложение, цену и т. д.).

59. Международная передача технологии – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

60. Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

61. Международное заимствование и кредитование – выдача и получение средств займы на срок, предусматривающий выплату процента за их использование.

62. Международная экономика – часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики.

63. Международное разделение труда – высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

64. Международное разделение факторов производства – исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах, являющееся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективных, чем в других странах.

65. Международные поездки – товары и услуги, приобретаемые путешественниками за рубежом, если они находятся там менее года и считаются нерезидентами.

66. Международный транспорт – услуги всех видов транспорта (морского, воздушного, наземного, речного и космического), оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны.

67. Межотраслевая торговля – обмен между странами гомогенной продукцией различных отраслей.

68. Меры регулирования доступа на рынок – инструменты торговой политики, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам – производителям услуг оперировать на местном рынке.

69. Миграционное сальдо – разность эмиграции и иммиграции в стране.

70. Миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

71. Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

72. Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства.

73. Многонациональные корпорации (МНК) – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

74. Мобильный фактор – фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями.

75. Наличные деньги и депозиты – банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для производства платежей, депозиты до востребования, сберегательные, срочные и иные депозиты.

76. Налог на добавленную стоимость (НДС) – вид косвенного налога, взимаемого с общей суммы произведенной добавленной стоимости товара или услуги.

77. Нейтральный рост торговли – увеличение физического объема международной торговли без изменения условий торговли между странами.

78. Нерезиденты – все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны.

79. Неторгуемые товары – товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не продаются за рубеж.

80. Обратный демпинг – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке.

81. Общее/международное равновесие – одновременное уравнивание спроса и предложения на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынках).

82. Оптимальная ставка тарифа – уровень тарифа, обеспечивающий максимальный уровень национального экономического благосостояния.

83. Опционы – контракты, дающие покупателю за определенную плату право, которое не является его обязательством, купить или продать на основе стандартного контракта валюту в определенный день по зафиксированной цене.

84. «Парадокс Леонтьева» – теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина не подтверждается на практике: трудоизбыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталозыбыточные – трудоемкую.

85. «Парадокс Метцлера» – импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа.

86. Портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

87. Постоянный демпинг – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.

88. Поток движения денежных средств – схема функциональной и статистической взаимозависимости основных секторов экономики и источников их финансирования.

89. Правило торгуемых/неторгуемых товаров – повышение совокупного спроса приводит к увеличению производства неторгуемых товаров, сокращению производства торгуемых товаров и росту импорта. Снижение совокупного спроса приводит к увеличению производства торгуемых товаров, сокращению производства неторгуемых товаров и росту экспорта.

90. Преднамеренный демпинг – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

91. Предприятие с иностранными инвестициями – акционерное или неакционерное предприятие, в котором прямому инвестору – резиденту другой страны–принадлежит более 10 % обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в неакционерном предприятии).

92. Принимающая страна – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

93. Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

94. Прямой инвестор – государственные и частные организации, физические и юридические лица, а также их объединения, владеющие предприятием с прямыми инвестициями за рубежом.

95. Прямые зарубежные инвестиции – приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии – резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

96. Прямые инвестиции – группа статей финансового счета платежного баланса, отражающая устойчивое влияние со стороны институциональной единицы-резидента одной экономики (прямого инвестора) на институциональную единицу-резидента другой экономики (предприятие прямого инвестирования).

97. Прямые налоги – регулярные налоговые отчисления, выплачиваемые центральным или местным органам государственной власти физическими и юридическими лицами со всех видов получаемых доходов, включая прибыль и доходы от собственности.

98. Путешественник – человек, находящийся менее года в стране, в которой он не является резидентом, если он не является сотрудником правительственного учреждения (посольства, военной базы) другой страны или членом его семьи и не работает на резидента.

99. Развивающиеся страны – 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующихся низким и средним уровнем доходов.

100. Реальный обменный курс – относительная цена торгуемых товаров, выраженная через цену неторгуемых товаров.

101. Реверс спроса – ситуация, при которой в силу сильного внутреннего спроса страна импортирует товары, для производства и экспорта которых она наделена относительно лучшими факторами производства по сравнению с ее торговыми партнерами.

102. Реверс факторов производства – ситуация, при которой один и тот же товар оказывается капиталоемким в капиталоемкой стране и трудоемким в трудоизбыточной стране.

103. Резиденты – все институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала.

104. Резмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

105. Сальдо бюджета – разность между суммой поступлений в бюджет и общей суммой его расходов.

106. Свобода торговли – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

107. Система национальных счетов – совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности, отражающих все основные макроэкономические связи, включая взаимодействие национальной и международной экономики.

108. Совокупное предложение – объем производства товаров, который производители готовы коллективно предложить на рынок при существующем уровне цен.

109. Совокупное предложение в краткосрочной перспективе – текущее предложение всех товаров, находящихся в распоряжении страны, при существующем общем уровне цен.

110. Совокупный спрос – спрос, предъявляемый на все товары, находящиеся в распоряжении страны, при существующем общем уровне цен.

111. Специфический фактор – фактор производства, характерный только для данной отрасли.

112. Спорадический демпинг – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок.

113. Страна базирования – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

114. Страны с переходной экономикой – 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике.

115. Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта и экспорта.

116. Таможенная стоимость товара – цена товара, складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

117. Таможенный тариф – инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности; свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу; конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

118. Тарифная квота – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой *внутриквотной ставке тарифа*, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, *сверхквотной ставке тарифа*.

119. Тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

120. Тарифные ограничения – инструмент регулирования внешней торговли с помощью таможенных пошлин и тарифных квот.

121. Твердая валюта – валюта, которая характеризуется стабильным валютным курсом, движения которого следуют в основном фундаментальным макроэкономическим закономерностям.

122. Теорема выравнивания цен на факторы производства (теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона) – международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах.

123. Теорема Рыбчинского – увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большему процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор

используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно.

124. Теорема Хекшера-Олина – каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

125. Теория абсолютных преимуществ – страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками (в производстве которых они имеют абсолютное преимущество), и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками (в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам).

126. Теория пересекающегося спроса – поскольку потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют примерно схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт.

127. Теория специфических факторов производства – в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства, причем факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются.

128. Теория сравнительных преимуществ – если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

129. Техническое содействие (ТС) – предоставление странам содействия на возмездной или безвозмездной основе в сферах технологии процессов, продуктов и управления.

130. Технологические гранты – безвозмездная передача развитыми странами развивающимся технологии, технологически емких товаров или финансовых средств на покупку технологии, обучение и переподготовку персонала.

131. Технология – научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы: технология продуктов, технология процессов и технология управления; фактор производства, научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности.

132. Товар – предмет, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, то есть обладающий ценностью, которая устанавливается в процессе его обмена на другие товары.

133. Торговое сальдо – разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

134. Торговые кредиты – требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщикам и покупателям по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками.

135. Торговый договор, соглашение о торговле и мореплавании – вид межгосударственных договоров, устанавливающий принципы и режим двусторонней торговли.

136. Торговый оборот – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

137. Торгуемые товары – товары, которые могут продаваться за рубеж.

138. Транснациональные корпорации (ТНК) – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.

139. Транспортные издержки – все затраты по доставке товара от продавца к покупателю, включающие стоимость фрахта, страхования, погрузки/разгрузки, упаковки/распаковки и другие сопутствующие расходы.

140. Трансфертные цены – отличающиеся от рыночных цены внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Киреев А. П. Международная экономика / А. П. Киреев – М.: Международные отношения, 2003.
2. Бункина М. К. Основы валютных отношений / М. К. Бункина, А. М. Семенов – М.: Юрайт, 2004.
3. Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику: курс лекций / А. Я. Лившиц. – М.: МП ТПО Квадрат, 2005.
4. Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник для вузов / В. К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ, 2000.
5. Международные экономические отношения: учебник под ред. проф. Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ, 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	3
Тема 1. Строеие международной экономики.....	5
1.1. Мировая экономика как система.....	8
1.2. Совокупный спрос и совокупное предложение.....	8
1.3. Торгуемые и неторгуемые товары.....	11
1.4. Международное разделение факторов производства.....	16
1.4.1. Факторы производства.....	16
1.4.2. Международное разделение труда.....	20
1.5. Становление мирового рынка и международное движение товаров.....	22
1.5.1. Равновесие на мировом рынке.....	25
1.6. Мировое хозяйство и международное движение факторов производства.....	28
1.7. Международная экономика и ее структура.....	32
1.7.1. Становление международной экономики.....	32
1.7.2. Структура международной экономики.....	35
Тема 2. Функциональные взаимосвязи в международной экономике.....	38
2.1. Секторы экономической деятельности.....	38
2.2. Система национальных счетов.....	39
2.2.1. Виды макроэкономических счетов.....	41
2.3. Сущность и виды международных экономических операций.....	42
2.3.1. Экономические операции.....	42
2.3.2. Виды международных экономических операций.....	43
2.4. Группы стран в международной экономике.....	46
2.4.1. Уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве.....	46
2.4.2. Стандартная классификация.....	51
2.4.3. Роль отдельных стран.....	56
Тема 3. Классические теории международной торговли.....	59
3.1. Меркантилистская теория.....	59
3.2. Теория абсолютных преимуществ.....	61
3.3. Теория сравнительных преимуществ.....	62

3.4. Теория соотношения факторов производства.	
Теорема Хекшера-Олина.....	66
3.5. «Парадокс Леонтьева».....	68
3.5.1. Аргументы против «парадокса Леонтьева».....	69
Тема 4. Тарифные методы регулирования международной торговли.....	72
4.1. Роль государства в международной торговле. Свобода торговли. Протекционизм.....	72
4.2. Инструменты торговой политики.....	73
4.3. Излишки потребителя и производителя.....	75
4.4. Таможенные тарифы и пошлины. Их классификация.....	77
4.5. Экономическая роль тарифов. Экономические эффекты.....	82
4.6. Специфические случаи тарифной политики. Оптимальный тариф, тарифная квота. Экспортный тариф.....	83
4.7. Аргументы «за» и «против» тарифов.....	86
Тема 5. Нетарифные методы регулирования международной торговли.....	91
5.1. Количественные ограничения (квотирование, лицензирование и «добровольные» ограничения экспорта).....	91
5.2. Скрытые методы торговой политики.....	95
5.3. Финансовые методы торговой политики (субсидии, кредитование, демпинг).....	97
5.4. Неэкономические методы регулирования международной торговли.....	107
Тема 6. Международная торговля услугами.....	110
6.1. Основные различия между торговлей товарами и торговлей услугами.....	110
6.2. Классификация торгуемых услуг.....	111
6.3. Теории и масштабы международной торговли услугами.....	114
6.4. Услуги международного транспорта.....	117
6.4.1. Транспортные издержки.....	118
6.4.2. Размещение предприятий.....	119
6.5. Международные поездки.....	121
6.6. Государственное регулирование международной торговли услугами.....	122
6.6.1. Ограничения на использование национального режима.....	124
Тема 7. Международное движение капитала.....	126

7.1. Движение капитала и его современные особенности.....	126
7.2. Формы международного движения капитала.....	129
7.3. Прямые зарубежные инвестиции.....	135
7.3.1. Субъекты вывоза капитала.....	135
7.3.2. Причины прямых зарубежных инвестиций.....	137
7.3.3. Государственная поддержка прямых инвестиций.....	140
7.4. Международные корпорации. Сущность и характерные черты транснациональных корпораций.....	142
7.5. Правила международного инвестирования.	
Трансфертные цены.....	144
7.6. Портфельные зарубежные инвестиции.....	147
7.7. Международное заимствование и кредитование.....	151
Тема 8. Международная миграция рабочей силы.....	157
8.1. Международная миграция рабочей силы.....	157
8.2. Масштабы и направления миграции рабочей силы.	
«Утечка умов».....	158
8.3. Государственное регулирование миграции.....	163
8.4. Стимулирование реэмиграции.....	168
Тема 9. Международная передача технологии.....	171
9.1. Международное движение технологии.....	171
9.2. Цикл жизни товара в международной торговле.....	173
9.3. Механизмы международной передачи технологии.	
Лицензионные соглашения. «Ноу-хау».....	175
9.4. Международное техническое содействие.....	179
9.5. Государственное регулирование передачи технологии.....	181
Тема 10. Международная экономическая интеграция.....	185
10.1. Экономическая интеграция, сущность, цели, предпосылки.....	185
10.2. Этапы интеграционного процесса.....	188
10.3. Интеграционные объединения.....	191
10.3.1. Принципы оценки интеграции.....	195
10.4. Западноевропейская интеграция.....	196
10.4.1. Этапы форсирования интеграции.....	196
10.4.2. Единый внутренний рынок ЕС.....	197
10.4.3. Механизмы управления ЕС.....	198
10.4.4. Политика в области сельского хозяйства.....	200
10.4.5. Отношения с третьими странами.....	201
10.4.6. Совместные финансовые институты.....	202

Тема 11. Международная валютно-финансовая система.....	203
11.1. Валютные и финансовые элементы системы.....	203
11.1.1. Конвертируемость.....	204
11.1.2. Параллельное обращение.....	208
11.2. Эволюция валютной системы.....	210
11.2.1. Золотой стандарт.....	211
11.2.2. Золотодевизный стандарт.....	213
11.2.3. Современная валютная система.....	215
Тема 12. Стоимость валюты и валютный курс.....	217
12.1. Валютный курс и его разновидности.....	217
12.1.1. Понятие и котировки валютного курса.....	217
12.1.2. Множественная валютная практика.....	219
12.1.3. Виды валютных курсов по степени гибкости.....	221
12.1.4. Гибридные виды валютного курса.....	226
12.2. Равновесный валютный курс.....	231
12.2.1. Спрос и предложение на иностранную валюту.....	231
12.2.2. Изменение стоимости иностранной валюты.....	234
12.2.3. Зависимость цен от валютного курса.....	237
12.3. Макроэкономический баланс.....	238
12.4. Денежная теория валютного курса.....	242
12.4.1. Предложение денег.....	242
12.4.2. Спрос на деньги.....	246
Тема 13. Платежный баланс.....	249
13.1. Теория платежного баланса и принципы его построения.....	249
13.1.1. Источники информации о платежном балансе.....	252
13.1.2. Принципы классификации.....	253
13.2. Счет текущих операций и его основные группы.....	259
13.2.1. Товары.....	259
13.2.2. Услуги.....	261
13.2.3. Доходы.....	265
13.2.4. Текущие трансферты.....	268
13.3. Счет операций с капиталом и финансовых операций.....	269
13.3.1. Капитальные трансферты.....	269
13.3.2. Прямые инвестиции.....	270
13.3.3. Портфельные инвестиции.....	273
13.3.4. Другие инвестиции.....	276
Заключение.....	279
Глоссарий.....	282
Библиографический список.....	296