

В. П. ЧЁРНЫЙ

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЭКОНОМИКА**

Курс лекций

Витебск
2019

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

В. П. Чёрный

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Курс лекций

для студентов экономических специальностей
дневной и заочной форм обучения

Витебск
2019

УДК 339.9 (075.8)

ББК 65.5

Ч 49

Рецензенты:

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и коммерческая деятельность»
УО «ВГТУ» Квасникова В. В.;

к.т.н., доцент кафедры «Экономическая теория и маркетинг»
УО «ВГТУ» Калиновская И. Н.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом
УО «ВГТУ», протокол № 9 от 30 ноября 2018 г.

Чёрный, В. П.

Ч 49 Международная экономика : курс лекций / В. П. Чёрный. – Витебск : УО
«ВГТУ», 2019. – 119 с.

ISBN 978-985-481-582-4

Курс лекций охватывает вопросы сущности и структуры мирового хозяйства, особенности международной торговли товарами и услугами, межстрановой миграции факторов производства, международных валютно-финансовых отношений и их регулирования в современном хозяйстве. Освещены теоретические вопросы международной экономической интеграции, рассмотрена деятельность основных интеграционных группировок мира. Настоящее издание разработано в соответствии с учебной программой курса «Международная экономика» для студентов экономического и заочного факультета.

Курс лекций предназначен для студентов и слушателей, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям, а также для тех, кто хочет расширить и углубить свои знания о международной экономике.

УДК 339.9 (075.8)

ББК 65.5

ISBN 978-985-481-582-4

© УО «ВГТУ», 2019

Содержание

Введение	4
ТЕМА 1. Общая характеристика мирового хозяйства.....	5
ТЕМА 2. Теории международной торговли	177
ТЕМА 3. Международная торговля.....	27
ТЕМА 4. Внешнеторговая политика.....	34
ТЕМА 5. Мировое движение капитала	42
ТЕМА 6. Международная миграция рабочей силы	57
ТЕМА 7. Международные валютно-финансовые отношения.....	677
ТЕМА 8. Платежный баланс страны	888
ТЕМА 9. Международная экономическая интеграция	94
Основные положения и понятия.....	11212
Список использованных источников.....	1177
Интернет-ресурсы в помощь студенту.....	1177

Введение

Среди дисциплин, формирующих систему экономического знания современного экономиста в любой стране, большое значение имеет международная экономика. Национальные экономики уже давно являются частью динамичной системы мирового хозяйства. Сегодня очевидно – чем активнее страна включается в систему мирохозяйственных связей, чем точнее выверен курс ее взаимодействия с остальным миром, тем динамичнее и результативнее ее собственное развитие, тем выше благосостояние общества и его граждан.

Курс международной экономики, наряду с микроэкономикой и макроэкономикой, является одной из составляющих общей экономической теории. Изучение международной экономики приобретает особую актуальность в современных условиях, поскольку углубляющаяся интернационализация товарных и финансовых рынков, усиливающаяся взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик оказывают все большее воздействие на развитие каждой отдельной страны. Экономические спады, финансовые и валютные кризисы, первоначально возникая в отдельных странах или регионах, неизбежно приобретают глобальный характер. Учет этого обстоятельства является необходимым условием проведения эффективной макроэкономической политики. Более того, сегодня становится все более очевидным, что ни одна из стран не может успешно решать экономические проблемы, не координируя свою политику с политикой, проводимой другими странами. Все это тем более справедливо для стран с переходной экономикой, успешное проведение экономических реформ в которых невозможно без полномасштабного участия этих стран в системе мирохозяйственных связей. Поэтому знание закономерностей развития мирового хозяйства сегодня экономисту просто необходимо.

Предметом курса является мировое хозяйство в целом как система, экономика отдельных его частей, то есть стран и регионов, вопросы их взаимодействия, а также институциональное устройство международной экономики.

Основные положения курса рассматриваются на лекциях и практических занятиях, остальные темы курса изучаются студентами самостоятельно.

ТЕМА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

1 Экономические связи между странами. Сущность всемирного хозяйства

2 Основные этапы и закономерности развития всемирного хозяйства

3 Транснационализация мировой экономики

4 Международное разделение труда – основа мирового хозяйства

5 Классификация стран мира

1 Экономические связи между странами. Сущность всемирного хозяйства

Современная экономическая теория включает в себя 3 составные части: микро-, макро- и международную экономику (МЭ). МЭ является самой молодой и динамично развивающейся частью экономической теории. Первоначально МЭ существовала на правах особых разделов микро- и макроэкономики, в которых давался анализ международных экономических отношений (МЭО), таких как внешняя торговля, межстрановая миграция факторов производства, колебания валютных курсов, модели открытой экономики и т. д. Ее выделение в самостоятельную научную дисциплину связано с вступлением мирового хозяйства во 2-й половине XX века на качественно новую ступень своего развития. Переход к новой ступени развития мирового хозяйства произошел под воздействием следующих событий: крах колониальной системы и обретение национальной независимости десятками новых суверенных государств, распад системы реального социализма и переход бывших социалистических стран к рыночным отношениям. В теоретическом плане МЭ вобрала в себя идеи многих экономистов, работавших в этой области на протяжении двух последних столетий, от А. Смита и Д. Рикардо до современных экономических школ и течений.

Начало XXI века характеризуется не просто дальнейшим увеличением масштабов хозяйственной деятельности отдельных стран и мировой экономики в целом, но и расширением связей между различными странами, углублением международного разделения труда. Практически нет стран, которые не были бы включены в систему международных экономических отношений и взаимозависимостей.

Мировое хозяйство представляет собой единство двух подсистем – *национальных хозяйств* в их совокупности и *международных экономических отношений*, связывающих их в целостную систему. Следовательно, существует несколько подходов к определению понятий «международная экономика», «мировое хозяйство».

С одной стороны, мировое хозяйство можно рассматривать как совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаи-

мозависимости, подчиняющихся объективным законам рыночной экономики. С экономической точки зрения современный мир объединяет более двухсот национальных экономик, различных по масштабам, структуре, лидирующим отраслям, эффективности и другим параметрам (более подробно на классификации стран мы остановимся позже).

С другой стороны, мировое хозяйство можно рассматривать как систему международных экономических отношений (МЭО), посредством которых осуществляется взаимодействие национальных экономик. Международные экономические отношения представляют собой: в широком смысле – экономические взаимосвязи между странами; в узком смысле – формы взаимодействия между экономическими субъектами разных стран по поводу производства, распределения, обмена и потребления необходимых им благ.

Обычно выделяют следующие формы МЭО:

1. Международное разделение труда.
2. Международная торговля товарами и услугами.
3. Международная миграция рабочей силы.
4. Международное движение капиталов и инвестиций.
5. Международные валютно-финансовые отношения.
6. Международная экономическая интеграция.

Международные экономические отношения являются формой существования и развития мирового хозяйства, его внутренним механизмом. МЭО по своей сути противоречивы, они одновременно являются и отношениями сотрудничества, и отношениями соперничества.

МЭ изучает экономические закономерности взаимодействия национальных экономик, рассматривает движение потоков товаров, услуг и платежей внутри мирового сообщества, экономическую политику, определяющую и регламентирующую эти потоки и их воздействие на общественное благосостояние.

МЭ относится к числу сложных систем, которые характеризуются множественностью составляющих их элементов, иерархичностью, структурностью. В основе этой системы – международное и ограниченное рамками отдельных государств национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление.

Цель функционирования МЭ – удовлетворение человеческих потребностей.

Необходимость внешнеэкономических связей между странами обусловлена следующим:

1. Оптимальные масштабы производства многих товаров превышают ёмкость внутреннего рынка отдельных стран.
2. Уровень специализации производства по отраслям требует получения многих видов ресурсов, находящихся за рубежом.
3. Произошло значительное увеличение современных форм внешнеэкономического обмена.

В большей зависимости от внешнеэкономических связей находятся страны, имеющие небольшую территорию и численность населения, так как они не имеют возможности производить большое количество разнообразной продукции. В меньшей степени от внешнеэкономических связей зависят большие государства (например, США, Россия), экономика которых носит более комплексный характер, то есть с более высокой обеспеченностью ресурсами.

Масштаб и широта внешнеэкономических связей зависят от:

1. Уровня экономического развития и товарной структуры производства в странах.

2. Наличия природных ресурсов для производства с/х продукции, а также набора полезных ископаемых.

3. Особенности внутреннего рынка страны, то есть ёмкий внутренний рынок способствует ограничению торговли с другими странами, так как обеспечивает продажу значительной части продукции внутри страны.

МЭ не может успешно функционировать без соответствующей правовой системы (базы), регулирующей отношения в хозяйственной сфере между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Действенность установленных норм обеспечивается как самими государствами, так и коллективными формами контроля над соблюдением международного права, которым занимаются различного рода международные организации. Сложившиеся правила уточняются и пересматриваются в соответствии с потребностями развития мировых производительных сил.

В послевоенные годы резко возросло количество международных экономических организаций. Они все активнее принимают участие в регулировании МЭО, превратившись в заметную самостоятельную часть механизма всемирного хозяйства. Главным поприщем их деятельности становится решение глобальных проблем, отягощающих развитие многих стран мира и которые решить в одиночку часто невозможно.

2 Основные этапы и закономерности развития всемирного хозяйства

В своем развитии МХ прошло долгий путь. Некоторые исследователи его возникновение относят ко времени Римской империи, считая ее системой всемирного хозяйства того времени. Другие ученые отсчет функционирования МХ ведут со времени великих географических открытий (XV–XVI века). Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, благородными металлами, рабами. Однако МХ этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

Основой постепенного формирования МХ служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в XV–XVIII веках, но особенно интен-

сивно – с середины XIX века, когда машинное производство становится преобладающим в странах Запада. Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство.

МХ как единое целое сложилось к началу XX века. К этому периоду был закончен территориальный раздел мира, сформировались международные монополии, процесс обобществления производства приобрел мировой характер. МХ начала XX века состояло из продвинутых в индустриальном отношении стран Запада и их аграрно-сырьевых придатков – колоний.

В процессе эволюции современной МЭ выделяют несколько периодов:

1. *10–30-е гг. XX века.* МХ имело колониальную структуру. Прямые инвестиции направлялись из развитых стран в развивающиеся. Тем самым формировались определенные отрасли специализации в развивающихся странах, обновлялся их производственный потенциал, однако экономика их имела моноотраслевой характер. Данный период характеризуется кризисными явлениями в развитии МХ, которые были обусловлены:

- неустойчивостью экономических связей, вызванных Первой мировой войной;
- исключением России в 1917 г. из мирохозяйственных связей вследствие экономической блокады;
- Великой депрессией, наметившей тенденции к **автаркии** – политике, ориентированной на закрытость национальной экономики от внешних воздействий.

2. *Конец 40-х – начало 80-х гг.* После Второй мировой войны случилось существенное изменение структуры МХ в связи с образованием стран социалистического лагеря. Произошло сужение сферы единого глобального хозяйства, но система мирового рынка не была разрушена, так как при всей сложности взаимоотношений между странами двух общественных систем (социализм и капитализм) их внешнеэкономические контакты обеспечивались определенными потребностями этих стран.

Национально-освободительная борьба колониальных стран привела к краху колониальной системы. Большинство развивающихся стран, получив политическую независимость, провели национализацию иностранной собственности, создав государственный сектор экономики. В результате произошел отток иностранного капитала, и изменилась его направленность. Экспорт частного капитала на 90 % стал направляться в развитые страны.

Данный период характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала в мировой капиталистической экономике. Важным элементом в производственных связях стали транснациональные корпорации, которые образовывали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

На данном этапе создаются институты глобального управления (ООН, МВФ, Всемирный банк, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)), которые вырабатывают правовые нормы поведения стран в различных

сферах экономических и политических отношений.

3. *80–90-е гг.* Отличаются возросшей степенью освоения географического пространства, формированием международных производительных сил, усилением экономического взаимодействия и взаимозависимости. В восточноевропейских странах происходят процессы формирования и складывания близких к западным государствам экономических и политических структур.

В МЭ большую власть получают транснациональные корпорации (ТНК). На данном этапе развитые страны и ТНК стремятся рационализировать структуру капитальных вложений и воспользоваться преимуществами региональной экономической интеграции, приобрести дополнительные технологические, организационные или рыночные возможности.

4. *Начало XXI века.* Для современного этапа развития мировой экономики характерны две главные тенденции, которые и будут определять ее ближайшее будущее – ускоренная глобализация и рост региональной (и субрегиональной) интеграции. Причем эти два явления не новы, однако в последние десятилетия в их протекании возникло много новых элементов.

Глобализация характеризуется, в частности, тем, что под ее влиянием наступает объединение разных видов рынков (товаров, услуг, информации, финансов и т. д.). Сегодня этот процесс охватывает, по осторожным оценкам, около 60 % мирового валового продукта, 70–80 % международной внешней торговли и мировых финансов. Здесь под глобализацией понимается огромное увеличение масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена в условиях все более открытой, интегрированной, не признающей границ мировой экономики. Речь идет, таким образом, не только о традиционной внешней торговле товарами и услугами, но и о валютных потоках, движении капитала, обмене технологиями, информацией и идеями, перемещении людей.

В свою очередь **регионализация**, которая в известной мере является синонимом разных видов интеграции, принимает форму более или менее четких институциональных образований. Причем в последнее время происходит взаимная диффузия экономического, торгового, научного, технического и финансового сотрудничества.

В 90-е годы прошлого века возникли благоприятные условия к активизации процессов регионального экономического сотрудничества. Это было в значительной степени ответом на ускорение глобализации. Действительно, одной из важных целей тех или иных интеграционных союзов является стремление к выравниванию конкурентной способности как отдельных стран, так и региона в целом. Установление региональных экономических связей, укрепление локальных институций, а также сотрудничество в других областях создали лучшие перспективы развития и возможности справиться с вызовами глобализации.

Сегодняшний этап экономической интеграции определяется как открытый регионализм. Его цель – расширение сферы свободной торговли и свободного перетекания капитала и людей, а не возникновение и функционирование закрытых торговых союзов. При этом ставятся задачи не только углубления со-

трудничества в рамках существующих региональных и субрегиональных группировок, но его расширения между разными интеграционными союзами.

Отношения между глобализацией и регионализмом являются предметом многочисленных дискуссий. Одни считают, что глобализация и регионализация взаимно укрепляются, другие – что между этими феноменами существуют противоречия. На наш взгляд, их цели не полностью перекрываются – некоторые из них совместные, а часть отличается друг от друга. Глобализация направлена, прежде всего, на реализацию требований конкуренции и поиск лучших форм локализации экономической деятельности. Зато действия в рамках региональной интеграции продиктованы в большей степени потребностями сотрудничества, причем не только экономического, но также политического и общественного. Этот своеобразный дуализм относится и к торговой политике с ее таможенной составляющей.

В целом же отношения между региональной интеграцией и глобальной системой мировой экономики взаимозависимы. Дело в том, что регионализация является не только результатом долгосрочных международных преобразований, но и одновременно важным элементом глобальной структуры. Как следствие, она сама участвует в формировании данной структуры и исполняет при этом две функции: пассивную – является объектом глобализации, активную – выступает ее субъектом.

3 Транснационализация мировой экономики

Усиление участия страны в мировом хозяйстве называется **интернационализацией** ее хозяйственной жизни. Главным двигателем интернационализации являются транснациональные корпорации (ТНК). Их деятельность базируется на прямых инвестициях, принимающих форму зарубежных филиалов.

Возрастание роли ТНК в мировом хозяйстве и расширение масштабов их деятельности получило название **транснационализации** мировой экономики.

К появлению транснациональных компаний привело формирование в 50–60 гг. XX века крупными фирмами зарубежных производственных и финансовых филиалов. Быстрота и мобильность переброски капитала обеспечила существенный рост таких компаний и их ориентацию на современные ведущие отрасли промышленности.

Транснациональной компанией считается крупная фирма, национальная по происхождению, межнациональная по характеру своей деятельности, осуществляющая ее через сеть филиалов и предприятий, находящихся в разных странах, но остающихся под контролем конкретной центральной компании.

Мировой оборот транснациональных компаний уже в 70-е годы превышал объем валового национального продукта любой страны за исключением США и СССР. Темп роста производства в таких компаниях в 2 раза превышает

среднегодовые темпы роста национального продукта всех высокоразвитых стран. К началу XXI века в мире насчитывалось около 60 тыс. ТНК и около 500 тыс. их филиалов.

Под контролем ТНК находится 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака и железной руды, 85 % рынка меди и бокситов, 80 % чая и олова, 75 % бананов, натурального каучука и сырой нефти.

ТНК в соответствии с колебаниями спроса и предложения перемещают производство с фабрики на фабрику по всему миру, сводят к минимуму прстои мощностей, продлевают жизнь своих изделий. ТНК делают мировую экономику интернациональной.

Существенная доля международной торговли (около 30 %) состоит из внутрифирменных потоков ТНК. Ими создана специфическая форма перевода капиталов посредством трансфертных цен (в том числе специально заниженных или завышенных), устанавливаемых самими ТНК при поставках товаров и предоставлении услуг своим дочерним компаниям и филиалам в рамках корпораций.

Для создания своих филиалов ТНК придерживаются различных методов и стратегий. Они либо хотят шире внедриться на рынок страны пребывания, либо стремятся к наибольшему снижению своих затрат на производство.

В последнее время все большее распространение получили международные стратегические союзы (партнерства) ТНК в целях развития новых производств, товаров, уменьшения риска и т. д.

В передовых отраслях промышленности (биотехнология, информатика, новые материалы, электроника и т. д.) корпорации создают стратегические союзы по технологическому сотрудничеству в целях сокращения инновационного периода, снижения стоимости и рисков. В автомобилестроении, химической промышленности, производстве продуктов питания, радиоэлектронике и других отраслях, связанных с производством товаров массового спроса, главным мотивом для партнерства является доступ на рынок. В индустрии сервиса некоторые стратегические союзы связаны с разработкой централизованных компьютеризированных систем заказов и бронирования (билетов, мест в гостиницах, театрах и т. д.), в добывающих отраслях промышленности стратегические союзы формируются в целях снижения стоимости и рисков при разработке и добыче полезных ископаемых.

В настоящее время система мировых экономических отношений все более глобализируется. В единую планетарную сеть включаются разнообразные горизонтальные и вертикальные хозяйственные связи. Которые охватывают ресурсы, НИОКР, технологические и комплексные обрабатывающие процессы, научный персонал и квалифицированную рабочую силу, маркетинг, распределительную сеть, сервис и т. д.

Современные данные указывают, что рост влияния ТНК сегодня зависит не столько от масштаба операций, сколько от постоянной модернизации производства и выхода на рынок с новыми товарами.

Стремясь к прибыли, ТНК выполняют и объективно положительную роль:

1. Обладая более высоким уровнем технологий, ТНК способствуют технологическому росту в странах пребывания, вынуждая национальные фирмы быстрее приспосабливаться к условиям производства, чтобы выдержать конкуренцию со стороны филиалов ТНК.

2. Возможность производства качественных товаров по невысокой цене.

3. Появляется невиданная ранее свобода передвижения капитала.

4. Возможность культурного развития возрастает многократно.

5. У человека появляется гораздо больше возможностей для реализации.

Но очевидно, что транснационализация мировой экономики несет в себе и некоторые отрицательные последствия:

1. ТНК стоят над странами. Имея возможность лавировать, они оставляют большую часть прибыли себе, а не государствам, в которых размещено их производство.

2. ТНК легко поглощают мелкого производителя.

3. Теряется национальная самобытность.

4. Происходит быстрое распространение некоторых форм организованной преступности.

5. Экологический фактор.

Таким образом, ТНК являются движущей силой современной мировой экономики. Они оказывают положительное влияние на экономики различных стран и регионов, способствуют в них развитию производственных, научных и технологических связей между предприятиями.

Деятельность ТНК все больше превращает мировое хозяйство в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний. Сделав упор на наукоемкую деятельность, ТНК являются основными создателями технологий и их глобальными распространителями. Мир становится единым рынком для десятков тысяч ТНК и к тому же все регионы открыты для их деятельности.

4 Международное разделение труда – основа мирового хозяйства

В основе мирохозяйственных связей лежит международное разделение труда (МРТ) – высший тип разделения труда, который позволяет фирмам всех стран оптимально использовать ресурсы всего мира, приобретая в одних государствах дешевое сырье, в других – рабочую силу нужной квалификации, в третьих – использовать их передовую технологию или выгодные условия кредита. В итоге на мировых рынках товары становятся более дешевыми и качественными, и каждая страна вносит в этот процесс свою лепту.

Все страны мира так или иначе включены в МРТ. Участие в МРТ дает им дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими из-

держками удовлетворять свои потребности.

Реализация преимуществ МРТ в процессе международного обмена любой страны в благоприятных условиях дает: во-первых, получение разницы между международной и внутренней ценой экспортируемых товаров и услуг; во-вторых, экономию внутренних затрат из-за отказа от национального производства при использовании более дешевого импорта.

Разделение труда – исторически определенная система общественного труда. Она складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества.

Международное разделение труда – вышедшее за рамки национальных границ общественное разделение труда. Иными словами, МРТ – это способ организации мировой экономики, при котором предприятия специализируются на изготовлении отдельных товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

МРТ имеет несколько форм своего выражения – внутриотраслевую, межотраслевую и народнохозяйственную форму разделения труда между отдельными экономиками разных стран.

Сущность МРТ проявляется в единстве разделения и объединения процесса производства. Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности, и их кооперацию, взаимодействие.

Главным направлением развития МРТ стало расширение международной специализации и кооперирование производства.

Международная специализация производства (МСП) – это обособление отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг сверх внутренних потребностей для последующей их реализации на мировых рынках.

МСП развивается по двум направлениям:

1) производственному:

- межотраслевая специализация;
- внутриотраслевая специализация;
- специализация отдельных предприятий;

2) территориальному:

- специализация отдельных стран;
- специализация группы стран;
- специализация регионов на производстве определенных товаров и их частей для мирового рынка.

К числу основных видов МСП относятся:

- 1) предметная (производство готовой продукции);
- 2) поддетальная (производство частей, компонентов продукции);
- 3) технологическая или стадийная специализация (осуществление отдельных технологических процессов).

МСП осуществляется лишь в единстве с международным кооперированием производства (МКП).

МКП – скоординированная производственно-экономическая и научно-

техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственно-сбытовых программ, равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве.

МКП в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества:

1) производственно-технологическое, которое включает:

– вопросы передачи лицензий и использование прав собственности;
– разработку и согласование проектно-конструкторской документации, строительных и монтажных работ, модернизацию кооперирующихся предприятий;

– совершенствование управления производством;

2) торгово-экономические процессы, связанные с реализацией кооперированной продукции;

3) послепродажное обслуживание техники.

Выделяют три основных метода, используемых при налаживании кооперационных связей:

1) осуществление совместных программ;

2) специализация в договорном порядке;

3) создание совместных предприятий.

Анализ современных концепций МРТ показывает, что на данном этапе сложился новый тип международной специализации и кооперирования производства между промышленно развитыми и развивающимися странами, усиливается интеграция развивающихся стран в мировое хозяйство.

5 Классификация стран мира

В современном мире насчитывается более 200 государств. Все они являются субъектами международного права, юридически равноправны между собой. Все вместе они образуют единую систему мирового хозяйства.

В то же время государства чрезвычайно разнообразны и соответственно играют различную роль в международном разделении труда. Эта роль в каждом случае уникальна и вместе с тем определяется принадлежностью страны к той или иной категории в различных классификациях.

Не существует какой-либо единственной и исчерпывающей классификации стран мира. Чаще всего их классифицируют по уровню ВВП или ВНП на душу населения. В таблице 1 представлена такая классификация стран.

Таблица 1 – Классификация стран по уровню ВВП на душу населения по паритету покупательной способности валют за 2017 год

№ п/п	Страна	Уровень ВВП на чел., USD			
1	Liechtenstein	139 100	16	Switzerland	62 100
2	Qatar	124 100	17	Gibraltar	61 700
3	Monaco	115 700	18	Hong Kong	61 500
4	Macau	110 000	19	United States	59 800
5	Luxembourg	105 100	20	San Marino	59 000
6	Bermuda	99 400	...		
7	Singapore	94 100	94	Belarus	18 900
8	Isle of Man	84 600	...		
9	Brunei	78 900	219	Sierra Leone	1 600
10	Ireland	73 200	220	South Sudan	1 600
11	Norway	72 100	221	Liberia	1 300
12	Falkland Islands	70 800	222	Mozambique	1 300
13	United Arab Emirates	68 600	223	Malawi	1 200
14	Sint Maarten	66 800	224	Niger	1 200
15	Kuwait	65 800	225	Tokelau	1 000
			226	Congo	800
			227	Burundi	700
			228	Central African Republic	700

Источник: The World Factbook [1].

Но абсолютизировать этот показатель неправильно. Распределение доходов в обществе может происходить по-разному. То же можно сказать и об условиях питания, доступности образования, здравоохранения, условиях труда, обеспеченности работой и т. д. Кроме того, данные о ВВП или ВНП на душу населения не отражают степень технологического развития страны, сложность структуры ее экономики.

Поэтому используют и *многомерные классификации* стран мира. Из них наиболее известен так называемый *индекс человеческого развития ООН (ИЧР)*. Это интегральный показатель, состоящий из трех компонентов:

- 1) средняя ожидаемая продолжительность жизни людей;
- 2) уровень образованности;
- 3) реальная величина средних доходов жителей.

При этом образованность населения измеряется комбинацией из двух величин: а) доля грамотных среди взрослых людей старше 15 лет (в %) и б) средняя продолжительность обучения (количество лет). Доля грамотных при расчете общего уровня образованности учитывается с коэффициентом 2/3, а продолжительность обучения – 1/3. Если нет данных о средней продолжительности обучения, то берется совокупная доля в населении учащихся начальных, средних и высших учебных заведений. Откорректированные доходы рассчитываются по сложной программе на основе величины ВНП на одного жителя, но с поправками на ППС и с учетом показателей, отражающих специфику распределения средств в обществе, в частности соотношения доли доходов 20 % беднейших и 20 % самых богатых людей, а также соотношения национальных показателей со среднемировым «порогом доходов», обеспечивающих нормальный

уровень жизни людей. В результате величина «реального» ВВП на душу населения, определенная таким способом и используемая далее при расчетах ИЧР, значительно меньше, чем официальная исходная цифра.

Исходя из рангов стран по ИЧР, эксперты ООН делят страны мира на четыре группы:

- 1) страны с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала (от 0,800);
- 2) страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала (от 0,700 до 0,799);
- 3) страны со средним уровнем развития человеческого потенциала (от 0,550 до 0,699);
- 4) страны с низким уровнем развития человеческого потенциала (до 0,550).

Таблица 2 – Классификация стран по уровню ИЧР за 2017 год

№ п/п	Страна	Значение ИЧР	...	Страна	Значение ИЧР
1	Norway	0,953	51	Bulgaria	0,813
2	Switzerland	0,944	17	Romania	0,811
3	Australia	0,939	18	Belarus	0,808
4	Ireland	0,938	19	Bahamas	0,807
5	Germany	0,936	20	Uruguay	0,804
6	Iceland	0,935	...		
7	Hong Kong	0,933	185	Burundi	0,417
8	Sweden	0,933	186	Chad	0,404
9	Singapore	0,932	187	South Sudan	0,388
10	Netherlands	0,931	188	Central African Republic	0,367
			189	Niger	0,354

Источник: Human Development Indices and Indicators [2, с. 22-25].

В первую десятку стран мира по величине ИЧР входят: Норвегия, Швейцария, Австралия, Ирландия, Германия, Исландия, Гонконг, Швеция, Сингапур и Нидерланды.

Если рассматривать современное общество, то человеческий потенциал сегодня является главным фактором экономического роста общества. Бесспорно, от его состояния зависит то, как используются все прочие ресурсы развития. Как свидетельствуют данные Всемирного банка, в современных странах главная доля национального богатства заключается в людях, «человеческий капитал» составляет от 68 % до 76 % национального богатства.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение понятию «международная экономика». В какой исторический период времени возникло мировое хозяйство?
2. Что собой представляет международная экономика как система?
3. Какие основные макроэкономические показатели стран используются для международных сопоставлений?

4. Дайте теоретическое объяснение процессу транснационализации капитала.
5. Какие последствия имеет присутствие международных корпораций на территории развивающихся и развитых стран.
6. Охарактеризуйте влияние ТНК на развитие международной экономики.
7. Перечислите известные вам способы и принципы классификации стран в международной экономике.
8. Отметьте критерии деления стран на развитые и развивающиеся.
9. На какие подгруппы делятся развивающиеся государства?
10. Выскажите свое понимание общности и различий стран третьего мира.
11. Как можно охарактеризовать место и роль Республики Беларусь в современном мировом хозяйстве?

ТЕМА 2. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

- 1 Воззрения меркантилистов на внешнюю торговлю
- 2 Теория абсолютных преимуществ
- 3 Теория сравнительных преимуществ
- 4 Теория факторов производства
- 5 Современные теории международной торговли

1 Воззрения меркантилистов на внешнюю торговлю

Почему страны торгуют друг с другом? На этот вопрос одними из первых попытались ответить **меркантилисты** (Т. Мен, А. Монкретьен).

Они придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатства. Поэтому рост благополучия отдельной страны возможен только путем перераспределения имеющегося богатства, то есть за счет других стран. При этом богатство отождествлялось с запасами золота и серебра. Имея много золота, правители могли содержать большую армию и флот, что, в свою очередь, открывало широкие возможности для захвата новых колоний. Большое количество золота означало в то время и большее количество денег в обращении, что стимулировало развитие национального производства и увеличивало занятость (при условии, что экономика функционирует в условиях неполной занятости, в противном случае это неизбежно привело бы к инфляции).

Исходя из этого, правительство должно было принимать все возможные меры по стимулированию экспорта и ограничению импорта товаров. При этом

следовало стремиться к тому, чтобы продавать товары дороже, а покупать дешевле.

На практике это все привело к установлению госконтроля за использованием и обменом драгоценных металлов. Предпринимались попытки запретить вывоз золота и серебра частными лицами (вплоть до смертной казни). Внешняя торговля осуществлялась только по определенным маршрутам и определенными компаниями.

Достоинства теории:

1) впервые подчеркнули значимость международной торговли для экономического роста стран;

2) впервые описали то, что теперь называется платежным балансом.

Недостатки теории:

1) считали, что обогащение одной нации может происходить только за счет обнищания другой;

2) к началу XVIII века в сфере международной торговли действовали всевозможные ограничения, порой противоречащие друг другу.

2 Теория абсолютных преимуществ

Сильный удар по меркантилистским воззрениям на внешнюю торговлю нанесли представители классической школы (А. Смит – основатель, основной труд – «Исследование о природе и причинах богатства народов», 1776 г.).

А. Смит выступал за свободу торговли. Он считал, что благосостояние нации зависит не столько от накопленного золота, сколько от ее способности производить конечные товары и услуги. А это наилучшим образом может быть достигнуто в условиях политики государственного невмешательства в экономику и свободы конкуренции – политика «лэссэ-фэр» (от фр. Laissez-faire).

Смит полагал, что любая из стран всегда производит один или несколько товаров с меньшими издержками, чем за рубежом, то есть в производстве и обмене подобных товаров она будет располагать абсолютным преимуществом. Следовательно:

Теория абсолютных преимуществ: страны экспортируют те товары, в производстве которых они имеют абсолютное преимущество, и импортируют те товары, в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам.

Данная теория содержит многочисленные допущения:

- единственным фактором производства является труд;
- имеет место полная занятость;
- в международной торговле участвуют только две страны, торгующие друг с другом только двумя товарами;
- транспортные расходы по перевозке товаров равны 0;

– внешняя торговля свободна от ограничений.

Математическая модель теории абсолютных преимуществ

$$T_1 * Q_1 + T_2 * Q_2 \leq L,$$

где T_1 и T_2 – время необходимое для производства товара 1 и 2; Q_1 и Q_2 – объем производства товара 1 и 2; L – трудовые ресурсы, имеющиеся в стране.

Из данной модели следует, что для увеличения производства товара 1 страна вынуждена снижать производство товара 2, и наоборот.

Введем в модель страну В и время T_1 и T_2 , где T_1 и T_2 – время, необходимое для производства товара 1 и 2 в стране В.

Если $T_1 < T_1$, то это означает, что стране А требуется меньше часов для производства товара 1, чем стране В для производства аналогичного товара, следовательно, страна А имеет абсолютное преимущество перед страной В в производстве товара 1, и наоборот.

Пример: возьмем две страны (Беларусь и Украину), производящие два товара (картофель и пшеницу). Затраты для производства 1 т картофеля и пшеницы отобразим в виде таблицы.

Время, необходимое для производства 1 т картофеля и пшеницы:

Товар	Беларусь	Украина
Картофель	1 ед. вр.	4 ед. вр.
Пшеница	3 ед. вр.	2 ед. вр.

Из данной таблицы мы видим, что:

$T_1 < T_1$ ($1 < 4$), следовательно, Беларусь обладает абсолютным преимуществом в производстве картофеля;

$T_2 > T_2$ ($3 > 2$), следовательно, Украина обладает абсолютным преимуществом в производстве пшеницы.

Поэтому, согласно теории абсолютных преимуществ, Беларусь должна специализироваться на производстве картофеля, а Украина – на производстве пшеницы.

Достоинства теории:

– основана на трудовой теории стоимости и показывает явные преимущества разделения труда на международном уровне.

Недостатки теории:

– не отвечает на вопрос, почему страны торгуют между собой при отсутствии абсолютных преимуществ в производстве тех или иных товаров.

3 Теория сравнительных преимуществ

А как быть, если одна из двух стран не обладает абсолютным преимуществом. Ответ на этот вопрос дал Давид Рикардо в своей книге «Принципы по-

литической экономии и налогообложения», 1817 г.

В теории сравнительных преимуществ используется понятие **альтернативной цены** или **издержек замещения**.

$\frac{T_1}{T_2}$ **Альтернативная цена** – рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

$\frac{T_1}{T_2} < \frac{T_1}{T_2}$ Формула относительного преимущества показывает, что относительные затраты на производство товара 1 в стране А ниже, чем относительные затраты на производство того же товара в стране В.

Теория сравнительного преимущества (ТСП) – каждая страна специализируется на тех продуктах, в производстве которых она обладает наибольшей относительной эффективностью, или относительно меньшими альтернативными издержками.

Пример:

Товар	Беларусь	Украина
Картофель	4 ед. вр.	2 ед.вр.
Пшеница	3 ед. вр.	1 ед. вр.

Относительные издержки могут исчисляться не только в количестве труда, затраченного на производство того или иного товара, но и в количествах другого товара.

Из данной таблицы мы видим, что:

$T_1 > T_1$ ($4 > 2$), следовательно, Украина обладает абсолютным преимуществом в производстве картофеля;

$T_2 > T_2$ ($3 > 1$), следовательно, Украина также обладает абсолютным преимуществом и в производстве пшеницы.

Поэтому, согласно теории **абсолютных преимуществ**, Украина должна специализироваться на производстве и картофеля и пшеницы, а Беларуси выгоднее импортировать оба этих товара, что, в конце концов, приведет к разорению последней, так как со временем у нее не останется средств, чтобы оплачивать импорт этих товаров (сама ведь ничего не производит). Но рассмотрим данный пример со стороны **теории относительных преимуществ**:

– цена за 1 кг картофеля для внутреннего рынка Украины составит: $1К = 2П$;

– цена за 1 кг картофеля для внутреннего рынка Беларуси составит: $1К = 4/3П$.

Теперь предположим, что Беларусь продает картофель в Украине, тогда выигрыш Беларуси от торговли составит: $2П - 4/3П = 2/3П$ с каждого кг **К**.

Следовательно, Украина будет импортировать картофель из Беларуси, а Беларусь экспортировать его в Украину, так как в Беларуси он относительно дешевле. А теперь выразим цену 1 кг пшеницы через цену картофеля и рассмотрим эту ситуацию:

– цена за 1 кг пшеницы для внутреннего рынка Беларуси составит: $1П = 3/4К$;

– цена за 1 кг пшеницы для внутреннего рынка Украины составит: $1\Pi = 1/2K$.

Теперь предположим, что Украина продает пшеницу в Беларуси, тогда выигрыш Украины от торговли составит: $3/4K - 1/2K = 1/4K$ с каждого кг Π .

Следовательно, Беларусь будет импортировать пшеницу из Украины, а Украина экспортировать ее в Беларусь, так как в Украине она относительно дешевле.

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

ТСП носит абстрактный и сильно упрощенный характер. Ее ограниченность заключается в тех допущениях, на которых она строится:

- единственным фактором производства является труд;
- имеет место полная занятость;
- в международной торговле участвуют только две страны, торгующие друг с другом только двумя товарами;
- цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого;
- транспортные расходы по перевозке товаров равны нулю;
- внешняя торговля свободна от ограничений.

ТСП не объясняет торговлю между примерно одинаковыми странами, ни одна из которых не имеет ОП перед другой. Объяснение этому находится на уровне обеспеченности факторами производства (в теории факторов производства).

4 Теория факторов производства (ТФП)

Суть ТФП состоит в том, что стоимость созданных товаров складывается из доходов на 3 фактора производства: заработной платы на труд, процента на капитал, ренты на землю. Страны неодинаково наделены этими факторами. Данные различия определяют цены этих факторов применительно к производству конкретного товара.

Если страна обеспечена в изобилии одним из факторов производства, например, трудом, и, соответственно, он имеет более низкую цену, то в этой стране товары, в производстве которых используется в большей мере фактор, находящийся в изобилии, будут обходиться более дешево, в данном случае трудоемкие товары. В странах с изобилием капитала более дешевыми будут капиталоемкие товары.

Теория факторов производства состоит из двух теорем:

1. Теорема Хекшера-Олина¹: каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Таким образом, различная относительная стоимость факторов производства является причиной различий в относительных ценах в условиях отсутствия торговли, которые, в свою очередь, являются предпосылкой для взаимной торговли.

В результате торговли относительные цены на товары, участвующие в торговле, имеют тенденцию к сближению. Но как воздействует выравнивание (балансировка) цен на товары на цены факторов производства? Ответ на этот вопрос дал американский экономист Пол Самуэльсон.

2. Теорема выравнивания цен на факторы производства (теорема HOS): международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные факторы производства в торгующих странах, то есть выравнивание цен в результате торговли приводит к выравниванию цен и на факторы производства, с помощью которых эти товары были произведены.

Гомогенный – однородный по своему составу или происхождению. Гомогенность капитала означает капитал, характеризующийся одинаковой продуктивностью и риском, гомогенность труда означает труд с одинаковым уровнем подготовки, образования и производительности, земли – плодородие.

Поскольку страны наделены факторами производства неодинаково и в различных продуктах они используются в различных соотношениях, то стране приходится выбирать: покупать и продавать факторы производства или же покупать и продавать товары с использованием факторов производства. Факторы производства менее мобильны, чем товары.

На самом деле опыт показывает, что цены факторов производства различаются от страны к стране. Действительно, издержки неотделимы от международного обмена товаров (транспорт, страхование, торговые), тормозят специализацию и препятствуют выравниванию цен на факторы производства; государственное вмешательство и социальные составляющие экономической жизни также влияют на общую направленность движения, которое должно было бы проистекать из теоремы HOS.

ТФП остается на сегодняшний день одной из наиболее популярных теорий, поэтому не удивительно, что она была подвергнута многочисленным эмпирическим проверкам. Наиболее известное исследование было выполнено Василием Леонтьевым в 1953 г. Он показал, что условия теоремы Хекшера-Олина на практике не соблюдаются.

После Второй мировой войны США считались одной из самых богатых и капиталонасыщенных стран с относительно высоким уровнем оплаты труда, следовательно, должны были экспортировать капиталоемкие товары. Но ре-

¹ По имени шведских ученых Эли Хекшера и Бертила Олина.

зультат оказался прямо противоположным: капиталоемкость американского импорта на 30 % превосходила экспорт, то есть капиталоемкая страна США импортирует капиталоемкие товары, и в то же время она экспортирует трудоемкие товары, хотя на фактор труд она дефицитна. Результаты этого анализа вошли в историю экономической науки под названием «парадокс Леонтьева».

В итоге для подтверждения теории Хекшера-Олина необходимо факторы производства делить не на 3 группы, а на большее количество:

- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| 1) технологии (научный потенциал); | 5) неквалифицированный труд; |
| 2) высококвалифицированный труд; | 6) земля (плодородная); |
| 3) среднеквалифицированный труд; | 7) земля (с полезными ископаемыми, |
| 4) низкоквалифицированный труд; | неплодородная). |

5 Современные теории международной торговли

Теория жизненного цикла товара

В середине 60-х гг. Р. Вернон попытался объяснить развитие международной торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни на рынке. Жизненный цикл товара проходит несколько стадий: внедрение, рост, зрелость, упадок. Переход из одной стадии в другую создает новые возможности для размещения производства в разных странах с разной степенью обеспеченности необходимыми условиями производства, так как меняется характер производства, требуемый уровень квалификации рабочей силы и т. п.

Внедрение:

- 1) разработка нововведения в ответ на появившиеся потребности;
- 2) единичное мелкосерийное производство;
- 3) требует высококвалифицированной рабочей силы;
- 4) почти монопольное положение одной фирмы;
- 5) реализация товара внутри страны нововведения;
- 6) цены высокие и не играют особой роли.

Рост:

- 1) расширение производства;
- 2) товар становится менее наукоемким и более капиталоемким;
- 3) экспорт товаров в другие страны (развитые);
- 4) рост конкуренции (несколько фирм, производящих такой товар);
- 5) снижение цены;
- 6) начало производства в развитых странах.

Зрелость:

- 1) крупносерийное производство;
- 2) высокая стандартизация;
- 3) в конкурентной борьбе выигрывает не тот, у кого высокие технологии,

а тот, у кого меньше цены;

4) начало производства в развивающихся странах;

5) у страны нововведения уже нет конкурентных преимуществ, и она снижает свой экспорт.

Упадок:

1) выигрывает тот, кто обеспечивает самую низкую цену;

2) процесс производства окончательно перемещается в развивающиеся страны;

3) удовлетворение спроса на данный продукт в развитых странах идет за счет его импорта из стран с низкими издержками производства.

Недостаток: существует немало товаров (с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, с узким кругом потребителей), которые не вписываются в теорию жизненного цикла товара.

Эффект масштаба производства

Теория эффекта масштаба в международной торговле предложена в начале 80-х гг. американскими экономистами П. Крюгманом и К. Ланкастером.

Из курса ЭТ известно, что по мере роста масштабов производства себестоимость единицы товара снижается.

Эффект масштаба – это когда рост затрат факторов производства на единицу приводит к росту производства больше, чем на единицу.

Суть теории в том, что страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгодность которых определяется экономией в крупномасштабном производстве. Международная торговля позволит расширить и сформировать единый рынок сбыта, более емкий, чем любой отдельно взятой страны.

Поэтому многие развитые страны, обеспеченные факторами производства в примерно равных пропорциях, как бы сознательно соглашаются уступить друг другу определенные рынки, с тем, чтобы специализироваться на производстве определенной продукции, создавать крупные предприятия в своих странах и извлекать эффект масштаба. Поэтому США выгодно покупать у Японии дешевые телевизоры и видеомэгафоны, свернув собственное производство этих товаров до нуля, предлагая на японский рынок самолеты и суперкомпьютеры, которые Япония также не производит вообще.

Страна с небольшим внутренним рынком производства, в свою очередь, будет концентрироваться на выпуске продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие продажные цены.

Данным эффектом объясняется торговля между странами, наделенными одинаковыми или близкими факторами производства, а также торговля технологически близкой и даже однородной продукцией.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба ведет к концентрации и монополизации производства, что разрушает конкуренцию в международной торговле. Меняется и структура рынков. Международная торговля все больше

концентрируется в руках ТНК, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли.

Модель технологического разрыва

Изложена Майклом Познером в 1961 г.

Торговля между странами может быть вызвана технологическими изменениями, возникшими в какой-то из отраслей в одной из торгующих стран. Эта страна приобретает сравнительные преимущества, так как новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками.

В результате технических новшеств образуется технологический разрыв между странами, которые обладают этими новшествами, и странами, их не имеющими. После того как нововведение скопировано, причин для внешней торговли этим товаром между странами больше не возникает. Для объяснения постоянно существующей торговли М. Познер использует понятие «потока нововведений», со временем возникающего в разных странах и разных отраслях.

Данная модель предусматривает, что международная торговля осуществляется даже при одинаковой наделённости стран факторами производства.

Теория конкурентных преимуществ

Изложена Майклом Портером в 1991 г.

На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию международной конкурентоспособности наций.

Центральное место в его концепции занимает идея так называемого национального ромба, раскрывающего главные свойства (детерминанты) экономики, формирующие конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы этой страны.

Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью следующих основных компонентов:

1) факторные условия (обеспеченность факторами производства), то есть наличие в стране основных факторов производства для успешной конкуренции в данной отрасли (в т. ч. научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура и т. д.);

2) условия спроса на товары и услуги (параметры внутреннего спроса), то есть каков спрос на внутреннем рынке на продукцию и услуги, предлагаемые отрасли;

3) характер родственных и поддерживающих отраслей, имеющих в стране, то есть наличие или отсутствие в стране смежных и поддерживающих отраслей (кластеров), конкурентоспособных на мировом рынке;

4) стратегия фирм данной страны, их структура и соперничество, то есть каковы условия в стране, определяющие особенности создания и управления фирмами, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

Перечисленные детерминанты образуют национальный «ромб», пред-

ставляющий собой систему, компоненты которой взаимно усиливают друг друга (см. рис. 1).

В эту систему также включаются случайные события и действия правительства, которые могут усиливать, либо ослаблять конкурентное преимущество страны.

Случайными являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство (новые изобретения, крупные технологические сдвиги, резкие изменения цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, всплески мирового и местного спроса, политические решения правительств, войны и другие непредвиденные обстоятельства). Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и усилить экспортный потенциал других государств.

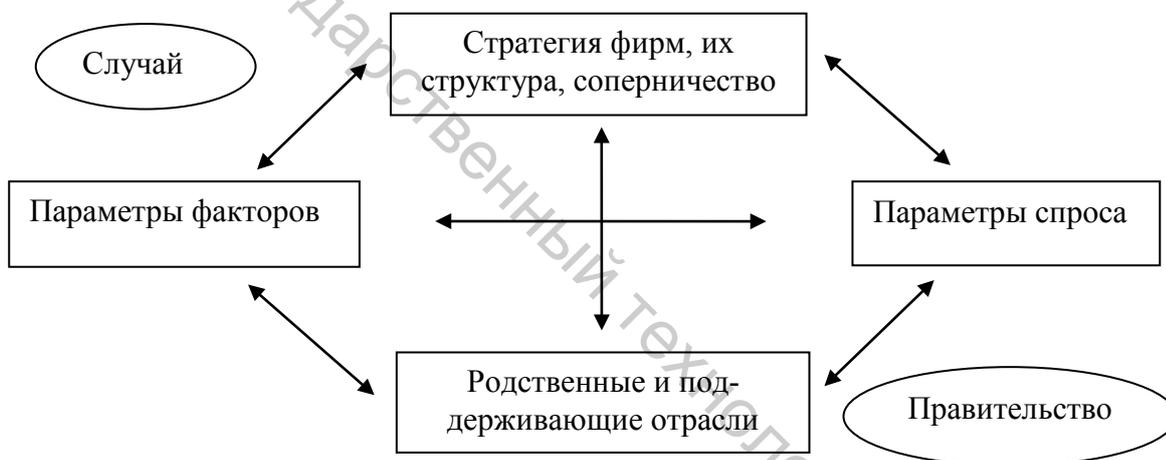


Рисунок 1 – «Конкурентный ромб» М. Портера

Роль правительства в формировании национального конкурентного преимущества состоит в оказании значительного влияния на все основные детерминанты «национального ромба», причем это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. На параметры факторов производства и спроса правительство воздействует денежно-кредитной, налоговой, таможенной политикой. Само правительство в большинстве стран является покупателем товаров для армии, транспорта, связи, образования, здравоохранения и других отраслей. Осуществляя антимонопольную политику, правительство оказывает воздействие на поддержание оптимальной конкурентной среды в ведущих секторах и отраслях национальной экономики. Наконец, правительство во многих странах содействует развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями.

Сочетание этих шести главных параметров (особенно первых четырех, т. н. детерминант) определяет конкурентные преимущества фирм, подотраслей

и стран на мировом рынке.

Страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях или их сегментах, где все четыре детерминанта конкурентного преимущества имеют более благоприятный характер.

Таким образом, согласно теории М. Портера, конкуренция, в том числе и на мировом рынке, – это динамичный, развивающийся процесс, в основе которого лежат инновации и постоянные обновления технологии. Поэтому для объяснения конкурентных преимуществ на мировом рынке необходимо выяснить, как фирмы и страны улучшают качество факторов, повышают эффективность их применения и создают новые.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чём заключались воззрения меркантилистов на внешнюю торговлю?
2. Каковы недостатки теории абсолютных преимуществ?
3. В чём заключается принцип сравнительного преимущества.
4. Если страна обладает абсолютным преимуществом в производстве товара, значит ли, что она обладает и сравнительным преимуществом в его производстве? И наоборот.
5. Что понимается под гомогенными факторами производства?
6. Объясните «парадокс Леонтьева».
7. В чём заключаются особенности международной торговли товарами на каждом из этапов их жизненного цикла?
8. Что понимается под конкурентоспособностью нации?

ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

1 Сущность мировой торговли (МТ)

2 Показатели участия страны в международной торговле

3 Специфические черты международной торговли услугами

1 Сущность международной торговли

Традиционной и наиболее развитой формой МЭО является внешняя торговля. На долю торговли приходится ~80 % совокупного объема мирохозяйственных связей. По данным ВТО на протяжении всего послевоенного периода темпы роста международной торговли в 1,5 раза превышали темпы роста мирового производства (6 % против 4 %). По прогнозам этот разрыв будет нарастать и в дальнейшем.

Мировой торговлей называется оплачиваемый совокупный товарообо-

рот между всеми странами мира. Она представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах.

Мировая торговля образует два встречных потока товаров и услуг – экспорт и импорт. Под экспортом понимается продажа товаров, предусматривающая их вывоз за границу, а под импортом – приобретение товаров, предусматривающее их ввоз из-за границы.

Сумма экспорта и импорта дает внешнеторговый оборот, а их разность – торговое сальдо. Если $\text{Э} > \text{И}$, то есть разница положительная, то это называется активным торговым сальдо, если наоборот – пассивным. В макроэкономике экспорт за вычетом импорта принято называть чистым экспортом, который может иметь «+» или «-» значение.

Внешняя торговля – обмен той или иной страны с другими странами, включающий в себя оплачиваемый экспорт и импорт товаров и услуг.

Мировая торговля представляет собой *совокупность внешней торговли всех стран мира*.

Международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам.

В основе мировой торговли лежат два обстоятельства. Во-первых, экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные товары – распределяются между странами мира крайне неравномерно; страны существенно отличаются своей обеспеченностью экономическими ресурсами. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.

Международная торговля обладает некоторыми специфическими чертами:

а) ресурсы на международном уровне менее мобильны, чем внутри страны, поэтому международная торговля выступает в качестве заменителя международной мобильности ресурсов;

б) каждая страна использует свою валюту, в связи с этим возможны осложнения, которые могут сопровождать валютный обмен;

в) международная торговля более подвержена политическому вмешательству и контролю, которые заметно отличаются по степени и характеру от тех, что применяются в отношении внутренней торговли.

Таким образом, международная торговля является средством, с помощью которого страны, развивая специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов, увеличивать объем производимых товаров и услуг и повышать уровень благосостояния.

2 Показатели участия страны в международной торговле

Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. В странах с высокой инфляцией обычно рассчитывают экспорт и импорт напрямую в долларах США.

Поскольку основная доля товаров в международной торговле перевозится морским транспортом, за основу расчета цен экспорта и импорта взята транспортировка морем.

Объём МТ (мировой товарооборот) подсчитывается путём суммирования только объёмов экспорта всех государств, традиционно выражаемых в USD.

Учет экспортных поставок осуществляется в ценах FOB (free on board – свободно на борту), включающих в себя все расходы, связанные с доставкой товара до борта корабля и его переходом за поручни судна в порту отгрузки.

Учет импортных поставок осуществляется в ценах CIF (cost, insurance, freight – стоимость, страхование, фрахт), включающих в себя все расходы по страхованию грузов в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения.

В результате различия в базах расчётов совокупная стоимость мирового экспорта статистически будет всегда меньше стоимости мирового импорта на величину, примерно равную страховой премии на внешнеторговый товар.

Стоимость товаров при учете объемов экспорта и импорта определяется в долларах США по ценам контрактов, приведённых к единому базису.

Для анализа МТ и внешней торговли используются следующие показатели:

1) общий товарооборот:

1.1) стоимостный объем внешней торговли исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов:

– номинальный стоимостный объем международной торговли обычно выражается в USD в текущих ценах и поэтому сильно зависит от динамики обменного курса доллара к другим валютам;

– реальный стоимостный объем международной торговли представляет собой номинальный объем, конвертированный в постоянные цены с помощью избранного дефлятора;

1.2) физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять ее реальную динамику.

Приведенные показатели рассчитываются всеми странами в национальной валюте и переводятся в USD в целях международного сопоставления.

2) товарная структура – представляет собой соотношение товарных групп в ми-

ровом экспорте. На сегодняшний день в мире насчитывается свыше 20 млн видов выпускаемых изделий производственного и потребительского назначения и более 600 различных видов услуг;

3) географическая структура – представляет собой распределение товарных потоков между отдельными странами и их группами, выделяемыми либо по территориальному, либо по организационному признаку:

3.1) территориальная географическая структура – обобщает данные о международной торговле стран, принадлежащих к одной части света (Европа, Азия, Африка), либо к укрупненной группе стран (развитые страны, развивающиеся страны);

3.2) организационная географическая структура – данные о международной торговле между странами, принадлежащими к отдельным интеграционным и иным торгово-политическим объединениям (страны ЕС, СНГ, АСЕАН), либо между странами, выделенными в определенную группу по тем или иным критериям (страны-экспортеры нефти, чистые должники).

3 Специфические черты международной торговли услугами

В структуре международной торговли долгие годы наибольший удельный вес имели промышленные товары (более 2/3 товарообмена), но в последнее десятилетие их удельный вес стал резко снижаться. Зато в это же время ускоренными темпами стала развиваться международная торговля услугами. По данным Всемирного банка экспорт услуг за 1980–90 гг. вырос в 3,6 раза, увеличиваясь в среднем на 8 % в год.

Международная торговля услугами – специфическая форма мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран.

Наряду с мировыми рынками товаров, капиталов, рабочей силы существует и взаимодействует с ними мировой рынок услуг. Рынок услуг распадается на отдельные более узкие рынки: лицензий и «ноу-хау», инженерно-консультационных услуг, объектов капитального строительства, транспортных услуг и т. д.

Особенности международной торговли услугами:

1) в отличие от товара услуга не осязаема и не имеет какой-либо формы (не подлежат хранению и производятся и потребляются в основном одновременно), поэтому при торговле услугами существует мало возможностей для перепродажи или посредничества;

2) торговля услугами способствует торговле товарами, так как успех товара на внешнем рынке часто зависит от объемов сопутствующих информационных, рекламных, транспортных и прочих услуг;

3) сфера услуг больше защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства, а некоторые виды услуг (транспорт, связь, наука, образование, здравоохранение) во многих странах традиционно находятся в полной или частичной собственности государства;

4) в отличие от товаров не все виды услуг пригодны для вовлечения во внешнеторговый оборот (коммунальные, бытовые услуги).

Понятие «услуга» имеет широкий спектр определений. В общем виде под **услугами** принято понимать разнообразные виды деятельности, не имеющие материального носителя в явном виде. Сегодня используется несколько классификаций услуг. Например, ВТО выделяет более 600 разновидностей услуг.

МВФ в руководстве по составлению платежного баланса все торгуемые услуги подразделяет на 11 видов, в рамках которых существуют подвиды:

- 1) транспортные услуги (грузовой, пассажирский);
- 2) поездки (деловые, личные);
- 3) услуги связи (почтовая, курьерская, телефонная и т. п.);
- 4) строительные услуги;
- 5) страхование (рисков, личное);
- 6) финансовые услуги;
- 7) компьютерные и информационные услуги;
- 8) роялти и другие лицензионные платежи;
- 9) другие бизнес-услуги (посредничество, лизинг, правовые, рекламные);
- 10) лицензионные, культурные и рекреационные услуги (аудиовизуальные, выставки);
- 11) правительственные услуги.

Всемирный банк классифицирует услуги по принципу их взаимодействия с другими формами МЭО на следующие группы:

- факторные – платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата нерезидентов);
- нефакторные – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и др. нефинансовые услуги).

Торговля услугами может осуществляться как перемещением самих услуг из страны в страну, так и перемещением производителей и потребителей услуг.

Выделяют следующие основные формы международной торговли услугами:

- поставка услуг через границу (трансграничная торговля), когда торговля происходит с территории одной страны на территорию другой (международный транспорт, радиостанции, спутники связи и т. п.). В данном случае границу пересекает сама услуга, а не ее поставщики или потребитель;
- перемещение потребителя услуг в страну их производителя (туризм, образование, медицина);
- временное перемещение за границу физического лица-поставщика услуг (квалифицированных служащих ТНК или лиц определенных профессий:

консультантов, инженеров, врачей, спортсменов, артистов);

– коммерческое присутствие поставщика услуг на территории другой страны (банковские, страховые, аудиторские, рекламные и другие услуги).

В рамках ГАТТ было заключено Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС). Участники этого Соглашения обязуются не принимать каких-либо дискриминационных мер в сфере услуг и развивать процесс либерализации. Либерализация в сфере торговли услугами предусматривает предоставление иностранным поставщикам услуг тех же условий, что и национальным поставщикам.

Основные формы продажи услуг научно-технических знаний на мировом рынке:

1) продажа лицензий – может осуществляться в виде одной из следующих форм выплаты лицензионного вознаграждения:

– роялти – периодические выплаты в виде процентов от суммы проданной продукции, выпущенной по лицензии;

– паушальный платеж – единовременное вознаграждение, уплачиваемое лицензиатом (покупателем лицензии) лицензиару (продавцу лицензии) за передачу ему лицензии;

– комбинированные платежи – включает первоначальную сумму в виде паушального платежа в 10–15 % от общей цены лицензии и с последующими периодическими отчислениями роялти;

2) продажа «ноу-хау» – совокупность технических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, необходимых для организации того или иного производства, но не запатентованных;

3) оказание инжиниринговых услуг – сфера деятельности по проработке вопросов создания объектов промышленности, инфраструктуры и пр., прежде всего в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг.

Весьма перспективным и динамичным видом услуг в последнее время становится обслуживание рынка при помощи системы Internet. Функционирование данной системы обеспечивают провайдеры – поставщики услуг по подключению пользователей к глобальной сети Internet. Мировой рынок услуг Internet растет очень быстро. Наиболее серьезные перспективы воздействия на МЭО Internet имеет в торгово-финансовой сфере. Одной из важных составляющих МЭО становится так называемая электронная торговля.

Internet может осуществлять торговые операции для любой продукции, но доставка ее по сети возможна лишь для информационных услуг (электронные версии газет и журналов, программное обеспечение для ЭВМ, различного рода справочная информация).

С середины 90-х гг. идет активная работа по созданию виртуальных торговых центров. Крупные компании тратят миллионы USD на формирование в сети Internet каналов по распространению своей продукции. Виртуальные центры пересылают заказ потребителя к производителям и дистрибьюторам, кото-

рые доставляют товары с собственных складов прямо к покупателю.

Электронная торговля имеет и свои проблемы, однако со временем она должна стать одной из важных форм торговли будущего.

В настоящее время и в перспективе доминирующее положение в международной торговле услугами занимают и будут занимать услуги, связанные в основном с обслуживанием трудовой деятельности.

Соотношение между экспортом услуг и товаров составляет примерно 1:4.

Особенно высока и в последние годы повышается доля туризма. Растет удельный вес прочих услуг. В эту группу, наряду с традиционными услугами (банковскими, страховыми, биржевыми, посредническими и пр.), входят многочисленные современные виды услуг, связанные прежде всего с экспортом технологий, знаний и опыта. Они являются наиболее динамичными во всем экспорте услуг.

На мировом рынке услуг активно действуют как компании, специализирующиеся на производстве услуг, так и промышленные фирмы. Они предлагают все более широкие наборы (пакеты) разнообразных услуг. В результате различия между компаниями сферы услуг и сферы материального производства постепенно стираются.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чём отличие между понятиями мировая и внешняя торговля?
2. Какие показатели используются для анализа мировой и внешней торговли?
3. Почему объём мирового экспорта всегда меньше объёма мирового импорта?
4. Какие можно выделить тенденции в развитии мировой торговли?
5. В чём заключаются особенности международной торговли услугами?
6. На какие виды подразделяются все торгуемые услуги в платёжном балансе?
7. Назовите основные формы международной торговли услугами и приведите примеры каждой из них.

ТЕМА 4. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

1 Сущность, формы и цели внешнеторговой политики. Доводы «за» и «против» протекционизма

2 Система таможенных тарифов

3 Виды нетарифных ограничений, применяемых во внешнеторговой политике

1 Сущность, формы и цели внешнеторговой политики

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Наиболее распространены в мире 2 основные формы внешней политики:

1) **фритредерство** (от англ. free trade – свободная торговля) – торговая политика, требующая отказа от вмешательства государственных органов во внешнеэкономическую деятельность, ликвидации торговых барьеров и различных ограничений в торговле между странами. Основным регулятором торговых отношений – рынок;

2) **протекционизм** (от англ. protection – защита, покровительство) – форма экономической политики, направленная на защиту внутреннего рынка страны от иностранной конкуренции с помощью торговых барьеров; система экономических и административных мер, вводимых государством с целью защиты национальной экономики от неблагоприятного воздействия внутренних и внешних рыночных тенденций.

В данном случае государство защищает:

- отечественных производителей от иностранных конкурентов;
- потребителей от некачественных иностранных товаров;
- от чрезмерного вывоза отечественных товаров за пределы национального рынка.

Протекционизм может быть нескольких видов:

- отраслевой – направлен на защиту отдельных отраслей (прежде всего с/х);
- коллективный – несколько стран объединяются и применяют меры против стран, не входящих в это объединение;
- селективный – направлен против отдельных стран и отдельных товаров;
- скрытый – осуществляется методами внутренней экономической политики.

Основные инструменты ВТП:

1) тарифные – защита рынка с помощью таможенных тарифов;

2) нетарифные – все другие способы защиты (в мировой практике их

насчитывается около 50 видов).

Цели ВТП:

- 1) изменение участия страны в МРТ;
- 2) изменение объемов экспорта и импорта;
- 3) изменение структуры внешней торговли;
- 4) обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- 5) изменение соотношения экспортных и импортных цен;
- 6) содействие макроэкономической стабилизации в стране.

Некоторые закономерности в осуществлении внешнеторговой политики:

- 1) если в стране существуют торгово-промышленные группы, то государство больше ориентируется на свободную торговлю;
- 2) политика свободной торговли чаще преобладает в странах, где импортируемая продукция серьезно не конкурирует с внутренним производством;
- 3) экономическая депрессия в стране и быстрый рост импорта конкурентоспособных товаров способствует протекционистским мерам.

Доводы «за» и «против» протекционизма

Аргумент «за»	Аргумент «против»
<ol style="list-style-type: none">1) таможенные тарифы, квоты и др. меры стимулируют отечественное производство и рост занятости;2) необходимо защищать протекционистскими мерами молодые отечественные отрасли. Эти отрасли характеризуются относительно высокими затратами и не могут конкурировать с иностранными. Следовательно, пока не снизятся затраты, необходимо сохранение высоких тарифов на импортную продукцию;3) таможенные тарифы позволяют повысить доходы государственного бюджета (сектор с);4) обеспечение обороноспособности и экономической безопасности страны. Высокая зависимость страны от импорта может поставить ее в тяжелое положение в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств.	<ol style="list-style-type: none">1) введение тарифов приводит к снижению общего благосостояния страны, поэтому выгоднее для страны не вводить тарифы, а предоставлять субсидии отечественным производителям;2) молодые отрасли, защищенные тарифом, не будут иметь стимула для снижения издержек. Поэтому могут оставаться «молодыми» как угодно долго и требовать таможенных тарифов. Эти отрасли часто направляют дополнительные доходы не на совершенствование производства, а на подкуп чиновников, от которых зависит введение тарифа;3) доходы госбюджета получены благодаря большим потерям потребителей, следовательно, если есть возможность, то лучше организовать более высокую собираемость налогов в своей стране;4) трудно определить отрасли, необходимые для обеспечения национальной безопасности. Это могут быть: производство вооружения, продуктов питания, сырья, энергии, автомобилей, одежды. Если есть возможность, то го-

Поэтому необходимо защищать стратегические отрасли таможенными тарифами, квотами и основную часть стратегической продукции производить своими силами	раздо выгоднее не производить самим все виды продукции, а покупать большую часть на мировом рынке и создавать стратегические запасы (развитым странам выгоднее свою нефть не использовать)
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2 Система таможенных тарифов

Таможенный тариф – систематизированный перечень (свод) ставок таможенных пошлин. Под **таможенной пошлиной** понимают налог на товар в момент пересечения им (перемещаемый через) таможенной границы государства.

Когда к товарам какой-либо страны не применяются таможенные пошлины или существуют льготы, то это называется **режимом наибольшего благоприятствования торговли**.

Таможенные пошлины классифицируются по следующим критериям:

1. В зависимости от направления движения товаров различают:

- **экспортные** пошлины;
- **импортные** пошлины;
- **транзитные** пошлины.

Наиболее часто встречаются импортные пошлины, которые применяются для защиты национального производства, уровня внутренних цен, а также для фискальных и политических целей.

Значительно реже применяются экспортные пошлины, которые препятствуют проникновению отечественных товаров на зарубежные рынки (применяются для сырьевых товаров, по которым страна обладает монопольным преимуществом или тогда, когда наблюдается нехватка той или иной продукции внутри страны).

Транзитные пошлины взимаются с товаров, пересекающих национальную территорию транзитом. Они сдерживают транспортные потоки и рассматриваются как крайне нежелательные.

Классическим методом протекционизма является импортная таможенная пошлина.

2. В зависимости от экономических целей таможенные пошлины делятся на:

- **фискальные** – распространяются на товары, которые не производятся на территории данной страны;
- **защитные** – предназначены для защиты национальных производителей аналогичной продукции от иностранных конкурентов.

3. В зависимости от способа установления (взымания) выделяют следую-

щие таможенные пошлины:

– **специфическая** – взимается в твердой денежной форме с единицы измерения облагаемых товаров (вес, м², м³ и т. д., например 10 \$ с 1 барреля нефти), накладываются на стандартизированные товары;

– **адвалорная** – устанавливается в % к таможенной стоимости облагаемых товаров (20 % от стоимости медицинского оборудования), применяются для товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы;

– **комбинированные** – сочетание двух предыдущих пошлин.

4. В зависимости от политических и экономических отношений, в которых находится страна с другими государствами, выделяют следующие таможенные пошлины:

– **преференциальные** (особо льготные) – ставки минимальны или равны нулю; используются между странами, входящими в экономические интеграционные группировки (зоны свободной торговли, таможенные и экономические союзы);

– **договорные** (конвенциальные) – устанавливаются в соответствии с двухсторонними и многосторонними договорами; ставки таможенных пошлин низкие;

– **генеральные** (автономные) – в несколько раз выше остальных и их применение фактически дискриминирует товары, ввозимые из конкретной страны (ввоз товаров из СССР в США в период холодной войны).

Существующая система таможенных тарифов большинства стран прежде всего обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, не препятствуя вывозу сырья и полуфабрикатов.

Отсюда происходит **тарифная эскалация** – увеличение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции. Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и увеличивает их технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, последние могут пробиться на рынки развитых стран.

Все виды таможенных тарифов имеют ряд общих черт:

1. Обратная пропорциональная зависимость между уровнем развития экономики страны и уровнем таможенного обложения пошлинами импорта. У экономики развитых стран конкурентоспособность продукции достаточно велика и нет необходимости защищать отечественную продукцию от аналогичной иностранной высокими пошлинами.

2. Структура таможенного тарифа у большинства стран построена по принципу эскалации, то есть увеличения пошлин по мере роста степени обработки товара.

3. Таможенный тариф имеет не одну, а несколько колонок с различными

ставками пошлин для взимания с аналогичных товаров разных стран (договоренность со странами).

Таможенно-тарифное регулирование в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с нормами Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Элементами таможенно-тарифного регулирования являются:

- Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС;
- Единый таможенный тариф ЕАЭС;
- Единые правила определения страны происхождения.

В Евразийском экономическом союзе на единой таможенной территории государств-членов ЕАЭС применяются единые меры таможенно-тарифного регулирования.

Таможенный тариф, как инструмент экономической политики государства, изменяется в зависимости от складывающихся экономических условий. Он является гибким механизмом проведения экономической политики государства.

Для защиты внутреннего рынка используются также нетарифные ограничения внешней торговли.

Рассмотрим более подробно последствия введения таможенного тарифа.

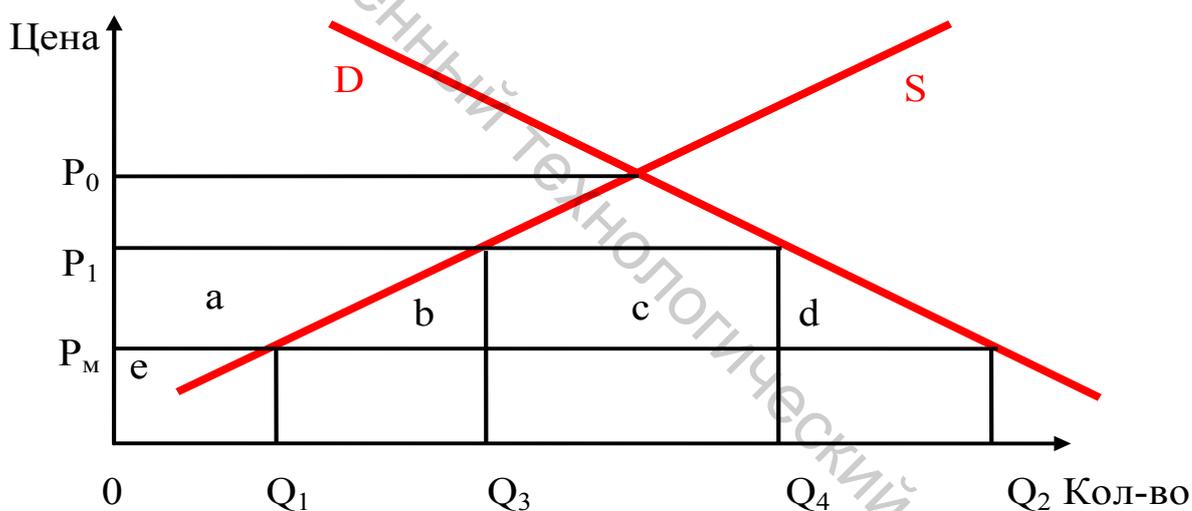


Рисунок 2 – Последствия введения таможенного тарифа

где P_0 – равновесная цена на данный товар в условиях автаркии; P_M – цена на мировом рынке; P_1 – цена на внутреннем рынке с учетом тарифа.

Если на мировом рынке цены ниже, то дешевые импортные товары поступают на наш рынок по цене P_M (если страна осуществляет свободную торговлю).

При цене P_M отечественные производители производят Q_1 , а потребители потребляют Q_2 . Разница $Q_2 - Q_1$ покрывается импортом.

После введения тарифа цена увеличивается до P_1 . При этой цене отечественные производители производят Q_3 , а потребители потребляют Q_4 . Разница

$Q_4 - Q_2$ будет покрываться импортом.

Последствия от введения тарифа:

- для правительства: увеличение госбюджета на величину c ;
- для потребителей: $-a-b-c-d$ - потери;
- для отечественных производителей: излишек был e , стал $e+a$;
- для общества в целом: $-a-b-c-d+a+c = -(b+d)$.

Вывод: импортный тариф уменьшает благосостояние страны на величину b и d .

Экономический смысл потерь b и d :

- 1) потребители стали меньше потреблять продукции и по более высоким ценам;
- 2) отечественные производители стали менее эффективно использовать факторы производства, так как стали производить продукцию тех предприятий, которые раньше не производили, то есть не соответствовали мировому уровню.

3 Виды нетарифных ограничений, применяемых во внешнеторговой политике

Согласно принятой в ООН классификации к нетарифным ограничениям относятся меры, направленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства. В мировой практике различают около 50 видов нетарифных ограничений. Рассмотрим основные из них более подробно:

1. **Импортные квоты** – количественное ограничение объема зарубежного товара, разрешенного к ежегодному ввозу в страну. По охвату квоты делятся на:

- глобальные – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется;
- индивидуальные – установленная в рамках глобальной квоты, квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар.

Квотирование является наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли. С ним тесно связан другой метод.

2. **Лицензирование** – регулирование ВЭД через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах на определенный срок. Выдается ограниченное количество лицензий, разрешающих импорт товаров, и полностью запрещается нелицензированный импорт. Различают следующие виды лицензий:

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

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

– автоматическая – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственными органами.

Лицензирование может являться составной частью квотирования или быть самостоятельным элементом. Лицензирование используется, прежде всего, развитыми странами для целей государственного регулирования импорта при сохранении низкого уровня таможенного обложения импорта.

3. Паратарифные методы – это близкие к таможенным пошлинам меры дополнительного обложения импорта. К ним относятся таможенные доплаты, сборы за таможенное оформление, за таможенное сопровождение и хранение товара, внутренние налоги на импорт и пр.

4. Антидемпинговый тариф. Устанавливается в случае доказательства факта демпинга. **Демпинг** – продажа товаров на рынках других стран по ценам ниже уровня внутренних цен страны происхождения товара. Проводится с целью устранения конкурентов, закрепления на рынке, получения иностранной валюты. Применение антидемпингового тарифа предусмотрено международным антидемпинговым законодательством, подписанным большинством стран-членов ГАТТ в 1967 г. Величина дополнительной импортной пошлины устанавливается в размере демпинговых ножниц цен. Антидемпинговая процедура состоит из двух частей: определения факта демпинга и установление ущерба от демпинга. Выделяют следующие виды демпинга:

– спорадический демпинг – разовая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам;

– преднамеренный демпинг – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения иностранных конкурентов и завоевания монополии;

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

– обратный демпинг – завышение цен на экспорт в сравнении со справедливой ценой;

– взаимный демпинг – встречная торговля двух стран одними и теми же товарами по заниженным ценам.

5. Финансовые меры – ограничение доступа импортеров на рынок иностранной валюты, предпринимаемое с целью затруднить импорт иностранных товаров. К ним относятся установление множественных валютных курсов, требование предварительной оплаты стоимости импорта, официальные ограничения на накопление иностранной валюты.

6. Политика субсидирования – предоставление экспортерам низкопроцентных займов или налоговых льгот.

7. Добровольные экспортные ограничения – квота на экспорт национальных товаров, вводимая государством, в надежде избежать более жестких

торговых барьеров.

8. Эмбарго – абсолютный запрет на торговлю с конкретной страной или конкретным товаром.

9. Повышенные технические, санитарные и экологические стандарты.

10. Политика в области государственных закупок – метод, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм.

11. Требование о содержании местных компонентов – метод торговой политики, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначен для продажи на внутреннем рынке.

12. Соглашение о компенсациях – предусматривает обязательство экспортера инвестировать часть выручки от реализации экспортной продукции в экономику страны-импортера.

13. Государственная монополия на некоторые виды внешнеторговых операций.

14. Неэкономические методы регулирования:

– торговые договоры – с их помощью регулируются торговые отношения между странами. Основопологающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию. Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу;

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

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

В 1947 г. 23 страны подписали Генеральное Соглашение о Тарифах и Торговле (**ГАТТ**), направленное против протекционизма. Положения ГАТТ разрешают вводить тарифы, но ограничивают их применение. Члены ГАТТ должны взимать одинаковые тарифные ставки с товаров, импортируемых из стран-членов ГАТТ. Страны-участницы стремятся к отказу от самой грубой

формы защиты своих рынков – импортных квот. В 1995 г. ГАТТ была преобразована в ВТО (Всемирную торговую организацию). В настоящее время в нее входит более 160 государств, контролирующих более 97 % мировой торговли.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие формы внешнеторговой политики Вы знаете?
2. Приведите аргументы в пользу и против протекционизма.
3. Что считается более жёсткой формой защиты рынка – импортная пошлина или импортная квота, и почему?
4. Какие последствия имеет демпинг для страны, в отношении которой он применяется, и как с ним можно бороться?
5. Назовите самый жёсткий вид нетарифных ограничений. Кто выигрывает от его введения?
6. Приведите примеры технических, экологических и санитарных стандартов, используемых во внешнеторговой политике.
7. Какие международные организации занимаются регулированием мировой торговли?

ТЕМА 5. МИРОВОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

- 1 Сущность, причины и формы мирового движения капитала**
- 2 Движение капитала в предпринимательской форме**
- 3 Последствия миграции капитала для страны-экспортера и импортера**
- 4 Оценка инвестиционного климата страны**
- 5 Движение капитала в ссудной (денежной) форме**
- 6 Мировой кризис задолженности**

1 Сущность, причины и формы мирового движения капитала

В настоящее время масштабы и значимость международного перемещения капиталов достигают такого уровня, что данный процесс можно рассматривать как особую форму МЭО.

Мировой рынок капиталов выступает важным элементом мировой экономики, обеспечивающим движение одного из факторов производства – финансовых ресурсов.

Международная миграция капиталов – это процессы встречного движения капиталов между различными странами мирового хозяйства независимо от уровня их социально-экономического развития, приносящие дополнительные доходы их собственникам.

Вывоз капитала предпринимается тогда, когда капитал может быть помещён в другой стране с большей нормой прибыли.

Причины международного движения капитала:

- 1) несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных странах;
- 2) поиск мест более прибыльного применения капитала;
- 3) интерес к природным ресурсам другой страны с целью обеспечения гарантированного снабжения сырьём своих предприятий;
- 4) относительная дешевизна сырья и рабочей силы в некоторых странах, что обеспечивает экономию на издержках производства;
- 5) охрана окружающей среды в своей стране;
- 6) обход тарифных и нетарифных барьеров, на которые натывается экспорт товаров;
- 7) транснациональный характер современной экономики;
- 8) политические и военные цели.

Большинство развитых стран являются одновременно экспортёрами и импортёрами капитала.

Страны, из которых идёт прямой вывоз капитала, называются **странами базирования**, а страны, которые принимают капитал, – **странами пребывания**.

Если часть прибыли зарубежного капитала снова вкладывается в стране пребывания, то это называется **реинвестицией прибыли**. Если прибыли переводятся назад в страну базирования, то это называется **репатриацией прибыли**.

Объекты иностранных инвестиций определяются законодательством страны-заёмщика. Это могут быть:

- | | |
|----------------|--------------------------------------------|
| – предприятия; | – акции; |
| – здания; | – научно-техническая продукция; |
| – сооружения; | – права на интеллектуальную собственность. |
| – земля; | |

Классификация форм иностранных инвестиций (причем каждая из указанных ниже форм может характеризовать один и тот же мигрирующий капитал по определенному признаку):

- | | |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 1) по субъекту (кто предоставляет): | 4) по целевому назначению: |
| – частные; | – связанные – строго целевого назначения; |
| – государственные; | – свободные – то есть по усмотрению; |
| – международных организаций; | 5) по способу вывоза (по характеру использования): |
| 2) по наполнению (из чего состоят): | – в предпринимательской форме; |
| – товарные; | – в ссудной форме; |
| – денежные; | 6) по степени контроля: |
| – интеллектуальные; | – прямые; |
| 3) по сроку: | |
| – краткосрочные; | |

- среднесрочные;
- долгосрочные;

– портфельные.

Частный капитал представлен активами частных фирм, коммерческих банков и прочих негосударственных организаций, которые перемещаются между странами по решению руководящих органов этих организаций. Государственный капитал представляет собой средства госбюджета, перемещаемые за рубеж по решению правительства. Специфической разновидностью государственного капитала является капитал международных экономических организаций (МВФ, Всемирный банк, ООН и др.). Он формируется из взносов стран-участниц этих организаций, а используется не просто по желанию той или иной страны, а по решению руководящих органов международных организаций.

Движение ссудного капитала осуществляется в виде международного кредита, а предпринимательского – путем осуществления зарубежных инвестиций. Ссудный капитал отличается от предпринимательского тем, что при вывозе предпринимательского капитала инвестор получает прибыль, а при выдаче ссуды – процент.

Формы вывоза капитала			
Предпринимательский капитал		Ссудный капитал	
Прямые инвестиции	Портфельные инвестиции	Займы и кредиты иностранным заемщикам	Средства на счетах в иностранных финансовых учреждениях. Банковские депозиты

Рассмотрим более подробно основные формы движения капитала.

2 Движение капитала в предпринимательской форме

Предпринимательский капитал вывозится путем вложения средств в создание или приобретение функционирующих предприятий на территории других стран. Он может экспортироваться в виде прямых и портфельных инвестиций.

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

ПЗИ представляют собой приобретение длительного интереса резидентом

одной страны в предприятии-резиденте другой страны. Контроль обеспечивается либо полной собственностью на капитал, либо владением пакетом акций предприятия.

Правительства большинства стран ограничивают прямые капиталовложения в тех национальных отраслях, где присутствие зарубежных стран рассматривается как слишком большое иностранное влияние.

Существенная часть международной миграции капитала приходится на ПЗИ. В соответствии с методикой составления платежного баланса МВФ, ПЗИ – это вид международной инвестиционной деятельности, заключающийся в приобретении резидентом одной страны (прямым инвестором) устойчивого влияния на деятельность предприятия, являющегося резидентом другой страны (предприятие прямого инвестирования). Прямые инвестиции подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, являющимся объектом прямых инвестиций, а также значительную роль инвестора в управлении этим предприятием.

Пропорция, которая определяет «существенность» этой роли, различается по странам. По международной методологии для того чтобы признать инвестиции прямыми, последние должны составлять не менее 10 % от акционерного капитала инвестируемой компании и позволять инвестору вводить своих представителей в совет директоров компании. Таким образом, чтобы стать прямым инвестором, не обязательно иметь контрольный пакет акций.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

– филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору;

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

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

Основные причины, объясняющие существование прямых зарубежных капиталовложений:

1) стремление разместить капитал в той стране и той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль;

2) обладание каким-либо преимуществом, недоступным конкурентам за границей;

3) сохранение контроля над рынками сбыта страны пребывания;

4) стремление разнообразить варианты вложения капитала с целью уменьшить возможные потери в странах базирования;

5) сокращение уровня налогообложения.

Формы прямых инвестиций:

1) создание СП с участием иностранного капитала;

2) владение контрольным пакетом акций предприятия в зарубежной стране;

3) открытие за рубежом филиала собственного предприятия (путем обра-

зования ТНК);

4) строительство за границей «под ключ», то есть фирма строит абсолютно новое предприятие;

5) лицензионные соглашения – продажа научно-технической продукции: изобретений, технологий, товарных знаков.

В международной практике все прямые зарубежные инвестиции оцениваются в текущих рыночных ценах. Это означает периодическую переоценку активов и пассивов по сравнению с изначальной ценой во время их приобретения. Наиболее полные данные о ежегодных ПЗИ содержатся в сводном платежном балансе всех стран мира, выпускаемом ежегодно МВФ.

В настоящее время годовой объем мировых инвестиций превышает 1,5 трлн долл. США. Подавляющая часть ПЗИ осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Основными прямыми инвесторами среди развитых стран являются США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция. В числе развивающихся государств основными инвесторами выступают Китай, нефтедобывающие (Саудовская Аравия, ОАЭ) и новые индустриальные страны (Республика Корея, Сингапур). Ввоз и вывоз прямых инвестиций странами с переходной экономикой пока по международным масштабам незначителен.

Портфельные капиталовложения означают инвестирование капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Они осуществляются только в целях извлечения процентного дохода.

Международные портфельные инвестиции классифицируются по статьям платежного баланса следующим образом:

1) акционерные ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ;

2) долговые ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ. В свою очередь, они могут выступать в форме:

– облигации, простого векселя, долговой расписки – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход;

– инструментов денежного рынка – финансовых активов, дающих их владельцу право на гарантированный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят казначейские векселя (ГКО – государственные краткосрочные облигации), депозитные сертификаты, банковские акцепты и пр.;

– финансовых деривативов – производных ценных бумаг, удостоверяю-

щих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе – фьючерсы, опционы, варранты, свопы.

Более 90 % портфельных инвестиций осуществляется между развитыми странами. Вывоз портфельных инвестиций развивающимися странами очень нестабилен. Международные организации также активно приобретают иностранные ценные бумаги.

В последнее время портфельные инвестиции получили бурное развитие, в первую очередь, за счет развития рынка финансовых дериватов, и опередили по абсолютным размерам рынок прямых инвестиций.

Однако международный рынок портфельных инвестиций значительно меньше совокупного внутреннего рынка портфельных инвестиций развитых стран. Это связано с тем, что портфельные инвесторы отдают абсолютное предпочтение покупке национальных ценных бумаг, так как они обладают более высокой ликвидностью, более низкими издержками на проведение сделок и большими гарантиями исполнения контрактных обязательств.

Если портфельные инвестиции представляют собой чисто финансовые активы, выраженные в национальной валюте (финансовую операцию по приобретению зарубежных ценных бумаг на иностранную валюту), то ПЗИ являются реальными инвестициями, осуществляемыми в предприятия, землю и другие капитальные товары. В отличие от портфельных инвестиций прямые инвестиции, как правило, обеспечивают управленческий контроль над объектом, в который инвестирован капитал. С этим и связано главным образом наличие разных подходов к их оценке.

3 Последствия миграции капитала для страны-экспортера и импортера

Последствия миграции капитала для страны-экспортера и импортера представлены на рисунке 3.

Пусть: АВ – совокупный капитал в странах А и В;

АО – капитал в стране А;

ОВ – капитал в стране В;

ППК – предельная производительность капитала, определяющая спрос на капитал: показывает рост стоимостного объема производства в зависимости от объемов вложения капитала в соответствующих странах (по мере роста запаса капитала снижается доходность капитала).

Площадь под кривыми ППК – отражает объем произведенной продукции при разной величине авансированного капитала.

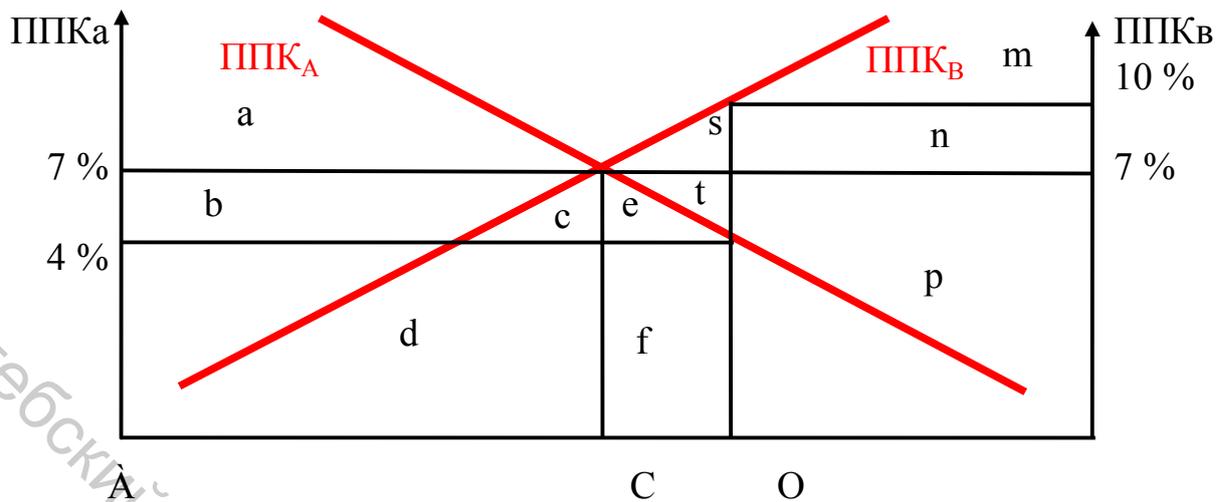


Рисунок 3 – Последствия миграции капитала для страны-экспортера и импортера

Страна А обладает значительным запасом капитала (АО). Если весь капитал авансирован в национальную экономику, то он приносит доход в сумме 4 % (пересечение линии 4 % и О-верт.). Объем произведенной продукции – все, что под линией ППК_А: $a+b+c+d+e+f$.

Страна В обладает малым количеством капитала (ОВ). Если весь капитал авансировать в национальную экономику, то большая конкуренция между заемщиками приведет к тому, что заем \approx 10 % (пересечение линии 10 % и О-верт.). Объем произведенной продукции – все, что под линией ППК_В: $m+n+p$.

Предположим, что часть капитала из страны А перетекла в страну В (капитал СО). Это приведёт к установлению некоторого равновесия, при котором норма дохода установится на приблизительно одинаковом уровне – 7 %.

Объем капитала, инвестированного в страну А – АС, в страну В – СВ.

Объем произведенной продукции в стране А: $a+b+c+d$,

в стране В: $m+n+p+s+t+e+f$.

Но часть капитала страны А размещена в стране В и приносит стране А доход: $t+e+f$. Следовательно, страна А имеет чистый выигрыш t от миграции капитала.

Объем произведенной продукции в стране В: $m+n+p+s+t+e+f$. Но часть произведенной продукции принадлежит стране А: $t+e+f$. Следовательно, страна В имеет чистый выигрыш s от миграции капитала.

Вывод: 1) в результате международного движения капитала выгоды получили как страна, экспортирующая капитал, так и принимающая капитал; 2) увеличится общее количество продукции за счёт более эффективного использования факторов производства.

4 Оценка инвестиционного климата страны

Принимая решение о капиталовложении в какую-либо страну, иностранный инвестор оценивает ее инвестиционный климат.

Инвестиционный климат представляет собой совокупность экономических, политических, юридических и социальных факторов, которые определяют степень риска иностранных капиталовложений и возможность их эффективного использования в стране.

Инвестиционный климат является комплексным понятием и включает ряд параметров: национальное законодательство, экономические условия (спад, подъем, стагнация), таможенный режим, валютная политика, темпы экономического роста, темпы инфляции, стабильность валютного курса, уровень внешней задолженности и др.

Индикатор странового риска рассчитывается на базе политических, социальных, финансово-экономических, коммерческих факторов.

Политические факторы:

- общая оценка политической стабильности;
- распределение власти между политическими партиями и влияние оппозиции;
- состояние межнациональных состояний в стране;
- позиция руководителей профсоюзных организаций;
- характер собственности в стране.

Социальные факторы:

- условия проживания населения (прожиточный минимум, жизненный уровень);
- наличие социальных конфликтов;
- отношение к иностранной культуре.

Финансово-экономические:

- общая оценка экономической стабильности;
- состояние платежного баланса;
- уровень инфляции;
- темпы экономического роста.
- конвертируемость валюты;
- условия перевода капиталов и прибылей за границу;
- система налогообложения, налоговые и финансовые льготы;
- гарантии иностранным инвесторам;
- уровень протекционистской защиты.

Коммерческие факторы:

- условие сбыта и уровень цен на местном и международном рынках;
- экономическая политика правительства по выделению приоритетных отраслей;
- наличие необходимых для производства компонентов: сырья, энергии,

комплекующих;

- квалификация рабочей силы;
- уровень заработной платы;
- состояние инфраструктуры (предприятия, которые сами продукцию не производят, но обеспечивают работу других: дороги, водопровод).

Существуют различные методики оценки инвестиционного климата страны. Наиболее широко их применяют МВФ и МБРР.

Меры для привлечения иностранного капитала:

- 1) предоставление государственных гарантий;
- 2) страхование зарубежных инвестиций;
- 3) урегулирование инвестиционных споров по дипломатическим и административным каналам;
- 4) налоговые льготы;
- 5) финансовые стимулы: субсидии и пр.;
- 6) создание свободных экономических зон – четко обозначенная территория страны, где действуют особые таможенные, торговые и хозяйственные правила, отличные от экономических условий на остальной ее части; часть национального экономического пространства с преференциальной системой льгот и стимулов для хозяйствующих субъектов, не применяемой на остальной территории;
- 7) оффшорная система (от англ. off-shore – вне берега). К оффшорной деятельности относятся любые официально разрешенные коммерческие операции иностранных юридических и физических лиц в иностранных валютах через территорию страны регистрации (то есть оффшора), при этом компаниям предоставляются налоговые и другие льготы. Главное требование от компании, зарегистрированной в ОЗ, не быть резидентом страны, где находится оффшорный центр, и не извлекать на его территории прибыль. Основные оффшорные центры – Виргинские острова, Багамские острова, Сейшельские острова, Антильские острова, Панама, Либерия;
- 8) тесные дипломатические отношения;
- 9) исключение двойного налогообложения.

5 Движение капитала в ссудной (денежной) форме

Под миграцией капитала в ссудной форме понимают все международные перемещения капитала за исключением прямых зарубежных и портфельных инвестиций.

Ссудный капитал вывозится путем предоставления ссуды в денежной или товарной форме, передачи на хранение денежных средств в иностранные банки, покупки иностранных или международных ценных бумаг. Если капитал в предпринимательской форме приносит прибыль, то ссудный капитал является

источником процента.

Ссудная форма международной миграции капитала реализуется в следующих операциях:

- выдача государственных и частных займов;
- приобретение облигаций другой страны, ценных бумаг, векселей, тратт иностранной компании;
- осуществление выплат по долгам;
- межбанковские депозиты;
- межбанковские и государственные задолженности.

Мировой рынок ссудного капитала (МРСК) представляет собой систему отношений по аккумуляции и перераспределению ссудного капитала между странами мирового хозяйства.

МРСК имеет сложную структуру. В его состав входят:

Международный кредитный рынок – это особый сегмент МРСК, где осуществляется движение капитала между странами на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов.

Он состоит из двух подсегментов – мирового денежного рынка и мирового рынка капиталов.

Мировой финансовый рынок – это сегмент МРСК, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг и различных финансовых обязательств. Поэтому мировой финансовый рынок нередко называют мировым рынком ценных бумаг.

Основной формой миграции капиталов на двух вышеназванных сегментах является международный кредит.

Международный кредит – передача товарных или денежных ресурсов одной страны для использования другими странами на условиях возвратности, срочности, платности.

Разнообразные формы международного кредита можно классифицировать:

1) по источникам:

- государственные;
- частные;
- международных организаций;

2) по назначению мирового кредита:

- коммерческие (кредитование внешней торговли);
- финансовые (обслуживание долгов, валютное регулирование);
- смешанные (комплексные услуги, в т. ч. инжиниринг);

3) по видам кредитования:

- товарные (отсрочка платежа, предоставляемая экспортером иностранному покупателю);
- валютные (кредиты, предоставляемые банками в денежной форме);

4) по видам обеспечения:

- бланковые (под обязательство должника погасить кредит к указанному

сроку в виде векселя);

– кредитообеспеченные (под залог ценных бумаг, материальных ценностей, недвижимости).

Сравнительно новыми формами кредитования в последнее время являются:

Лизинг – сдача в аренду различных видов технических средств, зданий, сооружений преимущественно на среднесрочный и долгосрочный периоды.

– рентинг – от нескольких дней до года;

– хайринг – от года до трех лет;

– лизинг – от трех до 20 лет.

Лизинг – это операция, в итоге которой лизингодатель передает в распоряжение лизингополучателя по его заказу материальное имущество, заранее приобретенное лизингодателем, в обмен на выплату определенных фиксированных взносов с учетом амортизации имущества (определение из «Конвенции о международном финансовом лизинге», Оттава, 1988 г.).

Факторинг – покупка специальной компанией денежных требований экспортера к импортеру с предъявлением аванса экспортеру до наступления срока выплаты платежа импортером.

Зачастую государству для финансирования дефицита государственного бюджета или других целей бывают необходимы дополнительные средства. Они могут быть изысканы из внутренних и внешних источников.

Внешние займы делятся на 3 группы:

1) государственный долг – кредиты, которые получает правительство от других правительств, центральных банков других стран, международных организаций;

2) кредиты, гарантированные государством, – долг частных фирм, платежи по которому гарантированы государством;

п. 1 + п. 2 = внешний долг страны;

3) частный негарантированный долг – кредиты банков, предоставляемые фирмам без гарантии государства.

Другим сегментом мирового рынка ссудного капитала выступает мировой финансовый рынок (рынок ценных бумаг), где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг и различных финансовых обязательств. Выпуск ценных бумаг в рыночное обращение называется **эмиссией**, а фирма или организация, осуществляющая их выпуск, – **эмитентом**.

На первичном финансовом рынке осуществляется эмиссия облигаций, акций и т. д. На вторичном рынке происходит централизованная или нецентрализованная купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг. Данные рынки подчинены действию юридических и экономических законов. Любые махинации и злоупотребления на этих рынках в разных странах немедленно пресекаются.

Мировой рынок ценных бумаг делится на 2 части:

1) обращение между странами акций и облигаций национальных эмитен-

тов различных стран (например, облигации выпускаются в стране А в её национальной валюте и продаются в странах В, С, Д и т. д.);

2) специальный выпуск ценных бумаг иностранных эмитентов для определенного национального рынка (например, страна А разрешает открыть у себя рынок иностранных облигаций для иностранных физических и юридических, эмитируемых в валюте данной страны).

Главными инструментами заимствования на мировом рынке являются облигации, акции, евровекселя и др.

Рынок долгосрочных кредитов существует, как правило, в форме облигационного рынка. С определенной долей условности его можно представить как совокупность двух секторов: рынка иностранных облигаций и рынка еврооблигаций. Иностранная облигация по сути – разновидность национальной облигации. Специфика их в том, что эмитент и инвестор находятся в разных странах. Существует два основных способа выпуска иностранных облигаций (см. выше).

Еврооблигация – это облигация, выпускаемая заемщиком через посредничество Международного банковского консорциума и выраженная в евровалютах. Она, как правило, выпускается в валюте, отличной от валюты страны выпуска, и размещается одновременно в нескольких странах (на международном рынке капиталов). Обычный срок погашения еврооблигаций – 10–15 лет. Еврооблигации имеют ряд преимуществ перед иностранными облигациями. Они не подчиняются национальным правилам проведения операций с ценными бумагами, процент по купонам еврооблигаций не облагается налогом у источника дохода, они дают больше возможностей для получения прибыли и уклонения от валютного риска. Для держателей еврооблигаций не требуется специальной регистрации. Еврооблигации выпускаются на предъявителя, поэтому обладают высокой ликвидностью.

Облигации возвращаются на мировом рынке с 60-х годов, то есть раньше, чем туда поступили акции, и стоимостный объем облигаций в международном обороте в несколько раз превышает объем акций.

Размещением иностранных облигаций на национальном рынке занимаются объединения банков, которые называются **консорциумами**.

Международные облигации размещаются в основном в виде рынка **евробондов** – выпуски иностранных эмитентов на рынках развитых стран.

Большинство выпусков иностранных облигаций сосредоточено на рынке 4 стран: США, Германии, Японии, Швейцарии.

Рынок иностранных облигаций в США привлекателен, во-первых, крупными размерами займов (в среднем 100 млн \$), во-вторых, значительной продолжительностью (до 25–30 лет).

На рынке евробондов присутствуют более надежные заемщики, поэтому развивающиеся страны имеют ограниченный доступ на этот рынок. Продолжительность выпуска евробондов сейчас 5–7 лет.

Международные облигации выпускаются в разных валютах. И поскольку они имеют различную устойчивость, то процентная ставка, а, следовательно, и

доходность облигаций в основном зависят от устойчивости валюты, в которой выпущен заем.

Помимо еврооблигаций большое распространение получили различные инструменты операций рынка ссудных капиталов, в частности евровекселя – краткосрочные долговые обязательства, которые могут отчуждаться (переуступаться). Проценты по евровекселям точнее отражают движение текущих рыночных ставок. В отличие от других ценных бумаг евровекселя могут выпускаться компаниями, не имеющими официального рейтинга, и на любой срок (обычно на 3–6 месяцев).

Широкое распространение на еврорынке получили также депозитные сертификаты – это выдаваемые банками письменные свидетельства о депонировании вкладчиками денежных средств, дающие им право на получение вклада и процентов (сроки вкладов от месяца до нескольких лет).

Произшедшие за последние десятилетия глубокие качественные изменения МЭО привели к созданию глобального интегрированного рынка ссудных капиталов. Это создает, с одной стороны, более благоприятные условия для получения мировых финансовых ресурсов, а с другой – значительно повышает системные риски. Именно поэтому возрастает значение международных валютно-кредитных и финансовых институтов.

На рубеже 50–60 гг. в мире сформировался еврокредитный рынок – то есть международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов, основанный на операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. Приставка евро- первоначально означала, что операции совершались только в европейских странах за евродоллары. В настоящее время она не означает территориальную принадлежность к Европе, а только то, что операции совершаются за пределами страны происхождения валюты. Объем ежедневных еврокредитных операций в настоящее время составляет свыше 2 трлн USD. Основными еврокредитными центрами являются: Лондон, Париж, Нью-Йорк, Цюрих, Гонконг, Сингапур.

6 Мировой кризис задолженности

Международный кредитный рынок часто выходит из состояния равновесия. Главной причиной периодической повторяемости международного кризиса задолженности является наличие сильной мотивации к отказу платежей по долгу суверенными задолжниками.

Нация-должник может привлекать иностранные кредиты до того момента, пока сумма кредитов будет превышать сумму оттока средств по обслуживанию накопленной суммы долга (то есть выплаты процентов и основной суммы), а затем объявить о прекращении платежей. У страны должника существует стимул отказаться от возврата долга, когда приток капитала меньше суммы

платежей по обязательствам.

Нельзя заставить суверенных должников заплатить по долгам, если у них нет такого желания. Даже если правительства откажутся платить в срок по долгам, кредиторы не имеют возможности обратиться в суд или наложить арест на активы должников.

В 60–70 гг. в мире стали широко развиваться процессы международного кредитования. Особенно возросли суммы международных кредитов, выдаваемые развитыми странами. Долгие годы основным кредитором выступали США, а после 1973 г. к ним присоединились разбогатевшие нефтеэкспортеры. Основными заемщиками, особенно на протяжении 70-х годов, были развивающиеся страны.

К середине 80-х годов главным новым кредитором становится Япония, менее значительная роль принадлежит Канаде и некоторым европейским странам.

В 80-е годы наступил срок возврата кредитов. Первой отказалась платить Мексика, заявив, что не в состоянии обслуживать свой внешний долг (то есть выплачивать проценты и возвращать долги, по которым наступил срок погашения) в соответствии с подписанными соглашениями. А после ее примеру последовали страны Африки, Азии, Латинской Америки. Кредиторы, приостановившие новое кредитование, в массовом порядке и вне всякой очереди стали требовать возврата долгов, ускоряя тем самым всемирный кризис задолженности.

Причины отказов:

- 1) страны должники плохо управляли своей экономикой;
- 2) большой дефицит государственного бюджета;
- 3) ухудшение условий торговли;
- 4) завышенный курс национальной валюты, постоянное ожидание девальвации;
- 5) массовый вывоз капитала за границу;
- 6) снижение в начале 80-х на мировых рынках цен на сырьевые ресурсы;
- 7) стихийные бедствия, войны и т. д.

Как правило, правительства, намеривающиеся отложить платежи или отказаться от них, – это не те правительства, которые договаривались о займах, и они пытаются оправдаться тем, что долговые обязательства брали на себя их предшественники.

Правительства 38 стран не смогли выдержать согласованные ранее графики выплат по долгам и попросили о реструктуризации долга. Понятие «реструктуризация задолженности» прочно вошло в международные валютные отношения и включает в себя:

- пересмотр сроков и порядков выплаты долга;
- списание части долга;
- рекапитализация долга – обмен долга на ценные бумаги и имущество государства-должника.

Отказ от выплат происходит в тех случаях, когда это выгодно странам-

должникам, а не строго в тех случаях, когда страна не имеет средств.

Желание отказаться от выплат по долгу оказывается очень сильным, когда твои активы не могут быть заморожены.

Наиболее надежным способом разрешения права собственности на кредиты, предоставляемые суверенным задолжникам, является введение залога или обеспечения активов того или иного вида, которые могут перейти в собственность кредитора в случае приостановки выплат по долгу заемщиком.

В качестве обеспечения (залога) могут выступать:

- активы страны-должника в стране-кредиторе;
- крупные вложения страны-должника в банки и предприятия на территории страны-кредитора;
- широкое участие страны-должника в торговле со страной-кредитором.

Залоговый механизм отлажен далеко не идеально. И все же взаимная зависимость дает стране-должнику серьезные основания строго придерживаться обязательств по долгу, а стране-кредитору – основания предоставлять кредит под более низкий процент.

Практика показывает, что странами, вовремя выплачивающими долги, оказались те, чьи кредиторы имели возможность наложить арест на активы должников в случае несоблюдения выплат.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чём сходство и различие международного перемещения факторов производства и внешней торговли.
2. Назовите основные причины мирового движения капитала.
3. В чём отличие между прямыми и портфельными инвестициями?
4. Приведите примеры предприятий с прямыми иностранными инвестициями на территории Республики Беларусь.
5. Какие факторы влияют на инвестиционный климат страны?
6. Какие используются меры для привлечения иностранного капитала?
7. Что собой представляет еврокредитный рынок?
8. Что образует внешний долг страны?
9. В чём заключаются причины мирового кризиса задолженности? И как он разрешается?

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

1 Понятие миграции рабочей силы и ее виды

2 Основные особенности, потоки и центры миграции рабочей силы

3 Последствия миграции рабочей силы

4 Система национального и международного регулирования миграционных процессов

1 Понятие миграции рабочей силы и ее виды

Международная миграция рабочей силы – перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему в целях поиска работы.

Миграция может быть:

- внутренней – в рамках одной страны;
- внешней – между странами.

Существует два вида миграции: принудительная и добровольная. Мы будем рассматривать добровольную внешнюю.

Миграция населения началась с древних веков. В средние века это была воинская миграция – это когда жители одних государств устраивались на службу в армии других государств. Со времени Великих географических открытий началась миграция в Северную Америку, Бразилию, Австралию.

В соответствии с отчетом Международной организации по миграции более 250 млн чел. живут за пределами тех стран, гражданами которых они являются, это более 3 % человечества в целом. При увеличении данного показателя с существующей скоростью к 2050 году мигрантами будут считаться около 405 млн человек.

Международная миграция делится на:

- **эмиграцию** – выезд трудоспособного населения из данной страны за рубеж;
- **иммиграцию** – въезд трудоспособного населения в данную страну из за рубежа.

Каждая страна подсчитывает **миграционное сальдо** – это разница между иммиграцией и эмиграцией. А их сумма дает **объем валовой миграции**.

Также выделяют понятие **реэмиграция** – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Основные причины миграции населения:

1) экономические:

- различия в уровнях экономического развития стран и, как следствие этого, страновые различия в уровнях заработной платы, жизни, социального

обеспечения;

- различия в уровне обеспеченности отдельных стран трудовыми ресурсами;

- несоответствие количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов материально-технической базе национального производства;

- диспропорция между экономическим и демографическим развитием страны;

- состояние национального рынка труда;

- структурная перестройка экономики;

- вывоз капитала, функционирование ТНК. Корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в трудоизбыточные регионы;

2) неэкономические:

- политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и другие условия, ведущие к миграции, носящей зачастую стихийный, внезапный и даже массовый характер;

- причины экологического, образовательно-культурного, психологического и других планов;

- желание приобрести политическую и физическую свободу.

В соответствии с классификацией МОТ различают 5 основных типов современной международной миграции:

1) переселенцы, переезжающие на постоянное место жительства;

2) работающие по контракту, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране;

3) профессионалы, имеющие высокий уровень подготовки, соответствующее образование, практический опыт работы, а также преподаватели и студенты, перемещающиеся в мировой системе высшего образования;

4) нелегальные иммигранты, в число которых включаются также иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся тем не менее трудовой деятельностью;

5) беженцы – лица, вынужденные эмигрировать из своих стран из-за какой-либо угрозы.

В зависимости от долговременности каждого перемещения выделяют следующие виды трудовой миграции:

1) безвозвратная – при которой мигранты выезжают на постоянное место жительства в принимающей стране;

2) временно-постоянная – когда миграция ограничена сроком пребывания в стране въезда от 1 до 6 лет;

3) сезонная – которая связана с кратковременным (в пределах до одного года) въездом для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (например, с/х, рыболовство, сфера услуг). Разновидностью сезонной миграции является кочевничество;

4) маятниковая (челночная, приграничная) – ежедневные переезды для

работы из одной страны в другую и обратно. Мигрантов, ежедневно пересекающих границу, чтобы работать в соседнем государстве, называют **рабочими-фронтальерами**;

5) нелегальная – незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в неё на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т. д.) с последующим нелегальным трудоустройством;

6) «утечка умов» – международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда «звезд» искусства, спорта).

2 Основные особенности, потоки и центры миграции рабочей силы

Основные особенности современной миграции:

1) основную роль играет трудовая миграция;

2) развитые страны продолжают оставаться главными мировыми центрами притяжения рабочей силы (на их долю приходится почти половина (54 млн чел.) всех иммигрантов; доля иностранцев в развитых странах составляет – 4,5 %, по сравнению с 2,3 % в среднем в мире и 1,6 % в развивающихся странах. Причем нетто-иммиграция обеспечивает почти половину прироста населения развитых стран);

3) появление новых центров притяжения миграции:

– в 70-е годы крупные международные рынки рабочей силы сложились в нефтедобывающих странах Ближнего Востока (экспортеры – Иордания, Оман, Йемен; импортеры Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт);

– в 80-е годы такими центрами также стали Тайвань, Южная Корея, Китай, Сингапур, ЮАР, северные страны Африки;

4) происходит рост масштабов миграции и вовлечение в нее трудящихся все большего числа стран:

– США – 8 млн мигрантов;

– Западная Европа – 6,5 млн;

– Латинская Америка – 4 млн;

– Ближний Восток и Северная Африка – 3 млн;

5) увеличение внутриконтинентальной миграции (особенно в Европе);

6) превращение США в лидера среди стран импортеров рабочей силы;

7) сформировался круг государств, «специализирующихся» на экспорте своих трудовых ресурсов (Югославия, Пакистан, Турция, Польша, Испания, Португалия, страны с переходной экономикой);

8) повышение доли высококвалифицированных специалистов среди мигрантов:

– из числа наиболее одаренных иностранных студентов США и Западная Европа отбирают наиболее перспективных и оставляют для продолжения научной деятельности;

– фактическое переманивание уже подготовленных специалистов;

9) высокий уровень нелегальной иммиграции (в США постоянно находятся около 4 млн, а в Западной Европе около 3 млн нелегальных мигрантов).

Основные потоки (направления) миграции рабочей силы

Потоки миграции меняются вслед за изменением экономических условий в различных странах.

1) поток низкоквалифицированной рабочей силы из стран Латинской Америки, Карибского бассейна в США;

2) поток низкоквалифицированной рабочей силы из менее развитых стран Европы, Северной Африки, Ближнего Востока в развитые страны Западной Европы;

3) поток низкоквалифицированной рабочей силы из стран Западной Европы, Индии в США и Канаду;

4) поток низкоквалифицированной рабочей силы из стран Восточной Европы в страны Западной Европы;

5) поток низкоквалифицированной рабочей силы на Ближнем Востоке. Нефтедобывающие страны привлекают дешевую рабочую силу из соседних арабских стран, Индии, Филиппин. Доля иностранных рабочих в Кувейте – 75 %, в Катаре – 80 %, в ОАЭ – 90 %;

6) в НИС Юго-Восточной Азии (Ю. Корея, Малайзия, Таиланд, Индонезия, Гонконг);

7) из африканских стран в ЮАР (неквалифицированные рабочие на рудники).

Основные центры миграции рабочей силы:

1) Северная Америка (США и Канада) – по данным американской статистики в США ежегодно въезжает более 1 млн иммигрантов при официально установленной квоте 675 тыс. чел., из которых 2/3 представляют собой категорию родственников и 1/3 – квалифицированные специалисты и члены их семей. Сегодня доля иностранцев в США составляет 5 % рабочей силы страны;

2) страны Западной Европы – странами, принимающими основную часть иммигрантов, являются: Франция, Германия, Великобритания, Бельгия, Швеция, Нидерланды, Австрия, Швейцария. В этих странах целые отрасли экономики находятся в зависимости от импорта рабочей силы. В Германии и Франции это 1/4 занятых в строительстве и 1/3 в автомобилестроении, в Бельгии – до 50 % горняков, в Швейцарии – 40 % строительных рабочих и т. д. В Западной Европе высока доля мигрантов (около 40 %) из стран-членов ЕС, так как существует единый рынок труда, образованный как одна из стадий интеграции

3) Австралия – правительство которой крайне обеспокоено низкой плотностью населения на подавляющем большинстве территории страны, а также возрастанием в его структуре китайского этноса. Отсюда провозглашенный Канберрой комплекс мер по стимулированию переселения в эту страну представителей белой расы, преимущественно женщин в фертильном возрасте (то есть способных создавать семью и иметь детей). А также в первую очередь

принимаются иммигранты, осуществляющие инвестиции в экономику страны;

4) Израиль – который прилагает все усилия по возвращению на историческую родину всех евреев с целью выживания в иноязычной и часто враждебной этно-религиозной среде арабского мира (миграция носит в целом политическую мотивацию, но экономический аспект в ней также присутствует);

5) нефтедобывающие страны Ближнего Востока – для них значителен удельный вес иностранной рабочей силы в общей численности рабочих региона (в ОАЭ они составляют 97 %, в Катаре – 95,6 %, в Кувейте – 86,5 %). Главным экспортером рабочей силы на Ближнем Востоке является Египет;

страны Азиатско-Тихоокеанского региона, где основными импортерами рабочей силы являются НИСы (Гонконг, Малайзия, Сингапур, Южная Корея, Тайвань Индонезия), а также Япония и Бруней; а основными поставщиками рабочей силы выступают Китай, Вьетнам, Лаос и др. соседние государства;

6) страны Латинской Америки, где наиболее распространенной формой является сезонная с/х миграция и кратковременная на работу в машиностроительных цехах филиалов автомобилестроительных ТНК («Дженерал Моторс», «Фольксваген», «ФИАТ»). В последние годы для стран этого региона особый интерес представляют иммигранты из стран ЦИВЕ тех специальностей, в которых ощущается острая нехватка кадров (нефтяники, инженеры-химики и т. д.);

7) страны Африки, для этих стран характерна внутриконтинентальная миграция. Основные принимающие страны этого региона – страны Северной Африки и ЮАР (где мигранты работают в таких сложных отраслях, как алмазодобыча, золотодобыча, добыча урана);

8) Россия (основной центр на постсоветском пространстве), в настоящий момент переживает демографический кризис. Она выступает экспортером рабочей силы для стран «дальнего зарубежья» и одновременно импортером из стран СНГ (особенно Украины, Молдовы, Беларуси, Казахстана).

3 Последствия миграции рабочей силы

Последствия миграции рабочей силы для принимающей страны:

Положительные:

1) иностранные работники, обладающие высокой мобильностью, способствуют динамизму в развитии целых отраслей;

2) иностранные работники позволяют заполнить вакансии, на которые нет претендентов среди местного населения;

3) иностранные работники, приехавшие в наиболее активном возрасте, впрыскивают новую кровь и обновляют генетический потенциал нации;

4) рост налоговых поступлений;

5) иностранная рабочая сила оплачивается ниже, чем национальная;

6) достигается существенная экономия средств на обучение принимаемых

рабочих и специалистов. Например, США за 1970–90 гг. на сфере образования и науке сэкономили не менее 30 млрд USD;

7) иммигранты расширяют емкость внутреннего рынка, а собранные на их счетах деньги используются для экономики.

Отрицательные:

1) ухудшается ситуация на рынке труда, происходит снижение цены на национальную рабочую силу из-за роста предложения рабочей силы на рынке труда;

2) усиление давления на бюджет;

3) в принимающей стране существуют целые кварталы и районы компактного проживания рабочих. В этих районах высокая преступность и много конфликтов, связанных с этническими предрассудками и религиозной нетерпимостью.

Последствия миграции рабочей силы для страны-донора:

Положительные:

1) выехавшие из страны эмигранты посылают денежные переводы оставшимся в стране родственникам. Для многих стран эти переводы настолько велики, что позволяют перекрыть отрицательное сальдо торгового баланса

Например: в Египте эксплуатация Суэцкого канала приносит 1 млрд \$ в год, туризм – 600 млн \$ в год, а денежные переводы мигрантов своим родственникам – 3 млрд \$ в год. В Пакистане, Португалии – 2,5 млрд \$. В Ливане – около 70 % ВВП, Судане, Йемене, Турции – 50 % ВВП. Более чем у 30 государств данные переводы составляют свыше 100 млн \$ в год. При возвращении на родину мигранты привозят с собой материальные ценности и сбережения, составляющие примерно такую же сумму, что и их денежные переводы;

2) снижение нагрузки на государственный бюджет (не надо платить пособия, социальные выплаты);

3) эмиграция облегчает положение на национальном рынке труда;

4) из-за границы возвращаются обученные и более квалифицированные рабочие.

Отрицательные:

1) для государства-донора результатом будет снижение налоговых поступлений;

2) человек в разные периоды своей жизни по-разному связан с государственными финансами: дети, подростки, старики являются преимущественно потребителями государственных средств, люди среднего возраста – поставщиками. Страна теряет затраты, которые понесла на образование и квалификацию работников;

3) истощение интеллектуального потенциала страны-донора;

4) постоянная ориентация страны-донора на экспорт рабочей силы порождает у молодого поколения недоверие в перспективы национальной экономики.

Таким образом, наличие отрицательных последствий международной ми-

грации рабочей силы приводит к необходимости выработки государственной миграционной политики.

4 Система национального и международного регулирования миграционных процессов

Проблемы, связанные с регулированием процессов миграции, решаются в строгом соответствии с национальным законодательством. На сегодняшний день в государствах мирового сообщества сложилась целая система мер регулирования межстрановой миграции рабочей силы, включающая в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе мигранта.

Государство с целью регламентации процессов трудовой миграции проводит определенную миграционную политику.

Государственная миграционная политика – целенаправленная деятельность государства по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы из данной страны или в неё.

В каждой стране существует ряд органов, занимающихся этими вопросами:

- Министерство иностранных дел (МИД) – выдает через консульское управление въездные визы;
- Министерство юстиции – в лице службы по иммиграции, а также органов пограничного контроля исполняют режим въезда;
- Министерство труда – надзор за использованием иностранной рабочей силы.

Государственная миграционная политика подразделяется на два вида: эмиграционную и иммиграционную, которые имеют различные цели и методы регулирования.

Эмиграционная политика включает косвенные методы регулирования, призванные создать благоприятный эмиграционный климат, а также прямые методы, нацеленные на регулирование объемов и структуры эмиграционных потоков:

- 1) валютная и банковская политика поощрения валютных переводов из-за рубежа; предоставление льгот по валютным вкладам; продажа рабочим-мигрантам ценных бумаг, не облагаемых налогами;
- 2) выдача кредитов и предоставление льгот реэмигрантам на постройку и приобретение жилья;
- 3) таможенная политика, предусматривающая таможенные льготы для возвращающихся трудящихся-эмигрантов;
- 4) специальные эмиграционные программы;
- 5) требования к субъектам трудовой миграции: к фирмам-посредникам,

трудящимся-мигрантам;

б) экспансионная политика, направленная на завоевание рабочих мест на рынках зарубежных стран (поощрение выезда таких специалистов, работа которых потребует экспорта отечественной продукции);

7) структурная политика, основными элементами которой могут выступать:

– лимитирование выдачи заграничных паспортов (Бирма, Вьетнам, Китай);

– запрет (прямой и косвенный) на выезд отдельных категорий работников и введение эмиграционных квот;

– установление сроков обязательной работы в стране после завершения образования за государственный счет.

Если страна заинтересована в отъезде своих работников в другие страны, то она проводит мягкую интерполитику, предусматривающую различные льготы отъезжающим. В противном случае проводится жесткая фильтрация.

Иммиграционная государственная политика призвана защитить национальный рынок труда от неконтролируемого притока мигрантов, обеспечить рациональное использование их труда.

Большинство стран регулируют иммиграцию. Иммиграционные службы осуществляют функции контроля за въездом в страну. В круг их обязанностей входят выдача въездных виз, разрешений, согласование их с заявками предпринимателей относительно найма на работу, а также контроль за временем пребывания иностранной рабочей силы в стране.

Среди иммигрантов можно выделить следующие группы:

1) работники, готовые за минимальную заработную плату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу (строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие);

2) специалисты для новых и перспективных отраслей (программисты, банковские служащие, инженеры узких специальностей);

3) представители редких профессий (реставраторы картин, огранщики алмазов, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения);

4) специалисты с мировым именем (музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели);

5) крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

В большинстве стран разрешение на въезд выдается после подписания контракта с нанимателем и на основании заключения министерства труда, что данная работа не может быть выполнена местными рабочими. В ряде случаев необходимо согласие профсоюзов данной отрасли.

Основные требования и ограничения для мигрантов (инструменты иммиграционной политики):

1) профессиональная квалификация (наличие сертификата об образовании);

2) стаж работы по специальности (США – 5 лет, Австралия – 3 года, Кипр – 2 года);

3) ограничения по возрасту и здоровью (в Швеции и Норвегии возраст буровиков-нефтяников ограничен 20–40 годами);

4) ограничения личностного характера (так называемая социальная чистка): политический и социальный облик, судимость (в США ограничивается въезд членов коммунистической или любой другой партии тоталитарного типа, в Ирландии отказывают иностранцам, ранее осужденным на срок более 1 года);

5) прямое квотирование импорта рабочей силы (для всей экономики или для отдельной отрасли) (в Греции соотношение численности иностранцев и местных рабочих на предприятиях должно составлять 1:10);

6) финансовые ограничения, то есть необходимость наличия определенной суммы и доказательства ее происхождения;

7) временные ограничения – законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания рабочих на их территории (в Польше – на 0,5 года, в Норвегии и России – на 1 год);

8) национально-географические приоритеты – решение этого вопроса должно быть недискриминационным, то есть не в обиду другим странам. Чаще всего этот пункт решается при помощи лотереи (в США – Green Card);

9) явные и скрытые запреты:

– явный запрет – перечень отраслей и специальностей, по которым иностранцам работать нельзя;

– скрытый (косвенный) запрет – перечень приоритетных специальностей для въезда;

10) в любой стране существует запрет на нелегальную миграцию, за которую предусмотрены депортация, денежные штрафы, тюремное заключение, огромные штрафы на посредников.

Меры, предпринимаемые правительствами развитых стран для ограничения количества иностранных рабочих:

1) принудительная репатриация незаконных мигрантов;

2) материальная помощь желающим уехать добровольно (Франция, Германия, Нидерланды). Эффективность мер невысокая, а бюджетные расходы небольшие;

3) программы профессиональной подготовки иностранных работников. Получив престижную специальность, иностранные работники должны вернуться домой и получить высокооплачиваемую работу (Германия, Франция);

4) экономическая помощь странам массовой эмиграции, то есть строительство совместными средствами предприятий на территории страны-донора (ФРГ – Турция, Нидерланды – Югославия).

В целом каждая страна вырабатывает свои меры по регулированию притока и оттока рабочей силы в зависимости от внутриэкономического положения данной страны. Причем приоритеты в данной области отдаются национальным государствам.

Международная миграция рабочей силы осуществляется на основе национальных законодательств и подписанных двухсторонних и многосторонних договоров (соглашений) между странами об использовании труда мигрантов и их социально-экономических правах.

На международном уровне этим занимаются:

– МОТ – Международная организация труда (РБ член с 1999 г.), осуществляет деятельность по следующим направлениям: разработка конвенций и рекомендаций о труде, оказание технической помощи развивающимся странам, обучение и просвещение по вопросам, входящим в круг деятельности МОТ. Отличительной особенностью участия в МОТ стран-членов является трехсторонний принцип представительства – от правительства, работодателей и профсоюзов. Разработка конвенций и рекомендаций о труде – важнейшая форма деятельности МОТ. Содержащиеся в них международные нормы о труде охватывают самые разные области трудовых отношений и социальных вопросов. Нормы МОТ содержат не только перечисление прав мигрантов, но и обязанности социальных служб стран иммиграции;

– МОМ – Международная организация по миграции – разрабатывает программы, направленные на упорядочение миграционных потоков, оказание практической помощи в организации миграции (способствует упорядочению и планированию миграции граждан, перемещению квалифицированной рабочей силы и членов их семей, которые могут содействовать развитию принимающей страны, организует перемещение беженцев и др.). В мае 1999 г. было ратифицировано Соглашение о сотрудничестве между правительством Республики Беларусь и МОМ;

– УВКБ – Управление Верховного комиссара по делам беженцев при ООН – занимается вопросами защиты беженцев, реализации долгосрочных решений, в первую очередь, репатриации;

– СОПЕМИ – система постоянного наблюдения за миграцией при ОЭСР, которая координирует деятельность национальных иммиграционных управлений, определенную миграционную политику.

Государственная миграционная политика РБ направлена на соблюдение государственных интересов, углубление интеграционных процессов в международный рынок труда, совершенствование регулирования экспорта и импорта рабочей силы. Республикой Беларусь выполняются все обязательства в отношении использования труда иностранной рабочей силы (признание документов, вопросы налогообложения, соц. страхования и обеспечения и др.).

Вопросы и задания для самопроверки

1. Чем отличаются друг от друга понятия миграция, эмиграция, иммиграция и реэмиграция?
2. Какие причины лежат в основе миграции?
3. Как подсчитывается миграционное сальдо?
4. Какие особенности современной миграции можно выделить?

5. Каков экономический эффект миграции рабочей силы для страны выезда, принимающей страны и мирового сообщества в целом?
6. Назовите основные инструменты эмиграционной политики.
7. Назовите основные инструменты иммиграционной политики.
8. Какие международные организации занимаются вопросами миграции рабочей силы?

ТЕМА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- 1 Основные черты и элементы мировой валютной системы**
- 2 Этапы развития международной валютной системы**
- 3 Сущность, виды, функции валютного рынка**
- 4 Классификация валют**
- 5 Спрос, предложение и рыночное равновесие на валютном рынке**
- 6 Валютный курс. Виды валютных котировок**
- 7 Валютный режим. Достоинства и недостатки фиксированных и плавающих валютных курсов**
- 8 Основные виды сделок на валютном рынке**
- 9 Валютная политика и ее инструменты**

1 Основные черты и элементы мировой валютной системы

МЭО (такие как международная торговля товарами и услугами, международное научно-техническое сотрудничество, международная миграция капитала) ведут к возникновению взаимных денежных требований и обязательств субъектов различных стран. По мере интернационализации хозяйственных связей формируются национальная, региональная и мировая валютные системы.

Мировая валютная система (МВС) – глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закреплённая многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями.

Мировая валютная система – совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платёжно-расчётный оборот в рамках мирового хозяйства.

Основные элементы мировой валютной системы:

1. Существование помимо национальных валют специального статуса резервных валют и международных счётно-денежных единиц.

Резервной валютой называется особая категория свободно конвертируе-

мой валюты, которая выполняет функцию международного платежного средства и служит базой определения валютного курса для остальных стран.

Международной счетной денежной единицей считается условная валютная единица, используемая как масштаб для соизмерения международных платежных требований и обязательств (например, СДР).

2. Режим международных валютных рынков и рынков золота.

3. Валютные курсы и их режим.

4. Условие взаимной обратимости валют.

5. Режим валютных паритетов и регламентация установления валютных ограничений. **Валютный паритет** – законодательно устанавливаемое соотношение между двумя валютами, являющееся основой валютного курса;

6. Унификация основных форм международных расчетов (каждая страна может для своих предприятий придумать свои формы расчета, но между странами формы расчетов должны быть одинаковыми).

7. Международные и национальные органы, осуществляющие валютное регулирование (МВФ, Центральный банк).

МВС прежде всего решает мирохозяйственные задачи, что отражается на ее функциях. В качестве **основных функций МВС** выделяют следующие:

1) опосредование международных экономических связей;

2) обеспечение платежно-расчетного оборота в рамках мирового хозяйства;

3) обеспечение необходимых условий для нормального производственного процесса и бесперебойной реализации производимых товаров;

4) регламентация и координирование режимов национальных валютных систем;

5) унификация и стандартизация принципов валютных отношений.

Современная МВС не выступает как нечто обособленное, а формируется исходя из взаимосвязи и взаимодействия национальных валютных систем. С ростом интернационализации хозяйственной жизни грани между этими валютными системами постепенно стираются. Сбой отдельной национальной валютной системы может оказать негативное воздействие на региональные и мировую валютные системы.

2 Этапы развития международной валютной системы

Мировая валютная система как упорядоченная система международных валютных отношений существует немногим более 100 лет. За этот период выделились три отчетливые системы валютных отношений:

1. Система золотого стандарта (Парижско-генуэзская система).

1.1. Парижская валютная система (золотомонетный стандарт) – (с 1867 г. – по Первую мировую войну).

Основные черты:

- 1) стоимость всех валют определялась количественным содержанием золота;
- 2) каждая страна выпускала бумажных денег ровно столько, сколько у нее было золота, то есть существовало 100 % золотое покрытие;
- 3) Национальные банки были обязаны обменивать свои бумажные деньги на соответствующее количество золота и, наоборот, на базе их золотых паритетов;
- 4) существовал свободный ввоз и вывоз золота из страны в страну;
- 5) национальные валюты обменивались друг на друга по их золотому содержанию:

Например: Валюта А = 2 г золота $1A = 0,5B$

Валюта В = 4 г золота $1B = 2A$;

- 6) существовала система фиксированных твердых валютных курсов, то есть до тех пор, пока содержание золота в единице валюты оставалось прежним, не менялись и валютные курсы;
- 7) курс валют мог отклоняться от монетных паритетов в пределах «золотых точек» ($\pm 1\%$). Золотые точки равны паритету национальной валюты с добавлением или за вычетом транспортных и страховых расходов, вызванных перевозкой золота.

Например: в 1914 г. курс GBP колебался между 25,195 и 25,245 FRF при паритете 25,22 франка;

- 8) золото выполняло функцию мировых денег. Кроме золота в международном обороте был признан английский фунт стерлингов;
- 9) дефицит платежных балансов покрывался золотом.

Достоинства системы:

- 1) практически полное отсутствие инфляции;
- 2) автоматическое урегулирование платежного баланса;
- 3) упрощались международные расчеты и обеспечивалась валютная стабильность.

Недостатки системы:

- 1) существовала жесткая взаимосвязь между объемом денежной массы в обращении и объемом добычи золота (темпы экономического развития стали опережать физические объемы золотодобычи);
- 2) правительство не могло самостоятельно проводить национальную кредитно-денежную политику (с началом войны правительства воюющих стран были вынуждены начать инфляционное финансирование военных расходов. За этим последовало снижение золотого содержания национальной валюты и остановка конвертируемости валют);
- 3) такая система могла действовать только в условиях экономической и политической стабильности.

К концу войны состояние мировой валютной системы можно было назвать не только кризисом, но и хаосом.

1.2. Генуэзская валютная система (золотодевизный стандарт) – (1922–36 гг.).

Для преодоления кризисных явлений правительства основных стран мира собрались на Генуэзскую конференцию 1922 года, на которой были воссозданы принципы валютных отношений, основанных на размене банковских билетов на золото. Второй этап системы золотого стандарта просуществовал совсем недолго (1922–36 гг.) и носил крайне неустойчивый характер.

Основные принципы Генуэзской валютной системы были аналогичны принципам Парижской системы. Золото сохраняло роль окончательных мировых денег, оставались золотые паритеты. Однако были внесены и определенные изменения:

1) кроме золота и GBP рекомендовалось использовать так же доллар США. Обе валюты, призванные выполнять роль международного платежного средства, получили название **девизных**;

2) отдельные национальные банкноты разменивались не на золото, а на девизы, которые, в свою очередь, разменивались на золотые слитки. Таким образом, сформировалось два основных способа размена национальной валюты в золото:

– прямой – для валют, выполнявших роль девизов (GBP, USD);

– косвенный – для всех остальных валют данной системы;

3) использовался принцип свободноплавающих валютных курсов;

4) Центральные банки стран-членов должны были поддерживать возможные значительные отклонения валютных курсов своих национальных денежных единиц, используя методы валютного регулирования (прежде всего валютные интервенции).

Распространение золотодевизного стандарта закрепило возможную зависимость одних стран от других – GBP и USD стали основой ряда валют.

Однако данная система просуществовала недолго. Мировой кризис 1929–33 гг. полностью ее разрушил. Великая депрессия вызвала обвальное падение цен и разорение многих АО. Сопутствующий крах банков вызвал обесценение валют, прежде всего, в странах, обремененных контрибуционными внешними платежами в результате поражения в Первой мировой войне: Австрии, Венгрии, Германии. Банкротства крупнейших банков этих стран вызвал массированный отток иностранного капитала. В 1931 г. Германия и Венгрия были вынуждены прекратить платежи иностранцам по всем видам государственных и частных долгов и ввести валютные ограничения.

После Германии лихорадка спекулятивного оттока капитала перекинулась на Англию. В сентябре 1931 г. Великобритания была вынуждена отменить золотой стандарт, а фунт стерлингов девальвировала. Это, в свою очередь, привело к краху валют Индии, Малайзии, Египта, ряда европейских государств, которые зависели от Англии в экономическом и валютном отношении. Позже золотой стандарт был отменен в Японии и в 1936 г. – во Франции. В 1933 г. в США размен банкнот на золото был прекращен, а вывоз золота за границу за-

прещен. Все золото в США было национализировано (все физические и юридические лица были обязаны сдать государству золото в монетах и слитках, превышающего сумму в 100 \$), а доллар девальвирован на 41 %.

В 1933 г. несколько крупнейших европейских государств (Франция, Италия, Польша, Голландия, Бельгия, Швейцария) образовали так называемый «золотой блок» или систему золотослиткового стандарта, при которой имеется свободный обмен банковских билетов на золотые слитки и свободный вывоз золота. Однако общая неустойчивость мировой экономики вскоре вынудила почти все страны выйти из соглашения по свободе вывоза золота за границу и обеспечения, таким образом, устойчивости национальной валюты. Со вступлением во Вторую мировую войну во всех странах были введены валютные ограничения, конвертируемость полностью нарушилась, и валютный курс утратил активную роль в экономических отношениях.

Кризисные потрясения в валютной сфере наглядно показали, что мировая валютная система нуждается в реформировании.

2. Бреттон-Вудская система (золотодолларовый (золотовалютный) стандарт) (1944–1976 гг.).

Разработка проекта новой мировой валютной системы началась еще в годы войны (в апреле 1943 г.), так как страны опасались потрясений, подобных валютному кризису после Первой мировой войны и в 30-х годах. Разработкой руководили Дж. М. Кейнс и Г. Д. Уайт. В 1944 г. лидеры крупнейших стран мира собрались на международную конференцию в г. Бреттон-Вудс (США) и заложили основы новой международной валютной системы.

Основные черты системы:

- 1) золото сохранило функцию мировых денег;
- 2) одновременно использовались резервные валюты – GBP, USD. Впоследствии роль единственной резервной валюты перехватил доллар. Объективной основой для доминирования доллара в послевоенные годы стало безусловное экономическое превосходство США над всеми остальными странами (в 1949 г. – 75 % мировых золотых запасов);
- 3) стоимость USD была зафиксирована в золоте по цене 35 \$ за тройскую унцию золота (31,1035 грамм). Эта цена доллара продержалась до 1971 г.;
- 4) Федеральная резервная система США была обязана в любой момент обменивать доллары на золото;
- 5) каждая национальная денежная единица имела фиксированный валютный паритет, выраженный в золоте и долларах, то есть действует принцип двойного обеспечения бумажных денег (и в золоте, и в долларах);
- 6) Центральные банки всех стран были обязаны поддерживать курсы своих валют по отношению к доллару и не допускать колебания больше чем на 1 %. Если колебания оказывались большими, то центральные банки должны были проводить валютную интервенцию, то есть валютные курсы были фиксированными.

Например: если курс FRF снижался более чем на 1 %, то национальный

банк Франции должен продавать \$, если повышался – то купить \$;

7) резервы всех центральных банков состояли из золота и \$;

8) был создан МВФ, призванный контролировать действия новой системы.

Статус единственной резервной валюты позволял американскому правительству погашать отрицательное сальдо платежного баланса за счет эмиссии своей валюты. Фактически США получили удивительную возможность безвозмездно присваивать часть мирового продукта. Все остальные страны соглашались в обмен на свои товары и услуги получать вновь эмитированные доллары. Такая практика получила название «бесплатных завтраков» для США и стала одной из причин краха данной системы.

50–60-е – это годы экономического чуда. Некоторые страны сделали огромный рывок, подняли экономику на новый уровень. Производительность труда в ряде стран обогнала производительность труда в США. Товары этих стран стали более конкурентоспособными, возрос экспорт этих товаров, следовательно, увеличилось и поступление иностранной валюты. В Европе скопилось большое количество так называемых евродолларов. В конце 60-х ряд стран предъявили США доллары в обмен на золото. Данное требование оказалось обременительным для США и в 1971 г. они отказались от обмена долларов на золото.

В декабре 1971 г. предпринимается попытка спасения Бреттон-Вудской системы: доллар девальвируется на 7,9 % с повышением официальной цены с 35 до 38 \$ за унцию, а пределы колебания курсов увеличиваются с ± 1 до $\pm 2,5$ %. Но ощутимого успеха это не принесло. В феврале 1973 г. США проводят повторную девальвацию доллара на 10 % с повышением официальной цены золота с 38 до 42,22 \$ за унцию. С марта 1973 г. начинается повсеместный переход к плавающим валютным курсам, и Бреттон-Вудская система вскоре прекратила свое существование.

3. Ямайская система (с 1976 г. по настоящее время).

В 1976 г. в г. Кингстон на о. Ямайка прошла конференция, на которой были выработаны принципы новой валютной системы.

Основные черты системы:

1) полная демонетизация золота, то есть утрата им денежных функций, а следовательно и отмена золотого содержания всех валют. В основе стоимости валют теперь не лежит золото. Оно является:

– обычным товаром и цена его определяется соотношением спроса и предложения;

– резервом – государство хранит золото в своих резервах (монетарное золото);

2) каждая страна имеет право выбора режима валютного курса (плавающий или фиксированный). Пределов колебаний курса не существует;

3) страны-члены МВФ обязаны прилагать все усилия для избежания беспорядочных колебаний валютных курсов (но см. пункт 2). Данная система по-

строена на принципе сочетания долгосрочной гибкости валютных курсов и, одновременно, их краткосрочной стабильности;

4) система основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах. Резервными валютами официально признаны: USD, DEM, GBP, FRF, JPY, CHF;

5) создание СДР (специальные права заимствования) как главного резерва взамен золота. СДР – международные платежные и резервные средства стран-членов МВФ, используемые для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ. Стоимость СДР в настоящее время (с 2016 по 2020 гг.) рассчитывается как средневзвешенная стоимость 5 ключевых валют, входящих в основную валютную корзину:

- USD – американский доллар;
- GBP – английский фунт стерлингов;
- JPY – японская иена;
- EUR – евро;
- CNY – китайский юань.

Каждой валюте присвоен вес в зависимости от уровня экономического развития страны и степени участия в международной торговле (рис. 4);

6) признавалось право на образование региональных валютных группировок (например, ЕВС);

7) усилена роль МВФ в качестве регулятора международных валютных отношений. На конференциях МВФ страны договариваются о совместных действиях по урегулированию курсовых колебаний и валютной нестабильности, вызванных неравновесием платежных балансов стран-участниц. Широко практикуется выделение кредитов тем странам, чьи валюты нуждаются в поддержке.

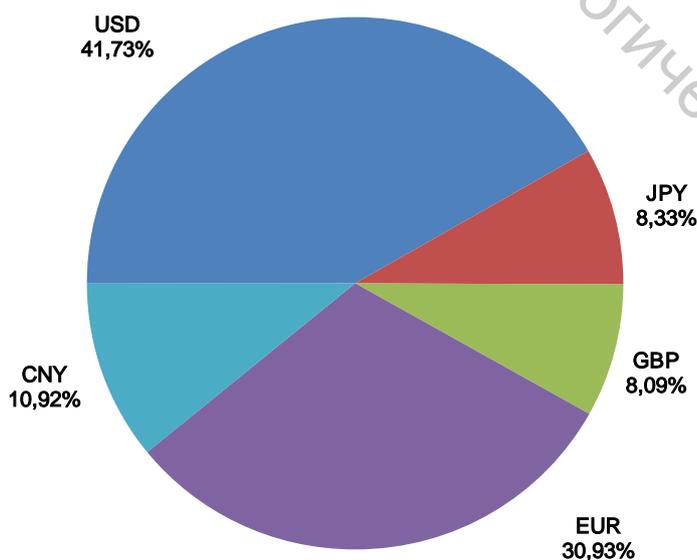


Рисунок 4 – Структура СДР (с 2016 по 2020 гг.)

В последнее время всё чаще говорится о необходимости совершенства-

ния мировой валютной системы. Сторонники одной концепции говорят о целесообразности постепенного переход к коллективной резервной валюте, эмиссия которой могла бы осуществляться исходя из потребностей международного экономического оборота и интересов всех стран. Сторонники другой ратуют за усиление в международной валютной сфере роли ряда ведущих национальных валют и некоторых региональных расчетных единиц в противовес практически монопольному положению USD, то есть доказывається целесообразность перехода к «многовалютному» стандарту. Однако продолжающееся соперничество трёх основных центров современного экономического развития продолжает оставаться причиной нынешних валютных противоречий.

3 Сущность, виды, функции валютного рынка

Валютный рынок – механизм, посредством которого взаимодействуют продавцы и покупатели валют; система (сфера) устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в результате (при совершении) операций по купле-продаже иностранной валюты и различных валютных ценностей.

Валютный рынок – официальные центры, где осуществляются сделки по купле-продаже валюты по определенному курсу.

Объекты валютного рынка:

- 1) национальные валюты стран;
- 2) международные валютные единицы (СДР, ЭКЮ);
- 3) золото;
- 4) дорожные чеки и пр.

Субъекты валютного рынка:

- 1) международные банки;
- 2) финансовые институты;
- 3) правительственные единицы;

центральные банки – проводят валютные интервенции, регулируют курсы национальных валют, формируют валютные резервы;

4) коммерческие банки – выступают от своего имени и по поручению клиента:

– от своего имени – покупают и продают валюту с целью получения прибыли от курсовой разницы;

– по поручению клиента – осуществление платежей по экспортно-импортным операциям;

5) валютные биржи;

6) брокерские компании, которые по поручению своих клиентов осуществляют куплю-продажу валюты на комиссионной основе;

7) торгово-промышленные фирмы;

8) физические лица – в целях туризма, лечения, сбережения (в случае недоверия к национальной валюте).

Виды валютных рынков по субъектам:

- 1) межбанковский;
- 2) клиентский;
- 3) биржевой.

По объему сделок и количеству используемых валют валютный рынок делится на:

1) глобальный – валютные сделки, осуществляемые в мировых финансовых центрах. Операции совершаются непрерывно в течение суток, попеременно во всех частях света, начинаясь на Востоке (Токио, Сянган (Гонконг), Сингапур и др.), далее переходя в Европу (Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Брюссель, Москва и др.), а затем – в Америку (Нью-Йорк, Вашингтон). Три центра (Лондон, Нью-Йорк и Токио) далеко опережают другие валютные рынки по масштабам совершаемых операций. Основная часть операций с валютой совершается между крупными банками с использованием новейшей электронной аппаратуры. Именно ее внедрение позволило сократить время исполнения сделок, однако не полностью сняло валютный риск, учитывая многочасовую разницу между отдаленными частями рынка (между Токио и Лондоном – 9 часов, между Лондоном и Нью-Йорком – 5 часов, между Нью-Йорком и Токио – 10 часов);

2) региональный – операции, совершаемые с определенным кругом СКВ и в определенном регионе;

3) внутренний – рынок одного государства, то есть вся совокупность валютных операций, совершаемых банками, расположенными на территории данной страны;

4) теневой – валютные операции в определенной местности минуя банки.

Выдержки из Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях

Статья 11.2. Нарушение установленного порядка осуществления валютных операций

1. Скупка, продажа, обмен иностранной валюты, осуществляемые без специального разрешения (лицензии) или государственной регистрации, а равно покушение на такие нарушения – влекут наложение штрафа в размере от пятидесяти до ста пятидесяти базовых величин с конфискацией предмета административного правонарушения.

2. Осуществление индивидуальным предпринимателем, юридическим или физическим лицом валютной операции, связанной с движением капитала, без разрешения Национального банка Республики Беларусь, когда в соответствии с законодательством требуется такое разрешение, – влечет наложение штрафа в размере от пятидесяти до ста базовых величин, а на индивидуального предпринимателя или юридическое лицо – от ста до двухсот базовых величин.

3. Осуществление индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом валютной операции, связанной с движением капитала, без регистрации либо уведомления в случае, когда в соответствии с законодательством требуются такие регистрация или уведомление, – влечет наложение штрафа в размере пяти базовых величин, а на индивидуального предпринимателя или юридическое лицо – десяти базовых величин.

4. Действия, предусмотренные частью 1 настоящей статьи, совершенные повторно в течение одного года после наложения административного взыскания за такие же нарушения, – влекут наложение штрафа в размере от ста пятидесяти до двухсот базовых величин с конфискацией предмета административного правонарушения.

Все валютные операции делятся на 2 группы:

- 1) операции, обслуживающие международную торговлю (около 10 %);
- 2) чисто финансовые трансферты (перевод иностранной валюты из одной страны в другую) с целью инвестирования, спекуляции, хеджирования (около 90 %).

Функции валютного рынка:

- 1) обслуживание международного оборота товаров и услуг;
- 2) формирование валютного курса под влиянием спроса и предложения;
- 3) создает механизм защиты от валютных рисков;
- 4) создает механизм для валютной спекуляции.

С технической стороны функционирование современного валютного рынка можно представить в виде совокупности телеграфных, телефонных и прочих контактов между банками по торговле валютой. Все банки связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и имеют оперативное информационное обеспечение.

4 Классификация валют

Базовым элементом любой валютной системы является валюта.

Понятие **валюта** может применяться в следующих значениях:

- 1) национальная валюта – установленная законом денежная единица данного государства;
- 2) иностранная валюта – банкноты, монеты и требования, выраженные в валютах других стран, законное платежное средство на территориях других стран;
- 3) международная денежная расчетная единица и платежное средство (СДР – специальные права заимствования);
- 4) евровалюты – валюты, участвующие в расчетах третьих стран и не контролируемые финансовыми органами страны-эмитента.

Существуют следующие классификации валют:

1. По степени конвертируемости:

– неконвертируемая валюта – валюты тех стран, где применяются жесткие запреты по ввозу и вывозу, покупке и продаже национальной или иностранной валюты; валюты тех стран, где на своих и иностранных граждан режим конвертабельности не распространяется (кубинский песо, северокорейская вона);

– частично обратимая валюта – валюта, обладающая признаком внутренней или внешней обратимости; валюты тех стран, где сохраняются определен-

ные валютные ограничения в сфере ВЭД или для некоторой категории лиц (свыше 100 государств-членов МВФ):

⇒ внешняя конвертируемость – полная свобода обмена денежных знаков для иностранных граждан (возможность для нерезидентов свободно обменивать данную валюту на любую иностранную по действующему курсу);

⇒ внутренняя конвертируемость – полная свобода обмена денежных знаков для собственных граждан (способность национальной денежной единицы свободно обращаться в любые товары, услуги и валюты на внутреннем рынке для резидентов);

– свободно конвертируемая валюта – валюта, которая свободно обменивается на другие национальные валюты. Понятно, что она должна обладать внутренней и внешней конвертируемостью (около 30).

В настоящий момент к СКВ относят: USD, EUR, GBP, JPY, CHF, SEK, DKK, NOK, CAD, AUD, NZD, SGD, HKG, KRW, ZAR, MXN, ILS, HUF (расшифровку см. в таблице на следующей странице). В основном это страны с развитой и очень открытой экономикой.

Никакая страна не может в одночасье перейти от абсолютно неконвертируемой валюты к полностью конвертируемой. Большинство государств продвигаются к обратимости своих денежных единиц постепенными последовательными шагами, устраняя те или иные валютные ограничения, когда для этого складываются необходимые условия во внутренней экономике. Это не мешает, однако, многим странам уже на полпути иметь достаточно твердые валюты и активно участвовать в международном разделении труда.

Условия конвертируемости:

1) наличие равновесного товарного и денежного рынка, где удовлетворяется спрос обладателей валюты на товары и услуги;

2) юридический и организационный режим свободного обмена национальной валюты на иностранные;

3) стабильность национальной денежно-кредитной и финансовой системы;

4) наличие мощного и конкурентоспособного экспорта для поддержания курса национальной валюты.

2. По отношению к валютным запасам страны:

– резервная – конвертируемая национальная валюта, которая выполняет функции международного платежного средства, является базой для определения валютного паритета и валютных курсов для валют других стран, используется для проведения валютных интервенций и формирования официальных золотовалютных резервов государств; иностранная валюта, которую национальные банки накапливают и хранят в резервах для международных расчетов. В настоящее время это USD, GBP, JPY, EUR, CHF, CNY. Названные валюты пользуются репутацией наиболее надежных средств совершения международных расчетов;

– национальные (остальные) – прочие валюты других государств, которые не используются широко в международных расчётах.

Общепринятое международное обозначение валют:

<p>Свободно конвертируемые валюты:</p> <ul style="list-style-type: none">• USD – американский доллар;• EUR – евро;• GBP – английский фунт стерлингов;• JPY – японская иена;• CHF – швейцарский франк;• SEK – шведская крона;• DKK – датская крона;• NOK – норвежская крона;• CAD – канадский доллар;• AUD – австралийский доллар;• NZD – новозеландский доллар;• HKG – гонконгский доллар;• SGD – сингапурский доллар;• KRW – южнокорейская вона;• ZAR – южноафриканский рэнд;• MXN – мексиканское песо;• ILS – израильский шекель;• HUF – венгерский форинт;	<p>Прочие валюты:</p> <ul style="list-style-type: none">• BYN – белорусский рубль;• RUB – российский рубль;• UAH – украинская гривна;• MDL – молдавский лей;• KZT – казахстанский тенге;• TMT – туркменский манат;• TJS – таджикский сомони;• UZS – узбекский сум;• KGS – кыргызский сом;• AZN – азербайджанский манат;• AMD – армянский драм;• GEL – грузинский лари;• PLN – польский злотый;• CNY – китайский юань;• XDR – СДР
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Br – графический знак белорусского рубля, утвержден НБ РБ с 2005 года.

3. По положению валюты на валютном рынке:

- сильная (твердая) – валюта, курс которой имеет тенденцию к повышению, либо стабилен длительный период времени;
- слабая (мягкая) – валюта, курс которой имеет тенденцию к понижению.

4. По материально-вещественной форме:

- наличная – при международных расчетах должны реально перевозиться из одной страны в другую, храниться, складироваться, охраняться, происходит фактическое их перемещение;
- безналичная – при международных расчетах только номинально перемещаются, их переводят со счета банка одной страны на счет банка другой страны.

5. По принципу построения:

- валюта корзинного типа (СДР, евро);
- валюты простые (обычные).

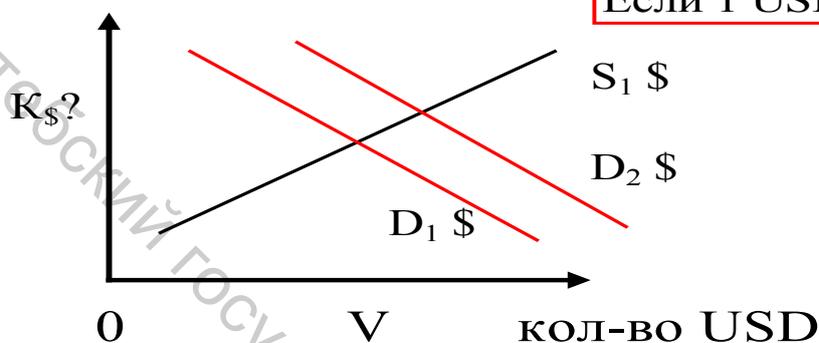
6. По видам операций:

- валюта цены контракта;
- валюта платежа по контракту.

5 Спрос, предложение и рыночное равновесие на валютном рынке

Рассмотрим ситуацию на валютном рынке Японии.

Курс USD в JPY



Спрос на валюту предъявляют:

- японские импортеры для закупки товаров в США;
- японские инвесторы для конвертации JPY в USD и размещения USD на более выгодных условиях в США;
- японский центробанк, когда осуществляет валютные интервенции.

Чем выше цена USD в JPY, тем дороже для японцев становятся американские товары (отрицательный наклон). Рост курса USD означает падение JPY.

Предложение валюты осуществляют:

- японские экспортеры, обменивающие валютную выручку на национальную валюту (японские иены);
- иностранные инвесторы, желающие разместить капитал в Японии в JPY;
- японский центробанк, осуществляющий валютные интервенции.

Чем выше цена USD в JPY, тем более конкурентоспособными становятся японские товары на внешнем рынке. Они могут быть проданы за меньшую цену. Японский экспорт растет, следовательно, растет предложение иностранной валюты (положительный наклон).

Например: японский экспортер продает в США товаров на 100 USD. Если 1 USD = 100 JPY, то экспортер может обменять выручку на 10000 JPY. Но если курс JPY упадет до величины 1 USD = 120 JPY, то он может обменять выручку уже на 12000 JPY. Таким образом у него появляется дополнительная прибыль в размере 2000 JPY.

Вывод: для японских экспортеров выгоден рост курса USD, в то время как для японских импортеров рост курса USD не выгоден.

При обесценивании национальной валюты происходит перераспределение национального дохода данной страны в направлении уменьшения в нем доли потребления. К этому ведет рост цен, что означает снижение жизненного

уровня.

На ситуацию на валютном рынке имеет влияние изменение спроса и предложения на товары.

Например: 1) потребители Японии стали предпочитать американские товары, следовательно, спрос на USD повысится (кривая спроса D_1 смещается вправо), курс USD вырастет, а JPY снизится;

2) Национальный банк Японии проводит валютную интервенцию и продает на валютном рынке определенное количество долларов. Следовательно предложение долларов растет (кривая S_1 смещается вправо), курс доллара падает.

6 Валютный курс. Виды валютных котировок

Валютный курс – обменное соотношение между денежными единицами разных стран; относительная цена валют двух стран.

Валютный курс устанавливается на валютной бирже, на межбанковском рынке. Определение курсового соотношения валют получило название валютной котировки.

Валютная котировка – форма выражения валютного курса.

1. Наиболее распространен **метод прямой котировки** – это когда цена единицы иностранной валюты выражается в национальной:

$USD / BYN = 2,1174$ (для Беларуси);

$USD / RUB = 66,5072$ (для России).

2. **Метод обратной котировки** – это когда цена единицы национальной валюты выражается в иностранной (традиционно используется в Великобритании и ее доминионах, а также во внутреннем обороте США):

$BYN / USD = 0,4723$ (для Беларуси);

$GBP / USD = 1,2837$ (для Великобритании).

3. Соотношение между двумя валютами, которое определяется на основе курса этих валют по отношению к какой-либо третьей валюте, называется **кросс-курсом**:

$USD / BYR = 2,1174$; $GBP/USD = 1,2837$, отсюда $GBP / BYR = 2,1174 * 1,2837 = 2,7181$;

$USD / BYN = 2,1174$; $USD / RUB = 66,5072$, отсюда $RUB / BYN = 2,1174 / 66,5072 = 0,031837$ или $100 RUB / BYN = 3,1837$

Котировка обычно проводится до 4-го знака после запятой.

Коммерческие банки осуществляют куплю-продажу валют через установление так называемой маржи (разницы между курсом покупки и продажи).

При валютной котировке устанавливается 2 курса:

– курс покупателя;

– курс продавца

$$\text{USD} / \text{RUB} = 66,5062-66,5082 \text{ или } 66,5062/82.$$

В числителе указывается базовая валюта (которая принимается за единицу), а в знаменателе валюта котировки (в которой выражается стоимость базовой), то есть запись $\text{USD} / \text{BYN} = 2,1174$ означает: один доллар США стоит 2 руб. 12 коп.

Различают номинальный и реальный валютный курс.

Номинальный валютный курс – текущая рыночная цена национальной валюты.

Реальный валютный курс – номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и за рубежом.

$$K_p = K_n * P_f / P_s,$$

где K_p – реальный валютный курс; K_n – номинальный валютный курс; P_f – индекс цен зарубежной страны; P_s – индекс цен своей страны.

Валютные курсы могут устанавливаться на различном уровне в зависимости от способа продажи валюты: наличный, безналичный, оптовый, электронный и пр. При этом курс покупки и курс продажи валюты будут всегда отличаться друг от друга на размер банковской маржи (включающей покрытие издержек, риска и прибыль банка).

Валютный курс необходим для следующих целей:

1) взаимного обмена валютами при совершении различных сделок и движения капитала из страны в страну;

2) для сравнения цен мировых и национальных рынков и различных стоимостных показателей в разных странах, выраженных в национальных или иностранных валютах;

3) периодической переоценки счетов фирм и банков в иностранной валюте.

7 Валютный режим. Достоинства и недостатки фиксированных и плавающих валютных курсов

Валютный режим – механизм, лежащий в основе определения обменного курса валюты.

Существуют две полярно противоположные системы установления валютных курсов: гибкая (плавающая) и жесткая (фиксированная).

Для плавающего курса характерно определение равновесной цены валюты в результате свободных колебаний спроса и предложения на рынке.

При фиксированном курсе соответствующие государственные органы (обычно ЦБ) официально устанавливают соотношение между национальной денежной единицей и валютами других стран. Рассчитывается определенным

образом через соотношение покупательных способностей денежных единиц.

Достоинства и недостатки плавающих курсов.

Достоинства:

- 1) отражает экономическое положение страны и позволяет субъектам ориентироваться в рыночной конъюнктуре;
- 2) при плавающем курсе происходит автоматическое урегулирование платежного баланса;
- 3) минимизация возможности прямого государственного вмешательства (а значит, и произвола) в экономическую сферу, что предполагает развитую рыночную среду.

Недостатки:

- 1) колебание валютного курса создает неопределенность для экономических субъектов и не позволяет осуществлять долгосрочные экономические прогнозы;
- 2) изменение валютных курсов приводит к изменению экспорта и импорта и может повлиять на уровень безработицы и инфляции в стране.

Достоинства и недостатки фиксированных курсов.

Достоинства:

- 1) стабильность и определенность позволяют осуществлять долгосрочные прогнозы;
- 2) фиксированный курс может быть якорем, сдерживающим инфляцию.

Недостатки:

- 1) необходимость наличия больших резервов для поддержания и регулирования платежного баланса;
- 2) невозможность проведения изолированной кредитно-денежной политики – воздействие на рыночную конъюнктуру страны за счет изменения объемов денежной массы;
- 3) возрастает степень зависимости хозяйствующих субъектов от ряда субъективных факторов (например, политической воли и компетентности правительства).

Вполне понятно, что плюсы и минусы описанных двух валютных режимов предопределили появление различных смешанных вариантов, приближенных к конкретной ситуации в той или иной стране. В мире существует более десятка подобных промежуточных форм, среди которых выделяют следующие:

– корректируемый (гибко) фиксированный курс – предусматривает фиксацию курса на определенный период времени с периодическими корректировками (вариант – ползучий фиксированный курс, когда известна величина корректировки);

– управляемый плавающий курс – допускаются колебания курса на открытом рынке, но ЦБ может осуществлять периодические валютные интервенции для недопущения излишней амплитуды колебаний (вариант – «грязный» плавающий курс, когда величина корректировки не объявляется заранее);

– совместный плавающий курс – данная схема означает установление

корректируемого фиксированного курса одной валюты по отношению к другой при допуске их совместного свободного колебания по отношению к денежным единицам третьих стран;

– валютный коридор (змея) – связан с фиксацией верхнего и нижнего пределов колебаний курса национальной валюты.

В международной валютной практике известно также сочетание режимов фиксации (для коммерческого сектора экономики) и плавления (для финансового курса), характерное для определенных периодов хозяйственного развития отдельных стран (например, Бельгии, Италии, Франции) с целью экономии ликвидных средств.

Валютный курс является важным инструментом внешнеэкономической политики. Его состояние и динамика оказывают значительное воздействие на объем и структуру промышленного производства, внешней торговли, структуру занятости в стране, состояние экспортных и импортных цен, конкурентоспособность и прибыль фирм.

Основные причины, воздействующие на изменение валютных курсов. Факторы, влияющие на величину валютного курса, – это факторы, влияющие на спрос и предложение валюты.

Все факторы, влияющие на спрос и предложение валюты, можно объединить в 3 группы:

- 1) курсообразующие;
- 2) курсорегулирующие;
- 3) курсонарушающие.

1. Курсообразующие – базовые факторы, лежащие в основе формирования валютных курсов:

1.1) паритет покупательной способности валют (валютный курс должен зависеть от величины денежных сумм в национальных валютах, требуемых для покупки одинакового набора товаров в сравниваемых странах);

1.2) темпы инфляции (чем выше, тем ниже курс национальной валюты);

1.3) состояние торгового и платежного баланса. Активное сальдо платежного баланса означает, что растет спрос на национальную валюту со стороны иностранных партнеров, что способствует повышению ее курса;

1.4) разница в уровне реальных банковских процентных ставок в странах (реальная ставка = номинальная ставка – темпы инфляции). Рост процентной ставки стимулирует приток зарубежного капитала, тем самым содействует появлению активного сальдо платежного баланса и повышению курса национальной валюты;

1.5) масштаб использования валюты в международных расчетах.

2. Курсорегулирующие – различные меры государства, направленные на регулирование валютных курсов:

- 2.1) валютные интервенции Национального банка;
- 2.2) изменение ставок таможенных пошлин;
- 2.3) квоты и лицензии на импорт;

- 2.4) государственное регулирование цен;
- 2.5) законодательные методы (правовые нормы) – законы РБ, указы президента, письма Национального банка;
- 2.6) валютная политика правительства.

3. Курсонарушающие – факторы, которые зачастую носят случайный и непредсказуемый характер:

- 3.1) спекулятивные валютные операции большого объема;
- 3.2) резкое снижение производства;
- 3.3) утечка капитала за границу;
- 3.4) сезонные факторы;
- 3.5) смена политической власти;
- 3.6) степень доверия населения руководству страны;
- 3.7) инфляционное ожидание.

8 Основные виды сделок на валютном рынке

Выделяют следующие виды сделок на валютном рынке:

1) **спот сделки** (от англ. spot – точка, пятно) – сделки на основе простых стандартизированных контрактов с немедленной поставкой валюты (в течение двух банковских дней) по курсу на момент заключения сделки. Цели этих сделок: обслуживание экспортно-импортных операций, формирование и использование валютных резервов национального банка (поэтому их называют еще кассовыми операциями). С помощью спот-операций банки обеспечивают потребности своих клиентов в иностранной валюте, перелив капиталов, «горячих» денег из одной валюты в другую, осуществляют арбитражные и спекулятивные операции. Рынок характеризуется участием практически всех стран и валют, высокой стандартизованностью и автоматизированностью сделок;

2) **срочные сделки** – это сделки с поставкой валюты через оговоренный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения:

– **форвардные сделки** – контракт между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по курсу или цене, оговоренной в момент заключения контракта. При этих сделках получение дохода возможно за счет разницы между реальным курсом в день выполнения контракта и курсом, оговоренным в контракте. Основная цель этой сделки – хеджирование (страхование) и получение спекулятивной прибыли. Данная сделка обязательна к исполнению. Разница между курсами валют по сделкам спот и форвард определяется как скидка (дисконт – dis или депорт – D) с курса спот, когда курс срочной сделки ниже, или премия (Pm или репорт – R), если он выше. Премия означает, что валюта котируется дороже по сделке на срок, чем по наличной операции. Дисконт указывает, что курс валюты по фор-

вардной операции ниже, чем по наличной.

Например: импортер должен оплатить контракт через 3 месяца. Он заключает с банком форвардную сделку, согласно которой последний обязуется продать импортеру валюту через 3 месяца по курсу, заключенному на момент сделки;

– валютные опционы – сделки, дающие право, но не обязанность купить (опцион колл – на покупку) или продать (опцион пут – на продажу) определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени до даты истечения опциона (американский опцион) или только на определенную дату (европейский опцион).

За указанное право реализовывать или не реализовывать опционный контракт покупатель уплачивает продавцу определенную премию, то есть сумму денег, являющуюся ценой опционного контракта. Продавец опциона обязан купить или продать данное количество валюты по базисной цене в случае исполнения опциона или желания покупателя исполнить контракт. Покупатель опциона имеет право, но не обязательство купить или продать оговоренное количество валюты по базисной цене;

3) своп сделки (от англ. swap – обмен) – операции, сочетающие куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенный срок с теми же валютами, то есть по сути, это сочетание операций по купле-продаже валюты на условиях spot и forward. По операциям своп наличная сделка осуществляется по курсу spot, который в срочной контрсделке корректируется с учетом премии (надбавки) или дисконта (скидки) в зависимости от движения валютного курса. Своп-операции удобны для банков тем, что приобретение валюты осуществляется без валютного риска за счет покрытия спот-сделки срочной операцией.

Своп-операции используются для:

- совершения коммерческих сделок: банк продает иностранную валюту на условиях немедленной поставки и одновременно покупает ее на срок;
- приобретения банком необходимой валюты без валютного риска (на основе покрытия контрсделкой) для обеспечения международных расчетов, диверсификации валютных авуаров;
- взаимного межбанковского кредитования в двух валютах.

Операции своп также проводятся и с золотом.

Например: если немецкий банк хочет временно на 3 месяца разместить свободные денежные средства в Японии, он покупает иены за евро и помещает их на 3-месячный депозит в японском банке. Однако за 3 месяца курс иены относительно евро может понизиться, и тогда немецкий банк может понести валютные убытки. Чтобы застраховаться от убытков он может заключить своп-сделку, предусматривающую обратную покупку евро за иены по форвардному курсу на момент совершения спот-операции. При этом немецкий банк рассчитывает, что процентные доходы от трехмесячного депозита перекроют потери от разницы курсов по спот и форвардной операции.

Особенностью валютного рынка является различие между курсом валют по форвардным сделкам и по spot сделкам.

Основное правило валютно-процентного паритета: валютные курсы по сделкам spot и forward имеют тенденцию отличаться друг от друга в такой же степени, в какой различаются банковские процентные ставки в странах рассматриваемых валют.

В последние десятилетия структура валютных операций претерпела существенные изменения. Удельный вес сделок с немедленной поставкой валюты снизился, в то же время доля срочной торговли резко возросла. Это отражает, в частности, тот факт, что валютная спекуляция и стремление снизить валютный риск все более становятся основным движущим фактором развития валютного рынка.

9 Валютная политика и ее инструменты

Валютная политика – комплекс мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями, и юридически оформленных валютными законодательствами и соглашениями.

Инструменты валютной политики:

1) девизная – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи национальным банком иностранной валюты (девизов). Может иметь большие масштабы в короткий период времени;

2) дисконтная – изменение учетной ставки (ставки рефинансирования) Центральным банком;

3) диверсификация валютных резервов – регулирование структуры валютных резервов путем включения в ее состав различных валют;

4) регулирование степени обратимости валют;

5) регулирование режима валютного курса: установка плавающего, фиксированного, ограниченного плавающего и т. д.;

6) девальвация – официальное понижение государством курса национальной валюты по отношению к иностранным. Ее осуществляют при системе фиксированных валютных курсов;

7) ревальвация – официальное повышение государством курса национальной валюты по отношению к иностранным. Ее также осуществляют при системе фиксированных валютных курсов;

8) различные виды валютных ограничений – законодательное (административное) запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими ценностями.

По определению МВФ валютными ограничениями считаются любые действия официальных инстанций, непосредственно ведущие к сужению воз-

возможностей, повышению издержек или появлению неоправданных затяжек в осуществлении валютного обмена и платежей по международным сделкам.

Основные виды валютных ограничений:

- 1) установление приоритета за валютными операциями за центральным банком;
- 2) лицензирование валютных операций;
- 3) лицензирование экспорта и импорта;
- 4) специфические правила и нормы в области движения капиталов и кредитов – регламентирование иностранных инвестиций, вывоза прибылей зарубежными вкладчиками капитала, получение местными фирмами внешних кредитов, импорта и экспорта ценных бумаг;
- 5) клиринг – соглашение между правительствами двух и более стран о взаимном зачете финансовых требований и обязательств. Валютный оборот с другими странами заменяется расчетами в национальной валюте с клиринговыми банками, которые и осуществляют взаимозачет всех требований;
- 6) ограничение обратимости валют;
- 7) множественность валютных курсов – введение разного валютного курса по торговым и неторговым операциям;
- 8) установление искусственных курсов национальной валюты (чем ниже курс национальной валюты, тем выгоднее экспортерам);
- 9) лимитирование ввоза и вывоза иностранной и национальной валюты;
- 10) блокирование счетов, то есть запрещение свободного распоряжения валютными средствами на счетах в банке;
- 11) регулирование сроков платежей по экспорту и импорту;
- 12) ограничение продажи валюты импортерам;
- 13) обязательная продажа или репатриация экспортерами полностью или частично валютной выручки национальному банку;
- 14) полное или частичное прекращение выплаты внешнего долга;

Валютные ограничения и конвертируемость национальных валют находятся в обратной пропорциональной зависимости. Чем в большей степени государство регулирует валютный обмен, тем менее конвертируемой является денежная единица данной страны, и наоборот.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В каких значениях может использоваться термин валюта?
2. Какие классификации валют Вам известны?
3. В чём достоинства и недостатки системы золотого стандарта, и в чём причины её краха?
4. В чём достоинства и недостатки Бреттон-Вудской валютной системы, и в чём причины её отмены?
5. Какие недостатки Вы видите в Ямайской валютной системе? Какие существуют сценарии её дальнейшего реформирования?
6. Какие виды валютных котировок Вам известны?

7. Назовите основные инструменты валютной политики.
8. Какие виды валютных ограничений Вам известны?
9. В чём отличие между валютным опционом и форвардной сделкой?
10. Какие факторы влияют на валютный курс?
11. Какие виды валютных режимов Вам известны?

ТЕМА 8. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ

- 1 Теория платежного баланса
- 2 Структура платежного баланса. Взаимосвязь его счетов
- 3 Исключительное финансирование дефицита платежного баланса

1 Теория платежного баланса

В открытой экономике межгосударственные экономические отношения осуществляются по двум каналам:

– международная торговля – часть продукции, производимой в данной стране и потребляемой за границей, и часть продукции, производимой в других странах и потребляемой в данной стране;

– международные финансы – это когда граждане той или иной страны могут владеть иностранными активами, то есть покупать ценные бумаги, выпущенные иностранными компаниями или правительством, держать денежные вклады в зарубежных банках, приобретать недвижимость.

В результате международные рынки товаров и финансовые рынки тесно переплелись и оказывают влияние на величину национального дохода, уровень занятости, инфляцию в каждой стране.

При разработке экономической политики правительство любой страны должно хорошо понимать механизм взаимосвязей в открытой экономике. В основе этого механизма лежит платежный баланс.

Платежный баланс является ключевым понятием международной экономики, поскольку он систематизирует и поэтому позволяет анализировать взаимоотношения страны с внешним миром. Практически лишь на основе изучения платежного баланса правительство в состоянии понять стоящие перед ним макроэкономические проблемы не только с точки зрения чисто национальных интересов, но и с точки зрения многочисленных связей страны с международной экономикой в целом.

Платежный баланс – это выражение международных хозяйственных связей страны в форме стоимостного соотношения поступлений в страну и платежей из нее.

Платежный баланс – это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами одной страны и остальным миром в течение определенного периода времени.

Резидент – любое домашнее хозяйство или юридическое лицо, находящееся в стране более года и имеющее в ней центр своего экономического интереса (то есть располагается на ее экономической территории, ведет на ней хозяйственную деятельность и осуществляет экономические операции в течение не менее года);

Права владения собственностью достаточно для того, чтобы считать, что данное лицо имеет центр экономического интереса в данной стране.

Экономическая сделка – любой обмен стоимости, то есть акт, при котором передается право собственности на товары, услуги, активы от резидента данной страны к резиденту другой страны.

В основе составления платежного баланса лежат следующие принципы:

1) охват всех внешнеэкономических операций страны за определенный период (месяц, квартал, год);

2) двойная бухгалтерская запись операций (кредит в конечном итоге должен совпадать с дебетом), в результате чего дисбаланс по одним статьям балансируется другими статьями;

3) различие между резидентами и нерезидентами;

4) для регистрации операций в платежном балансе используются рыночные цены;

5) при подготовке платежного баланса страны должны использовать ту расчетную единицу, которая применяется ими во внутренних расчетах и учете, с последующим пересчетом ее в USD по текущему рыночному курсу.

Любая сделка имеет две стороны, и поэтому в платежном балансе реализуется принцип двойной записи: по дебету и кредиту.

Кредит – отток стоимости, за которым должен последовать приток валюты.

Дебет – приток стоимости, за которым последует отток валюты.

Источники информации для составления платежного баланса:

– таможенная статистика, то есть таможенные органы регистрируют стоимости партий товаров, экспортируемых из страны и импортируемых в страну;

– статистика денежного сектора, то есть банковская система регулярно подает данные об иностранных активах и пассивах ЦБ и коммерческих банков;

– статистика внешнего долга, то есть данные министерства финансов и ЦБ о запасах, потоках и выплатах по государственному и частному внешнему долгу резидентов нерезидентам;

– статистические обзоры, то есть данные опросов туристических компаний, гостиниц, миграционных бюро о международной торговле услугами, трудовых доходах, переводах мигрантов, носящие обычно оценочный характер;

– статистика операций с иностранной валютой.

В платежном балансе отражаются расчеты по различным видам экономи-

ческих отношений между странами: внешней торговле, миграции капитала, торговле лицензиями, транспорту, туризму, содержанию представительств за границей, переводам частных лиц и др. Сальдо платежного баланса покрывается ввозом или вывозом мировых денег, увеличением или сокращением иностранной задолженности. Состояние платежного баланса – важный показатель экономического состояния страны. Если платежный баланс пассивен, то в данной стране обнаруживается большой спрос на иностранную валюту, в результате чего ее курс превысит валютный паритет, а курс национальной валюты упадет ниже валютного паритета. И наоборот, если платежный баланс активен, то за границей возникает большой спрос на валюту данной страны, ее валютный курс превысит валютный паритет.

2 Структура платежного баланса. Взаимосвязь его счетов

В качестве образца составления платежного баланса действует схема, опубликованная МВФ в 2009 г. (6-е издание). Полная подробная схема составления платежного баланса, рекомендуемая МВФ, содержит 112 статей. Укрупненная схема сводит эти статьи в 7 блоков.

Платежный баланс включает в себя:

1. Счет текущих операций – показывает международное движение реальных материальных ценностей (прежде всего товаров и услуг):

1.1) экспорт и импорт товаров;

1.2) экспорт и импорт услуг (фрахт – плата владельцу транспортного средства за перевозку грузов или пассажиров, туризм и т. д., кроме кредитных услуг);

1.3) поступление и отток доходов и инвестиций (дивиденды, % по облигациям, прибыли от предприятий из-за границы);

1.4) безвозмездные переводы (дары, гуманитарная помощь, переводы мигрантов).

Структура платежного баланса

Кредит (поступления в страну)	Дебет (платежи из страны)
I. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров 320\$	1. Импорт товаров 290\$
Торговый баланс +30\$	
2. Экспорт услуг (фрахт, туризм и т.д., кроме кредитных услуг) 180\$	2. Импорт услуг (аналогично экспорту) 250\$
3. Доход от национальных инвестиций за рубежом (% и дивиденды на вложенный капитал) 70\$	3. Перевод за границу доходов от иностранных инвестиций в национальную экономику 90\$

4. Текущие внутренние трансферты (пенсии, подарки, денежные переводы в страну, безвозмездная помощь) 70\$	4. Текущие внешние трансферты (пенсии, подарки, денежные переводы за границу, безвозмездная помощь др. странам) 50\$
Всего 640\$	Всего 680\$
Сальдо счета текущих операций -40\$	
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами (международные сделки с активами страны)	
5. Приток капитала (получение долгосрочных займов) 300\$	5. Отток капитала (предоставление долгосрочных займов за рубеж) 250\$
6. Приток краткосрочного капитала 220\$	6. Отток краткосрочного капитала 150\$
Всего 520\$	Всего 400\$
Сальдо счета операций с капиталом и фин. инструментами +120\$	
7. Пропуски и ошибки*	7. Пропуски и ошибки*
Сальдо баланса официальных расчетов +80\$ (сумма сальдо счета тек. операций и сальдо счета операций с капиталом)	
III. Счет официальных резервов	
Прирост валютных резервов (монетарное золото, СДР, резервная позиция в МВФ и иностранная валюта) -80\$	Уменьшение валютных резервов (то же) 0\$
Итого 1080\$	Итого 1080\$

*Пропуски и ошибки – связаны с несовершенством национальной системы статистической отчетности, либо с теневым характером операций.

Самым простым для подсчета является торговый баланс – сальдо между экспортом и импортом.

Если торговый баланс «+», то товары данной страны пользуются спросом за границей, а граждане данной страны предпочитают в основном товары местного производства. Если «-», то наоборот.

По итогам первого счета подводится сальдо счета текущих операций:

- дебетовое – если отток > притока;
- кредитовое – если отток < притока.

2. Счет движения капиталов – международные сделки с материальными и финансовыми активами (источники финансирования движения реальных материальных ценностей):

- купля-продажа акций, облигаций;
- купля-продажа недвижимости за границей;
- международные кредиты.

По результатам этого счета подводится сальдо движения капитала.

По основным своим разделам платежный баланс имеет либо активное («+») сальдо, когда поступления в страну превышают платежи из нее, либо пас-

сивное («-») сальдо, когда платежи превышают поступления.

1-й и 2-й счет связаны между собой. По аналогии: если расходы семьи больше ее доходов, то расходы можно покрыть одним из следующих способов:

- снять деньги с банковского счета;
- получить кредит в банке;
- занять деньги у друзей и родственников;
- продать активы (машину, квартиру).

1-й и 2-й раздел дают официальный баланс (баланс официальных расчетов). Операции с официальными резервами – возникают тогда, когда наблюдается перевешивание в разделах 1, 2.

3. Счет официальных резервов – отражает операции с официальными резервами.

Официальные резервы – международные, высоколиквидные активы страны, находящиеся под контролем национального банка и готовые к использованию в любой момент для финансирования дефицита платежного баланса и регулирования курса национальной валюты.

Официальные резервы включают в себя:

- монетарное золото;
- СДР;
- резервную позицию в МВФ – 25 % квоты страны в МВФ, которые могут быть получены без всяких условий;
- иностранную валюту (валютные активы).

В платежном балансе отражаются не запасы (объемы) резервов, а потоки, то есть отражаются только изменения в данном году.

Рост официальных резервов отражается со знаком «-», а снижение со знаком «+», то есть снижение – это продажа (экспорт).

Если сальдо по 1-му и 2-му разделам отрицательное, то резервы снижаются (в балансе резервы отразятся со знаком «+»).

Когда государство сталкивается с дефицитом баланса текущих операций, означаящим, что расходы по оплате импорта превосходят доходы, полученные по экспорту, финансирование дефицита осуществляется с помощью зарубежных займов или путем продажи части активов нерезидентам (эти операции проводятся по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами). В свою очередь, положительное сальдо баланса текущих операций позволяет стране предоставлять кредиты иностранцам и накапливать зарубежные активы.

По схеме МВФ баланс движения капиталов должен уравнивать сальдо по балансу текущих операций.

Международные потоки товаров и финансов представляют собой две стороны одного процесса. Такие взаимосвязи существуют при условии, что центробанк не проводит валютных интервенций и не изменяет официальных валютных резервов. В этом случае на фоне притока капитала появляется тенденция удорожания валюты. А на фоне оттока капитала проявляется тенденция удешевления национальной валюты. Колебания валютных курсов являются ме-

ханизмом автоматического регулирования платежного баланса.

Если национальный банк не захочет допускать колебаний валютных курсов, то он будет проводить валютные интервенции.

3 Исключительное финансирование дефицита платежного баланса

При крупном дефиците платежного баланса государство прибегает либо к политике дефляции, то есть искусственному изъятию из обращения части избыточной денежной массы путем увеличения налогов, повышения учетных ставок, продажи государственных ценных бумаг и т. п., либо к централизованному регулированию отдельных операций платежного баланса. Крайним средством выравнивания платежного баланса является изменение паритета валюты. Если дефицит платежного баланса принимает хроническую форму, государство может быть вынужденно пойти на девальвацию своей валюты; при устойчивом активном платежном балансе в целях ограждения своей экономики от неблагоприятного воздействия внешнего рынка национальная валюта может быть ревальвирована.

Страна не может в течение длительного периода времени сводить отрицательный платежный баланс к 0.

У страны может возникнуть кризис платежного баланса, то есть невозможность погасить внешнюю задолженность. Новые кредиты не поступают, так как страна нарушила график погашения внешнего долга, и тогда страна прибегает к исключительному финансированию.

Исключительное финансирование – операции, проводимые страной, испытывающей трудности с финансированием отрицательного сальдо платежного баланса, по согласованию и при поддержке ее зарубежных партнеров в целях снижения этого сальдо до уровня, который мог бы быть профинансирован традиционными средствами.

Операции по исключительному финансированию:

1) аннулирование долга – добровольный отказ кредитора от части или всей суммы долга, зафиксированный соответствующим соглашением;

2) обмен задолженности на акции компаний страны-должника (по цене ниже номинала);

3) заимствования для урегулирования платежного баланса, то есть займы, получаемые государственными органами и нацбанком от других стран и МВФ;

4) переоформление задолженности, то есть изменение условий долга и условий платежа;

5) изменение условий обслуживания долга, то есть изменение процентов по долгу.

6) просрочка платежей по задолженности – то есть страны с согласия кредитора или без него просто не платят (задерживают) причитающиеся суммы по

внешним обязательствам.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие принципы лежат в основе составления платёжного баланса?
2. Откуда берётся информация для составления платёжного баланса?
3. Как взаимосвязаны между собой два основных раздела платёжного баланса?
4. Что входит в состав официальных резервов?
5. Назовите операции по исключительному финансированию дефицита платёжного баланса.

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- 1 Сущность и цели экономической интеграции**
- 2 Этапы осуществления экономической интеграции**
- 3 Основные интеграционные группировки Европы**
- 4 Основные интеграционные группировки Америки**
- 5 Основные интеграционные группировки АТР**
- 6 Экономические интеграционные процессы на постсоветском пространстве**

1 Сущность и цели экономической интеграции

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый национальными или межгосударственными органами.

Предпосылки международной экономической интеграции:

1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран. За редким исключением межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Попытки заключения соглашений между странами с разным уровнем развития обычно начинаются с различного рода переходных соглашений об ассоциации, специальном партнерстве, торговых преференциях и т. д.

2. Географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических свя-

зей. Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга.

3. Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т. д.

4. Демонстрационный эффект. В странах объединения обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и пр.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны.

5. «Эффект домино». После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают определенные трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Поэтому неприсоединившиеся страны высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам просто из-за опасения остаться за его пределами.

Цели международной интеграции:

1. Использование преимуществ экономики масштаба.
2. Создание благоприятной внешнеполитической среды.
3. Решение задач торговой политики.
4. Содействие структурной перестройке экономики.
5. Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.

Экономика государства, вступающего в интеграционное объединение, начинает испытывать воздействие общих процессов, характерных для взаимодействующих партнеров. Во многом эти процессы имеют позитивный характер, однако наблюдаются и некоторые отрицательные тенденции.

Позитивные последствия интеграции для национальных хозяйств:

– расширение масштабов рынка, которое повышает скорость оборота капитала благодаря эффекту увеличения предложения, что имеет особенно большое значение для малых и средних стран, национальный рынок которых ограничен;

– развитие производственной и непроизводственной инфраструктуры стран-участниц, которое снижает накладные расходы;

– увеличение миграционного оборота между странами, позволяющего урегулировать многие социально-экономические проблемы;

– ускорение темпов информационно-технологического обмена, содействующего снижению себестоимости, повышению качества и конкурентоспособности экспортной продукции;

– возрастание авторитета и престижа члена интеграционного блока, что обеспечивает ему лучшие позиции в ходе различного рода торгово-экономических переговоров.

Негативные последствия интеграции для национальных хозяйств:

– отток ресурсов из стран с более слабой экономикой в пользу сильнейших партнеров – это может привести к появлению «застойных, отсталых зон» внутри группировки;

– возрастание роли ТНК и национальных монополий как результат слияний и заключения негласных картельных соглашений между компаниями, которые ограничивают «здоровую» рыночную конкуренцию;

– значительные издержки, связанные с функционированием бюрократических институтов интеграционного блока, о чем свидетельствует опыт ЕС.

В работах отечественных и зарубежных экономистов указывается, что совокупная оценка положительных и отрицательных моментов участия той или иной страны в интеграционных группировках достаточно сложна и неоднозначна. Однако вполне понятно, что больший экономический эффект от интеграции приобретают государства с малым внутренним рынком, бедными ресурсами и невысокой абсолютной долей в мировом ВВП.

2 Этапы осуществления экономической интеграции

1) преференциальные торговые соглашения – заключаются либо на двусторонней основе между странами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют друг другу более благоприятный торговый режим, чем третьим странам. Никакие межгосударственные органы для управления преференциальными соглашениями не создаются, поэтому данную форму следует рассматривать не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса;

2) зона свободной торговли – предусматривает уже не простое соглашение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле товарами (всеми или большинством) и услугами при сохранении национальных таможенных тарифов в отношении с третьими странами. ЗСТ может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, но нередко обходятся и без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств;

3) таможенный союз – отличается согласованной отменой национальных таможенных тарифов между странами-членами, введением ими общих таможенных тарифов и системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Предполагается беспошлинная внутриинтеграционная торговля товарами и услугами и полная свобода их перемещения внутри региона. Обычно на этом этапе создается система межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Чаще всего они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно

действующий межгосударственный секретариат;

4) общий рынок – когда интегрирующиеся страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала, рабочей силы и технологий. Свобода межгосударственного передвижения факторов производства под защитой единого внешнего тарифа требует значительно более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Такая координация осуществляется на периодических совещаниях (обычно 1–2 раза в год) глав государств и правительств стран-участниц, значительно более частых встречах министров. Одновременно создается постоянно действующий межгосударственный секретариат (например, в ЕС – Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров и Секретариат);

5) экономический союз – на данном этапе происходит полная интеграция, предполагающая проведение странами-участницами единой экономической, валютной, бюджетной, денежной политики, введение единой валюты, учреждение органов наднационального регулирования внутри интеграционной группировки. Правительства согласованно отказываются от части своих функций в пользу надгосударственных органов, которые наделяются правом принимать решения по вопросам, касающимся интеграции без согласования с правительствами стран-членов (например, в ЕС – Комиссия ЕС);

6) международная конфедерация – политическое объединение интегрирующихся государств. На данный момент авторы не приводят четких критериев, позволяющих отличить экономический союз от указанной формы интеграции. К тому же ее теоретический анализ невозможен в связи с отсутствием прецедентов в истории развития МЭО. Сами исследователи говорят больше о политических, чем экономических факторах появления данной формы международной интеграции.

Точно определить, на каком уровне развития действительно находится то или иное объединение, довольно сложно в силу отсутствия достаточно сопоставимой информации. Интеграционные группировки в МЭ, особенно среди развивающихся стран, спорадически возникают и исчезают. По данным ВТО в середине 90-х годов в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений разного типа по сравнению с 5–6 в 80-х годах, когда многие группировки фактически не работали, и 18–20 в 70-е годы, когда процесс интеграции Европы дал толчок росту количества интеграционных группировок в других частях света.

На сегодняшний день в мире насчитывается более 30 международных экономических объединений. На их долю приходится почти 2/3 ВВП планеты, основная часть товарооборота и инвестиций. Однако из них можно выделить три основных центра интеграции: Западную Европу, Северную Америку и Азиатско-Тихоокеанский регион.

3 Основные интеграционные группировки Европы

Для первого из них – европейского – характерно бурное развитие интеграционных процессов на западе Старого континента после Второй мировой войны, когда возникли две крупные группировки: **Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)** и **Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)**. К середине 90-х гг. ЕЭС (с 1993 г. Европейский союз – ЕС) фактически поглотил своего конкурента – ЕАСТ, сохранившего в своем составе лишь четыре государства: Исландию, Лихтенштейн, Норвегию и Швейцарию.

Что касается Восточной Европы, то демократические преобразования в бывших социалистических странах привели в 1991 г. к развалу существовавшего здесь с 1949 г. под эгидой СССР интеграционного блока **Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ)**. Восточноевропейские государства в настоящее время проходят этап переориентации своих хозяйственных связей на западные рынки и создания новых объединений, как правило, без участия России. В 1990 г. Польша, Венгрия и Чехословакия образовали **«Вышеградскую тройку»**, а после распада Чехословакии ее переименовали в **«четверку»**. С 1.03.1993 г. в рамках этой группировки вступило в силу **Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕФТА)**, предусматривающее постепенное взаимное снижение пошлин. Вскоре к ним присоединились Румыния и Словения. С сентября 1995 г. СЕФТА приобрела статус открытой организации. В 2004 году страны вступили в ЕС.

В настоящее время **Европейский союз** (European Union – EU) (ЕС; именуется так официально с 1 ноября 1993 г.) – крупнейшее интеграционное объединение 28 государств: Германии, Франции, Италии, Великобритании, Ирландии, Австрии, Бельгии, Дании, Люксембурга, Нидерландов, Испании, Португалии, Финляндии, Швеции, Греции, Литвы, Латвии, Эстонии, Польши, Венгрии, Чехии, Словакии, Словении, Кипра, Мальты, Болгарии, Румынии и Хорватии (рис. 5). Объединяет страны с населением более 500 млн чел. Превосходит по совокупному валовому продукту и объему внешней торговли США и Японию.

ЕС представляет собой высшую ступень экономической и политической интеграции. История образования и развития ЕС начинается с апреля 1951 г., когда был подписан договор о Европейском объединении угля и стали (ЕОУС), в который вошли 6 стран – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург. Это была своего рода предыстория западноевропейской интеграции. Реальный отсчет ее возникновения и развития начинается с 1957 г., когда те же страны подписали договоры о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества (объединения) по атомной энергии (ЕВРАТОМ).

ЕС строится на основе Европейских сообществ: Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, основано в 1951 г. на основе Парижского договора), Европейского экономического сообщества (ЕЭС, иногда называлось «Общим

рынком», создано в 1957 г. в соответствии с Римским договором) и Европейского сообщества (объединения) по атомной энергии (ЕВРАТОМ, основано в 1957 г. в соответствии с Римским договором). С 1967 г. эти три объединения были подведены под юрисдикцию одной комиссии и все вместе стали именоваться Европейским сообществом (ЕС).



Рисунок 5 – Страны-члены Евросоюза на 1 января 2018 г.

Главные цели и порядок создания ЕС определены Единым европейским актом (1987 г.) и Маастрихтским договором (1992 г.).

В рамках ЕС функционируют таможенный союз и единый внутренний рынок, обеспечивающий свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов. Осуществляется совместная политика сближения экономик и формирования экономического и валютного союза, включая введение единой валюты евро (в безналичной форме с 1.01.1999 г., в наличной – с 1.01.2002 г.).

Учреждено гражданство ЕС, определены права граждан Союза. Гражданство ЕС дополняет и не отменяет национальное гражданство (Амстердамский договор 1997 г.). Ниццкий договор (2000 г.) конкретизирует основы правового статуса граждан ЕС. Они включают не только гражданство как устойчивую правовую связь, но и как принципы правового статуса, основные права человека и гражданина и их гарантии. Ниццкий договор одобрил Хартию ЕС об основных правах и свободах.

С марта 1995 г. вступило в силу Шенгенское соглашение, упраздняющее пограничный контроль на общих границах.

В соответствии с Маастрихтским договором ЕС и его государства-члены

начали формировать и проводить общую внешнюю политику и общую политику в области безопасности.

Целью ЕС в области экономического сотрудничества является содействие сбалансированному и устойчивому экономическому и социальному прогрессу, в особенности путем создания пространства без внутренних границ, усиления экономического и социального взаимодействия, создания экономического и валютного союза и введения единой валюты.

Основой политики ЕС является 5 принципов:

- свободный торговый обмен (свободная торговля);
- свободное передвижение граждан стран-членов;
- свобода выбора места жительства;
- свобода предоставления услуг;
- свободный оборот капиталов и свободный платежный оборот (трансферт капиталов).

Система общих органов и институтов ЕС включает в себя:

Европейский совет – высший политический орган Европейского союза, состоящий из глав государств и правительств стран-членов ЕС. Определяет основные стратегические направления развития ЕС. Проводится, как минимум, каждые полгода. Его решения носят характер политических импульсов для деятельности органов ЕС.

Совет Европейского Союза (Совет министров) – законодательный орган; принимает обязывающие решения по практическим аспектам деятельности ЕС. Заседает ежемесячно на уровне министров. Обеспечивает представительство и защиту интересов государств-членов в процессе согласования и реализации решений. Обладает реальной властью – принимает окончательные решения по всем аспектам законодательства ЕС.

Европейская комиссия – наднациональный исполнительный орган, своего рода правительство. Занимается повседневной работой по осуществлению единой политики ЕС. Следит за соблюдением как государствами, так и частными компаниями общих правил поведения и стандартов, узаконенных учредительными договорами и актами ЕС. Готовит проекты нормативных документов и специальных решений для утверждения Советом Европейского Союза (только она имеет право представлять на утверждение Совета министров проекты законов). По широкому спектру вопросов, в т. ч. касающихся и международных связей, ЕС уполномочена принимать самостоятельные решения. Она разрабатывает и проводит в жизнь политику ЕС.

Европейский парламент – представительный орган ЕС. Осуществляет контроль за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет. Имеет консультативные функции, определенные полномочия в бюджетной сфере. С 1979 г. избирается прямым всеобщим голосованием во всех государствах-членах ЕС на 5-летний срок и состоит из 750 депутатов, число которых от каждой страны зависит от численности ее населения. В отличие от национальных парламентов непосредственно не занимается законотворчеством. ЕП является важным

участником процесса подготовки и принятия актов ЕС, подключается к формированию его внешней политики. Имеет прерогативы в области утверждения бюджета ЕС, участвует в механизме межинституциональных согласований. Парламент дает консультации по правовому обеспечению деятельности ЕС.

Европарламент ежемесячно собирается в Страсбурге (Франция) на регулярные сессии. Чрезвычайные заседания проводятся в Брюсселе (Бельгия), где работают комитеты ЕП. Секретариат расположен в Люксембурге.

Европейский суд – высший судебный орган ЕС. Обеспечивает единообразное толкование законодательства в пределах юрисдикции, установленной основополагающими договорами ЕС (заседает в Люксембурге). Призван обеспечивать, чтобы при интерпретации и применении Договора соблюдался закон. Регулирует разногласия между государствами-членами; между институтами ЕС; между ЕС и физическими либо юридическими лицами. Выступает в качестве высшего апелляционного суда ЕС.

В процессе принятия решений в ЕС участвуют и взаимодействуют: Европейская комиссия (готовит предложения), Европейский парламент (высказывает мнения о предложениях), Совет министров (принимает окончательные решения), Европейская комиссия (отвечает за осуществление принятых решений). Европейский парламент совместно с Советом министров и Европейская комиссия принимают постановления, директивы и решения, а также дают рекомендации и делают заключения. В определённых областях решения принимаются независимыми наднациональными институтами, а в других – осуществляются посредством переговоров между государствами-членами.

На современном этапе развития Евросоюз сталкивается с большим числом проблем. Если ЕС сможет их разрешить, то это приведет к еще более глубокой интеграции ЕС в мировую экономику, в противном же случае это приведет к распаду «зоны евро» или выходу из ЕС некоторых стран.

4 Основные интеграционные группировки Америки

Вторым по значению центром международной интеграции является североамериканский регион. Здесь с 01.01.1994 г. вступило в силу **Североамериканское соглашение о свободной торговле** (НАФТА, NAFTA, англ. North American Free Trade Agreement) между США, Канадой и Мексикой (рис. 6).

Согласно соглашению на протяжении последующих 15 лет почти все торговые и инвестиционные барьеры между странами-участницами НАФТА должны быть ликвидированы, а таможенные пошлины – отменены. Вопрос о политической интеграции не рассматривается. В настоящий момент соглашение распространяется на огромную территорию с населением около 500 млн чел. и очень мощным экономическим потенциалом. Структура организации находится в процессе становления, но следует отметить, что соглашение предусматривает

отмену ограничений в торговле товарами и услугами, выработку механизма урегулирования конфликтов, либерализацию инвестиционного климата в отношении друг друга.

Отличительной особенностью НАФТА по сравнению с европейской моделью является асимметричность интеграционных процессов в Северной Америке: Канада, и Мексика ориентируются преимущественно на США, и при этом слабо интегрированы между собой.



Рисунок 6 – Страны-члены НАФТА

МЕРКОСУР – крупнейшее объединение в Южной Америке. МЕРКОСУР объединяет более 300 млн человек и более 75 % совокупного ВВП континента.

В него входят Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай и Венесуэла (с июля 2006) а в качестве ассоциированных членов – Чили, Колумбия, Эквадор, Перу, Гайана, Суринам.

Название организации происходит от испанского Mercado Común del Sur, что означает «Южноамериканский общий рынок». Первым шагом к созданию объединённого рынка послужило соглашение о свободной торговле, подписанное Аргентиной и Бразилией в 1986 г. В 1990 г. к этому соглашению присоединились Парагвай и Уругвай.

Основными административными органами объединения являются Совет общего рынка, Группа общего рынка, Комиссия по торговле, Совместная парламентская комиссия, Социально-экономический консультативный форум и Административный секретариат. В первых четырёх работа ведётся на межправительственном уровне. Основной принцип деятельности высших органов МЕРКОСУР – консенсус. Идея создания какой-либо наднациональной структуры по примеру Европейского Союза не получила поддержки.

С 1 января 1995 в соответствии с Соглашением Оуро Прето, подписанным в 1994, МЕРКОСУР перешёл на более высокий интеграционный уровень: от зоны свободной торговли к таможенному союзу. Во внутризональной торговле для всех участников вводится единый внешний таможенный тариф (ЕВТТ) на продукцию, ввозимую из третьих стран (ставка импортных пошлин для разных товаров колеблется от 0 до 20 %). В августе 2010 года был утвержден общий Таможенный кодекс, который завершил формирование Таможенного союза в рамках МЕРКОСУР.

Андское сообщество (группа, пакт; Andean Group или Andean Common Market) создано 26 мая 1965 года на основе Картахенского соглашения в составе Боливии, Колумбии, Перу, Чили и Эквадора. Андская группа охватывает территорию в 4,8 млн кв. км с населением 111 млн человек; её совокупный валовой продукт превышает 600 млрд долларов США. Высший орган – комиссия Картахенского соглашения, состоящая из послов перечисленных стран с годичным сроком полномочий, по истечении которого комиссия перемещается в очередное по алфавиту государство, входящее в пакт. Представитель этой страны является её президентом. Комиссия обычно проводит не менее трёх сессий в год, на которых она определяет основные направления сотрудничества, утверждает программы по координации таможенной политики и экономического развития.

Совет министров иностранных дел – орган политического сотрудничества – координирует выступление Андской группы на мировой арене. Консультативным органом служит Андский парламент, состоящий из депутатов законодательных собраний стран-членов. Спорные вопросы разрешает Андский суд. Для выработки рекомендаций по конкретным вопросам созданы советы: плановый, валютный, финансовый, налоговый и другие.

Картахенское соглашение предусматривает создание общего рынка, согласование экономической политики в отношении иностранного капитала, посредством совместного программирования развития производственных отраслей и инфраструктуры, мобилизацию внутренних и внешних финансовых ресурсов, предоставление специальных льгот менее развитым членам союза – Боливии и Эквадору.

Цели Андского сообщества – содействие развитию стран-участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества; ускорению экономического роста и обеспечению занятости; созданию латиноамериканского общего рынка.

Андский пакт снискал особую известность в истории интеграции развивающихся стран – попыткой сразу в масштабах целой группировки ограничить влияние иностранных монополий. Данная акция начала проводиться в первые годы существования союза, когда тон в нём задавали Чили (период правительства Народного единства), Боливия и Перу. Главной мерой в этом направлении послужило введение «Общего режима по отношению к иностранному капиталу, торговым маркам, патентам, лицензиям», призванного установить контроль за

деятельностью ТНК. Эти меры стимулировали превращение иностранных предприятий, создаваемых после 1974 года, в национальные или смешанные. При учреждении такого предприятия не менее 15 % акций подлежит передаче государству, на территории которого оно находится. Важным положением общего режима было введение ограничений на вывозимые иностранными компаниями прибыли. Ежегодно разрешалось перевозить за границу не более 14 % зарегистрированной суммы прямых инвестиций. Одновременно ограничивались сферы приложения иностранного капитала: он не допускался в страхование, внутреннюю торговлю, транспорт, в средства массовой информации. С 1976 года во многих странах группировки полагалось смягчение некоторых положений общего режима в рамках Лимского протокола.

С конца 2012 года Боливия начала вхождение в состав МЕРКОСУР. Эквадор также объявил о своем желании последовать за Боливией в МЕРКОСУР. Планируемое вхождение стран – участников Андского сообщества в МЕРКОСУР на правах полноправных членов повлечёт за собой прекращение существования Андского сообщества наций в качестве отдельного торгового блока.

В 2004 г. МЕРКОСУР и Андское сообщество объявили о создании нового объединения УНАСУР (Unasur – Unión de Naciones Suramericanas, Союз южноамериканских наций), с единым центральным банком. 9 декабря 2004 года УНАСУР учреждён на саммите 12 государств в Куско (Перу). В него вошли государства-члены МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай и Уругвай), Андского сообщества (Боливия, Колумбия, Перу и Эквадор), а также Чили, Гайана и Суринам.

УНАСУР выступает в качестве авторитетного регионального судьи и главной площадки взаимопонимания для стран континента, в котором геополитические интересы США сведены к минимуму, а решения принимаются исходя из интересов стран южноамериканского континента.

5 Основные интеграционные группировки АТР

Третий центр – азиатско-тихоокеанский, который превосходит другие по размерам территории, населения и ресурсов. Однако на пути интеграции здесь стоит множество препятствий: разный уровень экономического развития стран АТР, значительные этнокультурные отличия, груз взаимных политических претензий, включая неурегулированные территориальные и конфессиональные конфликты. На сегодня в бассейне Тихого океана действуют несколько крупных субрегиональных экономических группировок, что также сдерживает формирование общей организации государств, лежащих по берегам крупнейшего из океанов мира.

Наиболее успешно в данном регионе действует **Ассоциация государств**

Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (англ. Association of Southeast Asian Nations), которая была создана 8.08.1967 г. и включает 10 стран: Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины (рис. 7); наблюдатель – Папуа-Новая Гвинея, консультативные участники – Китай, Россия.

Население стран-членов АСЕАН составляет свыше 650 млн человек, общая площадь 4,5 млн км², их совокупный ВВП превышает 8 трлн долларов США.

Цель – поддержка экономического, социального и культурного сотрудничества между государствами Юго-Восточной Азии. АСЕАН стремится защищать свои коллективные интересы в ответ на создание крупных и мощных экономических группировок в развитых странах путем создания зоны свободной торговли. Основные направления деятельности АСЕАН:

- развитие сотрудничества в экономической, научно-технической, социальной и культурной областях;
- создание зоны свободной торговли;
- экономическое сотрудничество в сферах финансов, с/х, транспорта, туризма, телекоммуникаций, охраны окружающей среды.

Высший орган – собирающаяся один раз в 3 года Конференция глав государств и правительств. Центральный руководящий орган – ежегодная встреча министров иностранных дел. Имеется постоянный Секретариат с местопребыванием в Джакарте (Индонезия).



Рисунок 7 – Страны-члены АСЕАН

В 1989 г. была создана организация, получившая название: **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)** (англ. Asia-Pacific economic cooperation – APEC). На 01.01.2018 г. оно объединяет 21 страну, которые имеют различный уровень экономического развития и соответственно неодинаковый вес в МЭО (Япония, Австралия, Новая Зеландия, США, Канада; Гонконг, Тайвань, Филиппины, Индонезия, Китай, Южная Корея, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Папуа Новая Гвинея, Вьетнам; Перу, Бруней, Чили, Мексика, Россия – рис. 8). Россия стала членом в 1997 г., обозначив тем самым свои интересы на Тихом океане.

АТЭС представляет собой межправительственный форум региона, имеющий формально консультативный статус, не оформленный юридическими документами. В его рамках вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проходят встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Все решения принимаются на основе консенсуса.

Первоначально высшим органом АТЭС были ежегодные совещания на уровне министров, но с 1993 г. стали проводиться и встречи лидеров (саммиты). В 2012 году саммита АТЭС прошел в России во Владивостоке на острове Русском.



Рисунок 8 – Страны-члены АТЭС

АТЭС предусматривает создание зоны свободной торговли путем поэтапного снижения таможенных тарифов внутри нее и либерализации инвестиционной сферы к 2020 году. Странам-участницам предстоит серьезно потрудиться над выработкой взаимоприемлемых подходов к решению таможенно-тарифных, транспортных и иных проблем.

Форум тихоокеанских островов (ФТО) (англ. Pacific Islands Forum) – межправительственная организация, основной целью которой является углуб-

ление сотрудничества между независимыми государствами Тихого океана и представление их интересов. Форум был основан в 1971 году под названием Южнотихоокеанский форум (ЮТФ) (англ. South Pacific Forum), но в 2000 году для корректного отражения географического положения его членов, которые находятся как в северной, так и в южной частях Тихого океана, организация была переименована в Форум тихоокеанских островов.

Членами форума являются Австралия, Вануату, Кирибати, Маршалловы Острова, Науру, Новая Зеландия, Ниуэ, Острова Кука, Палау, Папуа-Новая Гвинея, Самоа, Соломоновы Острова, Тонга, Тувалу, Федеративные Штаты Микронезии и Фиджи (рис. 9). С 2006 года ассоциированными членами ФТО стали заморские территории Франции – Новая Каледония и Французская Полинезия.

Самые благополучные с экономической точки зрения государства-члены Форума, как и самые крупные по численности населения, – Австралия и Новая Зеландия, которые являются полной противоположностью другим членам организации, не только маленьким по площади, но и странам с отсталой экономикой. Поэтому эти два государства выступают жизненно важными для других стран Океании донорами в экономику развивающихся стран и рынками сбыта для их продукции. Помимо этого, Австралия и Новая Зеландия являются гарантами стабильности и безопасности в регионе, в частности, обладают правом введения на территорию других государств-членов своих войск для поддержания порядка/стабилизации в странах ФТО.

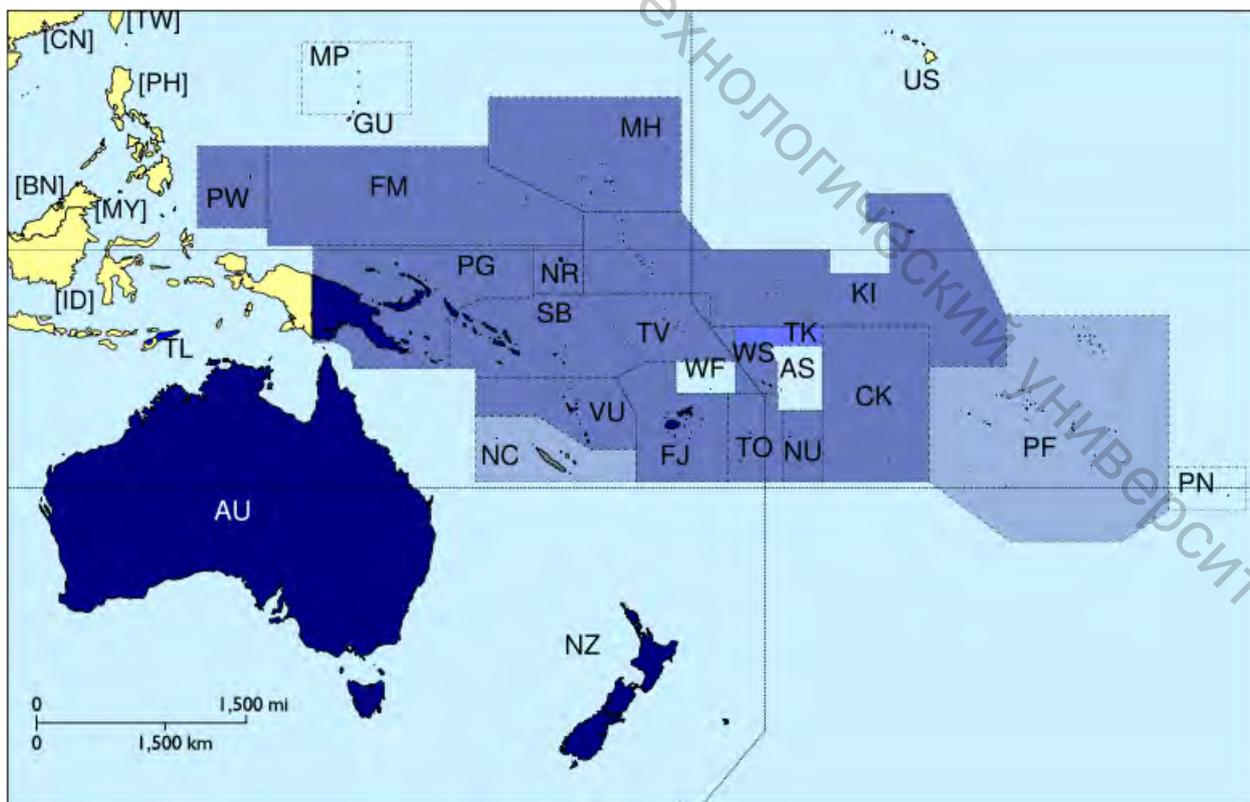


Рисунок 9 – Страны-члены ФТО

Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (англ. South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)) – торгово-экономический союз стран Южной Азии.

Основана в 1985 году для обеспечения сотрудничества в социально-экономической сфере. Штаб-квартира находится в Катманду (Непал). Члены: Афганистан, Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка.

Ключевое значение для углубления торгово-экономического сотрудничества стран-участниц имеет подписанное в 2005 г. Соглашение о создании в Южной Азии зоны свободной торговли (САФТА). Оно создает юридическую основу для снижения таможенных тарифов и либерализации региональной торговли (рис. 10).

В настоящее время СААРК налаживает взаимодействие с другими региональными объединениями (АСЕАН, ЕС) и международными организациями.

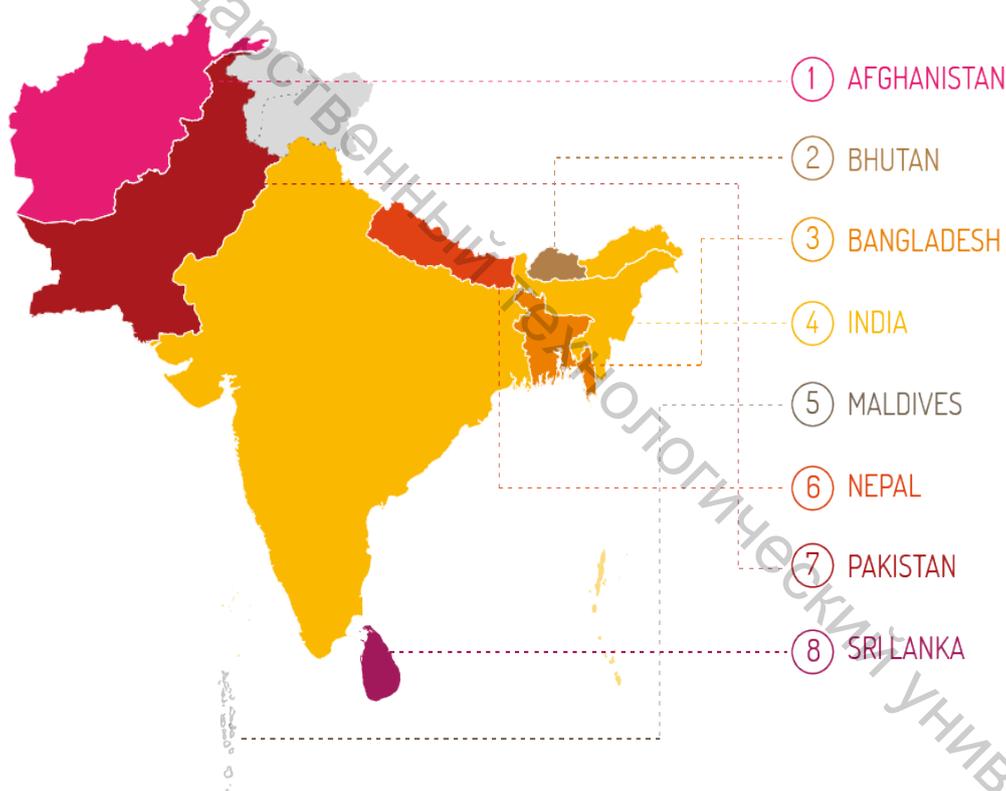


Рисунок 10 – Страны-члены SAARC

В целом Азиатско-Тихоокеанская интеграция базируется на асимметричности внешнеэкономических связей стран-членов (страны блока АСЕАН более тесно связаны с экономикой США, Японии, НИСами этого региона) и проявляется, прежде всего, на микроуровне в форме образования МНК и ТНК.

6 Экономические интеграционные процессы на постсоветском пространстве

Содружество Независимых Государств (СНГ)

8 декабря 1991 года в Вискулях руководители Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины подписали Соглашение о создании Содружества Независимых Государств. 21 декабря этого же года в Алма-Ате главы одиннадцати государств (кроме прибалтийских государств и Грузии) подписали Протокол к этому Соглашению, в котором подчеркнули, что Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина на равноправных началах образуют Содружество Независимых Государств. Участники встречи единодушно приняли Алма-атинскую Декларацию, подтвердившую приверженность бывших союзных республик к сотрудничеству в различных областях внешней и внутренней политики. Позднее, в декабре 1993 года, к Содружеству присоединилась Грузия.

12 августа 2008 года президент Грузии Михаил Саакашвили заявил о желании выхода государства из состава СНГ, 14 августа 2008 года грузинским парламентом было принято единогласное решение о выходе Грузии из СНГ.



Азербайджан
Армения
Беларусь
Казахстан
Кыргызстан
Молдова
Россия
Таджикистан
Туркменистан
Узбекистан
Украина

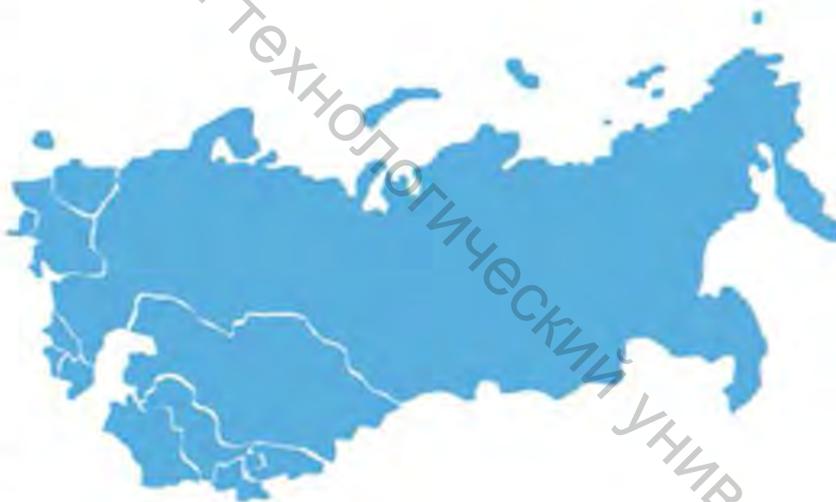


Рисунок 11 – Страны-члены СНГ

СНГ действует на основании Устава, принятого Советом глав государств 22 января 1993 года.

Содружество основано на началах суверенного равенства всех его членов. Государства-члены Содружества являются самостоятельными и равноправными субъектами международного права. Содружество Независимых Государств

не является государством и не обладает наднациональными полномочиями.

В соответствии с Уставом СНГ высшим органом Содружества является Совет глав государств, в котором на высшем уровне представлены все государства-члены. Совет глав государств обсуждает и решает принципиальные вопросы, связанные с деятельностью государств в сфере их общих интересов.

На уровне глав правительств в Содружестве функционирует Совет глав правительств, который координирует сотрудничество органов исполнительной власти в экономической, социальной и иных сферах.

Также в Содружестве действуют другие уставные органы, и органы отраслевого сотрудничества, образованные на основе различных соглашений.

Единым постоянно действующим исполнительным, административным и координирующим органом СНГ является Исполнительный комитет Содружества Независимых Государств. Штаб-квартира находится в Минске.

Основным направлением сотрудничества в Содружестве сегодня является формирование зоны свободной торговли, Соглашение о создании которой было подписано 15 апреля 1994 года. В развитие Соглашения 2 апреля 1999 года был подписан Протокол о внесении изменений и дополнений в указанное Соглашение. В настоящее время в данном направлении ведется активная работа по подготовке правовой базы режима свободной торговли, позволяющей добиваться, прежде всего, добросовестной конкуренции и динамичности рынков отечественных товаров, с учетом общепринятых в мировом сообществе правил ВТО.

В перспективе страны СНГ рассматривают вариант образования на своей территории таможенного блока, а впоследствии и общего рынка по модели Евросоюза.

СНГ как надгосударственное образование имеет слишком небольшое количество «точек соприкосновения» между его членами. Это заставляет лидеров стран Содружества искать альтернативные интеграционные варианты. На пространстве СНГ сформировалось несколько группировок с более конкретными общими целями и проблемами.

Союзное государство Беларуси и России (см. Информационно-аналитический портал Союзного государства – <http://www.soyuz.by>).

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) (см. Информационно-аналитический портал ЕАЭС – <http://www.eaeunion.org>).

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение международной экономической интеграции.
2. В чем состоят причины возникновения и развития интеграционных процессов в мировой экономике?
3. Каковы особенности экономической интеграции в условиях глобализации?
4. Какие эволюционные изменения претерпевают интеграционные группировки при переходе от одной стадии к другой и с чем это связано?
5. В чем суть современных интеграционных экономических процессов и

как они связаны с всемирной интернационализацией, транснационализацией, глобализацией?

6. В чем основные уроки западноевропейской интеграции для интернациональных процессов других стран.

7. Каковы причины неэффективной деятельности СНГ?

8. Какие можно выделить достижения в строительстве Союзного государства Беларуси и России?

Витебский государственный технологический университет

Основные положения и понятия

Раздел 1. Общая характеристика мирового хозяйства.

Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющаяся объективным законам рыночной экономики.

Международное разделение труда – вышедшее за рамки национальных границ общественное разделение труда.

Международная специализация производства – это обособление отдельных стран в производстве тех или иных товаров и услуг сверх внутренних потребностей для последующей их реализации на мировых рынках.

Международная кооперация производства – скоординированная производственно-экономическая и научно-техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственно-сбытовых программ, равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве.

Автаркия – политика, ориентированная на закрытость национальной экономики от внешних воздействий.

Глобализация – значительное увеличение масштабов мировой торговли товарами и услугами, движения капитала, валютных потоков и других процессов международного обмена в условиях все более открытой, интегрированной, не признающей границ мировой экономики.

Раздел 2. Международная торговля.

Международная торговля – оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира; совокупность внешней торговли всех стран мира.

Внешняя торговля – обмен той или иной страны с другими странами, включающий в себя оплачиваемый экспорт и импорт товаров и услуг.

Экспорт – продажа товаров, предусматривающая их вывоз за границу.

Импорт – приобретение товаров, предусматривающее их ввоз из-за границы.

Торговый баланс – разность между объемами экспорта и импорта.

Внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта.

Абсолютное преимущество – возможность страны производить, благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу, какой-либо товар с меньшими затратами на единицу продукции по сравнению с другими странами, производящими тот же товар.

Сравнительное преимущество – способность страны производить товар с относительно меньшими сравнительными (альтернативными) издержками.

Теория Хекшера-Олина – страна стремится экспортировать те товары, которые в процессе создания требуют интенсивного использования факторов производства, которыми данная страна обладает в сравнительно большем объеме, нежели ее торговые партнеры.

Парадокс Леонтьева – противоречащий основным выводам теории Хек-

шера-Олина результат эмпирических исследований, проведенных В. Леонтьевым.

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Свободная торговля (фритредерство) – торговая политика, требующая отказа от вмешательства государственных органов во внешнеэкономическую деятельность, ликвидации торговых барьеров и других ограничений в торговле между странами.

Протекционизм – система экономических и административных мер, вводимых государством с целью защиты национальной экономики от неблагоприятного воздействия внутренних и внешних рыночных тенденций.

Таможенный тариф – систематизированный перечень ставок таможенных пошлин.

Таможенная пошлина – налог на товар в момент пересечения им таможенной границы государства.

Тарифная эскалация – увеличение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Нетарифные ограничения – меры, направленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства.

Раздел 3. Международная миграция факторов производства.

Международная миграция капиталов – это процессы встречного движения капиталов между различными странами мирового хозяйства независимо от уровня их социально-экономического развития, приносящие дополнительные доходы их собственникам.

Страна базирования – страна, из которой идет прямой вывоз капитала.

Страна пребывания – страна, которая принимает капитал.

Предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли.

Ссудный капитал – средства, предоставляемые займы на определенный срок в целях получения процента за их использование.

Прямые инвестиции – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала.

Портфельные капиталовложения – инвестирование капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Финансовые деривативы – производные ценных бумаг, удостоверяющие право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг.

Инвестиционный климат – совокупность экономических, политических, юридических и социальных факторов, которые определяют степень риска иностранных капиталовложений и возможность их эффективного использова-

ния в стране.

Мировой финансовый рынок (рынок ценных бумаг) – это сегмент мирового рынка ссудного капитала, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг и различных финансовых обязательств.

Международная миграция рабочей силы – перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему в целях поиска работы.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за рубеж.

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

Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Миграционное сальдо – это разница между иммиграцией и эмиграцией. А их сумма дает объем валовой миграции.

Утечка умов – международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда «звезд» искусства, спорта).

Нелегальная миграция – незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в неё на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т. д.) с последующим нелегальным трудоустройством.

Рабочие-фронтальеры – мигранты, ежедневно пересекающие границу, чтобы работать в соседнем государстве.

Раздел 4. Международные валютно-финансовые отношения.

Мировая валютная система – глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закреплённая многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями.

Валютная политика – комплекс мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями, и юридически оформленных валютными законодательствами и соглашениями.

Валютная интервенция – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи Центральным банком иностранной валюты.

Девальвация и ревальвация – это соответственно официальное понижение и повышение государством курса национальной валюты по отношению к иностранным.

Валютные ограничения – любые действия официальных инстанций, непосредственно ведущие к сужению возможностей, повышению издержек или появлению неоправданных затяжек в осуществлении валютного обмена и платежей по международным сделкам.

Валютный рынок – система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в результате операций по купле-продаже ино-

странной валюты и различных валютных ценностей.

Валютный курс – относительная цена валют двух стран.

Кросс-курс – обменное соотношение между двумя валютами, которое определяется на основе курса этих валют по отношению к какой-либо третьей валюте.

Валютный режим – механизм, лежащий в основе определения обменного курса валюты.

Свободно конвертируемая валюта – валюта, которая свободно обменивается на другие национальные валюты, и обладает внутренней и внешней конвертируемостью.

Резервная валюта – конвертируемая национальная валюта, которая выполняет функции международного платежного средства, является базой для определения валютного паритета и валютных курсов для валют других стран, используется для проведения валютных интервенций и формирования официальных золотовалютных резервов государств.

Рынок спот – рынок немедленной поставки валюты (в течение двух банковских дней).

Рынок форвард – рынок, на котором заключаются сделки о покупке или продаже фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному валютному курсу.

Платежный баланс – это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами одной страны и остальным миром в течение определенного периода времени.

Резидент – любое домашнее хозяйство или юридическое лицо, находящееся в стране более года и имеющее в ней центр своего экономического интереса.

Официальные резервы – международные, высоколиквидные активы страны, находящиеся под контролем центрального банка и готовые к использованию в любой момент для финансирования дефицита платежного баланса и регулирования курса национальной валюты.

Счет текущих операций – счет платежного баланса, который отражает все поступления от продажи товаров и услуг нерезидентам и все расходы резидентов на товары и услуги, предоставляемые иностранцам, а также чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты.

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами – счет платежного баланса, который отражает все международные сделки с материальными и финансовыми активами.

Исключительное финансирование – операции, проводимые страной по согласованию и при поддержке ее зарубежных партнеров в целях снижения отрицательного сальдо платежного баланса до уровня, который мог бы быть профинансирован традиционными средствами.

Раздел 5. Международная экономическая интеграция.

Преференциальные торговые соглашения – в соответствии с ними страны предоставляют друг другу более благоприятный торговый режим, чем третьим странам.

Зона свободной торговли – предусматривает уже не простое соглашение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле товарами (всеми или большинством) и услугами при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами.

Таможенный союз – отличается согласованной отменой национальных таможенных тарифов между странами-членами, введением ими общих таможенных тарифов и системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран.

Общий рынок – когда интегрирующиеся страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала, рабочей силы и технологий.

Экономический союз – на данном этапе происходит полная интеграция, предполагающая проведение странами-участницами единой экономической, валютной, бюджетной, денежной политики, введение единой валюты, учреждение органов наднационального регулирования внутри интеграционной группировки.

Список использованных источников

1. Country Comparison: GDP per capita (PPP) [Electronic resource] // The World Factbook. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/211rank.html>. – Date of access: 20.10.2018.
2. Human Development Indices and Indicators [Electronic resource] // United Nations Development Programme. – Mode of access: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf. – Date of access: 20.10.2018.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс : учебник / коллектив авторов ; под ред. А. С. Булатова. – Москва : КНОРУС, 2017. – 916 с.
4. Ломакин, В. К. Мировая экономика : учебник / В. К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 671 с.
5. Шимко, П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко ; под ред. проф. И. А. Максимцева. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 392 с.
6. Шкваря, Л. В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве : учеб. пособие / Л. В. Шкваря. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 315 с.
7. Мировая экономика : учеб.-метод. комплекс для студентов фак. междунар. отношений / Е. А. Семак [и др.]. – Минск : БГУ, 2010. – 200 с.
8. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : уч. пос. / М. И. Плотницкий [и др.]. – Минск : Современная школа, 2011. – 616 с.
9. Мировая экономика. Деловой энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2003. – 781 с.

Интернет-ресурсы в помощь студенту

1. База статистических данных ООН (самый большой открытый источник статистики в мире). – Режим доступа: <http://data.un.org>
2. База статистических данных Всемирного банка. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org>
3. База статистических данных Международного валютного фонда. – Режим доступа: <http://data.imf.org>
4. The World Factbook (Справочник ЦРУ по странам мира). – Подробная статистическая информация по всем странам мира. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>
5. Энциклопедия Кругосвет (раздел: Страны мира). – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/countries.htm>
6. Свободная энциклопедия Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
7. Актуальные новости мировой экономики (обзорные статьи и большое количество статистической информации) – Режим доступа: <http://www.ereport.ru>
8. Полезная информация по мировой экономике и мировым рынкам. – Режим доступа: <http://www.webecconomy.ru>

9. Европейский Союз. – Режим доступа: <http://www.europa.eu.int>
10. Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). – Режим доступа: <http://www.osce.org>
11. Совет Европы. – Режим доступа: <http://www.coe.int>
12. Европейский банк реконструкции и развития. – Режим доступа: <http://www.ebrd.org/russian/index.htm>
13. Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian>
14. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). – Режим доступа: <http://www.unesco.org/general/rus>
15. Международная организация труда. – Режим доступа: <http://www.ilo.ru>
16. Международный Суд. – Режим доступа: <http://www.icj-cij.org>
17. Международный валютный фонд. – Режим доступа: <http://www.imf.org>
18. Всемирный банк. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
19. Международная финансовая корпорация. – Режим доступа: <http://www.ifc.org/russian>
20. Всемирная торговая организация. – Режим доступа: <http://www.wto.org>
21. Международная торговая палата. – Режим доступа: <http://www.iccwbo.org>
22. Всемирная таможенная организация. – Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/ie/index.html>
23. Всемирная организация интеллектуальной собственности. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/ru/index.html>
24. Официальный сайт Совета министров Республики Беларусь. – Режим доступа: www.government.by
25. Содружество Независимых Государств. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by>
26. Союзное государство Беларуси и России. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by>
27. Парламентское Собрание Союза Беларуси и России. – Режим доступа: <http://www.belrus.ru>
28. Союзное государство Беларуси и России. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by>
29. Евразийский экономический союз (ЕАЭС). – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org>
<https://www.mercosur.int>

Учебное издание

Чёрный Владислав Павлович

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Курс лекций

Редактор *Т.А. Осипова*
Корректор *Т.А. Осипова*
Компьютерная верстка *В.П. Чёрный*

Подписано к печати 15.01.2019. Формат 60x90^{1/16}. Усл. печ. листов 7,4.
Уч.-изд. листов 7,6. Тираж 80 экз. Заказ № 32

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет»
210038, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.