

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

С.А. БОРДУНОВА

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

МОСКВА 2000

УДК 339.9

Б82

Бордунова С.А. Мировая экономика: Учебное пособие. М.: МГИУ, 2000. – 115 с.

В учебном пособии изложены теоретические основы функционирования мирового хозяйства. Рассмотрены формы развития международных экономических отношений: мировая торговля, международная миграция капитала и рабочей силы, международные валютные отношения.

В конце каждого раздела темы даны вопросы и задания для самоконтроля. Каждая тема завершается перечнем вопросов для повторения, вопросам к семинарским занятиям, темами рефератов и списком литературы.

Для студентов дневной формы обучения, изучающих курс "Мировая экономика".

Редактор: С.В. Мухин

ЛР № 020407 от 12.02.97.

Подписано в печать 28.03.2000

Сдано в производство 29.03.2000

Формат бумаги 60×90/16

Бум. множит.

Усл. печ. л. 7,25

Уч.-изд. л. 7,75

Тем. план 2000 г., № 1-04

Тираж 1000

Заказ №

РИЦ МГИУ, 109280, Москва, Автозаводская, 16

ISBN 5-276-00043-3

© Бордунова С.А., 2000

© МГИУ, 2000

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ТЕМА 1. ОСНОВЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	6
1.1. Международное разделение труда – основа мировой экономики.....	6
1.2. Международные экономические отношения	15
1.3. Мировой рынок и мировое хозяйство.....	20
1.4. Интернационализация – ведущая тенденция развития мирового хозяйства.....	29
ТЕМА 2. МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ.....	41
2.1. Основные концепции мировой торговли	41
2.2. Структура мировой торговли	59
2.3. Торговая политика и ее методы.....	75
2.4. Регулирование мировой торговли.....	89
ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА (КАПИТАЛА И ТРУДА).....	97
3.1. Международная миграция капитала: Сущность, причины, формы	97
3.2. Современный международный рынок капиталов.....	107
3.3. Международная трудовая миграция: сущность, причины, показатели, последствия.....	114
3.4. Регулирование миграции.....	123
ТЕМА 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	140
4.1. Валютные системы. Основные этапы развития мировой валютной системы.....	140
4.2. Валютный рынок и валютные курсы.....	148
4.3. Платежный баланс	159

ВВЕДЕНИЕ

Настоящее учебное пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину “Мировая экономика”.

Учебный курс “Мировая экономика” входит в цикл общепрофессиональных экономических дисциплин и опирается на освоенные ранее основы экономической теории и исторические экономические дисциплины.

Учебное пособие “Мировая экономика” основывается на теории рыночной экономики и рассматривает ее основные положения применительно к международному уровню.

Предметом изучения мировой экономики являются:

- закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы хозяйства;**
- экономические отношения между хозяйствующими субъектами разной государственной принадлежности;**
- тенденции развития мировых рынков;**
- институциональная структура регулирования мирохозяйственных связей.**

Каждая тема курса включает в себя изложение основных теоретических положений, которые в большинстве случаев подкрепляются эмпирическими данными или конкретными примерами.

В конце каждого вопроса темы дается перечень основных понятий, вопросы для самоконтроля и задания.

Завершается тема курса вопросами для повторения, вопросами к семинарским занятиям, перечнем тем рефератов и списком литературы.

Мировая экономика отличается большой динамичностью, поэтому предполагается привлечение дополнительной текущей информации. Существенную помощь в этом принесет работа со следующими периодическими изданиями: "Мировая экономика и международные отношения", "Коммерсант", "Финансовые известия" и т.п.

В условиях становления рыночных отношений в России, расширения ее участия в международных экономических отношениях изучение процессов, протекающих в мировом хозяйстве является неотъемлемой частью экономического образования.

ТЕМА 1

ОСНОВЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Данной темой начинается изучение курса “Мировая экономика”, где даются необходимые общие понятия для освоения курса и характеристика основ мирового хозяйства. В теме раскрываются объективные предпосылки формирования мировой экономики, этапы развития мирового хозяйства. Изучение темы предполагает раскрытие сущности международных экономических отношений и условий их развития, что даст возможность далее изучить конкретные формы проявления этих отношений и механизм их осуществления.

1.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – ОСНОВА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Разделение труда – это исторически определенная система организации общественного труда. Общественное разделение труда как обособление отдельных видов трудовой деятельности бывает следующих функциональных видов:

Общее – разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и т.п.).

Частное – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям (тяжелая и легкая промышленность, автомобилестроение, нефтедобывающая промышленность, пищевая и т.д.).

Единичное – разделение труда внутри одного предприятия; при этом предприятие трактуется широко, как цикл создания товара. Здесь идет специализация

на отдельных этапах производства (узлы, детали, полуфабрикаты) и стадиях технологического цикла, а также в рамках научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок и даже инвестиционного процесса.

Производственный процесс концентрируется по отдельным стадиям на определенной территории и в отдельных странах. Поэтому выделяют два вида территориального разделения труда:

Межрегиональное – разделение труда между регионами одной и той же страны.

Международное – разделение труда между различными странами.

Причиной формирования и общим условием развития мировой экономики стало международное разделение труда (МРТ) во всех его трех функциональных формах (общее, частное, единичное). МРТ является ступенью общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающее устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

В основе процесса разделения труда лежат разнообразные факторы природного и общественного характера.

Природные и технико-экономические факторы МТР:

- 1. Природные ресурсы, запасы полезных ископаемых распределены в мире неравномерно, что составляет одну из предпосылок МРТ.**
- 2. Географическое положение влияет на процесс МРТ.**
- 3. Различие почвенно-климатических условий.**
- 4. Численность населения, размеры трудовых ресурсов оказывают влияние на выбор: производить в стране трудоемкую продукцию или ввозить.**

5. Размер территории и площадь сельскохозяйственных угодий говорят о потенциальных возможностях страны.

6. Исторические традиции производства, опыт в изготовлении определенных товаров.

Указывая на многообразное влияние природных и географических факторов, надо заметить, что постепенно уменьшается влияние, которое они оказывают на процесс МРТ.

7. Огромное влияние оказывает на разделение труда НТР. Она ведет к усилению специализации хозяйственных территорий, углубляет дифференциацию процесса производства. Современные достижения науки позволяют заменять природное сырье синтетическим, снизить материалоемкость и трудоемкость продукции. Это приводит к изменениям в распределении производства между странами. Рост затрат на НИОКР привел к тому, что невыгодно и часто невозможно охватить одной стране все направления развития современной НТР, поэтому страны специализируются лишь на отдельных ее направлениях. Чем выше уровень развития производительных сил страны, чем выше степень развития науки и техники, тем активнее, как правило, участвует страна в МРТ.

Социально-экономические и политические факторы МРТ:

1. Исторически сложившиеся отношения между странами.

2. Религия.

3. Идеология, господствующая в обществе.

4. Внешняя и внутренняя политика страны.

5. Тип хозяйственной системы.

Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов деятельности и их кооперацию и взаимодействие. Разделение

труда выступает не только как процесс разрыва, но и как способ объединения труда, особенно в мировом масштабе. Международная специализация и кооперирование выражают сущность МРТ и являются его формами.

Международная специализация производства – это концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран с целью создания высокоэффективного производства, снижения издержек, повышения качества продукции.

Международная специализация производства прошла ряд этапов.

В 50-60 гг. ведущее место занимала специализация производства на уровне отраслей (автомобилестроение, авиастроение, производство пластмасс и т.д.). В 70–80 гг. международные позиции начинает занимать внутриотраслевая специализация производства. Обмен осуществляется товарами одной и той же отрасли с различными потребительскими характеристиками (различные автомашины, различные потребительские товары, сельскохозяйственная техника, одинаковая по назначению, но разная по конструкции и т.п.). Современный этап НТР способствует развитию единичного разделения труда. Усложнение технологической структуры производства привело к большому росту деталей и узлов, используемых в готовом продукте. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. деталей и узлов, в электровозах до 250 тыс.

Международная специализация производства развивается по двум направлениям – производственному и территориальному. Производственное направление подразделяется на:

- а) межотраслевую специализацию;**
- б) внутриотраслевую специализацию;**

в) специализацию отдельных предприятий.

Территориальная международная специализация производства включает специализацию отдельных стран и специализацию отдельных регионов (в международном масштабе) на производстве отдельных готовых продуктов и их частей для мирового рынка.

Другая форма МРТ – международное кооперирование производства, которое предполагает непосредственное соединение труда работников разных стран в едином процессе производства.

Объективной основой кооперирования является растущий уровень развития производительных сил и установление устойчивых производственных связей между самостоятельными предприятиями внутри страны и на мировой арене. НТР внесла важный элемент в процесс кооперирования – науку.

По экономической природе международная кооперация является производительной силой, позволяющей достигнуть полезного результата в области производства, сбыта, научных исследований при меньших затратах (по сравнению с тем если бы участники действовали врозь).

Международное кооперирование охватывает разные сферы:

- 1. Производственно-технологическое сотрудничество (передача лицензий, разработка проектно-конструкторской документации, технологических процессов, стандартизацию и т.п.).**
- 2. Технико-экономическое сотрудничество, связанное со сбытом кооперированной продукции.**
- 3. Послепродажное обслуживание.**

Каждый из участников МРТ имеет свой экономический интерес, ищет выгоду от своего участия в МРТ. Реализация преимуществ МРТ в процессе междуна-

родного обмена любой страны при благоприятных условиях обмена дает:

- получение разницы между мировой и внутренней ценой экспортируемых товаров и услуг;**
- экономию внутренних затрат из-за отказа от производства и покупки более дешевых импортных товаров и услуг.**

Судить об участии страны в МРТ можно по показателям участия страны в международной торговле и международном движении капитала.

Показатели участия страны в мировой торговле.

Экспортная (импортная) квота – стоимость экспорта (импорта), соотнесенная со стоимостью ВВП, ВВП. Если рассматривать на уровне отрасли, то это доля экспортных товаров в общем объеме производства отрасли. Россия в 1995г. имела экспортную квоту примерно 13%. Экспортная квота составила около 40% производства нефти и нефтепродуктов, около 20% добычи газа. Достаточно высокая экспортная квота – благоприятный показатель насыщенности национальной экономики соответствующей продукцией, конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке, особенно если это относится к готовым изделиям, продукции высокой степени обработки, высокотехнологичным услугам. В развитых промышленных странах экспортная квота по продукции машиностроения, электротехнической, автомобильной и других отраслей обрабатывающей промышленности достигает в среднем 25–40%. Высокая экспортная квота в России относится к продукции добывающих отраслей (сырье и топливо низкой степени обработки), что говорит больше о недостатках нашей экономике и непрогрессивной структуре экспорта. Задача состоит в том, чтобы увеличить экспортную квоту обрабатывающих производств, использующих современную

технологии; это относится прежде всего к предприятиям авиакосмической отрасли и вооружения. Импортная квота России около 11,5%, что свидетельствует о расширении ассортимента и количества товаров на внутреннем рынке, стимулирует конкуренцию. Но можно отметить и негативные последствия: сокращение отечественного производства (продовольствия, ряда промышленных товаров), влияние увеличения импорта на динамику цен, зависимость некоторых секторов внутреннего рынка от импорта.

Следует остановиться на показателе доли импортной продукции по потребительским товарам, т. к. его учет имеет большое экономическое и социальное значение. Этот показатель должен быть принят во внимание с позиций обеспечения независимости и недопущения экономического и политического давления на страну. В России в 1994-95 гг. на импорт приходилось около 1/3 объема товарооборота потребительских товаров, а в крупных городах эта доля составляла 50–60%. Для такой страны, как наша, это неблагоприятный показатель, так как отражает сокращение отечественного производства и нередко необоснованное наводнение рынка недоброкачественной продукцией.

Внешнеторговая квота – это отношение объема внешнеторгового оборота (сумма экспорта и импорта страны) к ВВП. Для малых стран (ресурсов меньше, разнообразие природных условий ограничено) такой показатель выше, так как многое приходится из-за рубежа в обмен на экспорт. В начале 90-х гг. величина квоты достигла у Бельгии 190%, Швейцарии и Венгрии – 160%; ФРГ, Великобритании и Франции – 50-70%. В крупных странах мира: США, Индии, Канаде, Бразилии, Китае – 20-30%. В России внешнеторговая квота в 1995г. составила около 35%. По оценке специалистов, в первом десятилетии будущего века от-

ношение внешнеторгового оборота к внутреннему производству крупных стран достигнет 35-40%, значит, каждый пятый-шестой товар, приобретаемый населением и предприятиями, будет импортным. Но только по этому показателю нельзя судить о степени участия в мировом обмене. Необходимо учитывать структуру экспорта и импорта, уровень таможенных пошлин, инвестиционный климат и т.п.

Объем внешнеторгового оборота (или отдельно экспорта и импорта) на душу населения. В среднем в мире в 1995г. он составил около 400 долл., в США – 4800, ФРГ – 11 000, Японии – 10 200, Франции – 8 700.

В России в том же году объем внешней торговли на каждого жителя составил 900 долл., из них по экспорту – 520, а по импорту 380 долл. Достоинство этого показателя в том, что он может быть рассчитан по отдельным регионам страны, отраслям экономики, по отдельным предприятиям и видам продукции. Это дает возможность учесть и сопоставить участие районов, отраслей, предприятий во внешнеэкономических связях, выявить резервы и перспективы.

Экспортный потенциал – это та продукция, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба для удовлетворения своих внутренних потребностей.

Коэффициент специализации (специализации по “нишам”) – это отношение общего объема произведенной продукции к объему внутреннего спроса на данную продукцию. Чем больше избыток выпуска продукции над внутренним спросом, тем выше специализация страны.

Показатели участия страны в международном движении капитала.

– Объем зарубежных инвестиций (активов) данной страны и его соотношение с ВВП страны. Как прави-

ло, страна с высоким уровнем экономического развития имеет большие возможности вложения капитала в экономику других стран.

– Соотношение объема зарубежных прямых инвестиций данной страны и объема иностранных прямых инвестиций на территории ее страны.

– Объем внешнего долга страны и его соотношение с ВВП и экспортом данной страны.

Систематический учет перечисленных показателей позволяет строить политику, ориентированную на лучшую сбалансированность внешнеэкономического обмена, обеспечение больших его выгод, хозяйственного развития страны в целом.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Определите понятие международное разделение труда и назовите его виды.**
- 2. Какие причины порождают МРТ и способствуют его углублению?**
- 3. Как вы понимаете международное разделение таких факторов производства, как земля и капитал?**
- 4. Как соотносится активное участие в МРТ с экономической независимостью страны?**
- 5. Как тип хозяйственной системы страны оказывает влияние на участие страны в МРТ?**
- 6. Какое влияние оказывает научно-техническая революция на МРТ?**
- 7. Какие из показателей участия страны в мировой торговле и мировом движении капитала наиболее точно отражают участие страны в МРТ?**
- 8. Экспортная квота в странах с примерно одинаковым уровнем экономического развития заметно**

различается: в Японии –10%, Германии – 30% и Нидерландах – 55%. Чем можно объяснить эти различия?

9. Как можно оценить степень участия России в МРТ?

1.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Международные экономические отношения – система хозяйственных связей между экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйственной деятельности. Международные экономические отношения – это сфера деятельности, основанная на МРТ.

Международные экономические отношения выступают в следующих формах:

- международной торговли;**
- международной специализации и кооперирования;**
- международного движения капитала и рабочей силы;**
- обмена результатами научно-технической деятельности;**
- валютно-финансовых и кредитных связей;**
- информационных связей;**
- деятельности международных экономических организаций.**

Международные экономические отношения представляют одну из сфер рыночного хозяйства, т.к. в качестве основных признаков их можно назвать:

1. Основу отношений составляет разделение труда и обмен, что предполагает связь между производством и потреблением отдельных стран.

2. Участниками международных экономических отношений являются экономически обособленные в особой форме национально-хозяйственные комплексы.

3. Мировозхозяйственные связи развиваются на основе законов спроса и предложения, рыночного ценообразования.

4. Мировой рынок характеризуется конкуренцией, причем масштабность и степень жесткости выше, чем на внутреннем рынке.

5. Межстрановые потоки товаров и услуг, капитала и рабочей силы приводят к формированию мировых рынков товаров, капиталов, рабочей силы, информации.

6. Международные экономические отношения предполагают собственную инфраструктуру, специальные международные организации.

7. Международные экономические отношения регулируются государством, региональными и международными организациями и соглашениями.

При анализе международных экономических отношений необходимо учитывать следующее:

- взаимодействуют суверенные государства, у которых есть национальные интересы;**
- движение факторов производства, товаров и услуг связано с пересечением государственных границ, что отражается на свободе их перемещения;**
- страны, участвующие в международном обмене, имеют национальные валюты, поэтому возникает необходимость соотношения валют;**
- каждая страна проводит определенную бюджетно-финансовую политику, что порождает собственную систему субсидий, пошлин, налогов;**
- большое влияние оказывают политические факторы.**

Объекты и субъекты международных экономических отношений во многом сходны с таковыми в рамках национального хозяйства. В качестве объектов международных экономических отношений выступают товары и услуги, ресурсы, вовлекаемые в международный обмен. Но в отличие от национальных рамок, здесь обращаются более крупные объемы продукции и ресурсов, а также более широкий ассортимент и большая дифференциация по качеству.

Субъектами международных экономических отношений являются частные фирмы, отдельные предприниматели, корпорации, учреждения, международные организации.

Механизм международных экономических отношений – это система экономических инструментов, организационных мер, правовых норм, обеспечивающих осуществление международных экономических отношений.

Механизм определяется рыночным характером связей и принципиально не отличается от действующего внутри стран. Особенности этого механизма определяются спецификой международных экономических отношений как отношений между хозяйствующими субъектами отдельных суверенных государств.

Сами субъекты международных экономических отношений отличаются большим многообразием. Как и на национальном уровне, это прежде всего частные фирмы и отдельные предприниматели. В то же время во многих случаях субъектом выступает государство. Оно представлено правительственными и другими государственными органами разных уровней (центральные, региональные, муниципальные), государственными предприятиями и организациями. В роли субъектов выступают международные организации, особенно при представлении финансово-кредитной по-

мощи, инвестировании в отдельные проекты. Наиболее активными участниками международных экономических отношений выступают транснациональные корпорации (ТНК) и многонациональные корпорации.

ТНК – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы находятся в разных странах, т.е. производственная и торговая деятельность выходит за рамки одного государства.

Многонациональная корпорация – это корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу двух и более стран, филиалы находятся во многих странах.

ТНК часто называют “двигателями мировой экономики”. В середине 90-х годов в мире функционировали 40 тыс. ТНК, которые контролировали 250 тыс. дочерних предприятий. На долю ТНК приходится примерно 40% мирового промышленного производства, 50% мировой торговли, в ТНК работает около 73 млн. человек. Основная часть ТНК – это американские, стран Европейского союза и Японии.

Главной объективной причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. К конкретным причинам возникновения ТНК относится стремление к получению сверхприбылей и победе в конкурентной борьбе.

ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированных работников. Заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК. 500 самых мощных корпораций реализуют 80% всей производственной продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% про-

дукции машиностроения. ТНК осуществляют значительную диверсификацию своего производства товаров и услуг.

Так, транснациональная корпорация “Вольво” имеет 30 дочерних компаний разного профиля в Швеции и несколько десятков за рубежом, производит не только автомобили, но и моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты питания. Американские крупнейшие корпорации имеют предприятия в 30-50 отраслях. В России начинают возникать и развиваться крупные российские корпорации – финансово-промышленные группы, которые также стремятся быть активными участниками на мировых рынках.

ТНК стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений.

Условия, в которых осуществляются международные экономические отношения, подвергаются большим изменениям в динамично развивающемся современном мире, что отражается на самих международных экономических отношениях. Следующие факторы ведут к изменениям в международных экономических отношениях:

мировое хозяйство хотя и представляет единую систему, развивающуюся по своим законам, но неотделимо от состояния других систем (политической, правовой, экологической);

интернационализация хозяйственной жизни;

– в основе современного мирового хозяйства лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами являются страны с более высоким уровнем развития этих отношений;

– ускорение НТП;

– глобальные перемены в окружающей среде;

- увеличение разрыва между бедными и богатыми странами;
- прирост и усиление миграции населения;
- усиление роли международных организаций;
- рост роли неправительственных организаций и ТНК в решении международных вопросов.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. В каких конкретных формах проявляются международные экономические отношения?
2. Что отличает субъекты и объекты международных экономических отношений от субъектов и объектов экономических отношений в рамках национального хозяйства?
3. Дайте характеристику ТНК и определите их место в мировой экономике.
4. Какие факторы ведут к изменениям в международных экономических отношениях сегодня?
5. Назовите черты международных экономических отношений, показывающих принадлежность этих отношений к сфере рыночного хозяйства.
6. Россия покупает в Германии моющие средства, произведенные совместным российско-германским предприятием. Какие формы международных экономических отношений задействованы в этой сделке?

1. 3. МИРОВОЙ РЫНОК И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Международное разделение труда и его международная кооперация послужили основой для возникновения мирового рынка, который развивался на основе внутренних рынков, постепенно выходящих за нацио-

нальные границы. С XIV в. до середины XVIII в. мануфактура, основанная на разделении труда, создавала условия для более масштабного производства товаров. Городские рынки для такого производства становились тесными. Они расширялись до региональных, государственных, межгосударственных и, наконец, мировых масштабов. Великие географические открытия повлекли за собой активизацию мировой торговли. Узкая ремесленно-мануфактурная база перестала отвечать рыночным потребностям, возросший спрос в первой половине XIX в. привел к возникновению крупной фабрично-заводской индустрии, продукция которой не могла сбываться только на внутреннем рынке, ей требовалась уже мировая торговля. Так в эпоху первоначального накопления капитала произошло стягивание локальных центров межгосударственной торговли в единый мировой рынок. Его окончательное формирование завершилось на рубеже XIX-XX веков, когда товарное производство в наиболее развитых экономически странах достигло высокой степени зрелости. Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на МРТ.

Основные черты мирового рынка

Мировой рынок

- проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;
- оптимизирует использование ресурсов, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;
- играет санирующую роль, вытесняя из международного обмена товары и производства, которые не могут обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах;

– оказывает обратное влияние на производства, указывая, что, сколько и для кого производить.

В свою очередь, мировой рынок способствовал возникновению и развитию крупного промышленного производства. Крупное промышленное производство фактически сформировало мировой рынок, но возросла и зависимость крупной промышленности от внешнего рынка. Дальнейшему расширению мирового рынка способствовало совершенствование транспорта и других систем коммуникаций, связавших между собой практически все страны и регионы мира.

Вследствие роста производства в индустриальных странах постепенно происходил переход от простых форм торговли, преимущественно в виде вывоза готовых товаров, к экспорту капитала на рубеже XIX-XX веков) и к усилению производственных связей национальных хозяйств.

По мере углубления МРТ, перехода к новым формам сотрудничества меняется и усложняется мировой рынок: распространяются формы технологического обмена, информации, снижается доля обычной торговли и увеличивается доля товарооборота, обслуживающего устойчивые производственно-технологические связи.

Развитие мирового рынка товаров привело к интенсификации международного экономического общения, которое постепенно стало выходить за рамки межгосударственного обмена товарами. Бурное развитие производительных сил и рост мощи финансового капитала привели к возникновению мирового хозяйства. Мировое хозяйство – это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой международными экономическими отношениями.

Основой мирового хозяйства, так же как и мирового рынка, является МРТ. Характерной чертой миро-

вого хозяйства является то, что оно проявляется не только в международном перемещении товаров (как мировой рынок), но в большей степени как движение факторов производства (капитала, рабочей силы, информации).

Мировое хозяйство как целостная система сформировалось к концу XIX века. Этому предшествовал ряд условий:

- завершение эпохи географических открытий, когда практически все “белые пятна” на Земле исчезли;**
- закрепление всех территорий Земли за каким-либо национально-государственным образованием;**
- признание этого образования сообществом остальных государств.**

В своем развитии мировое хозяйство прошло долгий и сложный путь. В конце XIX в. и начале XX в. мировое хозяйство в большей степени основывалось на голой силе, на внеэкономическом принуждении индустриальными странами бедных и низкоразвитых стран, нередко находящихся в колониальной зависимости. К середине XX века мировое хозяйство было расколото на две части: мировое социалистическое и мировое капиталистическое хозяйство. В системе мировых экономических связей мировое капиталистическое хозяйство занимало доминирующие позиции.

С 60-х годов в систему мирового хозяйства вошли развивающиеся страны. В 70-е годы среди них выделяются т.н. “новые индустриальные страны” (НИС) Юго-Восточной Азии и позднее Латинской Америки.

В 90-е гг. после распада СССР и преобразований в странах Восточной Европы в мировом хозяйстве появились новые национальные экономики, исчезла линия, разделяющая так называемый социалистический лагерь и капиталистический. Мировое хозяйство начинает приобретать черты единого, целостного обра-

зования, но не лишеного противоречий и конфликтов. На рубеже XXI века мировое хозяйство будет представлять глобальное по своим масштабам, основанное на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации хозяйства мировое экономическое пространство.

Характерными чертами современного мирового хозяйства являются:

- развитие наряду с мировой торговлей интенсивного международного перемещения факторов производства, прежде всего капитала, рабочей силы и технологий;**
- рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в разных странах мира, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;**
- экономическая политика государств, поддерживающая международное движение товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе;**
- возникновение экономики открытого типа, ориентированной на международное экономическое сотрудничество.**

Сегодня в мировое хозяйство входит около 200 стран, очень различающихся по уровню социально-экономического развития.

В основе классификации стран мира положены разные критерии. Рассмотрим некоторые из них. По соответствию экономики государства принципам рыночного хозяйствования страны делятся на :

- страны с развитой рыночной экономикой (промышленно развитые страны);**
- страны с развивающейся рыночной экономикой (государства с переходной экономикой – бывшие со-**

циалистические страны и наиболее развитые из развивающихся стран);

– страны с неразвитой рыночной экономикой (наименее развитые страны);

– страны с нерыночной экономикой (это, скорее, теоретическое понятие, т.к. элементы рыночных отношений присутствуют сегодня даже в стране с самой централизованной экономикой).

У этой классификации есть недостаток, так как трудно определить, в какой момент, при каких количественных показателях следует перейти стране из одной группы в другую.

В аналитических целях в мировой экономике страны делятся на три большие группы – индустриальные, развивающиеся и страны с переходной экономикой.

Выделение стран в ту или иную группу и подгруппу связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. В одну группу объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, схожую структуру управления хозяйством и общие стоящие перед ними проблемы.

Индустриальные страны – 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Эти страны играют ведущую роль в мировой экономике (1/2 мирового ВВП и более 2/3 экспорта).

Страны с переходной экономикой – 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой экономики к рыночной. В числе стран с переходной экономикой в силу своей политической значимости обычно отдельно рассматривается Россия (2% в мировом ВВП и 1% в экспорте). Отдельной группой выделяются страны бывшего СССР, а также страны Центральной

и Восточной Европы, входившие в социалистический лагерь. Доля всех стран с переходной экономикой в мировом ВВП – 5,3%, а экспорте – 3,2%.

Развивающиеся страны – 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов. В силу большого разнообразия этих стран их принято классифицировать как по географическим признакам, так и по различным аналитическим критериям (по основному экспортному товару, по финансовым критериям, по уровню развития).

Наиболее важным критерием классификации является уровень экономического развития (ВВП на душу населения).

Географически большинство стран с высоким уровнем доходов расположены в Северной Америке и Западной Европе, практически все страны с низким уровнем доходов – африканские государства, расположенные к югу от Сахары. В группу стран с доходами ниже и выше среднего уровня включаются все страны с переходной экономикой и многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии, Арабского Востока. Россия относится к странам с доходами ниже среднего, правда ближе к началу этой группы (где доход по этой группе высокий).

После распада СССР, экономика которого имела тенденцию к замкнутости и самообеспеченности, Россия находится в начале пути интеграции в мировое хозяйство. Перед Россией стоит задача создания открытой экономики. Хозяйство России еще мало приспособлено к сотрудничеству с остальным миром. Формально Россия в 90-е годы расширила свое участие в международных экономических отношениях (либерализация внешнеэкономической деятельности, вступление в ряд крупных международных экономических

организаций), но доля России в мировом экономическом обмене невелика (около 1% мировой торговли), экспортируется крайне ограниченный ассортимент товаров, преимущественно сырьевых, инвестиционный климат не является привлекательным для иностранных инвестиций и т.п.

В то же время Россия обладает рядом преимуществ, позволяющих ей интегрироваться в мировое хозяйство. К ним относятся:

- развитая научно-техническая база;
- высокая степень обеспеченности сырьем и энергоресурсами, их относительная дешевизна;
- высокий кадровый потенциал, особенно в сфере точных наук.

Но успех процесса интеграции в мировое хозяйство будут определять не столько наличие этих преимуществ, сколько их эффективное использование. Осваивая мировой рынок, Россия должна четко определить собственные приоритеты. Открытость внешнему миру не является самоцелью, а призвана служить созданию эффективной экономики России. Актуальной для страны на пути интеграции в мировое хозяйство становится проблема экономической безопасности. Обеспечение экономической безопасности заключается в сведении к минимуму всего того ущерба, который может быть нанесен российской экономике в результате действия факторов мировой хозяйственной конъюнктуры, международной конкуренции, неэффективными действиями российских экономических субъектов на мировых рынках.

Органическое вхождение России в мировое экономическое сообщество достаточно сложно. Необходимым условием этого процесса может стать:

- 1) формирование и развитие в России экономики рыночного типа;

- 2) восстановление нарушенных хозяйственных связей со странами СНГ;**
- 3) экономическая и политическая стабильность в стране;**
- 4) создание рыночной инфраструктуры, т.е. современная банковская система, оптовая торговля, фондовый рынок и т.д.;**
- 5) создание благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности (законодательство, налоги, пошлины, субсидии);**
- 6) вступление в ряд международных организаций (прежде всего ВТО).**

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Назовите основные черты мирового рынка.**
- 2. Какие этапы прошел в своем формировании мировой рынок?**
- 3. Как взаимосвязаны развитие производительных сил и формирование мирового рынка?**
- 4. Какие факторы привели к образованию мирового хозяйства?**
- 5. Определите характерные черты современного мирового хозяйства.**
- 6. Как взаимосвязаны между собой мировой рынок и мировое хозяйство?**
- 7. Какие критерии используются для классификации стран в мировой экономике?**
- 8. Какие преимущества и трудности у России на пути интеграции в мировое хозяйство?**

1.4. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ – ВЕДУЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Одной из важнейших тенденций формирования и развития мирового хозяйства является процесс интернационализации хозяйственной жизни.

Интернационализация – процесс развития устойчивых экономических связей между странами, выход процесса воспроизводства за рамки национальных границ. Интернационализация обусловлена ростом производительных сил и углублением МРТ. Предпосылки интернационализации возникают в условиях перехода к крупному промышленному производству, когда национальные рамки начинают препятствовать развитию производительных сил. Формирование мирового рынка означало интернационализацию обмена, в дальнейшем происходит интернационализация капитала, производства, научно-технического сотрудничества.

Причины усиления процесса интернационализации на современном этапе:

1. Углубление МРТ, выражающееся в растущем обмене полуфабрикатами, деталями, узлами в рамках международной специализации и кооперирования производства.

2. Ограниченность ресурсов отдельных стран для самостоятельного проведения фундаментальных и прикладных исследований в условиях ускорения НТП.

3. Усложнение современного производства под воздействием НТР диктует необходимость включения всех факторов производства национальных государств в международное движение и МРТ. Сегодня ни одной стране не выгодно иметь “все свое”. Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремясь найти свою нишу.

4. НТР обуславливает ускоренное обновление ассортимента выпускаемой продукции, все усиливающуюся диверсификацию производства и экспорта. Становятся необходимыми объединение и концентрация ресурсов, расширение рамок сбыта. Современное производство с применением гибких систем, ЭВТ и т.п. требует больших первоначальных и единовременных инвестиций, что ведет к привлечению капиталов из разных стран.

5. Особое влияние на интернационализацию оказывают глобальные проблемы человечества, которые невозможно решить силами и средствами отдельных стран, поэтому требуется всестороннее международное сотрудничество. Такими проблемами являются: продовольственная, экологическая, сырьевая, освоение космоса, освоение мирового океана, преодоление разрыва между развитыми и слаборазвитыми странами. Таким образом, интернационализация отражает особое значение общечеловеческих интересов в историческом и экономическом развитии.

Интернационализация составляет объективную основу развития всех форм международных экономических отношений, так как она проявляется в процессах производства, обмена, распределения и потребления. Интернационализация хозяйственной жизни охватывает все страны мира, хотя в отдельных регионах проходит более интенсивно (страны Западной Европы).

Интернационализация выступает в двух формах: международной интеграции и транснационализации.

Транснационализация – процесс взаимопереплетения экономик разных стран вследствие того, что корпорации строят и приобретают предприятия в других странах, учреждают в них свои филиалы, работающие

на транснациональные корпорации в рамках специализации и кооперации.

Основной тенденцией развития мирового хозяйства является движение к экономическому сближению и объединению отдельных стран в единый мировой хозяйственный комплекс, где его участники, несмотря на наличие государственных границ, функционируют как составная часть общей хозяйственной системы.

Современная техника предполагает такое разветвленное разделение труда, которое, в силу колоссального расширения ассортимента выпускаемых изделий, глубочайшей специализации отдельных производств, делает неприбыльным, а иногда и невозможным обеспечение потребностей любой страны всеми видами продукции лишь собственными силами. Например, в производстве самолета "Боинг-747" используется около 4,5 млн. различных деталей и узлов, а подряды на их поставку распределены между 1500 компаниями разных стран.

Масштабы современного производства диктуются технологическими факторами и тенденциями развития мирового рынка по данным видам продукции. В особенности это относится к таким странам, где внутренний рынок не отличается большой емкостью, а специализированное производство способно удовлетворить спрос потребителей целого ряда стран. В результате в большинстве отраслей машиностроения малых и средних стран на экспорт предназначается 75–90% продукции. Но и в крупных державах многие отрасли развиваются лишь благодаря ориентации на мировой рынок. Авиационная промышленность, производство ЭВМ, автомобилестроение и электроника, судостроение и станкостроение – это лишь небольшой перечень производств, которые в современных усло-

виях рассчитаны на интернациональное потребление их продукции.

В силу этих причин международный экономический обмен все больше принимает форму заранее согласованных поставок товаров между кооперированными предприятиями разных стран. Производство работает на определенного потребителя.

Интернационализация производства все больше выражается в развитии специализации не по конечной продукции, а по узлам, деталям, полуфабрикатам, комплектующим изделиям.

Другая форма интернационализации хозяйственной жизни – это международная экономическая интеграция – сближение, взаимопроникновение национальных хозяйств, согласование действий правительств в выработке экономической политики, отвечающей интересам всех участвующих в интеграционном процессе сторон.

Процесс интеграции в своем развитии, как правило, проходит несколько стадий: преференциальные торговые соглашения, предусматривающие для стран, подписавших их, более благоприятный торговый и валютный режим, чем другим.

Зона свободной торговли – предполагает отмену торговых ограничений и таможенных пошлин между странами-участницами и сохранение их для третьих стран.

Таможенный союз – это соглашение двух или более стран об отмене таможенных тарифов для стран-участниц и установление общего тарифа в торговле с третьими странами.

Общий (единый рынок) предусматривает свободу движения не только товаров и услуг, но и факторов производства, а также разработку и проведение общей

политики развития отдельных отраслей и секторов экономики.

Высшей формой экономической интеграции является экономический и валютный союз, который предусматривает как все предыдущие формы интеграции, так и создание подлинно единого экономического, правового и информационного пространства, проведение единой социально-экономической политики.

Интеграционные процессы приобретают форму объединений, направленных на достижение общих экономических целей, и носят сегодня региональный характер. К середине 90-х гг. в мире насчитывалось более 30 интеграционных группировок разного типа, большинство из которых находятся на уровне преференциальных торговых соглашений, таможенных союзов или зон свободной торговли. Свое наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в объединении Европейский союз (ЕС). Процесс развития западноевропейской интеграции условно можно разделить на четыре этапа.

Первый этап (конец 50-х - середина 70-х гг.):

- устранение всех ограничений в торговле между странами- участницами;**
- установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;**
- проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства.**

Второй этап (середина 70-х – середина 80-х гг.) В этот период начинает проводиться единая политика в области охраны окружающей среды и в области научно-технических исследований. На этом этапе началась интеграция в валютно-финансовой сфере, с 1979 года начала функционировать Европейская валютная система.

Третий этап (вторая половина 80-х – начало 90-х годов). Этот период характеризуется принятием Единого европейского акта, в котором ставилась цель создания единого экономического пространства, в котором разные страны-члены ЕЭС составляли бы единый хозяйственный организм. С 1 января 1993г. было введено свободное перемещение факторов производства внутри границ Сообщества. Завершилось создание единого рынка.

Переход к единому внутреннему рынку к 1996 году позволил создать в Западной Европе от 300 тыс. до 900 тыс. новых рабочих мест, поднять уровень средних душевых доходов на 1–1,5%, снизить инфляцию на 1–1,5 процентных пункта, увеличить промышленный экспорт на 20-30%, сократить разрыв внутренних цен в различных странах с 22,5 до 19,6 % и привлечь в ЕС 44% всего международного вывоза капитала (против 28% в 1992г.)

Четвертый этап (с середины 90-х гг. по настоящее время). С 1 января 1994 г. ЕЭС трансформировалось в Европейский союз (ЕС), в который входит 15 европейских стран. На рубеже XXI века таможенный союз и единый внутренний рынок дополняется валютным союзом, предусматривающим проведение единой “наднациональной” денежной политики странами-членами и введение в них вместо национальных валют общей денежной единицы. Создается единый Европейский центральный банк с правом эмиссии единой валюты –“евро”.

Введение “евро” подводит недостающую базу под уже сложившиеся в ЕС единые рынки товаров, услуг, капитала, рабочей силы, превращая его в завершённый валютно-экономический союз. Ожидается, что “евро” позволит успешнее бороться с инфляцией, снизить процентные ставки и налоговое бремя, т.е. сти-

мулировать рост инвестиций, производства, занятости и стабилизировать государственные финансы стран-участниц.

Переход к “евро” предусматривает три фазы: подготовительную до 1 января 1996г., организационную – до 31 декабря 1998 г. и финальную – до июля 2002 г. В ходе первой (уже завершенной) фазы страны-участницы сняли взаимные ограничения на движение платежей и капиталов и начали стабилизировать свои финансы по критериям, установленным ЕС как “пропускные”.

Поступательное развитие ЕС отнюдь не означает отсутствия противоречий и трудностей этого процесса.

Наряду с ЕС существуют и другие интеграционные образования:

- Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), включающая 4 страны: Великобритания, Исландия, Швейцария и Лихтенштейн;**
- Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), объединяющая США, Канаду и Мексику;**
- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины;**
- Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), в которую входят 18 стран Азии, Северной и Южной Америки.**

Определяя свою внешнеэкономическую политику, Россия уделяет особое внимание развитию экономических отношений с ЕС и АТЭС.

Отношения между Россией и ЕС строятся на основе подписанного в 1994 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Сегодня ЕС является крупнейшим торговым партнером России: на долю Евросоюза приходится 33–40% всего внешнеторгового оборота Рос-

сии. В АТЭС Россия входит в качестве члена этой организации.

Страны бывшего СССР пришли к осознанию выгоды и необходимости восстановления уже в рамках СНГ экономических связей в новых рыночных формах на основе взаимной выгоды и равноправия. В 1994 г. на уровне глав всех государств СНГ было подписано Соглашение о создании зоны свободной торговли. Важным шагом в развитии торгового сотрудничества явилось заключение Россией, Белоруссией и Казахстаном в январе 1996 г. соглашения о создании Таможенного союза, к которому в марте 1996 г. присоединилась Киргизия. В 1997г. был подписан Договор об углублении интеграции, где ставится задача создания единого валютно-финансового рынка.

Несмотря на определенный прогресс, процесс интеграции государств СНГ идет довольно медленно.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Что является причиной усиления интернационализации экономик отдельных стран?**
- 2. В чем выражается процесс интернационализации хозяйственной жизни отдельных стран?**
- 3. Что такое транснационализация? Какие существуют формы международных корпораций?**
- 4. Что такое интеграция? В какой организационной форме она осуществляется?**
- 5. Рассмотрите историю развития ЕС. Каковы последствия развития интеграционных процессов для экономики стран Западной Европы?**
- 6. Какие задачи ставит перед собой ЕС на современном этапе?**

- 7. Какие другие, кроме ЕС, интеграционные объединения Вы знаете?**
- 8. Какой политики придерживается Россия в отношении интеграционных объединений?**
- 9. Как вы можете объяснить необходимость интеграции между странами, входящими в СНГ?**

Основные понятия

Международное разделение труда (МРТ)
Международные экономические отношения (МЭО)
Международная специализация производства
Международное кооперирование производства
Мировой рынок
Мировое хозяйство
Многонациональная корпорация (МНК)
Транснациональная корпорация (ТНК)
Интернационализация хозяйства
Международная экономическая интеграция
Таможенный союз
Зона свободной торговли
Европейский союз (ЕС)
Евро

Вопросы для повторения

- 1. Какие выгоды получает страна от участия в МРТ?**
- 2. По каким показателям можно судить о степени участия страны в МРТ?**
- 3. В чем различие понятий “мировой рынок” и “мировое хозяйство”?**

- 4. Охарактеризуйте формы МРТ – международную специализацию и международную кооперацию производства?**
- 5. Какими причинами вызван процесс интернационализации хозяйственной жизни? Приведите примеры интернационализации в сферах производства, обмена, потреблении.**
- 6. В чем проявляется социально-экономическая неоднородность мирового хозяйства и какие проблемы возникают в связи с эти?**
- 7. В каком направлении, по Вашему мнению, будет развиваться участие ТНК в мировом хозяйстве и почему?**
- 8. В каких формах развивается интернационализация?**
- 9. В чем состоят отличия таможенного союза от зоны свободной торговли?**
- 10. Охарактеризуйте основные положительные итоги функционирования ЕС?**
- 11. В чем отличия развития современного интеграционного процесса от хозяйственных связей, существовавших между союзными республиками?**
- 12. Что сдерживает процесс интеграции между странами-членами СНГ?**

Вопросы к семинару

- 1. МРТ: сущность, формы и тенденции развития.**
- 2. МЭО: формы и факторы развития на современном этапе.**
- 3. Мировой рынок: основные черты и этапы развития.**
- 4. Интернационализация хозяйственной жизни:
а) сущность и факторы;**

- б) формы;
- в) основные интеграционные группировки мира.
- 5. Россия в международных экономических отношениях: современное положение и перспективы.**

Темы рефератов

- 1. Основные этапы развития мирового хозяйства.**
- 2. Международная конкуренция и монополизм.**
- 3. Мировой рынок: эволюция и современная структура.**
- 4. НТР и интернационализация хозяйственной жизни.**
- 5. Международная специализация и кооперирование производства.**
- 6. Роль ТНК в мировой экономике.**
- 7. Интеграционные процессы в мировом хозяйстве.**
- 8. ЕС: итоги и перспективы развития.**
- 9. Рыночный механизм в международных экономических отношениях.**
- 10. Специфика интеграционных процессов в развивающихся странах.**
- 11. Социально-экономическая неоднородность мирового хозяйства.**
- 12. Проблемы интеграции России в мировое хозяйство.**
- 13. Проблемы реинтеграции бывших республик СССР.**
- 14. Глобальные экономические проблемы и пути их решения.**

Литература

- 1. Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 1996.**
- 2. Бабин Э. и Градобитова Л. Новые тенденции в современных международных экономических отношениях развитых стран. М., 1992.**
- 3. Герчикова И. Международные производственные и научно-технические связи капиталистических фирм. М., 1982.**
- 4. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., 1996.**
- 5. Иголкин А., Мотылев В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М., 1988.**
- 6. Киреев А. Международная экономика. М., 1997.**
- 7. Левшин Д.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М., 1993.**
- 8. Международные экономические отношения / Под ред. Б. Супруновича. М., 1995.**
- 9. Международные экономические отношения. / Под ред. Р. Хасбулатова М., 1991.**
- 10. Международные экономические отношения: проблемы и тенденции развития. / Под ред. Н. Черкасова Л., 1990.**
- 11. Пембро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994.**
- 12. Семенов К.А. Международные экономические отношения. М., 1998.**
- 13. Щербанин Ю.А. и др. Международные экономические отношения. Интеграция. М., 1997.**

ТЕМА 2

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является мировая торговля. На ее долю приходится около 80% всего объема международных экономических отношений. В данной теме будут рассмотрены теоретические объяснения причин существования и развития мировой торговли и два принципиальных подхода к выработке и реализации внешнеторговой политики: свободная торговля и протекционизм. Развитие экономики любой страны сегодня невозможно без ее участия в мировом обмене товарами и услугами. Особенности функционирования мировых рынков и тенденции развития мировой торговли дают возможность проследить влияние, которое она может оказать на развитие национальных экономик.

2.1. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Попытки разработки концепции, объясняющей причины внешней торговли, начали предприниматься при ликвидации феодальной раздробленности европейских стран.

Потребности в денежном металле, в золоте и серебре, определили направленность теоретических разработок меркантилизма – господствовавшего экономического учения (XV-XVIII вв.).

Сторонники учения считали, что богатство нации зависит от накопления денег в стране (золота и серебра), добивались преобладания вывоза товаров за гра-

ницу над ввозом их в страну, т.е. активного торгового баланса.

Внешняя торговля, считали меркантилисты, должна быть ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарообмена (например, сукно на вино) оба товара, будучи использованными, перестают существовать. Торговля при этом рассматривалась как игра с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника автоматически означает проигрыш другого и наоборот.

Для получения максимальной выгоды предлагалось разнообразное вмешательство государства во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой.

Меркантилисты сделали серьезный вклад в теорию мировой торговли, потому что впервые отметили ее значение для роста благосостояния и разработали одну из возможных моделей развития внешней торговли. Они впервые описали то, что сегодня называют платежным балансом.

Ограниченность меркантилистов заключается в том, что они считали, что обогащение одной страны не может происходить без обнищания других, с которыми она торгует. Меркантилисты придерживались статического взгляда на мир, не понимали, что международная экономика развивается, а поэтому развитие стран возможно не только за счет передела уже существующего богатства, но и за счет его роста.

Меркантилизм господствовал в экономике в течение полутора столетий.

В результате этого к началу XVIII в. международная торговля оказалась опутана сетью всевозможных, часто совершенно искусственных, ограничений. Правила торговли, разработанные государствами, часто противоречили друг другу и шли вразрез с потребно-

стями нарождающегося капитализма, ориентировавшегося на всестороннее расширение мировой торговли, передел мирового рынка. Меркантилистский подход в этой ситуации потерял свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Но и в наше время появляются неомеркантилистские варианты во внешнеторговой политике отдельных стран, которые, применяя протекционистские меры, ориентируются на активный торговый баланс, форсируют экспорт и сдерживают импорт по некоторым видам товаров и услуг.

В конце XVII в. появилась идея “свободы торговли” классиков английской политэкономии А. Смита и Д. Рикардо.

А. Смит в своей работе “Исследование о природе и причинах богатства народов” четко сформулировал идею о том, что основой богатства наций является не столько накопленное золото, сколько способность производить конечные товары и услуги. Поэтому основной задачей является не приобретение золота, а развитие производства. В основе же производства лежит разделение труда. Классики считали, что благоприятные условия для осуществления труда определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обуславливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Принцип свободы торговли позволяет стране, по мнению А. Смита, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые она может делать лучше и наиболее дешево. В его примере вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы нецелесообразно изготавливать вино в Шотландии, выращивая виноград в оранжереях, когда дешевле его привезти из Франции и Португалии.

Международное разделение труда, утверждал А. Смит, должно осуществляться с учетом тех абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна. Каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом.

Абсолютные преимущества – выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах-участницах мировой торговли.

Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами результатами труда. А. Смит допускает известную условность в “теории абсолютных преимуществ”: в мировой торговле участвуют только две страны, используется единственный фактор – труд, торговля осуществляется только двумя товарами, транспортные расходы равны нулю, издержки производства остаются постоянными, внешняя торговля свободна от ограничений. Но введение этих реалий не отменяет главных выводов.

Рассмотрим положения теории абсолютных преимуществ на условном примере:

Страна А

**Один работник может производить 10 кинокамер
ИЛИ 20 пар обуви в день**

Страна Б

**Один работник может производить 16 кинокамер
ИЛИ 8 пар обуви в день**

Страна А имеет абсолютное преимущество в производстве обуви, так как в ней труд в этой отрасли более производительный, чем в стране Б.

Страна Б имеет абсолютное преимущество в производстве кинокамер, так как в ней труд в этой отрасли более производительный, чем в стране А.

Предположим, что каждая страна располагает 1000 работников и поровну распределяет их между двумя отраслями, тогда

– в стране А производится 5000 кинокамер (10x500) и 10000 пар обуви (20x500);

– в стране Б производится 8000 кинокамер (16x500) и 4000 пар обуви (8x500).

Общий объем выпуска в мире (при условии, что в мире только две страны) кинокамер – 13000 (5000+8000), обуви – 14000 (10000+4000).

Теперь предположим, что страны, начав специализацию на основе абсолютных преимуществ, стали торговать друг с другом. Каждая страна направляет всех своих работников в ту отрасль, где она специализируется.

Страна А производит только обувь в объеме 20000 пар (20x1000).

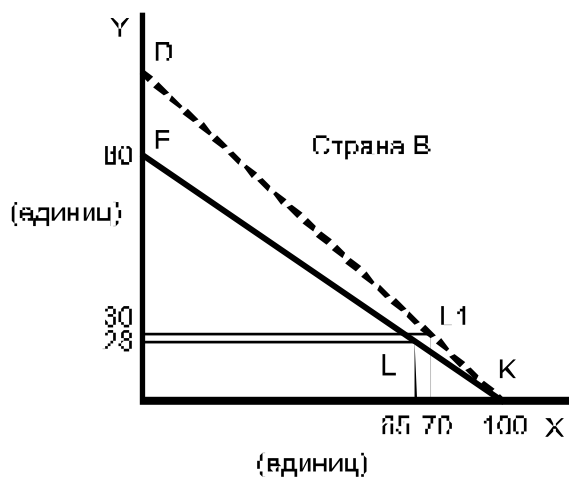
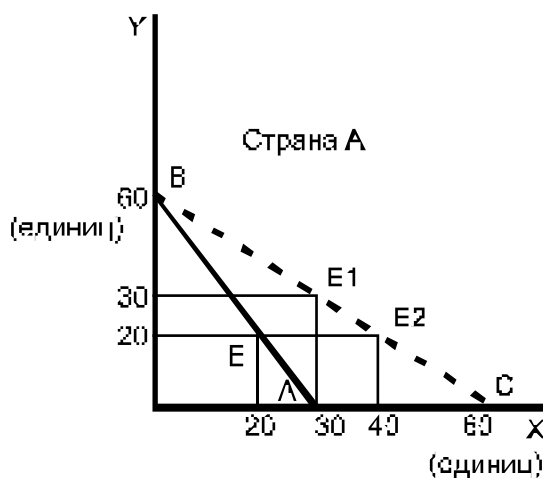
Страна Б производит только кинокамеры в объеме 16000 (16x1000).

Производство в мире обуви выросло на 6000 пар (20000-14000).

Производство кинокамер выросло на 3000(16000-13000).

Д. Рикардо развил теорию абсолютных преимуществ, показав, что это частный случай из общего правила. Д. Рикардо доказал целесообразность международной торговли и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать срав-

нительным преимуществом (относительным преимуществом): у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных при существующем соотношении издержек в разных странах. Т. е. в данной стране разница между издержками производства этого товара и более высокими издержками производства других товаров больше, чем в других странах.



Приведем пример. Пусть при имеющихся ресурсах страна А может произвести за год 60 ед. товара Y или 30 ед. товара X или любую комбинацию этих товаров в пределах, заданных кривой производственных возможностей АВ на графике. Страна В с помощью имеющихся ресурсов может произвести 80 ед. товара Y, или 100 ед. товара X, или любую комбинацию в

пределах, заданных кривой производственных возможностей KF. Очевидно, что страна В обладает абсолютным преимуществом в производстве обоих товаров, а страна А не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров. (Вместо количества произведенных товаров можно рассматривать рабочее время, необходимое для производства заданного количества товаров, что не изменит смысла рассуждений.). Однако соотношения издержек производства товаров X и Y в этих странах различны (о чем говорит разный угол наклона АВ и KF). Мы будем исходить из предположения о постоянстве издержек производства товаров X и Y в странах, а значит, постоянстве альтернативных издержек, что отражено на графиках прямыми линиями кривых производственных возможностей.

Для страны А это соотношение издержек составит $60Y=30X$, или $2Y=1X$, а в стране В соответственно $0,8Y=1X$ (для единицы товара Y эти же соотношения будут: $1Y=0,5X$ в стране А и $1Y=1,25X$ в стране В). Относительные цены товаров на конкурентных рынках определяются относительными издержками их производства и стремятся к указанным выше соотношениям.

В закрытой экономике (отсутствие внешней торговли) товаров потребляется столько, сколько производится. Максимальные объемы потребления заданы точками на кривых производственных возможностей. Предположим, что страна А производит и потребляет 20 ед. товара Y и 20 ед. товара X (точка E), а страна В, соответственно, 65X и 28Y (точка L).

При сопоставлении условий торговли в двух странах обнаруживается, что товар Y можно купить в стране А за $0,5X$, а продать в стране В за $1,25X$. Товар X можно купить в стране В за $0,8Y$, а продать в стране А за $2Y$, получая значительную выгоду (при условии, что

транспортные издержки не учитываются). Значит, если страны будут торговать друг с другом, то страна А будет экспортировать товар У в страну В и закупать у нее более дешевый товар Х. Страна В, наоборот, будет вывозить товар Х в страну А в обмен на более дешевый товар У.

Развитие международной торговли приведет к выравниванию относительных цен в обеих странах. Мировая цена (в данном случае цена, по которой страны А и В будут торговать друг с другом) установится где-то между относительными ценами, существовавшими в странах до начала торговли. В нашем примере мировая цена будет находиться в пределах $0,8Y < 1X < 2Y$ или для товара У: $0,5X < 1Y < 1,25X$.

Если предположить, что цена мирового рынка выйдет за эти пределы и установится, например, на уровне $1Y=2X$, то взаимной торговли не будет, так как обеим странам станет выгоднее экспортировать товар У, а товар Х продавать у себя.

Предположим, что цена на мировом рынке установилась на уровне $1X=1Y$. Как и в случае абсолютного преимущества, для получения наибольшей выгоды странам необходимо полностью специализироваться на производстве одного товара: товара У в стране А и товара Х в стране В. При новом соотношении цен $1X=1Y$ страны смогут расширить границы своего потребления (линии ВС и DK).

Теперь, наоборот, страна А может либо производить $60Y$ и обменивать их на $60X$, либо производить $60Y$, частично потреблять товары У, а частично обменивать их на Х. Если потребление товаров У останется на прежнем уровне ($20Y$ в точке E), то из произведенных $60Y$ оставшиеся $40Y$ страна может обменять на $40X$ на мировом рынке, расширив в 2 раза потребление товара Х (точка E2). Можно выбрать и другое со-

четание товаров X и Y, например 30X и 30Y (точка E1).

Аналогичные рассуждения можно провести и для страны В, специализирующейся полностью на производстве товара X (потребление может возрасти до уровня, соответствующего точке L).

В целом потребление в двух странах в результате установления торговых отношений и специализации производства существенно расширится.

Линии BC и DK - линии торговых возможностей, показывающие варианты выбора, которые имеет страна при специализации на одном товаре и его экспорте для получения другого товара.

Суммарное производство товаров X и Y в двух странах также увеличится и составит 100X и 60Y, тогда как до специализации оно равнялось, соответственно, 85X(20+65) и 48Y(20+28). Внешняя торговля, таким образом, оказывается выгодной как отдельным странам, так и всему мировому хозяйству в целом.

При применении теории сравнительных преимуществ необходимо принимать во внимание, что она не учитывает транспортных издержек; исходит из применения только одного фактора производства – труда; исходит из предпосылки, что рабочие, покидая одну отрасль (производство товара Y), находят сразу же рабочие места в другой (производство товара X), не превращаясь в безработных; не учитываются изменения в издержках производства товаров, вызванные внедрением новых технологий.

Теория сравнительных преимуществ справедлива по отношению к любому количеству товаров и любому количеству стран, а также для анализа торговли между отдельными районами одного государства.

В результате мировой торговли на основе сравнительных преимуществ каждая страна получает положительный экономический эффект, называемый вы-

игрышем от торговли. Можно посмотреть на выигрыш от торговли с двух сторон: со стороны экономии затрат труда и со стороны увеличения потребления.

После установления соотношения между ценами на экспортируемые и импортируемые товары можно определить коэффициент обмена или “условия торговли”. Для определения условий вводится

$$\text{Индекс условий торговли} = \frac{\text{Индекс экспортных цен}}{\text{Индекс импортных цен}} \times 100$$

Рост величины индекса, например со 100 до 110, говорит об улучшении условий торговли для данной страны, так как меньшее количество экспорта требуется для того, чтобы оплатить данное количество импорта.

Многие экономисты считают, что существует тенденция к ухудшению условий торговли для стран менее развитых, специализирующихся на экспорте сырьевых товаров первичной обработки, и, наоборот, улучшение условий торговли для стран, вывозящих готовые изделия.

Для расчета условий торговли для определенной страны сравниваются индексы ее экспортных и импортных цен, которые публикуются в сопоставимой для всех стран форме в ежемесячном издании МВФ.

Например, в июле 1995 г. индекс экспортных цен США составил 109,7 по сравнению с 1990 г., который принят за 100, то есть совокупная стоимость американского экспорта увеличилась на 9,7%. В том же месяце индекс импортных цен составил 106,6, то есть импортные цены возросли только на 6,6% за тот же период. Тем самым, условия торговли США составили $109,7/106,6 \times 100 = 102,9$. Это означает, что каждая едини-

ца американского экспорта в июле 1995 г. обменивалась на 2,9% больше импортных товаров, чем в базовом 1990 г. Индекс условий торговли дает информацию о положении страны в мировой торговле, но он имеет ряд недостатков. Главный из них в том, что, свидетельствуя об общем улучшении условий, этот показатель не учитывает количества проданного товара. Т. е. наряду с улучшением условий торговли может сокращаться объем экспортируемых товаров или увеличение размеров импорта.

Значение теории сравнительных преимуществ трудно переоценить. Она заложила теоретическую основу для большинства последующих концепций международной торговли.

Главным фактором, влиявшим на производство товаров, считали А. Смит и Д. Рикардо, был труд. В действительности следует исходить из существования нескольких факторов.

В 30-е гг. нашего столетия шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин развили теорию Д. Рикардо, обосновав необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле, исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи.

Основные положения теории соотношения факторов производства сводились к следующему:

1. В странах наблюдается тенденция вывозить те товары и услуги, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и наоборот, ввозить те товары, для производства которых имеется дефицит каких-либо факторов.

Факторонасыщенность – это показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

Факторонасыщенность может быть определена двумя способами: через относительные цены каждого из факторов производства и через абсолютные размеры факторов производства. Страна А считается относительно более обеспеченной капиталом, чем страна Б, если соотношение цены капитала и цены труда в стране А ниже, чем это же соотношение в стране Б, то есть капитал относительно дешевле в стране А, чем в стране Б:

$$\frac{P_{K^*}}{P_{Tr^*}} > \frac{P_K}{P_{Tr}},$$

где P_K – цена капитала в стране А;

P_{Tr} – цена труда в стране А;

P_{K^*} – цена капитала в стране Б;

P_{Tr^*} – цена труда в стране Б.

Обычно ценой капитала считается процентная ставка, а ценой труда – зарплата.

Если определять факторонасыщенность через абсолютные размеры факторов производства, то страна А считается более богатой капиталом, чем страна Б, если отношение общего объема капитала (T_K) к общему объему рабочей силы (T_{Tr}), имеющейся в стране А, выше, чем то же отношение в стране Б:

$$\frac{T_K}{T_{Tr}} > \frac{T_{K^*}}{T_{Tr^*}}.$$

Фактороинтенсивность – это показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Товар Х является относительно более капиталоемким, чем товар Y, если соотношение затрат труда и капитала на производство товара Х больше, чем соотношение этих же затрат на производство товара Y:

$$\frac{K}{T_{Tr}} > \frac{K^*}{T_{Tr^*}},$$

где K – стоимость капитала, затраченного на производство товара X ;

Tr – стоимость труда, затраченного на производство товара X .

2. Развитие международной торговли приводит к выравниванию “факторных цен”, т.е. доходов, получаемых владельцами факторов, при этом предполагается одинаковая структура потребления, вкусы, привычки населения, все производители находятся в равных условиях, транспортные затраты практически не изменяются.

3. Существует возможность при достаточной международной мобильности факторов производства заменить экспорт товаров перемещением самих факторов производства. Например, Германия вместо расширения экспорта товаров в Польшу может перевести туда свой капитал и построить завод, начав на месте производство товаров.

Развитие торговли между странами эффективно, по мнению авторов теории соотношения факторов производства, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий.

Многочисленные исследования, посвященные практической проверке положений теории Хекшера-Олина, в ряде случаев выявили несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый “парадокс В. Леонтьева”, когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте – капиталоемкой. Попытки

объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами были малоубедительными. Большая детализация факторов в рамках теории сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы. В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высокой квалификации), что означает использование избыточных факторов производства. Товары, вывозимые из менее развитых стран, отличаются высокой трудоемкостью малоквалифицированной рабочей силы. Убедительным по отношению к выводам В. Леонтьева может быть возражение о том, что немалая часть импортированных в США товаров требует для своего изготовления значительного количества дешевых природных ресурсов, не имеющих в Америке. Импорт капиталоемких товаров может быть объяснен следующим образом: США импортируют сырьевые товары, производство которых крайне капиталоемкое.

Последовательное дробление факторов производства позволяет на основе огромного числа их разновидностей объяснить тенденции в развитии внешней торговли.

Например, уникальный опыт японской фирмы “Тойота” в области автомобилестроения превращает его в новый фактор производства, способствующий завоеванию мировых рынков. В качестве факторов производства могут рассматриваться предпринимательские способности, технология и т.д.

Например, наличием факторов “предпринимательская способность” одних компаний и “технология производства” у других можно объяснить взаимное сотрудничество американской и японской самолетостроительных фирм “Боинг” и “Мицубиси”, совмест-

ные разработки в области самолетостроения и освоения космоса российских и американских фирм.

Таким образом, выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, а зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учета их неоднородности. Необходимо принимать во внимание и взаимосвязь между факторами (земля – труд, труд – капитал).

Одна из общих проблем теорий внешней торговли – совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообмене. Это связано с ответом на вопрос: ”как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами, в конкретных отраслях?” В конце 80-х гг. американский исследователь М. Портер на основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, выдвинул концепцию “международной конкурентоспособности наций”. Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

- факторных условий;**
- условий спроса;**
- состоянием обслуживающих и близких отраслей;**
- стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.**

М. Портер дополняет учение классической школы о факторах производства, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда, внедрение ресурсосберегающих технологий); эти факторы страной не наследуются, а появляются в результате развития производства. Например, нехватка такого фактора, как зем-

ля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке.

Второй параметр – условия спроса – представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка. М. Портер отмечает, что требования внутреннего рынка имеют преобладающее значение для деятельности фирмы. Например, американская система быстрого приготовления пищи получила широкую популярность сначала в стране, а потом последовал экспорт американской технологии соответствующего типа на мировой рынок.

Третий компонент – состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей и производств. Обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами. Так, близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке.

Наконец, четвертый компонент – стратегия фирмы и конкуренция – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех. Например, для немецких фирм, выпускающих оптику, типична жесткая система централизованного управления, а для итальянских фирм выпускающих мебель, упаковочные машины, свойственен динамизм, отсутствие жестких форм управления. Все четыре компонента взаимодействуют, образуя так называемый "Национальный ромб".

Очень важным стимулом, считает Портер, является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. М. Портер категорически отрицает полезность сосредоточения производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой, что приводит к неэффективному использованию ресурсов, низкой производительности. Жесткая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствует поиску внешних рынков.

Теория М. Портера послужила основой для выработки рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров в США, Австралии, Новой Зеландии в 90-х гг.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. В чем заключается смысл и ограниченность меркантилистской теории внешней торговли?**
- 2. Дайте определение закона абсолютных преимуществ. При каких условиях он выполняется?**
- 3. Определите суть теории сравнительных преимуществ и условия ее выполнения.**
- 4. В чем выражается выигрыш от торговли?**
- 5. Дайте определение понятий фактороизбыточности страны и фактороинтенсивности товаров.**
- 6. Сформулируйте основные положения теории Хекшера-Олина.**
- 7. В чем заключается “парадокс Леонтьева”? Почему его нельзя считать полным опровержением теории Хекшера-Олина?**
- 8. Дайте определение понятию “условия торговли”. Как условия торговли влияют на распределение выигрыша от торговли?**

9. Какие компоненты играют главную роль при выходе фирмы на мировой рынок согласно теории М. Портера?

10. Если страна имеет сравнительное преимущество в производстве некоторого товара, означает ли это, что она имеет абсолютное преимущество в его производстве?

11. Если страна имеет абсолютное преимущество в производстве некоторого товара, означает ли это, что она имеет сравнительное преимущество в его производстве?

12. Затраты рабочего времени в России и Германии на производство товаров А, В, С, D следующие:

	Гер- мания	Рос сия
А	1	12
В	2	18
С	4	24
Д	15	30

а) По каким товарам Германия имеет наибольшее и наименьшее абсолютное преимущество перед Россией?

б) Если зарплата в Германии в 10 раз выше, чем в России, какие товары будут производить в Германии, а какие в России?

в) Как изменится торговля, если разница в зарплатах сократится до 6 раз?

13. Предположим, что США могут производить 3 компьютера или 3000 бочек вина, используя при этом одну единицу ресурсов; Франция может производить 1 компьютер или 5000 бочек вина, используя при этом также одну единицу ресурсов.

а) Данный пример иллюстрирует абсолютное или сравнительное преимущество?

б) Если максимальное количество компьютеров, которое может быть произведено в США, составит 1000 штук, США производят только компьютеры и продают их во Францию в обмен на вино (цена одного компьютера равна цене 2000 бочек французского вина), то как будет располагаться линия производственных и линия торговых возможностей США (сделайте график на одной плоскости)?

в) Предположим, что цена компьютера растет, теперь один компьютер обменивается на 4000 бочек вина. Начертите новую линию торговых возможностей США. Показывают ли полученные результаты, что уровень потребления в США теперь может быть ниже, чем раньше? Выше, чем раньше? Объясните.

14. Канадская ферма производит пшеницу и молоко, для чего максимально может использовать 400 часов труда и 600 га земли. Производство 1 т пшеницы требует 10 часов труда и использования 5 га земли. Производство 1 т молока требует 4 часов труда и 8 га земли.

а) Какие факторы производства относительно более интенсивно используются для производства пшеницы? Какие – для молока?

б) В состоянии ли ферма произвести 50 т молока и 90 т пшеницы?

2.2. СТРУКТУРА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Под термином “внешняя торговля” понимается торговля какой-либо страны с другими странами, со-

стоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Международной торговлей называется совокупный товарооборот между всеми странами мира. Но это понятие может употребляться и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона и т.п.

Импортом называются товары и услуги, приобретенные резидентами определенной страны у иностранцев.

Экспортом называются проданные товары и услуги резидентами данной страны иностранцам.

Резиденты – все установленные единицы (люди, фирмы), постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства или принадлежности капитала. В определениях импорта и экспорта упор акцент ставится на людях (фирмах), ведущих торговлю, а не на месте, где она происходит.

Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Разность стоимостных объемов экспорта и импорта называется торговое сальдо (баланс), которое может принимать как положительное, так и отрицательное значение. Стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США для целей международного сопоставления.

Номинальный стоимостной объем международной торговли обычно выражается в долларах США в текущих ценах и поэтому сильно зависит от динамики обменного курса доллара к другим валютам. Реальный объем международной торговли представляет собой номинальный объем, пересчитанный в постоянные цены с помощью выбранного дефлятора. В целом

номинальный стоимостной объем международной торговли имеет общую тенденцию к росту.

Объемы международной торговли (в млрд. долл.)

	1991 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Международная торговля :				
экспорт	3485	3713	4185	4923
импорт	3598	3763	4315	4993

Несовпадение стоимостных оценок экспорта и импорта (в физических единицах в мировой торговле экспорт и импорт совпадают, а в отдельной стране чаще не совпадают) связано с различиями мировых цен, в которых рассчитывают экспорт и импорт.

На протяжении долгого времени международная торговля является одним из наиболее динамичных секторов мировой экономики. Со второй половины XX века, когда международный обмен приобретает “взрывной характер”, мировая торговля развивается высокими темпами, что отражает общемировые тенденции углубления разделения труда. В период 1950–1994 гг. мировой торговый оборот вырос в 14 раз. В последние полтора десятилетия наблюдается постоянный рост мировой торговли, превышающий темпы роста мирового производства.

Темпы роста мирового промышленного производства и мировой торговли (в %)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Мировое промышленное производство	1,4	2,1	2,5	3,7
Мировая торговля	2,9	5,2	3,9	9,5

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказали влияние ряд факторов:

- развитие МРТ и интернационализации производства;**
- НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющаяся реконструкция старых;**
- активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;**
- регулирование международной торговли международными организациями, что сделало ее более свободной;**
- развитие процессов экономической интеграции, что привело к устранению региональных барьеров, формированию общих рынков и зон свободной торговли;**
- получение политической независимости бывшими колониями;**
- появление “новых индустриальных стран” с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.**

Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения ее географического распределения (географическая структура) и товарного содержания (товарная структура). Географическая структура международной торговли представляет собой распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному признаку, либо по организационному признаку. Территориальная географическая структура торговли обычно обобщает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света (Азия, Европа), либо к укрупненной группе стран (индустриальные, развивающиеся). Организационная географическая структура показывает рас-

пределение международной торговли либо между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торгово-политическим объединениям (страны Европейского союза, страны СНГ), либо между странами, выделенными в определенную группу в соответствии с тем или иным критерием (страны-экспортеры нефти).

Характеризуя основные тенденции в географии международной торговли, следует отметить, что развитие и углубление международного разделения труда между развитыми странами ведет к увеличению их взаимной торговли и уменьшению доли развивающихся стран. Основные товаропотоки протекают в рамках “большой триады”: США – Западная Европа – Япония. Ежегодный товароборот между США и Европейским союзом составляет около 1,7 млрд. долларов.

Заметной тенденцией в мировой торговле стало увеличение объемов торговли между развивающимися странами. Особенно вырос экспорт “новых индустриальных стран”.

В последней четверти XX века возросла роль Азиатско-Тихоокеанского региона в системе международных экономических отношений, в том числе и торговле. По оценке Всемирного банка, к 2000 году более 40% всего объема мировой торговли будет сосредоточено в бассейне Тихого океана.

Индустриальные страны занимают примерно 2/3 стоимостного объема мирового экспорта, на развивающиеся и страны с переходной экономикой приходится примерно 1/3.

Рассматривая роль отдельных стран в развитии мировой торговли, следует отметить, что самым крупным экспортером и импортером являются США. Вслед США идут Германия, Япония, Франция, Великобритания. Россия в 1995 г. вышла на 16-е место по

общему объему внешней торговли, занимая по экспорту 20-е и по импорту 25-е место. Наиболее динамично развивается экспорт Китая, а также Сингапура, Чили и Финляндии. Центральная и Восточная Европа, как регион в целом, в 1994 г. заняла 2-е место после Азии по темпам роста экспорта.

В товарной структуре мировой торговли наиболее значимой является тенденция роста доли готовых изделий, на которую приходится более 70% и сокращение доли сырья и продовольствия, на которые приходится менее 30%. Эта тенденция характерна как для развитых, так и для развивающихся стран и является следствием внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. Наиболее значительной группой товаров в рамках готовой продукции являются машины, оборудование, транспортные средства (до половины экспорта товаров этой группы). Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинотехнической продукции. Высокие темпы роста имеет торговля продукцией средств связи, электро- и электронной техники, компьютерами и т.п. Еще быстрее расширяется обмен комплектующими, узлами и агрегатами, поставляемыми в порядке производственной кооперации, в рамках транснациональных компаний. В связи с ростом такой торговли, резко вырос обмен услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера. Торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг, таких, как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги. Услуги составляют в настоящее время почти четверть международного торгового обмена, поэтому рассмотрение мировой торговли услугами будет рассмотрено отдельно.

В группе сырьевых и продовольственных товаров наиболее крупные товарные потоки составляют продовольствие и напитки, минеральное топливо и сырье. Если в первой половине нашего столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота.

К началу 60-х годов стало очевидно, что развитые страны, особенно в Западной Европе, все больше торгуют друг с другом дифференцированными товарами одной отрасли. Немецкие автомобили продавались за рубежом и взамен покупались японские; итальянские стиральные машины продавались во Францию, а оттуда покупались французские и т.д. С точки зрения степени различий в номенклатуре товаров международная торговля состоит из двух потоков: внутриотраслевой торговли обмена между странами дифференцированными продуктами одной отрасли, а также межотраслевой торговли – обмена между странами продукцией разных отраслей. Значительная часть торговли среди развитых стран является внутриотраслевой торговлей. Внутриотраслевая торговля развивается в силу следующих причин:

- различные потребительские предпочтения, например японцы в целом предпочитают автомобили своего производства, но какая-то часть японцев предпочитает американские, или часть женщин России предпочитает французские духи, а часть – английские;**
- пересекающийся спрос; так как потребители в странах с примерно одинаковым уровнем дохода имеют схожие вкусы, каждой стране легче экспортировать те товары, в производстве и торговле которыми на внутреннем рынке накоплен большой опыт.**
- эффект масштаба; например, фирма, специализирующаяся на производстве маленьких радиоприем-**

ников, продавая их по всему миру, будет иметь преимущество в издержках над другими фирмами, выпускающих только для своих внутренних рынков.

Препятствуют развитию внутриотраслевой торговли транспортные издержки. Если две страны производят товары с примерно одинаковыми издержками, то большие транспортные расходы заставят каждую их стран производить только для своего внутреннего рынка, если, конечно, экономия от масштаба не будет очень значительной.

Внутриотраслевая торговля отражает экономическую интеграцию стран. Наиболее близкие рынки объединяются, и чем меньше препятствий для торговли с точки зрения расстояний и тарифов, тем вероятнее внутриотраслевая торговля. Например, среди стран Европейского союза развивается обширная внутриотраслевая торговля.

Большая часть российской внешней торговли является явно межотраслевой, когда продукты одной отрасли меняются на продукты других отраслей. Эта структура останется еще довольно длительное время, поскольку Россия слишком сильно отличается от всех своих торговых партнеров как размерами, так и обеспеченностью факторами производства.

Одним из устойчивых изменений последних десятилетий является относительное падение роли обычной торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим сложившиеся производственные связи в рамках внутрифирменного обмена или на основе долгосрочных кооперационных связей.

Почти 1/3 всей взаимной торговли промышленно развитых стран приходится сегодня на внутрифирменные поставки несколько сотен ТНК.

Характерной чертой последних лет является рост встречной торговли. Покупатели все чаще требуют от

поставщиков купить у них в обмен товар для собственного использования или перепродажи. На такие сделки приходится от 20% до 30% всей мировой торговли.

Наряду с товарами большой сектор мировой торговли охватывает рынок услуг. В него входят самые различные виды деятельности: транспортировка, связь, строительство, страхование, компьютерные и информационные услуги, бизнес-услуги, аудиовизуальные услуги и т.д. Все эти разнообразные виды деятельности объединяет то обстоятельство, что они участвуют в международной торговле и их можно определить как платежи по нетоварным коммерческим сделкам, заключаемым между гражданами двух и более независимых стран и отражаемым в платежном балансе. Так как большинство услуг неосязуемо и невидимо, то торговлю ими называют "невидимым" экспортом и импортом.

Услуги, если ими торгуют на мировом рынке, ничем не отличаются от обычных товаров. Поэтому все теории спроса и предложения в международной торговле полностью применимы и к торговле услугами. Например, в модели сравнительных преимуществ Д. Рикардо классические сукно и вино могут быть заменены на страховой полис и транспортную накладную, если они продаются нерезидентами. Услуги являются разнородными товарами, что не позволяет объединить их все в одну группу и утверждать, что страна имеет относительное преимущество перед другой страной.

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства. Услуги растут более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей товарами; для двукратного их роста потребовалось всего лишь семь-восемь лет по срав-

нению с 15 годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта товаров. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами; за этот период она выросла в 2,5 раза.

Причины такого роста очень разнообразны. Резкое снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг; новые формы и средства спутниковой связи и видеотехники в ряде случаев позволяют вообще отказаться от личного контакта продавца и покупателя. Технологический прогресс позволил увеличить спрос на те услуги, которые раньше имели товарную форму. Это относится к финансовым услугам, услугам банков, страховых фирм.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых стран. Около 75% стоимостного объема услуг экспортируется развитыми странами, 24% - развивающимися и с переходной экономикой и 1% – международными организациями. 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.

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами; но некоторые из этих стран являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика – на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма. Роль России в меж-

дународной торговле услугами невелика. Россия в 1994 г. экспортировала услуг на 8,2 млрд. долл. и импортировала – на 16 млрд. долл. (около 0,9% в мировом экспорте и 1,5% в импорте). Наибольший вклад в несбалансированность экспорта и импорта услуг вносит иностранный туризм – значительно больше россиян ездят за рубеж и тратят там больше, чем иностранцев, приезжает в Россию и тратят здесь. Экспорт транспортных услуг Россией примерно равняется импорту по всем видам транспорта, за исключением воздушного, баланс по которому дефицитен. Традиционно дефицитными для России являются услуги по строительству – более 10% объемов строительных работ выполняется иностранными рабочими. Широкому экспорту из России услуг мешает слабая материально-техническая база, а также недостатки хозяйственного механизма. Со своей стороны, западноевропейские страны высокое качество своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из стран СНГ.

Характерной чертой мировой торговли является наличие особой системы цен – мировых цен.

Мировая цена – цены мировых товарных рынков или крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на рынках соответствующих товаров, в основных центрах мировой торговли. Понятие “мировой товарный рынок” означает совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (биржи, аукционы и т.д.) или выражающиеся в систематических экспортно-импортных операциях крупных фирм поставщиков и покупателей.

В основе мировых цен лежат интернациональные издержки производства, которые тяготеют к среднемировым затратам основных факторов производства на создание данного вида товаров. Интернациональные издержки производства формируются под преимущественным влиянием стран, являющихся главными поставщиками данных видов товаров на мировой рынок.

В условиях рыночной экономики ценообразование во внешней торговле, также как и на внутреннем рынке, осуществляется под воздействием конкретной рыночной ситуации. По характеру и сфере действия факторы, влияющие на цену, можно сгруппировать следующим образом:

- общеэкономические (экономический цикл, совокупные спрос и предложение, инфляция);**
- конкретно экономические, т.е. определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации (издержки, прибыли, налоги и сборы, учет взаимозаменяемости, потребительские свойства);**
- специфические (сезонность, эксплуатационные расходы, гарантии и условия сервиса);**
- специальные (государственное регулирование, валютный курс);**
- внеэкономические, политические, военные.**

И в мировой торговле к факторам, под воздействием которых складываются рыночные цены, прежде всего относится соотношение спроса и предложения.

На мировом рынке процесс ценообразования имеет особенности. С учетом этого следует рассматривать действие перечисленных выше групп факторов. Эти особенности следующие:

- участники международной торговли сталкиваются на рынке с большим числом конкурентов, чем на внутреннем рынке;
- значительно больше на мировом рынке покупателей по сравнению с внутренним;
- свобода передвижения товаров, капитала, услуг и рабочей силы значительно ниже, чем в рамках одной страны; их перемещение сдерживается национальными границами, валютными отношениями, что отражается на формировании мировых цен;
- множественность цен, т.е. существование различных цен на один и тот же товар, мировые цены различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообразовании на товары, и особенно в мировой торговле, занимают сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком товара импортеру или конечному потребителю. Такое явление особенно актуально для продуктов высоких технологий, наукоемких товаров.

Есть примеры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и машин составляла 60% цены поставки.

Данные внешней торговли, показывающие участие России в системе международного разделения труда, свидетельствуют о том, что страна по этому показателю занимает положение, неадекватное ее экономическим возможностям и политической значимости.

Объем внешней торговли России (млрд. долл. в текущих ценах)

Годы	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Оборот	183,3	121,0	97,2	101,4	116,7	135,7
Экспорт	88,5	66,8	54,2	59,2	66,2	77,8

Импорт 94,8 54,2 43,0 42,2 50,5 57,9

Обеспечивая в 1995 г. поставку на мировой рынок товаров в объеме, равном 77,8 млрд. долл., Россия обладала менее чем 2% мирового экспорта, или занимала 16-е место. Динамика развития российского внешнеторгового товарооборота в 90-е годы свидетельствует о наличии двух фаз. На первоначальном этапе имело место некоторое падение, связанное с разрывом хозяйственных связей после распада СССР; с 1992 г. наблюдается рост товарооборота, который уже к 1995 г. увеличился на 40%.

Другим отличительным моментом является наличие стабильного положительного торгового сальдо начиная с 1991 г. В 1995 г. оно достигло почти 20 млрд. долл. Относительно низкие темпы роста импорта связаны с сокращением государственных расходов на централизованные закупки и ужесточением таможенно-тарифной политики и налоговой системы.

Географическое распределение внешней торговли свидетельствует о расширении связей с развитыми странами и прежде всего с Европой и Америкой, доля которых постоянно растет. В 1995 г. на долю стран дальнего зарубежья приходилось 83,2%, а ближнего зарубежья (страны СНГ) – 16,8%.

Традиционно главным партнером России является Германия. Ее лидерство обусловлено высоким качеством производимых товаров при сравнительно низких оптовых ценах и территориальной близости, другими важными и стабильными партнерами России остаются Великобритания, Финляндия, Италия, США, Япония, Китай.

В торговле со странами СНГ наблюдается сокращение товарооборота, что связано с нестабильностью

экономической обстановки, нехваткой валютных средств у стран-контрагентов.

Товарная структура внешней торговли России на протяжении многих лет практически не меняется, как не меняется и перечень товаров, обеспечивающих наибольшую валютную выручку. В целом в структуру экспорта входит примерно 4 тыс. различных видов продукции, но список товаров, на которые приходится все основные объемы поступающей валюты, включает не более десяти позиций, сюда входят прежде всего нефть, газ, лес, цветные металлы, алмазы. Некоторые экономисты не видят негатива в сырьевой направленности экспорта, считая, что если это выгодно, значит, ее надо поддерживать, но добиваясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов. Однако надо отметить сокращение в последние годы (1992–1996 гг.) доли нефти и газа в экспорте России и в увеличении доли продукции экологически вредных производств, в частности, металлургической продукции, целлюлозно-бумажной и химической. Нарастивая производство и экспорт продукции такого рода, Россия берет на себя значительные экологические риски, втягивается в неблагоприятное для себя в перспективе международное разделение труда.

Федеральная программа поддержки экспорта, разработанная МВЭС РФ, ориентируется главным образом на обрабатывающие отрасли и предполагает рост доли готовой продукции в российском экспорте до 40% в 2005 г.

Структура импорта формируется под влиянием платежеспособного спроса, а также падения производства внутри страны. Основной статьей является продукцией машиностроения, на которую приходится около 40% объема импорта, значительна доля продовольствия и сырья доля его производства – 22-30%,

химических товаров – 10%, изделий легкой промышленности – 15-16%.

В официальной статистике не находит отражение деятельность так называемых “челноков”, осуществляющих поставку в Россию по ориентировочным данным товаров на 8–10 млрд. долл.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Дайте определение понятиям “экспорт” и “импорт”.**
- 2. Что входит в понятие “внешнеторговый оборот”?**
- 3. Экспорт и импорт всех стран мира, вместе взятых, в 1988–1990 годах составил в текущих ценах (в млрд. долл.):**

	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Экспорт	2743	2962	3379
Импорт	2840	3075	3496

- а) В чем заключается причина различий между стоимостью мирового экспорта и импорта?**
 - б) Можно ли по этим данным вычислить внешнеторговое сальдо и оборот?**
- 4. Как соотносятся темпы роста мировой торговли и темпы мирового производства? О чем это говорит?**
 - 5. Какие факторы оказывают влияние на развитие мировой торговли?**
 - 6. Какова географическая структура мировой торговли?**
 - 7. Доля каких товаров в мировом товарообороте растет, а каких падает и почему?**

8. Дайте определение и укажите различия внутриотраслевой и межотраслевой международной торговли.
9. Какие факторы способствуют и какие препятствуют развитию внутриотраслевой торговли?
10. Назовите основные черты мирового рынка услуг.
11. В чем сходство и различие мировых цен и цен внутренних?
12. Какое влияние оказывает развитие сферы услуг на ценообразование в мировой торговле?
14. Какие страны являются наиболее активными участниками мировой торговли и почему?
15. Охарактеризуйте структуру внешней торговли России.

2. 3. ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ МЕТОДЫ

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и свободной торговли.

Свободная торговля – это 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.

Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 50-60-е годы преобладали тенденции к либерализации, то в 70-80-е годы прокатилась волна “нового” протекционизма.

Тенденция к либерализации пятидесятых и шестидесятых годов принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращения использования валютных и количественных ограничений. Если в середине 50-х годов средняя величина таможенных пошлин европейских странах и США составляла 30-40%, то к семидесятым годам она уменьшилась до 7-10%, а сейчас колеблется в пределах 3-5%.

Что лучше – протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с мировыми, – предмет многовекового спора среди экономистов и политиков.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

- селективный – направленный против отдельных стран или отдельных товаров;**
- отраслевой – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство;**
- коллективный – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;**
- скрытый – осуществляется методами внутренней экономической политики.**

В торговой политике тесно переплетаются экономические, политические, административные, правовые и другие вопросы. Мы рассмотрим преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики.

Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные и нетарифные методы.

Тарифные методы основаны на использовании таможенных пошлин и таможенного тарифа.

Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные (квоты, лицензирование, "добровольные ограничения"), финансовые (субсидии, кредитование, демпинг) и скрытые (государственные закупки, технические барьеры, требования по санитарным нормам, стандартизации и т.п.).

Основная задача государства в области мировой торговли – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на мировом рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентноспособными на внутреннем рынке. Часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

Различные страны используют разные инструменты для проведения торговой политики. Если средний уровень таможенной защиты государства поддается достаточно точной количественной оценке, то уровень использования нетарифных методов в силу их большого разнообразия и различного экономического содержания может быть количественно оценен лишь приблизительно.

Теперь рассмотрим более подробно некоторые инструменты торговой политики.

Наиболее распространенными средствами служат таможенные тарифы, целями использования которых являются получение дополнительных финансовых средств (как правило, для развивающихся стран), регулирования внешнеторговых потоков (более типично для развитых государств) или защита национальных производителей (главным образом в трудоемких отраслях).

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, или систематизированный перечень товаров, облагаемых пошлинами.

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

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара.

Классификация таможенных пошлин

По способу взимания:

- адвалорные – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 10% от таможенной стоимости);**
- специфические – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 15 долл. за 1 тонну);**
- комбинированные – сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 5 долл. за тонну).**

По объекту обложения:

- импортные – пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны, являются преобладающей формой пошлин, применяемых всеми странами для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции; в развивающихся странах импортные пошлины прежде всего используются как средство финансовых поступлений;**
- экспортные – пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются редко и имеют цель сократить экспорт и пополнить бюд-**

жет; экспортные пошлины удорожают стоимость товара на мировом рынке, чаще они применяются для сырьевых товаров, по которым страна имеет монопольное преимущество;

– транзитные – пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Применяются редко и преимущественно как средство торговой войны.

По характеру:

– сезонные, применяемые для регулирования торговли продукцией сезонного характера;

– антидемпинговые – пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене, более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране или на мировом рынке, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

– компенсационные – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Рассмотрим последствия введения таможенной пошлины. При анализе будем исходить из следующих положений:

– вкусы, доходы и привычки потребителей не меняются;

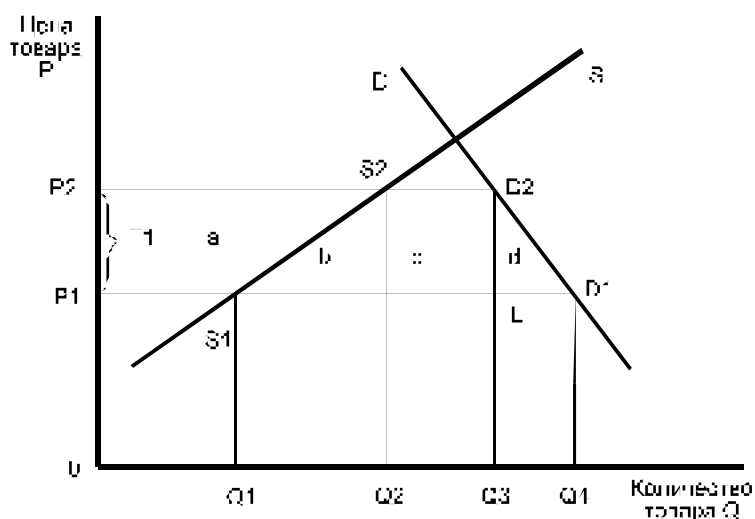
– не учитываются изменения в технологии;

– не учитываются транспортные расходы;

– не принимаются во внимание тарифы на сырье, используемое для производства товара.

Построим график, полагая, что иностранный поставщик готов поставить любые количества товара по

данной цене, чтобы полностью был удовлетворен спрос.



Линия DD1 обозначает изменение величины потребления товара в зависимости от изменения цены; линия SS1 показывает количество производимых национальной промышленностью товаров, изменяющихся в зависимости от изменения цен.

Цена P1 – мировая цена при свободной торговле страны с другими странами, при этой цене из общего количества потребляемого товара Q0Q4 на долю местного производителя будет приходиться величина Q0Q1, в то время как на долю иностранного поставщика придется величина Q1Q4.

Если данная страна вводит тарифную пошлину на импорт T1, то цена на внутреннем рынке данной страны поднимется до уровня P2. В этом случае общее количество уменьшающегося потребления будет определяться величиной Q3Q4; в то же время национальные производители увеличат объем производства на величину Q1Q2; потери для иностранных поставщиков будут равны сумме отрезков Q1Q2 и Q3Q4.

Площадь прямоугольника P1P2D2L будет определять величину потерь или дополнительных расходов, понесенных потребителями в связи с общим увеличе-

нием цен продаваемых товаров. Эта сумма включает дополнительные прибыли, полученные национальными производителями (площадь четырехугольника а), и потери общества, возникающие в связи с тем, что в производство вовлекаются новые, менее эффективные факторы, использование которых стало возможным благодаря протекционистской политике правительства (площадь треугольника в). Площадь треугольника d показывает потери, возникающие в связи с уходом с рынка части иностранных производителей, а площадь прямоугольника с – величину средств, поступивших в бюджет в результате введения импортной пошлины.

Большинство современных экономистов исходит из того, что материальные выгоды от следования принципу свободной торговли неоспоримо больше, нежели потери национальной экономики. Протекционизм снижает конкурентное давление на национальных производителей и приводит к уменьшению эффективности производства, сокращает потребление, замедляет введение новых технологий.

Наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики. Нередко предпочтение отдается последним, поскольку политически они считаются более приемлемыми, т.к. не являются в отличие от тарифов дополнительным налоговым бременем для населения. Кроме того, нетарифные методы являются более эффективными в достижении результатов протекционистской политики. Наконец, нетарифные ограничения почти не регулируются международными соглашениями, и использующие их государства чувствуют себя свободнее, чем при введении тарифных ограничений, которые регулируются Всемирной торговой организацией (ВТО).

Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и “добровольное” ограничение экспорта.

Квота – ограничение экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направлениям их действия квоты разделяются на:

– экспортные, вводятся для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке, или вводятся в соответствии с международными соглашениями (экспорт нефти из стран ОПЕК);

– импортные, вводятся правительством для защиты местных производителей, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

По охвату квоты делятся на:

– глобальные – устанавливаются на экспорт и импорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой и в какую страну он импортируется и экспортируется;

– индивидуальные – устанавливаются в рамках глобальной квоты квота для каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар; чаще всего эти квоты бывают сезонными, так как вводятся на определенный период времени, когда внутренний рынок наиболее нуждается в защите.

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании перераспределительного эффекта и в разной силе ограничительного воздействия, которое они оказывают на импорт.

Тесно связан с квотированием другой вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности – лицензирование.

Лицензирование – это выдача государственными органами разрешения на импорт или экспорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование используется многими странами мира, прежде всего развивающимися, для целей регулирования импорта. Развитые страны чаще всего используют лицензии как документ.

Количественные ограничения импорта в страну могут быть достигнуты 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 – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

"Добровольное" ограничение экспорта вводится обычно под политическим давлением, угрозой применения односторонних ограничительных мер на импорт в случае отказа от "добровольного" ограничения. Этот метод на практике применяется как средство торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом. Наибольшее распространение "добровольные" ограничения экспорта получили во взаимоотношениях Японии с США и странами Европейского союза.

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной и местной власти. В их число входят:

- технические барьеры – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификата качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм;**
- внутренние налоги и сборы – НДС, акцизы, налог на продажу;**
- государственные закупки преимущественно местной продукции и дискриминация иностранной;**
- требование о содержании местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.**

В практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, основанные на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании национальных экспортеров. Финансирование экспорта 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 других учреждений (банков, фондов), а также за счет частного сектора – самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

Субсидии – денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта. Субсидии могут предоставляться производителям товаров, конкурирующих с импортом (внутренние субсидии) и производителям товаров, которые продаются на экспорт (экспортная субсидия). Экспортные субсидии нередко выступают в форме субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента, ниже рыночной, или государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставляющей такой кредит (связанный кредит).

Крайним случаем субсидирования экспорта выступает демпинг – продвижении товара за счет снижения экспортных цен, ниже нормального уровня рыночных цен внутреннего рынка страны-импортера. Для защиты от преднамеренного демпинга страны используют антидемпинговые пошлины.

Свободные торговые связи имеют большие преимущества, так как обеспечивают в конечном счете рост мирового производства и потребления, более эффективное использование ресурсов. Тем не менее в реальности идея “свободной торговли” безоговорочно поддерживается лишь в уставах международных организаций и в учебниках. Практически любая страна, обеспечивая национальные интересы, применяет торговые ограничения. Публикуемый Международным валютным фондом перечень таких ограничений занимает десятки страниц.

Сторонники протекционизма приводят следующие аргументы против ограничений в мировой торговле: защита молодых отраслей, стимулирование национального производства, пополнение бюджета, защита

национальной безопасности, сохранение стабильности национальной валюты, урегулирование платежного баланса.

Противники протекционизма подчеркивают, что подрыв “свободы торговли” в большинстве случаев снижает уровень благосостояния страны и в мире в целом, увеличивается налоговое бремя на потребителей, подрывается экспорт, сокращается занятость, снижается конкуренция на внутреннем рынке, неэффективно используются мировые ресурсы.

Из анализа процессов, протекающих в мировой торговле, можно отметить, что основной тенденцией развития становится либерализация при большей гибкости протекционистских барьеров. Одной из нарастающих протекционистских тенденций является специфический региональный протекционизм. Он принимает форму создания новых и расширения старых интеграционных группировок. Внутри группировок происходит либерализация обмена, а в отношении к третьим странам возникает усиление дискриминационного режима.

Реагируя на изменившуюся экономическую ситуацию, происходит реорганизация таможенно-тарифной системы России. Таможенный тариф России, действующий в настоящее время, представляет собой перечень товаров, подготовленный на базе международной классификации. Каждому товару соответствуют различные уровни ставок таможенных пошлин в зависимости от режимов, применяемых в отношении стран происхождения товара.

Основой являются ставки, применяемые по отношению к странам, пользующимся в России режимом наибольшего благоприятствования; по отношению к этим 125 странам используются базовые ставки. Для

товаров, поступающих из стран, не пользующихся этим режимом, базовые ставки увеличиваются вдвое.

Для товаров, ввозимых из стран, относящихся к развивающимся (по классификации ООН), базовые ставки уменьшаются в 2 раза. Товары, происходящие из 46 наименее развитых государств, ввозятся беспошлинно точно так же, как импорт товаров из стран СНГ.

В среднем базовая ставка таможенного тарифа составляет 20% стоимости изделия. Более высокие пошлины установлены на ряд изделий, которые в российских условиях можно считать предметом роскоши (например, легковые автомобили).

Особенностью таможенного режима России является применение экспортных налогов, взимаемых с целью уравнивания внутренней и внешней цен, в первую очередь сырьевых товаров, и пополнения государственного бюджета.

Действующий российский таможенный тариф можно рассматривать как временный. Его основная задача – пополнение госбюджета и протекционистская защита национальных отраслей. В связи с предполагаемой активизацией роли России в международных экономических организациях следует ожидать последующее корректировки тарифных ставок.

В целом система государственного регулирования внешней торговли в России предусматривает переключение в основном на тарифные методы, но не исключая нетарифного. Регулирование и внешнеторговая политика России не всегда последовательны; они противоречивы и отражают общую ситуацию развития экономики.

- 1. В чем состоят различия политики свободы торговли и протекционизма?**
- 2. Какие аргументы приводят сторонники и противники протекционизма?**
- 3. Назовите основные инструменты торговой политики.**
- 4. Как классифицируются таможенные пошлины?**
- 5. В чем отличие экспортного тарифа от импортного?**
- 6. В чем сходство и отличие импортного тарифа и импортной квоты?**
- 7. Мировая цена на американскую пшеницу составляет 120 долл. за 1 т. Правительство России рассматривает вопрос о введении импортного тарифа 20 долл. за 1 т для пополнения государственного бюджета. Внутреннее годовое производство пшеницы составляет 100 млн. т., потребление – 140 млн. т, импорт – 40 млн. т. По оценкам, сокращение российского спроса на пшеницу приведет к падению мировой цены на нее на 5 долл. за 1 т, ее внутреннее производство составит 110 млн. т, потребление сократится до 120 млн. т, а импорт – до 10 млн. т. Рассчитайте:
 - а) доход бюджета от введения импортного тарифа;**
 - б) доходы, получаемые Россией от улучшения условий торговли;**
 - в) рост доходов местных производителей;**
 - г) воздействие введения тарифа на экономическое положение страны в целом.****
- 8. Каков экономический смысл квотирования и какие виды квот Вы знаете?**
- 9. Почему “добровольные” ограничения экспорта не могут считаться действительно добровольными?**
- 10. Какие скрытые методы торговой политики Вы знаете и в чем их экономический смысл?**

11. В чем отличие финансирования экспорта как метода торговой политики от простого финансирования и кредитования экспортно-импортных операций?

12. Говядина стоит 5,4 долл. за 1 кг. По этой цене российские фермеры производят 20 тыс. т, тогда как спрос на российском рынке достигает 60 тыс. т. В странах ближнего зарубежья, являющихся экспортерами говядины в Россию, ее цена составляет 3,6 долл. за 1 кг. По такой цене российские фермеры могут произвести только 5 тыс. т при спросе, увеличивающемся до 65 тыс. т. Для защиты внутреннего рынка Россия вводит импортную квоту, лицензия на получение которой стоит как раз столько, сколько составляет разница между внутренней ценой говядины и ее ценой в странах ближнего зарубежья, то есть 1,8 долл. за 1 кг.

а) Каков объем импорта говядины при свободе торговли и при защите внутреннего рынка импортной квотой?

б) Как отразится введение квоты на потребителях и производителях?

в) Каким будет доход импортеров, получивших разрешение на импорт в рамках квоты, от ее введения?

13. Какие особенности торговой политики России Вы можете отметить?

2.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Объективная потребность в международном регулировании торговли с помощью единых норм и правил начала ощущаться уже в 30-х годах нашего столетия, когда односторонние протекционистские действия национальных правительств резко сузили возможности мировой торговли. Основу регулирования миро-

вой торговли в тот период составляли двусторонние торговые договора и соглашения, которые заключаются между странами на уровне исполнительной власти (между правительствами) и подлежат ратификации законодательной властью (парламентами). Они обычно заключаются на 5-10 лет и подлежат периодическому пересмотру и продлению участвующими сторонами.

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Самой крупной такой организацией является Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. В 1995 г. ГАТТ было преобразовано во Всемирную торговую организацию (ВТО). По состоянию на 1 января 1997 г. в ГАТТ/ВТО входило 129 государств, на которые приходилось около 90% мирового товарооборота.

ГАТТ – многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц.

Правовой механизм ГАТТ основывается на ряде принципов:

- главным является принцип взаимности торговых уступок, воплощенный в режиме наибольшего благоприятствования (РНБ). В соответствии с этим режимом страны, заключившие между собой договор, автоматически предоставляют друг другу любые льготы и привилегии, распространяемые на третьи страны.
- взаимность в предоставлении торговых уступок:
- неприемлемость односторонних действий; решение по защите национального рынка должны приниматься после многосторонних консультаций;

- использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;**
- прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;**
- предоставление льготного режима в торговле с развивающимися странами;**
- разрешение возникающих торговых споров путем переговоров.**

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды, длившиеся по несколько лет. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов, результаты которых привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После 2-й мировой войны она составляла 40%, в середине 90-х годов – около 4%.

Особо следует выделить длившийся с 1973 по 1979 г. Токийский раунд и Уругвайский раунд, продолжавшийся с 1983 по 1994г. После Токийского раунда ГАТТ вступило в качественно новую фазу своего развития, для которой характерны: снижение тарифов, расширение компетенции ГАТТ в области нетарифных барьеров, определение особого режима регулирования внешней торговли для отдельных отраслей (сельское хозяйство, лесное хозяйство, авиатехническая), усиленное воздействие на национальное экономическое законодательство стран-участниц, предполагающее приведение последнего в соответствии с требованиями ГАТТ.

На Уругвайском раунде новыми моментами в деятельности ГАТТ стали переговоры по либерализации торговли услугами, защите интеллектуальной собственности, инвестиций, связанных с торговлей. По оценкам специалистов, либерализация мировой торговли, намеченная этими соглашениями, даст доход в

274 млрд. долл., причем около 30% придется на развивающиеся страны и государства с переходной экономикой.

Другим важным решением Уругвайского раунда стало преобразование ГАТТ в ВТО – Всемирную торговую организацию. Членство в ВТО будет означать для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей в рамках ГАТТ, кроме того, Соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашений по торговым аспектам права на интеллектуальную собственность и других договоренностей Уругвайского раунда. ВТО предполагает проведение регулярного собственного контроля за политикой стран-участниц с точки зрения наблюдения за соблюдением принятых соглашений. ВТО значительно расширяет сферу своей компетенции, превращаясь в важнейший международный орган, регулирующий развитие международных экономических связей.

Россия имеет статус наблюдателя ГАТТ/ВТО, стремясь стать полноправным членом этой организации. Не являясь членом ГАТТ/ВТО, организации, страна ежегодно теряет 1,5 млрд. долл. из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки, особенно рынки технологически сложной продукции. Принятие России в ГАТТ/ВТО позволит России использовать сложившийся в международной торговле механизм консультаций и поиска компромиссов при решении спорных и конфликтных вопросов. Необходимость этого возросла в середине 90-х годов, когда в ответ на открытие своего рынка Россия не только не получила ответных льгот, но, наоборот, столкнулась с избирательно действующими торговыми барьерами за рубежом как раз по тем товарам, где она обладает сравнительными преимуществами. Угрозу

внешнеторговым интересам России представляют антидемпинговые правила, позволяющие ускоренными темпами вводить повышенные пошлины на импортируемое дешевое сырье. Обратной стороной участия России в ВТО может стать требование либерализовать не только таможенные тарифы, неоднократно повысившиеся за последние годы, но и допустить иностранные фирмы в такие до сих пор “заповедные” сферы, как банковское и страховое дело.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Почему возникает необходимость регулирования мировой торговли?**
- 2. На каких принципах основывается ГАТТ?**
- 3. Какие результаты работы ГАТТ Вы можете назвать?**
- 4. Как организационно оформлена работа ГАТТ?**
- 5. Какие важнейшие итоги Токийского и Уругвайского раундов Вы можете назвать?**
- 6. Какие перспективы участия России в деятельности ГАТТ/ВТО?**

Основные понятия

Абсолютные преимущества
Относительные преимущества
Свобода торговли
Протекционизм
Тарифные методы
Нетарифные методы
Условия торговля
Международная торговля

**Экспорт товаров и услуг
Импорт товаров и услуг
Межотраслевая торговля
Внутриотраслевая торговля
Мировая цена
Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)
Всемирная торговая организация (ВТО)**

Вопросы для повторения

- 1. Как теория абсолютных преимуществ и относительных преимуществ связаны между собой?**
- 2. Объясните, почему эмпирические данные могут расходиться с положениями теории Хекшера-Олина.**
- 3. Назовите основные тенденции в современной мировой торговле?**
- 4. Почему внутриотраслевая торговля развивается прежде всего между индустриально развитыми странами?**
- 5. Что лежит в основе мировой цены?**
- 6. Какие услуги представлены на мировом рынке? С чем связано бурное развитие мирового рынка услуг?**
- 7. По каким показателям можно судить об активности участия страны в мировой торговле?**
- 8. В чем сходство и различие влияния тарифных и нетарифных барьеров на мировую торговлю, мировое производство, внутреннее производство и потребление стран, вводящих их?**
- 9. Что препятствует использованию конкурентных преимуществ России для более эффективного ее участия в мировой торговле?**
- 10. В каком направлении следует развивать структуру внешней торговли России?**
- 11. Охарактеризуйте деятельность ВТО/ГАТТ.**

- 12. Назовите причины появления ТНК и рост их значения в мировой торговле?**
- 13. Что такое региональный протекционизм?**
- 14. Каким методам торговой политики отдают предпочтение развитые и каким развивающиеся страны? Почему?**

Вопросы к семинару

- 1. Основные теоретические концепции мировой торговли.**
- 2. Основные тенденции в развитии географической и товарной структуры мировой торговли.**
- 3. Основные черты мирового рынка услуг.**
- 4. Особенности ценообразования на мировом рынке.**
- 5. Регулирование мировой торговли. Роль ГАТТ/ВТО.**
- 6. Внешняя торговля России. Политика России в области регулирования внешней торговли.**

Темы рефератов

- 1. Новые теории мировой торговли.**
- 2. Основные теории мировой торговли классической школы.**
- 3. Ценообразование на мировых рынках.**
- 4. Выгоды международной торговли.**
- 5. Национальное и международное регулирование мировой торговли.**
- 6. НТР и мировые рынки.**
- 7. Современный протекционизм.**

8. Роль ВТО/ГАТТ в развитии мировой торговли.
9. Место и роль России в мировой торговле.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М-Л., 1935.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т 1. М., 1955.
3. Портер М. Международная конкуренция. М., 1994.
4. В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев. Международные экономические отношения. М., 1996.
5. Киреев Л. Международная экономика. М., 1997.
6. Краткий внешнеэкономический справочник. М., 1996.
7. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т 2. М., 1992.
9. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. М., 1994.
10. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М., 1994.
11. Семенов К.А. Международные экономические отношения. М., 1998.
12. Терехов А.Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. М., 1991.

ТЕМА 3

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА (КАПИТАЛА И ТРУДА)

Для современного мирового хозяйства характерно не только перемещение между странами результатов производства – товаров и услуг, но и факторов производства – капитала, рабочей силы, научно-технических достижений.

Поскольку условием создания готовых товаров является использование производственных ресурсов, то, в принципе, международное движение факторов производства может замещать движение готовых товаров.

Например, разная обеспеченность стран капиталом ведет к тому, что капиталоемкая страна может либо производить капиталоемкий товар и продавать его на мировом рынке, либо просто экспортировать капитал.

Характерной особенностью развития современного мирового хозяйства являются нарастающие масштабы торговли факторами производства. Хотя движение факторов из одной страны в другую базируется на тех же законах, что и ввоз и вывоз товаров, тем не менее здесь имеются определенные особенности, которые и будут рассмотрены в данной теме.

3. 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ФОРМЫ

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денеж-

ной форме в другую страну. Поскольку любая страна мира не только вывозит, но и ввозит капитал из-за рубежа, т.е. происходят так называемые перекрестные инвестиции, то речь должна идти о международном движении капитала (миграции капитала).

Международная миграция капиталов – это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход.

Согласно современным теориям движения капиталов основными причинами миграции капитала являются:

- относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление;**
 - разная предельная производительность капитала, определяемая процентной ставкой: капитал движется оттуда, где его производительность низка, туда, где она высока;**
 - наличие таможенных барьеров, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения на рынок;**
 - стремление фирм к географической диверсификации производства;**
 - быстро растущий экспорт товаров, вызывающий спрос на капитал;**
 - несовпадение спроса на национальный капитал и его предложение в различных сферах и отраслях народного хозяйства;**
 - возможность монополизации местного рынка;**
 - наличие в странах, куда вывозится капитал, более дешевого сырья или рабочей силы;**
 - стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.**
- Вывозимый (ввозимый) капитал можно характеризовать по разным признакам.**

По источникам происхождения перемещающийся капитал делится на официальный и частный:

Официальный – это государственный капитал (займы, ссуды, гранты, помощь), который предоставляется одной страной другой на основе межправительственных соглашений. Источником такого капитала является государственный бюджет. Официальным считается также капитал международных экономических организаций (МВФ, Мирового банка, ООН и др.)

Частный капитал представляет собой средства негосударственных фирм, банков и т.п., перемещаемые по решению соответствующих руководящих органов. Источником такого капитала являются собственные или заемные средства соответствующих частных предприятий.

Вывоз (ввоз) капитала может осуществляться в денежной и товарной формах. Вывоз машин, оборудования, патентов, ноу-хау в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой фирмы представляет собой вывоз капитала в товарной форме, а предоставление, например, займов или кредитов зарубежным фирмам или правительству – это вывоз капитала в денежной форме.

По характеру использования капитал делится на предпринимательский и ссудный.

Предпринимательский капитал – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли. В свою очередь предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые зарубежные инвестиции – это вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса. По определению Международного валютного фонда прямые зарубежные инвестиции –

это такая форма инвестирования, когда инвестор обладает управленческим контролем над объектом, в который вложен капитал. Прямыми считаются инвестиции, которые охватывают более 10% акционерного капитала и дают право контроля над предприятиями.

Прямые инвестиции осуществляются в форме вложений собственного капитала в зарубежные промышленные, торговые и другие предприятия путем организации экспортером капитала производства на территории другой страны. К прямым зарубежным инвестициям относится также реинвестирование прибыли.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

– дочерней компании – предприятия, в которых прямые иностранные инвестиции составляют более 50%;

– ассоциированной компании – предприятия, в которых прямые иностранные инвестиции составляют менее 50% ;

– филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Причинами прямых зарубежных инвестиций являются:

– технологическое лидерство: осуществляя прямые инвестиции за рубеж, корпорации, обладающие контролем над ключевой технологией, стремятся таким образом закрепить конкурентное преимущество;

– разница в среднем уровне оплаты труда;

– исчерпание возможностей внутреннего рынка, позволяющих экономить на масштабе;

– масштабы корпораций (чем больше размер корпорации, тем больше возможностей для прямых инвестиций);

– потребность в природных ресурсах.

Начавшийся в 70-х годах XX века процесс создания межнациональных производственных комплексов (транснационализация) привел к тому, что основная часть прямых зарубежных инвестиций приходится сегодня на долю международных корпораций, важнейшим признаком которых является осуществление ими прямых зарубежных инвестиций.

ТНК начали вывозить за рубеж производство, научно-исследовательские и опытно-конструкторские бюро, сети распространения продукции, причем во главу угла ставится не только возможность получения прибыли, но и постоянный характер такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

В последние десятилетия прямые инвестиции имеют тенденцию к ускоренному росту. Усилилась неравномерность вывоза прямых иностранных инвестиций.

На долю 100 крупнейших ТНК приходилось около трети всех прямых иностранных инвестиций. Из этих 100 крупнейших ТНК 38 базировались в Западной Европе, 29 – в США, 16 – в Японии, остальные – в других странах мира.

2. Портфельные зарубежные инвестиции – это вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектами инвестирования. Такие инвестиции характерны преимущественно для частного бизнеса. Портфельные инвестиции осуществляются путем приобретения акций, облигаций, казначейских векселей, опционов, фьючерсов, варрантов, свопов и т.п. Цель портфельных инвестиций - получить доход за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов. Портфельных инвесторов интересуют прежде всего три момента:

а) уровень доходности иностранных ценных бумаг (на движение портфельных инвестиций значительное

влияние оказывает разница в нормах процента, выплачиваемых по ценным бумагам в разных странах) ;

б) степень риска по этим вложениям;

в) желание диверсифицировать свой портфель ценных бумаг за счет бумаг иностранного происхождения.

Преимущество портфельных инвестиций по сравнению с прямыми заключается в том, что они обладают более высокой ликвидностью, т.е. возможностью быстрого превращения в валюту.

Миграция денежного капитала осуществляется между странами через механизм мирового рынка ссудных капиталов. Мировой рынок ссудных капиталов – это экономический механизм аккумуляции и перераспределения ссудного капитала в мировом масштабе. Основные операции мирового рынка ссудных капиталов – это эмиссия и купля-продажа ценных бумаг, преимущественно в виде облигаций, предоставление и получение банковских кредитов.

Миграция капитала в ссудной форме предполагает выдачу и получение средств займы на определенный срок в целях получения процента за их использование. Ссудный капитал, вывозимый за границу, может выступать в виде кратко-, средне- и долгосрочных займов и кредитов или банковских депозитов и средств на счетах других финансовых институтов.

Вывоз ссудного капитала в форме предоставления краткосрочных кредитов (до 1 года), предназначен, как правило, для пополнения оборотных средств и существует в форме банковских кредитов и долгосрочных займов, предоставляемых обычно путем выпуска и приобретения облигаций. Средне- и долгосрочные кредиты предназначаются для пополнения основного капитала. Основным поставщиком ссудного капитала,

как правило, являются государства и международные экономические организации.

Ссудный капитал предоставляется в форме:

- торговых кредитов – предоставление кредитов поставщикам и покупателям по сделкам с товарами и услугами. Следует отметить, что большая часть международных кредитов предназначена именно для обслуживания торгового оборота;**
- займов (долгосрочных и краткосрочных);**
- валюты, находящейся в обращении;**
- открытия в зарубежных банках корреспондентских счетов своих банков.**

Своеобразной формой вывоза капитала является “экономическая помощь”, которая оказывается промышленно развитыми странами остальному миру бесплатно или в виде льготных кредитов. На первом месте в мире по оказанию такой помощи стоит Япония, на втором - США. Провозглашаемые цели помощи – обеспечение национальной безопасности стран-доноров, содействие в установлении системы открытой рыночной экономики, содействие развитию демократии.

Мировой рынок ссудных капиталов возник на базе национальных рынков развитых стран – США, Англии, Франции, Германии, Швейцарии, которые сформировали систему перелива капиталов в рамках мирового хозяйства, что отражает процесс объединения рынков промышленно развитых стран.

Важнейшим финансовым центром мира является Нью-Йорк, где расположен емкий рынок капитала США. В Европе ведущим финансовым центром считается Лондон, здесь же располагается большой рынок драгоценных металлов.

Центральным звеном современного мирового рынка ссудных капиталов является так называемый

рынок евровалют, который сформировался на рубеже 60-х гг.

Еврорынок – это вненациональный рынок ссудных капиталов. Слово “евро” в данном случае не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует о том, что определенная валюта – доллар, марка, фунт и т.д. – находится на счетах иностранных банков, которые используют ее для предоставления ссуд. При этом ссудные операции на евро-рынке производятся в валюте, являющейся иностранной как для кредитора, так и для заемщика. Например, коммерческий банк в Германии предоставляет кредит итальянскому бизнесмену в долларах (эти доллары называют евродоллары). Евровалютные операции проводятся на особых банковских счетах, изолированных от счетов в национальной валюте. Они не контролируются государственными финансовыми организациями, что послужило мощным стимулом для развития еврорынка.

На межстрановое перемещение капитала большое влияние оказывают инвестиционный климат и инвестиционные риски.

Инвестиционный климат – ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику свой капитал. При оценке инвестиционного климата учитываются: социально-политическая, внутриэкономическая, внешнеэкономическая ситуация в стране и перспективы их развития.

Решая вопрос о целесообразности вывоза капитала, страны размещения инвестиций, формы вывоза капитала и т.п., иностранный инвестор учитывает вероятность потери средств, т.е. “фактор риска”. Выделяют три группы риска: политические риски; финансовые риски (платежеспособность страны и ее юридических

лиц); риски операций (внешнеторговый и производственный риски).

Последствия вывоза капитала. Вывоз капитала оказывает двойное воздействие на мировую экономику. С одной стороны, вывоз капитала обеспечивает международное воспроизводство капитала. В условиях интернационализации производства повышается эффективность механизма международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемый перелив капитала вызывает нарушения равновесия платежных балансов стран и ведет к существенным колебаниям валютных курсов. Наконец, значительный импорт иностранного капитала может вести к вытеснению национального капитала.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Могут ли международная торговля и международное движение капитала замещать друг друга?
2. Что такое вывоз капитала и миграция капитала?
3. Каковы основные причины вывоза капитала за границу?
4. Как подразделяется вывозимый капитал в зависимости от источников происхождения?
5. В каких формах может вывозиться капитал?
6. Как классифицируется вывозимый (ввозимый) капитал по характеру использования?
7. В чем отличия прямых зарубежных инвестиций от портфельных инвестиций?
8. Какие из следующих видов инвестиций считаются прямыми, а какие портфельными:
– американский банк купил акции российской компании “Лукойл” на 20 млн. долл. Общая стоимость выпущенных акций – 600 млн. долл.;

- российский Автобанк приобрел в Лондоне здание, в котором открыл свой филиал;
- канадская фирма “МакДональдс” открыла очередную ресторан в Москве;
- российская брокерская фирма по поручению клиента из Англии приобрела 11% текущего выпуска акций “Сургутнефтегаз”;
- Владимирский тракторный завод увеличил свою долю в уставном капитале находящегося в Индии совместного российско-индийского предприятия по сбыту тракторов с 51 до 75%.

9. В каких формах получают доход иностранные инвесторы при различных формах вывоза капитала?

10. В чем различия таких видов предприятий с иностранным капиталом, как филиалы, дочерние компании, ассоциированные компании?

11. Какова связь между прямыми зарубежными инвестициями и возникновением и развитием межнациональных компаний?

12. Охарактеризуйте особенности вывоза капитала в ссудной форме.

13. На какие цели, как правило, предоставляется краткосрочный кредит? Что собой представляет долгосрочный международный кредит?

14. Почему считается, что для страны предпочтительнее ввоз предпринимательского, а не ссудного капитала?

15. Что такое евროрынок и каково его место на мировом рынке ссудных капиталов?

16. Что понимается под “инвестиционным климатом” страны?

17. Как вывоз капитала влияет на развитие экономики страны-экспортера и страны-импортера капитала?

3.2. СОВРЕМЕННЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК КАПИТАЛОВ

Дополняя и опосредуя вывоз товаров, вывоз капитала становится определяющей формой международных экономических отношений. Со второй половины XX века вывоз капитала непрерывно растет. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и ВВП промышленно развитых стран. В 80-е годы среднегодовой темп роста прямых иностранных инвестиций в 5 раз превышал темп роста мировой торговли. Только за 1987-1993 гг. вывоз капитала возрос с 992 млрд. долл. до 1131 млрд. долл., т.е. почти в 1,3 раза, а ввоз капитала, соответственно, с 1067 млрд. долл. до 1254 млрд. долл., т.е. почти в 1,2 раза.

В современном мире действует ряд факторов, которые, создавая необходимые предпосылки, способствуют ускорению миграции капитала:

- растущая взаимосвязь национальных экономик на основе интернационализации производства;**
- углубление международной специализации и кооперации;**
- экономическая политика как промышленно развитых, так и развивающихся стран, направленная на привлечение иностранного капитала;**
- стремление развитых стран перевести "экологически грязное" производство в развивающиеся страны.**

В современном мире вывоз и ввоз капитала становится функцией любой динамично развивающейся экономики. Капитал вывозят и ввозят: ведущие промышленно развитые страны, среднеразвитые страны, развивающиеся страны, в особенности "новые индустриальные страны".

С территориально-географической точки зрения основные потоки иностранных инвестиций приходятся на долю высокоразвитых стран, при этом наиболее активная миграция капиталов происходит между промышленно развитыми странами.

Среди всех промышленно развитых стран по объемам привлеченных инвестиций и вывезенного капитала лидируют США. В 1994г. иностранные фирмы вложили в экономику США 60 млрд. долл. Почти треть своих потребностей в инвестициях США покрывают за счет импорта капитала.

Интенсивным регионом миграции капитала стала Западная Европа. Так, в Великобритании, например, концентрируется 40% всех американских инвестиций в Европу и 50% всех японских инвестиций. Самыми крупными экспортерами в Европе являются страны ЕС, Скандинавия и Швейцария.

Хотя значительная часть потоков иностранного капитала представляют собой перекрестные инвестиции внутри промышленно развитых стран, большие объемы иностранного капитала поступают из промышленно развитых стран в развивающиеся.

Важной чертой современного вывоза капитала стала активизация миграции капитала между развивающимися странами и особенно “новыми индустриальными” и остальным миром. Так, вложения Кувейта за рубеж в 1995 г. достигли 130 млрд. долл.

После Второй мировой войны произошли существенные изменения в формах вывоза капитала. С начала 90-х годов во всем мире наблюдается беспрецедентный рост международных портфельных инвестиций. Высокими темпами растут и международные кредиты.

С середины XX века происходят изменения в отраслевой структуре вложений капитала - перемещение вложений из добывающих отраслей в современные,

наукоемкие отрасли обрабатывающей промышленности и сферу услуг.

Одной из важнейших тенденций в процессе вывоза капитала в послевоенный период стало активное вмешательство государства в этот процесс. Воздействие государств на миграцию капитала осуществляется, например, путем стимулирования ввоза-вывоза капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении портфельных инвестиций строится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. В отношении прямых инвестиций государство может принимать определенные ограничения, если вывоз капитала противоречит национальным интересам. Характерно, что вывоз капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем приток иностранных инвестиций. При этом надо иметь в виду, что иностранный капитал не навязывается странам, а напротив, идет ожесточенная конкурентная борьба за привлечение иностранного капитала;

Государство осуществляет следующие методы регулирования миграции капитала:

– методы финансового воздействия: налоговые льготы, предоставления государственных субсидий и гарантий; страхование зарубежных инвестиций; регулирования инвестиционных споров; исключение двойного налогообложения и др.;

– нефинансовые методы: предоставление земельных участков, обеспечение необходимой инфраструктурой, оказание технической помощи.

Однако следует отметить, что при всей значимости государственного регулирования оно оказывает на миграцию капитала гораздо меньшее значение, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов, благопри-

ятный инвестиционный климат являются важнейшими критериями в привлечении внешних инвестиций.

В 80-х-90-х гг. широкое распространение в мире получили свободные экономические зоны (СЭЗ), имеющие высокую степень открытости внешнему миру и особо благоприятный таможенный, налоговый и инвестиционный режим для внешних и внутренних инвестиций. В середине 90-х годов в мире существовало более 4000 разного рода СЭЗ.

Свободные экономические зоны представляют обособленную часть территории страны, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Основное назначение таких зон - привлечение иностранных инвестиций, передовой технологии, расширение экспортных возможностей национальной промышленности, развитие отдельных регионов страны, рост занятости, удовлетворение внутреннего спроса на высокотехнологичные, наукоемкие товары.

При организации СЭЗ возможны два подхода: территориальный или функциональный. В первом случае СЭЗ рассматривается как обособленная территория, где все предприятия пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Согласно второму подходу, зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы (оффшорные фирмы, магазины “дьюти фри”).

Существуют разные формы СЭЗ:

– свободные (беспошлинные) таможенные зоны (склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта). Такие зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров;

– зоны свободной торговли – ограниченные участки территорий, в пределах которых устанавливается льготные по сравнению с общим режим хозяйствования;

– промышленно-производственные зоны – создаются на территории, где производится экспортная и импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами;

– технико-внедренческие зоны – создаются, как правило, вокруг крупных научных центров. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся определенными налоговыми и финансовыми льготами;

– сервисные зоны – территории с льготным режимом хозяйствования для фирм, оказывающих различные финансово-экономические и страховые услуги.

Мировой опыт функционирования СЭЗ показал, что они оживляют международный торговый обмен, повышают результативность внешней торговли, способствуют росту научно-производственного потенциала страны, создают новые рабочие места и др. Важной особенностью деятельности СЭЗ является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний рынок.

Россия на мировом рынке капиталов

В середине 90-х годов общий объем находящихся за рубежом ресурсов составлял около 700 млрд. долл. За рубежом действуют тысячи фирм с российским капиталом. Часть из них была основана еще в советское время, однако подавляющая часть – в последние годы. Вывоз капитала из России осуществляется двумя пу-

тями: законным путем (на основании Постановления Совмина СССР от 18 мая 1989г. "О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом") и незаконными способами, принявшими форму "бегства капитала". Ежегодная утечка капитала оценивается в 10-15 млрд. долл. Частный капитал из России вывозится не по классическим причинам, а из-за стремления его владельцев поместить его в более стабильной экономике, обезопасить от обесценения или экспроприирования. Правительство России пытается ограничить, взять под контроль процесс утечки капитала.

Ввоз капитала в Россию осуществляется в государственной, частной, смешанной форме, а также как ввоз капитала международных организаций. Иностранные инвестиции поступают в Россию как в предпринимательской, так и в ссудной форме. На начало 1996 г. общий объем иностранных инвестиций в экономику России составлял около 8 млрд. долл. По отраслям экономики преобладают инвестиции в топливно-энергетический комплекс, торговлю и банковскую деятельность. Крупнейшим инвестором в России являются США. Бесспорно в настоящее время участие иностранного капитала в развитии экономики России недостаточно. Слабая активность иностранных инвесторов обусловлена:

- нестабильностью экономической и политической обстановки;**
- несовершенством и нестабильностью правовой базы, обеспечивающей условия максимально эффективной защиты интересов инвесторов;**
- несовершенством налогового законодательства;**
- неразвитостью коммуникационных структур;**
- отсутствием ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики и т.д.**

В то же время в России имеется множество факторов, которые могут играть положительную роль в привлечении иностранного капитала в Россию:

- богатые природные ресурсы;**
- квалифицированные кадры, способные к быстрому воспроизводству новейших технологий;**
- относительная дешевизна рабочей силы;**
- огромный внутренний рынок;**
- возможность участия иностранных инвесторов в приватизации.**

При переходе от одной хозяйственной системы к другой для обеспечения этого процесса требуется огромные инвестиции. В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимой экономической реформы. Для решения этой задачи необходима научно обоснованная, взвешенная, активная государственная политика по привлечению иностранных инвестиций.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Как соотносятся темпы роста вывоза капитала, производства мирового ВВП и вывоза товаров?**
- 2. Какие изменения в вывозе капитала происходят в современном мире?**
- 3. Охарактеризуйте основные территориально-географические потоки иностранных инвестиций. Почему большая доля вывоза и ввоза капитала приходится на долю промышленно развитых стран?**
- 4. Почему миграция капитала является зоной высокой активности государства? Как государство может регулировать процесс миграции капитала?**

- 5. Что такое свободные экономические зоны и каково их назначение?**
- 6. Охарактеризуйте особенности вывоза капитала из России.**
- 7. Рассмотрите ситуацию с иностранными инвестициями в российскую экономику.**
- 8. Почему инвестиционный климат в России мало привлекателен для иностранных инвесторов? Что надо делать, чтобы стимулировать приток иностранных инвестиций в Россию?**

3.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ, ПОКАЗАТЕЛИ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Одним из проявлений интернационализации и демократизации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также чрезвычайных ситуаций являются масштабные перемещения населения, в том числе трудовых ресурсов. Мировой рынок рабочей силы существует в форме трудовой миграции.

В круг проблем, изучаемых мировой экономикой, входит внешняя миграция рабочей силы (внутренняя миграция происходит между регионами одной страны).

Внешняя миграция рабочей силы – перемещение лиц наемного труда между национальными хозяйствами, вызванное причинами экономического и иного характера.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Резмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Миграционное сальдо – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

Мировой рынок рабочей силы существует наряду с другими мировыми рынками: товаров и услуг, капитала. Рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую, предлагает себя в качестве товара, осуществляет трудовую миграцию.

Основными экономическими причинами трудовой миграции являются:

- изменение спроса и предложения на низкоквалифицированную рабочую силу;**
- изменение спроса и предложения на высококвалифицированную рабочую силу;**
- межгосударственные различия в оплате труда;**
- вывоз капитала, приводящий к перемещению ресурсов;**
- функционирование международных корпораций, способствующих соединению рабочей силы с капиталом либо перемещающих свой капитал в трудоизбыточные регионы.**

Развитие транспорта и связи способствует существенной интенсификации миграции.

Причинами внеэкономического характера являются:

- политико-правовые, демографические, религиозные, национальные, культурные, семейные, психологические, экологические.**

Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени служащие. Особо выделяется международная миграция высококвалифицированных кадров, так называемая “утечка умов”. На начало 1995 г. в мире насчитывалось более 35 млн. трудящихся-мигрантов (в 1960 – 3,2 млн.). Если учесть, что на каждого мигранта приходится 3 иждивенца, то численность мигрантов превышает 100 млн. человек. Оп-

ределить точно объемы международного перемещения рабочей силы является довольно сложным делом. Наиболее используемыми показателями перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платежном балансе. Как и в других случаях, нерезидентом считается частное лицо, находящееся в стране менее года. Если человек пребывает в стране более года, то в целях статистического учета он переклассифицируется в резиденты. В статистике платежного баланса показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифицируются по трем статьям:

Трудовой доход, выплаты занятым – зарплата и прочие выплаты, 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.

Перемещение мигрантов – денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну (в натуральной форме показывается как экспорт товаров из страны, а в денежной – как бы оплата за этот экспорт по данной статье).

Переводы работников – пересылка денег и товаров мигрантами своим родственникам, оставшимся на родине.

Если в первой статье учитываются доходы нерезидентов, то есть временно (сроком до года) находящихся в данной стране, то в двух последних статьях показываются доходы и расходы резидентов, мигрантов, которые находятся за рубежом более года.

Последние две статьи объединяются в статью – частные неоплаченные переводы. Все перечисленные

статьи являются частью баланса текущих операций в платежном балансе страны.

На практике точно определить, по какой именно статье должны фиксироваться те или иные международные переводы, довольно сложно.

Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями.

На развитые страны приходится примерно 9/10 всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и 2/3 всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающиеся страны – только, соответственно, 1/10 и 1/3. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля мигрантов и что эти страны являются центрами притяжения рабочей силы из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой. В общем денежном потоке, связанном с трудовой миграцией, трудовые доходы составляют около 31%, переводы работников – около 62%, перемещение мигрантов – около 7%.

Использование иностранной рабочей силы в настоящее время становится важным элементом нормального функционирования всего мирового хозяйства и отдельных стран. В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда направлялись из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. На протяжении всего послевоенного времени направления миграции постоянно изменялись вслед за изменениями экономических условий.

Можно выделить следующие направления международной миграции рабочей силы:

- 1. Миграция из развивающихся стран в промышленно развитые страны.**

Центрами притяжения рабочей силы являются США, Канада, Австралия, развитые страны Западной

Европы. Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей работниками, без которых невозможным было бы их существование. Например во Франции эмигранты составляют 25% всех занятых в строительстве, 1/3 в автомобилестроении. В Бельгии половина всех шахтеров – эмигранты.

США являются основным центром притяжения как низкоквалифицированной рабочей силы, так и высококвалифицированной. Каждый год в США приезжает больше мигрантов, чем во все остальные страны, вместе взятые. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются сюда из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира. В США легально иммигрируют 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек. Миграционное сальдо составляет 580 тыс. человек.

2. Миграция в рамках промышленно развитых стран.

Эта миграция связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Но и для развитых стран характерной является “утечка умов” (например, в США из Западной Европы). В рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы стран Европейского союза, предполагающий свободное перемещение работников между странами союза и унификацию трудового законодательства.

3. Миграция рабочей силы между развивающимися странами.

Новое явление последних лет – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Главным образом это миграция между новыми индустриальными странами, странами арабского мира, нефтедобывающими странами (членами ОПЕК), с одной стороны, и иными развивающимися странами, с другой. Эта миграция определялась в основном экономическими причинами: более высоким уровнем зарплаты в странах-импортерах рабочей силы. В азиатских ”новых индустриальных странах”, в богатых странах Персидского залива ощущается нехватка низкоквалифицированной рабочей силы. В Африке на ЮАР, Нигерию и Берег Слоновой Кости приходится более половины притока всех иммигрантов. Особую роль в процессах трудовой миграции XIX-XX вв. играет миграция населения из Китая в страны Юго-Восточной Азии и Северной Америки. Она носит в основном переселенческий характер и оценивается от 70 до 100 млн. человек.

4. Миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся.

В основном это сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции как экономические (высокая зарплата у преподавателей, инженеров и др.), так и неэкономические (узнать мир, реализовать свои возможности и т.п.).

Практически все страны, принимающие мигрантов, – это высокоразвитые государства с ВНП на душу населения более 6900 долл., развивающиеся страны – источник эмиграции (главные из этих стран – Мексика и страны Азии).

Миграция оказывает влияние на экономику и социальную сферу стран-импортеров и стран-экспортеров рабочей силы.

Отметим сначала возможные последствия для страны экспортирующей:

- переводы из-за рубежа увеличивают ВВП страны, благоприятны для платежного баланса страны;**
- налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, также увеличивают ВВП;**
- сокращаются расходы на обучение, здравоохранение и другие расходы социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами;**
- возвращаясь на родину, мигранты привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки;**
- повысив свою квалификацию и приобретя определенный опыт за рубежом, мигранты привозят этот багаж на родину, в результате чего страна получает бесплатно дополнительные квалифицированные кадры;**
- если страна-экспортер трудоизбыточная, то снижается безработица;**
- "утечка умов" является негативным последствием, но если специалисты возвращаются, то это может обернуться и большой пользой, например индийские ученые, после того как они несколько лет проработали в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, вернувшись на родину, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.**
- отток избыточных трудовых ресурсов уменьшает социальную напряженность в стране.**

Страна, принимающая мигрантов, имеет следующие результаты:

- при импорте квалифицированной рабочей силы страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;**
- иностранные рабочие предъявляют дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют этим рост производства и дополнительную занятость;**
- крупные специалисты разных областей науки, выдающиеся деятели культуры, мигрируя в другие страны, часто оказывают такое влияние на развитие этих областей деятельности, которое невозможно оценить;**
- если труд иностранных рабочих оплачивается ниже, чем местных, то повышается конкурентоспособность производимых товаров вследствие снижения издержек производства;**
- необходимы определенные расходы государства на социальную поддержку мигрантов; в то же время иностранные работники не учитываются при целом ряде социальных программ;**
- приехавшие мигранты либо увеличивают напряженность на рынке труда, либо занимают свободные рабочие места;**
- иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, где наблюдается старение населения, например во Франции, ФРГ, Швеции 10% всех новорожденных появляются в семьях переселенцев, в Швейцарии – 24%; замедляется общий темп старения населения страны, но на соотношение рождаемости и смертности коренных жителей эта статистика не влияет;**
- может возникнуть социальная напряженность в обществе, межнациональная неприязнь.**

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Дайте определение понятий: международная миграция рабочей силы, эмиграция, иммиграция, реэмиграция.**
- 2. Сформулируйте определения следующих стоимостных показателей миграции рабочей силы:**
 - трудовой доход и выплаты занятым,**
 - перемещение мигрантов,**
 - переводы работников.**
- 3. Какие причины экономического характера вызывают миграцию рабочей силы?**
- 4. Какие причины миграции неэкономического характера наиболее распространены сегодня в мире?**
- 5. Какие, на ваш взгляд, причины вызывают миграцию рабочей силы из России?**
- 6. Если в Россию в 1994г. въехало из-за рубежа 1149,7 тыс. человек, а выехало 339,7тыс. человек, то каким будет миграционное сальдо?**
- 7. Назовите страны и регионы, являющиеся основными центрами притяжения рабочей силы из-за рубежа.**
- 8. Какие основные направления миграции можно выделить сегодня?**
- 9. Почему наиболее развитые страны привлекают большинство мигрантов?**
- 10. Чем вызвана миграция рабочей силы между развивающимися странами?**
- 11. В чем заключаются положительные и отрицательные последствия эмиграции на экономику страны-экспортера рабочей силы?**
- 12. В чем заключаются положительные и отрицательные последствия иммиграции на экономику принимающей страны?**

3.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ

Международная трудовая миграция возникает как стихийное явление, но постепенно масштабы и последствия миграции становятся настолько ощутимыми, что создаются организации, правовые нормы и финансовые механизмы регулирования этого процесса. Можно выделить следующие уровни регулирования: глобальный (ООН и другие международные организации); региональный (региональные экономические организации); национальный (отдельные государства).

Каждая страна суверенна в своем праве определять собственную миграционную политику, но признано целесообразным придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций.

Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством.

В настоящее время значительное число учреждений и организаций прежде всего в рамках ООН, а также региональных группировок занимаются проблемами миграции населения, в том числе и трудовой.

Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает соответствующим фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Международная организация труда (МОТ) одной из своих задач считает регулирование миграции. Ряд международных договоров, принятых Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-

мигрантов. Растет роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной международной миграции, организация и обмен опытом и информацией по разным вопросам миграционного процесса. В Западной Европе деятельностью, связанной с обеспечением и защитой прав трудящихся мигрантов, занимается Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

При формировании национальной политики в области внешней трудовой миграции должны быть учтены требования международных конвенций.

Одной из основных идей Конвенции МОТ о трудящихся мигрантах является признание государствами, ратифицирующими данный документ, равенства в отношении мигрантов независимо от их национальности, расовой принадлежности, религии, пола и т.п. Защита прав трудящихся обеспечивается:

- организацией бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией;**
- принятием мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов;**
- организация соответствующих медицинских служб;**
- разрешение переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов.**

Конвенция включает приложения, которые касаются найма, размещения и условий труда мигрантов, а также вопросов ввоза мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования.

Международными стандартами предусматривается возможность для мигрантов получить образование или повысить квалификацию в стране пребывания.

Для рассмотрения регулирования миграции на региональном уровне отметим деятельность Европей-

ского союза. В ЕС принята “Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС” (подписана 9 декабря 1989 г.).

В “Хартии” записано:

1. ”Каждый работник ЕЭС должен иметь право свободного перемещения по территории Сообщества, подчиняясь правилам и ограничениям, обусловленным общественным порядком, общественной безопасностью и здоровьем”;

2. ”Свобода перемещения должна давать право каждому работнику выбрать любое занятие или профессию в ЕЭС на основе принципов равноправия, касающихся трудоустройства, условий труда и социальной защиты в принимающей стране”.

В рамках ЕС действует Европейский социальный фонд, согласно его уставу обеспечивающий адаптацию рабочей силы к новым условиям Общего рынка, облегчает ее перемещение и профессиональное обучение.

В то время как большинство стран мира придерживается пути либерализации своей внешней торговли, практически все страны принимают меры, ограничивающие международную миграцию. Проблемы, которые несет с собой миграция, привели к созданию широкой системы государственного регулирования. Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось раньше, чем его участие в регулировании международной торговли. В течение XIX в. многие европейские страны принимали законы, ограничивающие въезд нежелательных лиц.

Важная особенность международной миграции рабочей силы состоит в том, что регулирование данного процесса осуществляется двумя (или более) субъектами, воздействующими на разные стадии перемещения населения и преследующими зачастую несовпадающие интересы. Если страна-импортер рабочей силы в

большой степени отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы в большей степени входит регулирование оттока и защита интересов мигрантов за рубежом.

Во многом интересы тех и других стран оказываются тесно связанными. Правовое выражение взаимной заинтересованности стран осуществляется в форме двух- или многосторонних международных соглашений по вопросам миграции.

Миграционная политика – политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов, включает два направления – иммиграционную политику, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

Законодательства большинства стран, регулирующие миграцию, прежде всего проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, переезжающими в страну на постоянное место жительства, и не иммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно.

Большинство стран-импортеров использует 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. Регулирование проводится по количественным и качественным параметрам.

Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

– Требования к уровню образования, стажу работы по специальности, прохождение процедуры признания документов мигранта об образовании и профессио-

нальной подготовке; приоритет дают специалистам новых и перспективных отраслей (программисты, узкоспециализированные инженеры), представителям редких профессий; специалистам с мировым именем (музыканты, артисты, ученые, врачи), бизнесменам, инвестирующим капитал в принимающую страну; страна готова принимать работников, готовых за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную работу.

– Ограничения личного характера включают жесткие требования к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику. Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например в США, национального равновесия. Значение того или иного качественного признака при отборе иммигрантов не является постоянным, но по таким характеристикам как возраст, здоровье, обладание определенной профессией, требования достаточно устойчивы во времени.

– Инструментом количественного регулирования иммигрантов используется показатель иммиграционной квоты. Большинство стран устанавливает большое количество разнообразных квот. При введении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (пол, возраст, образование). Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии. Иммиграционная квота может быть распределена в определен-

ной пропорции между различными категориями иммигрантов. Например, в США в 1995 г. принято было следующее распределение иммиграционной квоты: 71% – родственники граждан США, 20% – специалисты, в которых нуждаются США, 9% – прочие группы иммигрантов. Количественное квотирование является жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующими законами, за соблюдением которых следят правоохранительные органы.

Страны проводят экономическое регулирование, вводя определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Например, 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. Или частные лица имеют право въехать в страну, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. Законодательства большинства стран устанавливают временные ограничения пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить разрешение на продление своего пребывания в ней.

– Страны могут устанавливать географическую структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

– Наконец страны вводят явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу, что содержится в законах о профессиях, которыми иностранцам

заниматься запрещено; запрещается передвижение, изменение специальности, смена места работы и т.п.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции.

Многие страны-импортеры рабочей силы приняли и реализуют государственные программы стимулирования реэмиграции иностранцев. Они включают широкий круг мероприятий начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. Эффективность программ реэмиграции остается низкой.

Правительства некоторых стран (Франции, ФРГ, Швейцарии) в качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, осуществляют программы профессиональной подготовки иммигрантов. По логике этих программ, получив профессиональную подготовку в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что побудит их вернуться на родину. Интерес к таким программам со стороны иммигрантов невысок, так как приобретение профессии не является гарантией получения работы.

Развитые страны заключают соглашения со странами-экспортерами рабочей силы об инвестировании части переводов работников на родину и части государственных средств в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Такие предприятия в форме кооперативов, совместных предприятий, акционерных обществ получили наибольшее распространение в двусторонних отношениях ФРГ и Турции.

Как видно из названного выше, обычно государственное регулирование осуществляется через реализацию финансируемых из бюджета программ.

Международная организация труда так определила цели эмиграционной политики стран-экспортеров: эмиграция трудовых ресурсов должна способствовать сокращению безработицы, поступлению валютных средств от трудящихся-эмигрантов, которые используются для сбалансированности экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспечен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением последними в зарубежных странах профессий и образования.

Современная международная трудовая миграция характеризуется активизацией и ростом влияния стран-экспортеров рабочей силы, использующих следующие методы и средства:

– Регулирование масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов.

Большинство стран демонстрируют своей эмиграционной политикой уважение прав своих граждан на свободное перемещение. Но некоторые страны сдерживают эмиграцию, особенно если это касается выезда высококвалифицированных специалистов, нехватки рабочей силы или неблагоприятной демографической ситуацией.

– Ряд государств обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в страну происхождения часть полученной заработной платы. Национальные банки открывают эмигрантам валютные счета под более высокую ставку и другие льготы для привлечения ресурсов в экономику страны.

– Использование двусторонних соглашений и контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, что обеспечивает определенные экономические и социальные гарантии (зарплата, жилье, медицинское обслуживание и т. д.).

– Организация учреждений, фондов, представительств с целью контроля за выполнением условий международных соглашений по трудовой миграции, решения спорных вопросов в стране пребывания мигрантов и соблюдения их основных прав.

– Введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования – надление правом посредничества при трудоустройстве только тех организаций, которые компетентны в этих вопросах и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.

Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и политические перемены, межэтнические столкновения и войны привели к масштабным перемещениям населения России. Правительство России вынуждено в этих условиях осуществлять активную миграционную политику, искать материальную и финансовую поддержку у международных организаций, развивать сотрудничество с другими странами на двусторонней и многосторонней основе по проблемам миграции населения и трудовых ресурсов. В России уже есть правовая база регулирования миграционных процессов, в основе которой – Конституция Российской Федерации, законы и законодательные акты, постановления Правительства, определяющие порядок выезда и въезда в страну, трудоустройство российских граждан за рубежом, меры по миграционному контролю и т.д. Разработана федеральная миграционная программа.

Для обеспечения прав российских граждан на трудоустройство за границей заключены международные соглашения РФ с ФРГ, Китаем, Польшей, Словакией, Финляндией и рядом других стран.

Федеральной миграционной службой России предоставлены лицензии почти 150 организациям, занимающимся оформлением трудоустройства российских граждан за рубежом. Многие вопросы, в том числе связанные с возвращением мигрантов, требуют дальнейшей доработки.

Наиболее важными аспектами миграционной политики России являются:

- реализация гражданами РФ прав на свободу перемещения;**
- гарантия защиты и поддержки трудящихся-мигрантов за рубежом;**
- обеспечение беспрепятственного возвращения на родину и помощь в адаптации мигрантов.**

Россия в международной миграции является и экспортером, и импортером, поэтому при разработке миграционной политики надо ориентироваться на реализацию многоцелевых направлений. Миграция из России определяется следующими факторами:

- более высоким уровнем жизни в промышленно развитых странах и выгодными материальными условиями, предлагаемыми в других странах;**
- численность выезжающих будет ограничена емкостью рынков труда принимающих стран и в целом невысоким уровнем квалификации рабочей силы в России;**
- непризнанием большинством стран мира дипломов о высшем образовании, языковым барьером.**

При разработке эмиграционной политики Россия особое внимание уделяет: улучшению ситуации на внутреннем рынке труда за счет сокращения безработицы; привлечении валютных поступлений в страну за счет переводов части доходов трудящихся-мигрантов из-за границы; защите прав российских граждан, работающих за рубежом; получению мигран-

тами профессий, образования и предпринимательского опыта. Особое значение для России имеет создание приоритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики (информирование, льготное кредитование и налогообложение).

В области импорта рабочей силы наиболее важными задачами являются: обеспечение защиты национальной экономики от избыточного притока мигрантов из других стран; разработка количественных и качественных параметров миграции; обеспечение рационального использования прибывающих мигрантов в экономических и политических интересах России.

В середине 90-х гг. активизировалась миграция рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья: Украины, Белоруссии, Молдовы. Причины этой миграции чисто экономические. Одна из главных причин использования рабочей силы из стран ближнего зарубежья нехватка рабочих отдельных специальностей, а также нежелание местного населения выполнять данную работу. Такая ситуация характерна для почти всех отраслей производства, а особенно для предприятий добывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

Наиболее актуальной является проблема нелегальной миграции, которую трудно решить из-за “прозрачности” российских границ со странами СНГ и либерального иммиграционного законодательства. По данным Минтруда России, доля легальной иностранной рабочей силы в 1994 г. в общей массе иностранцев, работающих на российских объектах, не превышала 8%.

Помимо миграции рабочей силы существует проблема беженцев и вынужденных переселенцев.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Почему большинство стран принимает меры по ограничению, а не либерализации международной трудовой миграции?**
- 2. Какие международные организации принимают участие в регулировании миграции и каких сторон процесса миграции они касаются?**
- 3. В соответствии с Конвенцией МОТ на каких основных принципах должно строиться регулирование миграции и как это отражено в национальных миграционных законодательствах?**
- 4. Что является объектом регулирования стран-экспортеров рабочей силы?**
- 5. Что является объектом регулирования для стран-импортеров рабочей силы?**
- 6. Какие цели могут быть достигнуты эмиграционной политикой?**
- 7. Какие цели могут преследоваться иммиграционной политикой?**
- 8. Назовите основные способы государственного регулирования миграции и охарактеризуйте их.**
- 9. Почему программы стимулирования реэмиграции чаще всего не достигают намеченных целей?**
- 10. Назовите категории желательных иммигрантов для большинства принимающих стран?**
- 11. С чем связан выход России на международный рынок труда?**
- 12. Какие вопросы наиболее актуальны для эмиграционной политики России?**
- 13. Какие вопросы актуальны для иммиграционной политики России?**
- 14. Какие причины вызвали поток мигрантов из стран ближнего зарубежья в Россию?**

15. С какими трудностями может встретиться Россия на мировом рынке рабочей силы?

Основные понятия

Международная миграция капитала
Вывоз капитала
Прямые зарубежные инвестиции
Портфельные зарубежные инвестиции
Международный кредит
Еврорынок
Инвестиционный климат
Свободные экономические зоны (СЭЗ)
Внешняя миграция рабочей силы
Иммиграция
Эмиграция
Реэмиграция
Миграционное сальдо
Миграционная политика

Вопросы для повторения

- 1. Как объясняется международное движение капиталов и труда:
 - а) теорией сравнительных преимуществ;**
 - б) теорией соотношения факторов производства?****
- 2. В каком случае при свободном передвижении факторов производства между странами может сократиться торговля товарами?**
- 3. В чем заключаются причины экспорта и импорта прямых инвестиций?**
- 4. Каковы пути поддержки зарубежных инвестиций государством?**

5. Назовите основные инструменты международно-го кредита.
6. Какова роль свободных экономических зон в мировой и национальной экономиках?
7. Что такое “бегство капитала”, почему оно происходит? Как можно предотвратить нелегальную утечку капитала за границу?
8. Какова отраслевая структура иностранных инвестиций в российскую экономику, соответствует ли она интересам России?
9. Как связана миграция рабочей силы с миграцией других факторов производства?
10. В чем заключаются последствия миграции рабочей силы для мировой экономики в целом?
11. В чем состоит влияние иммиграции на производство трудоемкой и капиталоемкой продукции в принимающей стране по теории Хекшера-Олина?
12. Как распределяются экономические выгоды от миграции рабочей силы между странами?
13. Пассивным или активным является миграционное сальдо экономически развитых стран?
14. Какие меры правительства Франции приведут к большему росту миграции рабочей силы и почему:
 - либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж,
 - либерализация правил въезда в страну из-за рубежа,
 - принятие программы экономической помощи развивающимся странам.
15. Известно, что введение импортного тарифа большой страной, способной оказывать влияние на уровень мировых цен, может увеличивать уровень ее благосостояния. Что произойдет с уровнем благосостояния страны, если местные отрасли производства, конкурирующие с импортом, начнут активно исполь-

зовать иностранную дешевую рабочую силу, доходы которой не включаются в состав национального дохода страны?

16. Если крупное предприятие стоит перед выбором: создать дополнительное производство аналогичной продукции в развивающейся стране с дешевой рабочей силой за счет собственных средств или расширить собственное производство за счет привлечения внешних инвесторов, то какое решение поддержат профсоюзы и почему?

17. Что такое селективный подход в регулировании миграции?

18. Какую роль играют международные организации в регулировании миграции?

Вопросы к семинару

- 1. Международная миграция капитала: сущность, причины, формы.**
- 2. Структура иностранных инвестиций (географическая и отраслевая).**
- 3. Последствия миграции капитала для страны-экспортера и страны-импортера.**
- 4. Мировой рынок ссудного капитала.**
- 5. Россия на международном рынке капиталов.**
- 6. Международная миграция рабочей силы: понятие, причины показатели.**
- 7. Основные направления международной миграции рабочей силы и ее последствия.**
- 8. Миграционная политика. Особенности миграционной политики России.**

Темы рефератов

- 1. Международная миграция капитала: масштабы и основные направления.**
- 2. Мировой рынок ссудных капиталов.**
- 3. Иностранные инвестиции в России.**
- 4. Роль государства в международном движении капитала.**
- 5. Мировой рынок ценных бумаг.**
- 6. Роль СЭЗ в мировой экономике.**
- 7. Специфика миграции рабочей силы в рамках промышленно развитых стран.**
- 8. Мировой рынок рабочей силы: формирование и основные параметры.**
- 9. Национально-государственное и международное регулирование миграции рабочей силы.**
- 10. Роль международных организаций в регулировании международной трудовой миграции.**
- 11. Особенности миграционной политики России.**
- 12. Зоны свободного предпринимательства: мировой опыт и проблемы создания в России.**

Литература

- 1. Авдокушин Е.К. Международные экономические отношения. М., 1997.**
- 2. Авдокушин Е.К. Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993.**
- 3. Иностранные инвестиции в России. М., 1996.**
- 4. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей.**
- 5. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.**
- 6. Мировой рынок труда. М., 1994.**

- 7. Международные экономические отношения / Под ред. Р.И. Хасбулатова М., 1991.**
- 8. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского И.П. М., 1994.**
- 9. Пембро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.,1994.**
- 10. Семенов К.А. Международные экономические отношения. М., 1998.**
- 11. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М.,1992.**

ТЕМА 4

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Внешнеэкономические связи, в частности международный обмен товарами, услугами и факторами производства, вызывают необходимость сопоставления их национальной и зарубежной стоимости, обмена национальных валют, ведут к возникновению международных валютных отношений, анализу которых посвящена данная тема.

4.1. ВАЛЮТНЫЕ СИСТЕМЫ. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

В ходе осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций между частными лицами, фирмами, банками, правительствами, международными организациями возникают валютные отношения. Валюта – это деньги, используемые в международных экономических отношениях.

Валютные отношения представляют собой совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег на мировом рынке.

Комплекс правовых норм и институтов, регулирующих валютные отношения, представляет собой валютный механизм страны, совокупность валютных отношений и валютного механизма образует валютную систему.

Валютные отношения строятся на основе национальной и международной валютных систем. Национальная валютная система – форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валют-

ным законодательством. Элементами национальной валютной системы являются:

- национальная валютная единица;**
- состав официальных золотовалютных резервов;**
- паритет национальной валюты и механизм формирования валютного курса;**
- условия обратимости валюты;**
- наличие или отсутствие валютных ограничений;**
- порядок осуществления внешнеэкономических расчетов страны и др.**

Связующим звеном между разными национальными валютными системами является валютный курс (см. ниже).

Международная валютная система является формой организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, которая возникла в ходе развития мирового хозяйства и юридически закреплена международными соглашениями. Главная задача международной валютной системы – регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков.

Основными элементами международной валютной системы являются:

- национальные и коллективные резервные валютные единицы;**
- состав и структура международных ликвидных активов;**
- механизм валютных паритетов и курсов;**
- условия взаимной обратимости валют;**
- формы международных расчетов;**
- режим международных валютных рынков и др.**

В истории развития мировой валютной системы принято выделять три основных этапа.

1. Система золотого стандарта стихийно сложилась к концу XIX века. В это время золото выполняло все

функции денег, а бумажные деньги являлись его представителями и свободно обменивались на золото в соответствии с указанным на них официальным золотым содержанием.

Основой этой системы были фиксированные валютные курсы каждой страны, устанавливаемые на основе золотого паритета. Паритет – это соотношение валют, соответствующее их золотому содержанию. Например, если в 1913 г. один фунт стерлингов равнялся 7,32 гр. золота, а один доллар – 1,5 гр. золота, то соответственно, за один фунт давали 4,86 долларов. Валюта отдельных стран свободно обращалась в золото на внутренних рынках этих стран. С началом Первой мировой войны система золотого стандарта развалилась. В эти годы свободный обмен бумажных денег на золото был прекращен, а внутреннее золотое обращение (размен бумажных денег на золото) ликвидировано, что развязало инфляцию и привело к массовому обесценению валют.

В соответствии с решениями Генуэзской конференции (1922 г.) была принята система золотодевизного стандарта, согласно которому банкноты обменивались не на золото, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могли быть обменены на золото. В качестве девизных валют, которые разменивались на золото, использовались доллары и фунты стерлингов. С началом кризиса 1929-33 гг. золотодевизная система прекратила свое существование.

2. Бреттон-Вудская (золотодолларовая) валютная система (свое юридическое оформление получила в 1944 г. на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США). В условиях этой системы бумажные деньги перестали обмениваться на золото. За золотом сохранялась функция окончательных денежных расчетов только между странами. В силу главенствующей

в послевоенный период роли доллара за ним была закреплена функция резервной валюты, доллар стал посредником между остальными бумажными валютами и золотом. Национальные валюты обменивались центральными банками на доллары, а доллары – на золото по курсу 35 долл. за тройскую унцию (31,1 гр).

Основные принципы этой системы:

- золото признавалось основой мировой валютной системы;**
- роль валюты, представляющей золото в международных расчетах, была отведена доллару;**
- доллар выступал посредником между национальными бумажными деньгами и золотом;**
- устанавливались твердые паритеты всех валют по отношению к доллару, а через него к золоту и друг другу.**

В силу главенствующей в послевоенный период роли доллара в международных расчетах за ним была закреплена функция резервной валюты. В резервах центральных банков многих стран закономерно начался рост долларовой компонента.

Когда запасы долларов в международных резервах превысили золотой запас США в несколько раз и позиции доллара пошатнулись, то начиная с 1973 г. США полностью отказались от обмена долларов на золото по официальной цене. Так образом, Бреттон-Вудская система прекратила существовать.

В соответствии с решениями Бреттон-Вудской конференции был образован Международный валютный фонд (МВФ).

3. В 1976 г. на совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы новой мировой валютной системы. Ямайская валютная система предполагала:

– официальную демонетизацию золота, т.е. ликвидацию функции золота как основы для установления стоимостных паритетов . Если в период существования Бреттон-Вудской валютной системы все страны-члены МВФ должны были выражать паритеты своих национальных валют в определенном количестве золота в качестве общего мерилы стоимости, то в соответствии с ямайским соглашением они, наоборот, не могут использовать золото для выражения стоимостного содержания своих валют;

– ликвидацию государственного и межгосударственного контроля над мировыми рынками золота. С этих пор золото стало рассматриваться как обычный рыночный товар. Переход на рыночную цену золота привел к существенному увеличению стоимости мирового официального золотого запаса. Стоимость мирового официального золотого запаса, исчисленная по старым официальным ценам, с конца 1970 г. по середину 1996 сократилась на 14,6 %, исчисленная же по рыночным ценам увеличилась в 8,7 раза. Золото осталось высоколиквидным товарным активом, который можно в любой момент легко обратить в свободно конвертируемую резервную валюту путем реализации золота на частных рынках. Именно поэтому крупные золотые запасы используются центральными банками и международными организациями в качестве резервного фонда для зарубежных платежей. Золотые запасы центральных банков и международных экономических организаций составляют более 34,2 тыс. тонн;

– введение в качестве резервной наряду с другими валютами наднациональной валюты. В 1969 г. возникла система “специальных прав заимствования” (СДР), представляющих собой коллективно управляемые международные кредитные резервные и платежные средства. Стоимость СДР определялась на основе

валютной корзины - средневзвешенного курса 16 валют стран, внешняя торговля которых составляет не менее 1% мировой торговли. Однако на практике СДР не заняли сколько-нибудь заметное место в системе международных платежей. С момента начала функционирования механизма СДР (с 1 января 1970 г.) по 30 апреля 1996г . общий объем операций в СДР составил 438,5 млрд. долл., в то время как только суточный оборот операций на валютном рынке составляет около 1230 млрд. долл.;

– прекращение Соединенными Штатами в 1971 г. обмена долларов на золото вынудило страны отказаться от дальнейшей поддержки обесценивающегося доллара на своих валютных рынках, страны стали сами выбирать режим валютного курса. В марте 1971 г. была узаконена система плавающих (гибких) курсов. Страны-члены МВФ получили право свободы выбора валютного режима. Они получили право: устанавливать фиксированные или плавающие (складывающиеся под влиянием спроса и предложения валюты) курсы; “привязывать” курс валюты к СДР или иной коллективной единицы, к валютной корзине, составленной из стран, являющихся основными торговыми партнерами страны, или, наконец, “привязывать” валюту к той или иной иностранной валюте. Валютные отношения между странами стали основываться на плавающих курсах их национальных валют.

На 31 марта 1996 г. 66 стран (Аргентина, Ирак, Габон, Конго и др.) имели фиксированные курсы – доля стран в мировом ВВП –3,7%. Плавающие курсы имели 101 страна (США, Япония, Бразилия, Швеция, Корея и др.) – доля стран в мировом ВВП – 75,1%.

Таким образом, валютные отношения между большинством стран сегодня основываются на плавающих (гибких) курсах их национальных валют.

Преобладание плавающих валютных курсов связано с глубокими структурными изменениями, происходящими в системе международных расчетов, с резко возросшими масштабами финансовых операций, которые превысили объем расчетов по торговым операциям почти в 10 раз, с тем, что движение финансовых потоков во многом определяется особенностями бюджетной, налоговой и кредитной политики, проводимой тем или иным государством.

Огромную роль в регулировании современной мировой валютной системы играют созданные в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями МВФ и МБРР.

Международный валютный фонд – международная валютно-финансовая организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН, начала функционировать с марта 1947г. Основными целями деятельности МВФ являются:

– содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и устранения валютных ограничений;

– предоставление государствам-членам средств в иностранной валюте для выравнивания платежных балансов.

Ресурсы кредитования – это собственный капитал фонда и заемные средства. Собственный капитал МВФ образуется за счет взносов государств-членов. В соответствии с взносом каждая страна имеет свою квоту, выраженную в СДР. Квота определяет: 1) долю в капитале МВФ; 2) возможность использования ресурсов фонда; 3) количество голосов, которыми располагает страна в МВФ. Более 46% голосов принадлежит США и странам ЕС, 35% – развивающимся странам.

МВФ выдает кредиты двух видов: на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурных преобразований. Процентная ставка по таким кредитам составляет 6-8% годовых.

Одновременно с МВФ был учрежден Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Целью деятельности МБРР является содействие странам-членам в развитии их экономики посредством предоставления правительствам долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

МБРР предоставляет кредиты обычно на срок до 20 лет под 7% годовых на цели развития тех или иных отраслей. Так, например, Россия получила ссуды МБРР для кредитования импорта, поддержки приватизационных программ, реконструкции нефтедобывающих мощностей Западной Сибири, развития служб занятости и др. Основными получателями кредитов МБРР являются, как правило, развивающиеся страны.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Что собой представляют валютные отношения и валютная система?**
- 2. Назовите основные этапы развития мировой валютной системы.**
- 3. Охарактеризуйте мировую валютную систему с конца XIX века до начала Первой мировой войны. Как в этот период определялся курс валюты?**
- 4. Предположим, что в стране А и В существует золотой стандарт. Единица валюты страны А равна 0,7 г золота, а единица валюты страны В равна 3,5 г золота.**
 - 1) Сколько стоит единица валюты страны А в валюте страны В?**

- 2) Сколько стоит единица валюты страны В в валюте страны А?
5. Охарактеризуйте основные принципы построения Бреттон-Вудской валютной системы. Почему курсы иностранных валют были привязаны в доллару США? Что привело к краху золотодолларового стандарта?
6. Рассмотрите основные черты современной мировой валютной системы.
7. Что такое СДР и как определяется их курс?
8. Что собой представляет МВФ и каковы его функции?
9. Охарактеризуйте деятельность МБРР.

4.2. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК И ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ

Обмен одной валюты на другую осуществляется на валютных рынках. Валютный рынок – это система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты. Участниками валютного рынка являются экспортеры, которые предъявляют спрос на национальную валюту и предлагают иностранную, и импортеры, которые, наоборот, предлагают национальную валюту и предъявляют спрос на иностранную.

Спрос и предложение валюты возникают не только в связи с внешней торговлей, но и в связи с другими международными операциями (трансфертные переводы, движение капитала, страхование и т.п.). Около 90% всех валютных сделок на валютном рынке не связаны с торговыми операциями. Большая часть торговли валютой – это обычная биржевая игра на

разнице валютных курсов в целях получения прибыли.

Валютный рынок – это многоуровневый рынок: клиент покупает национальную валюту в коммерческом банке, а банк, в свою очередь, покупает валюту либо непосредственно у иностранного банка, либо у более крупных национальных банков, занимающихся операциями с валютой (девизные банки).

Валютный рынок включает в себя: национальные валютные рынки, региональные валютные рынки и международный валютный рынок.

На национальном валютном рынке купля-продажа иностранной валюты осуществляется через банковскую систему. Клиент покупает национальную валюту в коммерческом банке, а банк, в свою очередь, приобретает валюту либо непосредственно у иностранного банка, либо у более крупных национальных банков, занимающихся операциями с валютой(девизные банки).

На региональных валютных рынках обращаются ведущие свободно конвертируемые валюты и местные валюты, на которые приходится основной объем операций в данном регионе. Основные региональные рынки: европейский (Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне), азиатский (Гонконг, Сингапур, Токио), американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анжелес).

Международный валютный рынок представляет собой совокупность тесно связанных между собой коммуникационными системами региональных рынков. Изменение ситуации и котировки (котировка – установление курса валюты) валют на одном рынке тотчас приводит к перемещению средств между этим рынком и другими, тем самым достигается постоянное равновесие на международном валютном рынке.

Объемы, условия продаж валют, их курсы во многом зависят от наличия или отсутствия валютных ограничений, устанавливаемых государством, что находит свое отражение в характере обратимости или конвертируемости валют.

Способность национальной валюты обмениваться в любой форме и во всех видах операций называется конвертируемостью. Конвертируемость означает, что национальная валюта выполняет функции мировых денег. Различают конвертируемость полную и ограниченную:

– полная конвертируемость означает отсутствие каких-либо валютных ограничений для физических и юридических лиц – отечественных и иностранных - и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций;

– ограниченная конвертируемость может быть внешней и внутренней. Внешняя ограниченность означает возможность свободного использования валюты исключительно иностранными физическими и юридическими лицами только во внешнеторговых расчетах. Внутренняя ограниченность – это возможность свободной купли-продажи иностранной валюты для физических и юридических лиц внутри страны.

С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

В настоящее время в мире валюты только 27 стран являются полностью конвертируемыми. Свободная (полная) конвертируемость предполагает устойчивость национальной экономики, возможность ее экономического роста и, как следствие этого, доверие к ее национальной валюте со стороны иностранных партнеров.

Часть конвертируемых валют являются резервными валютами – это валюты тех стран, в которых центральные банки других стран накапливают и хранят свои резервные средства для международных расчетов. Сегодня к таким валютам относятся: доллар США, швейцарский франк, японская йена, немецкая марка, фунт стерлингов. Эти пять валют составляют практически 100% мировых валютных резервов.

В условиях частичной конвертируемости обратимость распространяется только на определенные категории владельцев и отдельные виды внешнеэкономических сделок. Национальная валюта обменивается лишь на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

Наличие ограничений обусловлено нестабильностью экономической ситуации в стране, расстройством ее денежно-кредитной системы. Ограничительная политика проводится государством и включает в себя законодательную и административную регламентацию операций с валютой. Россия имеет частично конвертируемую валюту.

Стремление России к интеграции в мировое хозяйство предполагает ее активное участие в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях. Чтобы стать полноправным участником этих отношений, России необходима конвертируемая валюта. Сейчас же в России имеется фактически внутренняя конвертируемость при наличии ряда валютных ограничений.

Необходимые условия обеспечения полной конвертируемости рубля:

- прекращение эмиссии бумажных денег, не обеспеченных товарами и услугами;**

- максимальное сокращение военных расходов, неэффективного капитального строительства, отказ от финансовой поддержки убыточных предприятий;
- стимулирование производства товаров и услуг, способных противостоять растущей массе денег в обращении;
- последовательное проведение Центральным банком линии на стабилизацию и укрепление курса рубля;
- широкое привлечение в экономику России иностранного капитала и др.

Рыночный обмен с участием денег всегда предполагает денежное выражение обмениваемых ценностей, т.е. их цену.

Цена денежной единицы национальной валюты, выраженная в иностранных денежных единицах, называется валютным (обменным) курсом. Как и всякая цена, валютные курсы устанавливаются на рынке.

Между ценой национальной и иностранной валюты существует обратная зависимость: если курс иностранной валюты повышается, то национальной – падает, и наоборот. В отличие от товарных цен, валютный курс может быть прочтен и в обратном направлении: 1 долл. США = 26 руб.; 1 руб. = 1/26 долл. Существует определенная традиция. Обычно используется “прямая котировка”: курс национальной валюты определяется как количество единиц национальной валюты за единицу иностранной. Следовательно: 26 рублей за доллар – это курс рубля.

Существует три вида валютных курсов:

1. **Фиксированный курс.** Страна устанавливает золотое или долларовое содержание своей денежной единицы, определяя тем самым обменный курс своей валюты к валютам других стран. Фиксированный курс определяется и поддерживается государством.

В целях поддержания официального курса государство может осуществлять девальвацию – официальное снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран или ревальвацию – повышение курса валюты.

2. “Гибкие”, свободно плавающие курсы определяются соотношением спроса и предложения валют. Воздействие государства на валютный курс исключается.

Управляемые плавающие курсы предусматривают валютные “интервенции” центральных банков в целях сглаживания значительных колебаний валютных курсов. Если, например, в результате повышения спроса на иностранную валюту, курс национальной валюты падает, то центральный банк страны “выбрасывает” на рынок определенное количество иностранной валюты, тем самым увеличивая предложение и не допуская резкого падения курса национальной валюты.

Как и всякая цена, валютный курс устанавливается на рынке. Курс, при котором достигается рыночное равновесие, т.е. спрос на иностранную валюту равен ее предложению, называют равновесным.

Нарушение равновесия на валютном рынке в условиях гибких курсов восстанавливается автоматически, без участия государства совершенно по-другому происходит восстановление нарушенного рыночного равновесия в случае использования фиксированных курсов. В том случае, если официальный курс валюты зафиксирован по отношению к какой-либо иностранной валюте и на рынке возникает дефицит, то для поддержания официального курса центральный банк страны вынужден осуществить “интервенцию” и увеличить предложение соответствующей иностранной валюты.

В современном мире режим свободно плавающих и режим фиксированных курсов в чистом виде практически не применяются. Сегодня эти две системы существуют в модифицированной виде – фиксируемых, но регулируемых валютных курсов и регулируемых (управляемых) гибких курсов.

Колебания валютных курсов зависят в основном от двух факторов: от реальной покупательной способности данной валюты на внутреннем рынке, а также от спроса и предложения национальной валюты на международном рынке, что, в свою очередь, зависит от:

1. ВВП обеих стран, участвующих в обмене. Так как национальные рынки – часть международного рынка, то изменение величины ВВП в одной или обеих странах приведет, с одной стороны, к увеличению (уменьшению) предложения товаров и услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а с другой стороны, к увеличению (сокращению) потребительского спроса (изменение величины ВВП означает изменение уровня дохода и, следовательно, спроса), в том числе на импортную продукцию.

2. Состояние торгового баланса, влияющего на спрос и предложение валюты. Между валютным курсом и состоянием торгового баланса существует обратная связь.

3. Изменение процентных ставок. Повышение процентных ставок в какой-либо стране делает валюту этой страны, при прочих равных условиях, привлекательной для иностранных инвесторов. Возрастает спрос на валюту той страны, где процентные ставки выше.

4. Проводимая денежно-кредитная политика. При проведении политики “дорогих денег” ограничивается денежная масса, относительно сокращается предложение национальной валюты на валютных рынках, что

соответственно ведет к повышению ее курса. Политика “дешевых денег” создает тенденцию к понижению курса национальной валюты.

5. Валютные интервенции центрального банка. Последние оказывают существенное влияние на валютный курс в краткосрочном периоде, однако в случае глобальной несбалансированности валютного рынка интервенция не может противостоять падению или повышению валютного курса.

Для обоснования изменения курса валюты часто используют теорию (гипотезу) паритета покупательной способности (ППС). Согласно этой теории динамика валютных курсов отражает изменения в соотношении цен в соответствующих странах. Для определения курсовых соотношений двух валют требуется сопоставить стоимость одинаковой “потребительской корзины” в двух странах. Так, если в России такая корзина стоит, скажем, 600 рублей, а в США – 100 долларов, то цена доллара составит 6 рублей. Согласно этой теории валютный курс всегда меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах.

Отсюда: $R = p1 : p2$,

где R – валютный курс;

$P1$ и $p2$ – уровни цен в рассматриваемых странах.

Валютный курс оказывает большое влияние на внешнюю торговлю и состояние всей экономики. При падении курса национальной валюты внутренние цены оказываются ниже мировых, что ведет к увеличению экспорта, инициирует приток иностранного капитала и удорожает импорт. Рост курса национальной валюты ведет к повышению цен внутреннего рынка, что снижает конкурентоспособность на мировом рынке, в результате чего экономическая эффективность

экспорта снижается. В таких условиях нарастает импорт.

Таким образом, колебания валютных курсов оказывает влияние не на состояние внешней торговли, но отражается на эффективности деятельности предприятий, совокупном спросе и совокупности предложений, объеме национального производства, занятости и ценах

Валютная политика государства. Валютные отношения являются зоной высокой активности государства. В зависимости от того, какой режим валютных курсов установлен, будет применяться различный набор экономических рычагов для регулирования валютных курсов.

Методы регулирования валютного курса могут быть направлены как на снижение, так и на повышение курса валюты.

Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить методы прямого воздействия и косвенного регулирования. Меры прямого регулирования – это валютные интервенции центробанков, дисконтная политика, введение валютных ограничений. К косвенным методам регулирования валютного курса в условиях открытой экономики относятся практически все мероприятия фискальной и монетарной политики.

Для сегодняшней России характерно падение курса рубля, о чем свидетельствует динамика официального курса доллара США к рублю (рублей за 1доллар):

декабрь 1992г.	0,415
декабрь 1993г.	1,24
декабрь 1994г.	3,55
декабрь 1995г.	4,64
декабрь 1996г.	5,50

декабрь 1997г.	6,0
декабрь 1998 г.	22,0
декабрь 1999 г.	27,0

Нарастающее падение курса рубля связано со следующими обстоятельствами:

- высокие темпы инфляции и подрыв покупательной способности рубля увеличивает спрос на иностранную валюту и снижает курс рубля;**
- сокращение экспорта ограничивает возможности накопления валютных резервов, с помощью которых можно поддерживать высокий курс рубля по отношению к иностранной валюте;**
- неэффективная структура экономики, экспорта и импорта снижают поступления иностранной валюты;**
- принятие Россией на себя значительной части валютного долга СССР снижает ее возможности по наращиванию валютных резервов;**
- нестабильность экономического и политического состояния вызывают утечку валюты в иностранные банки, что уменьшает ее предложение на внутреннем рынке России и ведет к снижению курса рубля.**

В 1995-97гг. продолжалось падение курса рубля, но темпы падения заметно снизились. Это замедление было связано со снижением темпов инфляции, проведением жесткой денежно-кредитной политики, введением “валютного коридора”, активным участием Центрального банка в валютных торгах. Однако разразившийся осенью 1998 г. финансово-бюджетный кризис привел к валютному кризису и новому резкому падению курса рубля.

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Что представляет собой валютный рынок? Кто является участниками валютного рынка?**
- 2. Что такое конвертируемость валюты? Какие виды конвертируемости Вы знаете? Охарактеризуйте их.**
- 3. Какие валюты называются резервными?**
- 4. Что такое валютный курс? Допустим, что 1 руб. равен 3,4 марки. Какая это котировка?**
- 5. Если японская йена обесценится по отношению к доллару США, как изменится спрос на японские компьютеры, продаваемые в США, и американскую шерсть, продаваемую в Японии?**
- 6. Как понижение/повышение курса национальной валюты отражается на экспорте/импорте?**
- 7. Что произошло: 1) с французским франком, если его официальный курс изменился с 6 франков за доллар до 7 франков за доллар? 2) с японской йеной, если ее официальный курс изменился со 130 до 120 йен за доллар?**
- 8. Что собой представляет система управляемых плавающих курсов? Что такое валютная интервенция?**
- 9. В чем суть теории паритета покупательной способности? Если уровень цен 1985г. принять за 100, то в 1995 г. уровень цен в Италии составил 450, а в США – 200. Каков будет курс итальянской лиры, исходя из теории ППС?**
- 10. Как государство может воздействовать на курс валюты? Охарактеризуйте меры, применяемые государством для регулирования валютных курсов.**
- 11. Рассмотрите динамику курса рубля и объясните причины его падения. Охарактеризуйте валютную политику правительства России.**

4.3. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Состояние внешнеэкономических отношений страны находит свое отражение в платежном балансе.

Платежный баланс – это систематизированная запись сумм платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени.

Анализ платежного баланса позволяет сделать выводы об эффективности внешнеэкономической деятельности страны, служит основой для принятия решений в области экономической политики.

Если валютные поступления превышают платежи, то страна имеет положительное сальдо платежного баланса, а если платежи больше поступлений, то имеет место отрицательное сальдо, или баланс сводится с дефицитом. Платежный баланс составляет по единой образной схеме в соответствии с методикой МВФ.

Платежный баланс: стандартные компоненты

I. Счет текущих операций

A. Товары и услуги

1. Экспорт (+) и импорт (–) товаров
2. Экспорт (+) и импорт (–) услуг

B. Поступления от факторных услуг (труд и капитал)

1. Выплаты лицам наемного труда
2. Доходы от инвестиций (прямых и портфельных)

C. Текущие переводы (трансферты – государственные и частные)

II. Счет движения капиталов и финансов

A. Счет движения капитала

1. Переводы капитала
2. Приобретение и продажа финансовых активов

- В. Счет финансов (финансовый счет)**
- 1. Прямые инвестиции**
 - 2. Портфельные инвестиции**
 - 3. Прочие инвестиции (активы, обязательства)**
 - 4. Резервные активы (официальные резервы):**
 - 4.1. монетарное золото**
 - 4.2. специальные права заимствования**
 - 4.3. резервная позиция в МВФ**
 - 4.4. иностранная валюта (валюта, депозиты и ценные бумаги).**
- Чистые пропуски и ошибки**

Два основных раздела платежного баланса Счет (или баланс) текущих операций отражает операции с реальными ресурсами (товарами, услугами, доходом), а Счет (баланс) движения капиталов и финансов показывает финансирование движения потоков реальных ресурсов.

Счет текущих операций показывает все поступления и расходы иностранной валюты, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг, а также чистые трансфертные платежи из страны в другие страны.

Сальдо (остаток) платежного баланса по текущим операциям равняется сумме сальдо торгового баланса и сальдо “невидимых операций” (услуги, трансферты, доходы и платежи по инвестициям).

Счет движения капиталов отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных или финансовых активов. Покупка материальных и финансовых активов страны иностранцами (ввоз капитала) приносит ей иностранную валюту, покупка иностранных материальных и финансовых активов резидентами данной страны (вывоз капитала) приводит к оттоку иностранной валюты. Если ввоз капитала больше вывоза, то имеется положительное сальдо

счета движения капитала, если вывоз больше ввоза сальдо – отрицательное.

Важная часть платежного баланса – официальные резервы – фиксирует изменения в резервах центрального банка, используемых для достижения сбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движению капитала.

Баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов взаимосвязаны. Дефицит платежного баланса по текущим операциям покрывается за счет продажи активов за рубежом или займов, т.е. ведет к притоку капитала на счет движения капиталов. И наоборот, актив текущего платежного баланса свидетельствует о наличии избыточных средств и порождает вывоз капитала за рубеж, т.е. ведет к оттоку капитала по балансу движения капиталов и кредитов.

Несбалансированность двух первых частей платежного баланса вызывает движение официальных резервов, находящихся в распоряжении центральных банков.

Когда говорят о положительном или отрицательном платежном балансе, то имеют в виду баланс счетов текущих операций и движения капиталов (I+II). Если баланс отрицательный (расходы больше поступлений), то происходит сокращение официальных резервов; если баланс положительный (поступления больше расходов), то официальные резервы растут. Таким образом, все три составные части платежного баланса (I+II+III) должны в сумме составлять ноль, т.е. в соответствии с принципами построения платежного баланса он всегда является сбалансированным.

Из-за сложности полного учета всех сделок, неоднородности цен, разницы во времени регистрации сделок, неизбежны некоторые искажения и неточности. Этим обусловлено введение в платежный баланс спе-

циальной статьи “чистые ошибки и пропуски”, которые характеризуют неучтенный объем вывезенной (ввезенной) валюты.

Задача уравнивания баланса международных расчетов входит в число главных целей экономической политики государства. Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность валютных, финансовых, денежно-кредитных мер, направленных на формирование основных статей платежного баланса.

Корректировать платежный баланс государство может:

- манипулируя резервами;**
- проводя торговую политику, ограничивающую импорт (спрос на валюту) и поощряя экспорт (предложение валюты);**
- вводя валютный контроль (рационирование)**
- проводя соответствующую налоговую и денежную политику.**

Вопросы для самоконтроля и задания

- 1. Что такое платежный баланс страны? Из каких частей он состоит?**
- 2. Что такое золотовалютные резервы?**
- 3. Что означает “пассивный” и “активный” платежный баланс? Как достигается баланс, если сумма двух первых частей баланса отрицательна (положительна)?**
- 4. Как связаны между собой счет текущих операций и счет движения капиталов?**
- 5. Если по счету текущих операций вывоз валюты больше/меньше ввоза, то как это отразится на счете движения капиталов?**

6. Что происходит с официальными резервами, если платежный баланс отрицателен/положителен?

7. На основании приведенных данных составьте платежный баланс (в млн. долл.) и выделите основные его разделы:

экспорт нефти	6
импорт зерна	5
экспорт оборудования	2
доходы от туризма иностранцев	6
денежные переводы иностранцев	2
покупка акций частных компаний за рубежом	6
покупка золота за рубежом	1

8. Если возникает дефицит платежного баланса, как он устраняется в условиях гибких валютных курсов?

9. Охарактеризуйте основные методы, которыми может пользоваться государство для устранения дефицита платежного баланса в условиях фиксированных валютных курсов?

Основные понятия

Валюта

Валютная система

Резервная валюта

Валютный курс

Паритет покупательной способности (ППС)

Которовка (прямая /обратная)

Конвертируемость

Платежный баланс

Торговый баланс

Специальные права заимствования (СДР)

**Международный валютный фонд (МВФ)
Международный банк реконструкции и развития
(МБРР)**

Вопросы для повторения

- 1. Что собой представляет валютная система в условиях плановой экономики? Что предполагает государственная валютная монополия?**
- 2. Какой валютный курс существовал в советской экономике и как он устанавливался?**
- 3. Какие изменения вносились в валютные отношения Законом "О валютном регулировании"?**
- 4. Какие цели стоят перед Россией при проведении валютной политики?**
- 5. Как определяется курс рубля начиная с 1992 г.? Что такое "валютный коридор"?**
- 6. Рассмотрите динамику курса рубля в 1992-1999 гг. и объясните причины его падения.**
- 7. Как Вы можете объяснить замедление падения курса рубля в 1995-97 гг.?**
- 8. Какие меры предпринимаются государством для поддержания курса рубля?**
- 9. Что нужно сделать для того, чтобы повысить курс рубля и превратить его в конвертируемую валюту?**

Вопросы к семинару

- 1. Мировая валютная система и этапы ее эволюции.**
- 2. Современный валютный рынок.**

- 3. Валютный курс: понятие, механизм формирования, факторы, влияющие на динамику.**
- 4. Платежный баланс: структура и регулирование.**
- 5. Современная валютная система и валютная политика России.**

Темы рефератов

- 1. Эволюция мировой валютной системы.**
- 2. Современная валютная система: проблемы и тенденции развития.**
- 3. Проблемы внешней задолженности России.**
- 4. Европейская валютная система.**
- 5. Международный валютный рынок.**
- 6. Еврорынок валют.**
- 7. Роль международных валютно-кредитных и финансовых институтов в регулировании международных экономических отношений.**
- 8. Россия в международных финансовых организациях.**
- 9. Валютная система России.**
- 10. Проблема конвертируемости рубля.**

Литература

- 1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 1996.**
- 2. Буглай В., Ливенцев Н. Международные экономические отношения. М., 1996.**
- 3. Валовая Т.Д. Валютный курс и его колебания. М., 1995.**

4. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. М., 1994.
6. Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения. М., 1995.
7. Пембро М. Международные экономические и валютно-финансовые отношения. М., 1994.
8. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.
9. Наговыцын А.Г., Иванов В.К. Валютный курс. М., 1995.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т. 2 М., 1992.
11. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993.

