

*Международный консорциум «Электронный университет»*

*Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики*

*Евразийский открытый институт*

---

**И.Б. Хмелев**

# **Мировая экономика**

*Учебно-методический комплекс*

Москва 2008

УДК 311.311  
ББК 65.051  
Х 651

**Хмелев И.Б. Мировая экономика:** Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 238 с.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области антикризисного управления в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 351000 «Антикризисное управление», БУиА, Маркетинг, Менеджмент, ФиК, Информационные системы в экономике.

ISBN 978-5-374-00059-7 © Хмелев И.Б., 2008  
© Евразийский открытый институт, 2008

## Содержание

Цель и задачи курса. Его место в учебном процессе .....	6
1. Мировая экономика как система .....	7
1.1. Понятие мировой экономики.	
Субъекты мировой экономики .....	20
1.2. Группы стран в мировой экономике.	
Показатели развития мировой экономики .....	21
1.3. Промышленно развитые страны в мировой экономике...	24
1.4. Развивающиеся страны в мировой экономике .....	29
1.5. Страны переходной экономики .....	34
1.6. Международные экономические и финансовые организации .....	35
Тесты .....	45
2. Международная торговля и внешнеторговая политика.....	49
2.1. Международная торговля. Внешнеторговый оборот и баланс внешней торговли.	
Показатели внешней торговли .....	68
2.2. Экономические причины международной торговли.	
Ситуация абсолютных преимуществ в международной торговле .....	70
2.3. Сравнительные преимущества в международной торговле .....	71
2.4. Регулирование внешней торговли.	
Протекционизм и свобода торговли.....	73
2.5. Таможенное регулирования внешней торговли.	
Таможенная пошлина .....	75
2.6. Роль нетарифных методов регулирования внешней торговли.....	78
2.7. Внешнеторговая политика как способ содействия структурной перестройке экономики.....	80
2.8. Внешнеторговая политика России .....	81
Тесты .....	84
3. Валютные отношения в мировой экономике .....	87
3.1. Понятие национальной и иностранной валюты.	
Конвертируемость валюты .....	95
3.2. Валютный рынок .....	99
3.3. Валютный курс. Свободно плавающие валютные курсы	102

3.4. Фиксированные валютные курсы. Золотой стандарт.....	105
3.5. Факторы, определяющие валютные курсы.....	108
Тесты .....	115
4. Международное движение капитала.....	119
4.1. Сущность и формы международного движения капитала .....	126
4.2. Международные корпорации и правила международного инвестирования .....	128
4.2.1. Международные корпорации .....	128
4.2.2. Правила международного инвестирования .....	129
4.3. Прямые иностранные инвестиции.....	131
4.3.1. Причины прямых иностранных инвестиций .....	133
4.3.2. Оценка объема прямых инвестиций .....	136
4.3.3. Государственная поддержка прямых инвестиций.....	137
4.4. Портфельные иностранные инвестиции .....	139
4.5. Государственное регулирование привлечения иностранных инвестиций в РФ .....	140
4.6. Свободные (специальные) экономические зоны (СЭЗ).....	145
4.6.1. Особенности СЭЗ.....	145
4.6.2. Причины создания СЭЗ.....	146
4.6.3. Требования по размещению СЭЗ .....	147
4.6.4. Основные виды СЭЗ и их характерные черты .....	148
4.6.5. Проблемы функционирования СЭЗ в РФ.....	149
Тесты .....	151
5. Международная миграция рабочей силы.....	153
5.1. Сущность и виды международной миграции рабочей силы .....	159
5.2. Экономический эффект от трудовой миграции .....	161
5.3. Неэкономические эффекты от миграции .....	164
5.4. Масштабы международной миграции рабочей силы и ее направления.....	166
5.5. Необходимость государственного регулирования международной миграции рабочей силы.....	170
Тесты.....	178
6. Интеграционные процессы в мировой экономике .....	181
6.1. Объективные предпосылки МЭИ.....	188

6.2. Этапы, опыт и перспективы международной экономической интеграции.....	190
6.2.1. Этапы международной экономической интеграции	190
6.2.2. Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира.....	196
6.3. Особенности развития западноевропейской экономической интеграции.....	206
6.3.1. Европейский союз.....	206
6.3.2. Европейская ассоциация свободной торговли.....	209
Тесты .....	212
7. Глобальные проблемы в мировой экономике .....	215
7.1. Сущность и экономические аспекты глобальных проблем.....	220
7.2. Глобализация мировой экономики .....	222
Тематика курсовых работ и рефератов.....	225
Глоссарий.....	228
Список рекомендуемой литературы .....	235

## **Цель и задачи курса. Его место в учебном процессе**

Мировая экономика – сложный и в то же время увлекательный раздел системы экономических наук. Функционирование и развитие мировой экономики основано на общих законах рынка. Но при этом в сфере мировой экономики возникают специфические отношения, обусловленные существованием суверенных государств, имеющих собственные интересы. Поэтому в курсе мировой экономики изучаются особые проблемы, возникающие при взаимодействии хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности.

Целью курса «Мировая экономика» является изучение принципов, форм и методов взаимодействия хозяйственных субъектов, правительств различных стран, деятельности международных экономических организаций.

Задачи курса «Мировая экономика» – дать студентам знания о сущности международного разделения труда и современных тенденциях его развития, о причинах международной торговли, о протекционизме во внешней торговле и его методах. Об основах международных валютно-расчетных отношений, о международном движении капиталов и рабочей силы, о причинах возникновения, целях и результатах деятельности международных экономических организаций, о месте и роли России в мировой экономике.

Дисциплина «Мировая экономика» основана на принципах и теоретических положениях микро- и макроэкономики.

Дисциплина «Мировая экономика» обеспечивает изучение дисциплины «Основы международного бизнеса».

В результате обучения студент должен знать: сущность и современные тенденции развития международного разделения труда, выгоду международной торговли товарами и услугами; методы протекционизма во внешней торговле; основы международных валютных отношений, структуру платежного баланса страны; причины и формы международного движения капиталов и рабочей силы; сущность и формы международной экономической интеграции; причины возникновения, цели и результаты деятельности международных экономических организаций; место и роль России в мировом хозяйстве.

Студент должен уметь: рассчитывать выгоды внешней торговли для стран на основе абсолютных или сравнительных преимуществ, оценивать последствия протекционизма во внешней торговле, анализировать факторы, влияющие на валютные курсы, и оценивать влияние динамики валютных курсов на экономическую ситуацию в стране и в мировом хозяйстве, анализировать причины и последствия международного движения факторов производства, анализировать проблемы международной экономической интеграции и роль России в мировой экономике.

## **ТЕМА 1.**

---

### **Мировая экономика как система**

Изучив тему 1, студент должен знать:

- структуру, тенденции и закономерности развития мировой экономики;
- основные этапы развития мировой экономики;
- показатели и основные проблемы открытой экономики.

Уметь:

- анализировать тенденции развития мировой экономики;
- рассчитывать показатели открытости национальной экономики;
- оценивать последствия развития МРТ.

Приобрести навыки:

- анализа мировой экономики как системы, состоящей из взаимосвязанных элементов;
- оценки влияния внешнеэкономических факторов на развитие национальной экономики.

**Содержание темы:**

Становление мировой экономики. Международная микро- и макроэкономика. Международное разделение труда. Мировой рынок товаров. Структура, субъекты мировой экономики.

Этапы развития мировой экономики. Первый этап развития мировой экономики. Возникновение крупнейших компаний, контролирующих основные источники сырья и рынки сбыта. Второй этап развития мировой экономики. Резкий рост вывоза предпринимательского капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Распад колониальной системы. Сближение уровней экономического развития США, Западной Европы и Японии. Третий этап развития мировой экономики. Переход промышленно развитых стран к интенсивному типу экономического роста на основе ресурсосберегающих технологий. Информационная революция: сущность и последствия.

Основные характеристики современной мировой экономики. Количественные характеристики мировой экономики. Закономерности развития мировой экономики. Интернационализация хозяйственной жизни. Процесс глобализации.

Понятие открытой экономики и факторы развития открытости экономики. Преимущества и проблемы открытой экономики.

Классификация стран по экономическому потенциалу, по влиянию на мировую экономику, по ВВП на душу населения, стандартная классификация, классификация по качеству жизни.

Международные экономические и финансовые организации. Всемирная торговая организация. ЮНКТАД. Международный валютный фонд. Группа Всемирного банка. Парижский клуб. Лондонский клуб. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

**Цели изучения темы:**

1. Формирование исходных представлений о сущности, структуре и тенденциях развития мировой экономики.
2. Анализ тенденций развития мировой экономики.

**Задачи изучения темы:**

1. Формирование представлений о сущности мировой экономики.
2. Выявление закономерностей развития мировой экономики.
3. Определение различных этапов развития мировой экономики.
4. Анализ структуры экономики.

**Изучая тему, необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:**

- международное разделение труда,
- мировой рынок,
- мировая экономика,
- международные экономические отношения,
- открытая экономика,
- автаркия,
- интернационализация хозяйственной жизни,
- глобализация,
- паритет покупательной способности,
- экспортная квота,
- импортная квота,
- внешнеторговая квота.

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы выделяется 4 лекционных часа, 4 часа практических занятий, 6 часов самостоятельной работы.

**Предусмотрены:**

1. Две лекции на тему: «Мировая экономика как система»
2. Два практические занятия в форме семинара
3. Самостоятельная работа студента в следующих формах:
  - подготовка к лекции,
  - подготовка к семинарскому занятию,
  - подготовка докладов и рефератов,
  - участие в чатах,
  - участие в тьюториалах,
  - изучение дополнительной литературы.

## Методические указания к занятию 1:

### **Вопросы:**

1. Предмет курса «мировая экономика». Содержание и взаимосвязь понятий «международное разделение труда», «мировой рынок», «мировая экономика». Модификация традиционных методов экономического анализа при изучении мировой экономики.

- Мелкие и средние предприятия, а также физические лица
- Отдельные страны, интеграционные группировки, регионы
- Крупные международные корпорации
- Международные организации

2. Этапы и особенности развития мировой экономики

- Критерии выделения этапов развития мировой экономики
- Характеристики развития мировой экономики
- Глобализация мировой экономики

3. Открытая экономика и факторы ее развития

- Понятие «открытая экономика»
- Тенденция движения к открытой экономике
- Факторы движения к открытой экономике
- Преимущества открытой экономики
- Проблемы открытой экономики.

### **При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, в чем заключаются условия возникновения международного разделения труда (МРТ) и мирового рынка? Почему мировая экономика является самостоятельным объектом изучения? Определите особенности метода исследования проблем мировой экономики.

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание на неравномерность мирового размещения природных ресурсов, межстрановые различия климата, квалификации и численности рабочей силы, неравномерность обеспечения капиталом.

Обратите внимание, что международные экономические отношения осуществляются в основном путем участия их субъектов в международном разделении труда. Для реализации международ-

ных экономических отношений на макроуровне необходимы правовые и организационные инструменты. Они представляют собой межгосударственные договоры, создание международных экономических организаций. На микроэкономическом уровне механизм реализации международных экономических отношений включает организацию внешнеэкономической деятельности фирмы и систему международного маркетинга.

**Тьюториал.** В группах по 3–4 человека обсудите, в чем заключаются условия возникновения мировой экономики как целостной системы? Результаты сообщите на семинарском занятии.

Мировой рынок как сфера устойчивых товарно-денежных связей между странами, основанная на международном разделении труда, имеет длительную историю становления. Рыночные отношения изначально возникли в форме локальных рынков, совершенно не связанных между собой. Расширяясь, эти рынки начинали взаимодействовать, влиять на специализацию отдельных территорий, которые постепенно превращались в национальные рынки. Взаимодействуя, национальные рынки создавали импульс к формированию международного рынка, когда отдельные части национальных рынков стали зависеть от взаимного обмена. Со временем интенсивность этого взаимодействия стала столь значительной, что развитие всей национальной экономики, рост ВВП стал зависеть от международного товарообмена. Именно данный этап взаимодействия национальных экономик можно назвать этапом мирового рынка товаров.

Участие различных субъектов в международных экономических отношениях главной целью имеет получение экономической выгоды. Частные фирмы участвуют в международных экономических отношениях как субъекты международного бизнеса, а любой бизнес нацелен на получение выгоды. Если говорить о стране как субъекте международных экономических отношений, то ее представителем в организационном и юридическом аспекте является правительство и его структуры (например, министерство финансов, осуществляющее внешние займы и обслуживающее их, министерство внешнеэкономических связей, которое организует аукционы по продаже экспортных или импортных квот, государственный таможенный комитет, который в пределах своей компетенции регламентирует внешнюю торговлю и обеспечивает исполнение законов о регулировании внешней торговли). В ряде случаев государственные структуры являются продавцами и покупателями на мировом рынке

товаров (например, на рынке вооружений). Но все-таки указанные случаи в рыночной экономике следует рассматривать как исключение, а не правило.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 1.
2. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. – М., 1997. – С. 15–36.

**При изучении второго вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, какое значение имеет выделение этапов развития мировой экономики? В чем заключаются особенности современного этапа?

*Готовясь к семинарскому занятию*, проанализируйте различные точки зрения по поводу выделения этапов развития мировой экономики. Какая точка зрения является, на ваш взгляд, более обоснованной?

Критерии выделения этапов развития мировой экономики определяются, в первую очередь, степенью его целостности, интеграции. Измерить ее весьма сложно, но возможно выделить некоторые характерные признаки, особенности в определенный исторический период. В начале XX в. в мире вообще не было интеграционных группировок стран и международных экономических организаций. Сегодня почти все страны мира входят в какие-либо интеграционные объединения и участвуют в деятельности международных организаций. Насколько эффективны международные экономические организации – это другой вопрос. Важно, что страны участвуют в их деятельности добровольно, и мотивом участия является получение экономической выгоды для страны.

Современная мировая экономика имеет ряд характерных признаков. Обратите внимание, что информатизация, информационные технологии превращаются в один из важнейших факторов развития мировой экономики. Емкость мирового рынка информационных услуг оценивается сегодня величиной 1 трлн долл. в год.

Быстрое разрастание международных экономических организаций после Второй мировой войны является следствием глубоких изменений, происходящих в мировой экономике. Роль внешнеэконо-

мических факторов в экономическом развитии сегодня такова, что любая страна не может без ущерба для национальной экономики и уровня жизни населения ограничивать внешнеэкономические связи. Не случайно, наиболее действенным средством давления на страну со стороны мирового сообщества является введение **эмбарго** (т.е. запрета на внешнюю торговлю с этой страной). Экономические санкции против страны означают ограничение ее внешнеэкономических связей. Участие страны в деятельности международных экономических организаций позволяет отстаивать собственные интересы на международном уровне, избегать экономической дискриминации, цивилизованно, в рамках переговорного процесса разрешать возникающие между странами противоречия.

Необходимо помнить, что высокий уровень экономической взаимозависимости экономик стран мира включает в себе определенные угрозы. Экономика страны становится более уязвимой от колебаний конъюнктуры мировых рынков товаров, капиталов, валютных рынков. В этой связи подумайте: современная мировая экономика является более или менее стабильной, чем 30 – 40 лет назад?

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Мировая экономика: Учебник / Под ред. Проф. А.С. Булатова. – М.: ЭКОНОМИСТ, 2007. – С. 31–38.

С целью более полной характеристики экономической взаимозависимости можно ознакомиться с книгой: М. Пембро «Международные экономические, валютные и финансовые отношения». (М.: Изд. Прогресс, Универс, 1994. – С. 30).

**При изучении третьего вопроса:**

**Готовясь к лекции**, подумайте, как можно назвать современную экономику развитой страны с точки зрения ограничений во внешнеэкономических связях. Как вы можете определить понятие либерализма во внешнеэкономических связях?

**Готовясь к семинарскому занятию**, изучите содержание лекции, чтобы принять участие в обсуждении вопросов:

1. Есть ли различие в понятиях «свобода торговли» и «открытая экономика»?
2. Каковы факторы развития открытой экономики?
3. Можно ли считать, что открытость экономики обеспечивает сегодня выгоду только сильным, лидирующим экономикам?

4. В чем заключаются преимущества открытой экономики?
5. С помощью каких показателей можно измерить степень открытости национальной экономики?
6. Какие проблемы создает низкая или высокая степень открытости национальной экономики?

Следует обратить внимание, что между понятиями «свобода торговли» и «открытая экономика» существуют как сходства, так и различия. Но не следует их противопоставлять, поскольку международная торговля является весьма значительной сферой международных экономических отношений и ее режим, характер и количество ограничений дают важную информацию о мировой экономике.

Подумайте, действительно ли открытость национальной экономики выгодна сегодня только сильным, лидирующим экономикам, например, экономике США? Данная точка зрения имеет основания, если учесть исторический опыт и, вероятно, некоторые реальности современной мировой экономики. Но расширение возможностей продавать на мировом рынке товары по выгодным ценам, занимать деньги под низкий процент, внедрять совершенные иностранные технологии и эффективные системы управления имеет прогрессивные импульсы для экономического роста страны.

Кроме этого, можно предположить, что открытость экономики – не односторонний процесс. Если правительство страны снизит пошлины на импорт из другой страны, можно с большой вероятностью утверждать, что правительство другой страны ответит взаимностью. А это расширит рынок для экспорта как первой, так и второй страны. Таким образом, выгода от повышения степени открытости экономики возникает вовсе не односторонняя, а взаимная. Конечно, экономический потенциал, конкурентоспособность товаров могут резко различаться между странами мира. Слаборазвитая африканская страна не производит товары, способные конкурировать с продукцией промышленно развитых стран. Более того, население такой страны нуждается в самых элементарных продуктах. Но что является альтернативой открытости сегодня? **Автаркия**, то есть добровольная изоляция страны от мирового рынка, построение модели натурального хозяйства в рамках национальной экономики. Это означает, что страна отказывается от выгодной специализации в мировой экономике, перестает извлекать выгоду из различий между внутренними и мировыми издержками и ценами.

Более того, для слаборазвитых стран возможность продавать товары на мировом рынке часто является единственной возможностью получить валюту и поддержать тем самым хотя бы минимальный уровень жизни населения.

Обратите внимание, что показатели, характеризующие степень открытости национальной экономики, имеют некоторые недостатки. Кроме того, не всегда возможно применить количественные показатели для оценки режима внешнеэкономической деятельности. Тем не менее, показатели позволяют приблизиться к адекватной оценке степени открытости национальной экономики.

### Методические указания к занятию 2:

#### **Вопросы:**

1. Источники информации о мировой экономике. Международные сопоставления.
2. Классификация стран в мировой экономике. Критерии классификации.
3. Международные экономические и финансовые организации.

#### **При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, какое практическое значение могут иметь международные сопоставления стран мира по различным показателям?

*При подготовке к семинарскому занятию*, приступая к изучению вопроса, вспомните, что мировая экономика является единой системой. Но система имеет взаимосвязанные элементы, и элементы могут быть не одинаковыми. Единство мировой экономики существует в многообразии, и почти две сотни стран мира являются носителями своих экономических интересов. Между странами может возникать противоречие экономических интересов, иногда принимающее конфликтный характер (например, торговые «войны»).

Обратите внимание, что международные сопоставления имеют практическое значение. В сфере международного бизнеса знание места страны в мировой экономике, ее экономических показателей необходимо для научно обоснованного выбора страны как объекта инвестиций.

Большое значение имеет оценка места страны в мировой экономике. Для этого используют показатель общего годового объема

ВВП. Следует подчеркнуть, что определение места страны в мировой экономике зависит от методики расчета ВВП. В любой стране ВВП изначально подсчитывается в национальной валюте. Затем для целей сравнения ВВП страны переводится в доллары США. Перевести в доллары можно двумя способами. Первый способ – по номинальному валютному курсу. Но валютные курсы зависят от множества факторов, и эти факторы меняются. А целью является сравнение РЕАЛЬНЫХ ВВП стран. Поскольку курсы валют развивающихся стран и стран переходной экономики ЗАНИЖЕНЫ по отношению к реальному уровню соотношения цен между ними и развитыми странами, постольку перевод по номинальным курсам ЗАНИЖАЕТ реальный ВВП развивающихся стран и стран переходной экономики, по сравнению с развитыми. Поэтому более точно место страны в мировой экономике можно показать, если производить перевод по ПАРИТЕТУ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ВАЛЮТ. Паритет покупательной способности подсчитывается путем сравнения цены аналогичных потребительских корзин разных стран.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 1.
2. Мировая экономика.: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М., 2007. – С. 56–63.

**При изучении второго вопроса:**

**Готовясь к лекции,** подумайте, какое значение имеют классификации стран? Почему существует не одна, а множество классификаций?

**Готовясь к семинарскому занятию,** подумайте, какие критерии лежат в основе различных классификаций стран? Почему не все богатые страны являются промышленно развитыми?

Стандартная классификация стран мира основана на системе показателей экономического и социального развития. Страны каждой группы имеют сходные характеристики отраслевой, институциональной структуры экономики, социальной структуры общества. Сходство порождает общие проблемы и пути их решения.

Промышленно развитые страны занимают ведущее место в мировой экономике. Они производят большую часть мирового валового продукта, доминируют в мировом экспорте, в иностранных

инвестициях. При этом среди промышленно развитых стран доминируют страны так называемой большой семерки (или группы G-7), в которую входят США, Канада, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия.

Развивающиеся страны – самая многочисленная по числу стран и количеству населения группа. Для нее характерна значительная внутренняя дифференциация. Экономическими лидерами является небольшая группа новых индустриальных стран, которые приближаются по доходу на душу населения и структуре экономики к промышленно развитым. На другом полюсе находятся беднейшие страны, находящиеся в основном в Африке южнее Сахары.

Новой группой стран являются страны переходной экономики, которые часто называют постсоциалистическими. Эти страны осуществляют рыночные преобразования централизованной плановой экономики.

**Чат.** Обсудите с товарищем по группе, насколько обоснованным является участие России во встречах на высшем уровне 7 ведущих промышленно развитых стран. Почему Россия, а не Китай?

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 1.
2. Мировая экономика: Учебник / Под. ред. проф. А.С. Булатова. – М., 2007. – С. 65–70.

**При изучении третьего вопроса:**

**При подготовке к лекции,** подумайте, в чем заключаются причины возникновения международных экономических организаций? Почему страны добровольно участвуют в деятельности международных экономических организаций?

**При подготовке к семинарскому занятию** попытайтесь классифицировать международные экономические организации. Подумайте, почему разрастание (как увеличение общего числа организаций, так и числа стран-участниц) международных экономических организаций началось после Второй мировой войны?

Международные экономические организации являются закономерным результатом развития мировой экономики. Интернацио-

нализация хозяйственной жизни, расширение деятельности транснациональных корпораций, постоянная тенденция роста экономической взаимозависимости стран вызывают необходимость формирования особых механизмов глобальной координации в разных сферах: в торговой, финансовой, инвестиционной и т.п. Отсутствие таких механизмов несет опасность обострения противоречий экономических интересов между странами и даже конфликтов, которые в условиях огромных масштабов экономической деятельности могут нанести значительный ущерб субъектам хозяйства.

Традиционной и масштабной сферой экономической деятельности является внешняя торговля. Для регулирования международной торговли большое значение имеет деятельность ВТО, которая возникла на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Важную роль в регулировании международных валютных отношений играет МВФ. В его деятельности участвуют практически все страны мира.

Но в последнее время деятельность МВФ подвергается серьезной критике со стороны ряда западных экономистов и политиков.

Группа Всемирного банка играет существенную роль в кредитовании программ развития страна третьего мира и стран переходной экономики. Большой интерес представляют статистические отчеты ОЭСР.

***При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:***

1. Данное пособие. – Гл. 1.
2. Мировая экономика: Учебник /Под ред. проф. А.С. Булатова. – М., 2007. – С. 371- 408.

***Для более углубленного изучения темы необходимо читать:***

1. Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет // МЭ и МО. – 2001. – №9.
2. Болотин Б. Социально-экономические показатели Запада и России // МЭ и МО. – 1999. – №8.
3. Гринберг Р. Итоги и уроки десятилетия системной экономической трансформации в странах ЦВЕ и России.
4. Долженкова Л.Д. Влияние экономики США на положение в мировом хозяйстве // Банковское дело. – 2001. – №6.
5. Мовсесян А.Г. Иррационально-эволюционный подход к развитию мировой экономики // Вестник МГУ. – 2001. – №3.

6. Мовсесян А.Г. Изменения в системе мирового хозяйствования // Экономист. – 2000. – №12.
7. Мовсесян А.Г. Кризисные явления в мировой экономике. – Экономист. – 2001. – №7.
8. Сильвестров С. Мировое хозяйство: новые тенденции развития // Российский экономический журнал. – 2000. – №8.
9. Фридман Л. О многовариантности международных экономических сопоставлений // МЭ и МО. – 2005, №12.
10. <http://www.worldbank.org>.

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Сложившаяся между странами по разным причинам неравномерность распределения факторов производства является первичным условием развития МРТ.
2. Рост национального дохода в одной стране в условиях глобализации мировой экономики способствует росту национального дохода в других странах.
3. В случае если прирост ВВП одной страны на 1% вызывает прирост национального дохода в другой на 0,5% и более, правительство последней может не предпринимать особых мер по стимулированию внутреннего спроса.
4. Автаркия является синонимом открытости национальной экономики.
5. Открытой экономикой является такая модель, развитие которой существенно зависит от внешнеторговых факторов, а внешнеторговый оборот достигает 25% от ВВП.
6. Глобализация мировой экономики имеет не только положительные, но и отрицательные последствия.
7. Мировая экономика – это совокупность национальных экономик.
8. Сравнение объемов ВВП, подсчитанных по номинальным валютным курсам национальных валют к доллару США, ведет к завышению реальных объемов ВВП развивающихся стран, по сравнению с промышленно развитыми.
9. Качество жизни в стране наиболее точно измеряет показатель ВВП на душу населения в год.
10. Международный валютный фонд регулирует валютные отношения в мировой экономике и оказывает содействие странам в регулировании платежных балансов.

### **1.1. Понятие мировой экономики. Субъекты мировой экономики**

В экономической литературе не существует единой трактовки понятия «мировая экономика». Но все определения, в той или иной степени, характеризуют мировую экономику как целостную систему, состоящую из взаимосвязанных элементов.

*Мировая экономика* – это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товарами, услугами и международным движением факторов производства (капиталов и рабочей силы).

*Международное разделение труда (МРТ)* – это специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, результатах научно-технического прогресса, которые реализуются на мировом рынке.

Непосредственные субъекты мировой экономики подразделяются на три уровня в зависимости от тех функций и задач, которые они выполняют.

1. Уровень субъектов хозяйственной деятельности, т.е. различных фирм и организаций – *микроуровень*.

2. Государственный уровень (макроуровень), т.е. уровень действия различных государственных учреждений и организаций. На этом уровне путем принятия различных нормативных актов формируется среда, в которой действуют субъекты хозяйственной деятельности, т.е. определяются правила ведения внешнеэкономической деятельности, круг возможных участников, налоговая политика в этой сфере и т.п. На этом уровне формируется внешнеэкономическая политика государства.

3. Межгосударственный уровень – т.е. уровень действия различных межгосударственных организаций, которые определяют основные правила взаимоотношений по вопросам внешнеэкономических отношений, выработанные по согласованию с государствами-членами этих организаций. Например, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО) – межгосударственные организации; комиссия Европейского Союза, Суд ЕС – надгосударственные органы.

Современная мировая экономика как система наиболее адекватно характеризуется феноменом глобализации.

**Глобализация** – это стремительно растущее международное движение товаров, услуг, капиталов, технологий, рабочей силы, идей и информации. В результате сегодня резко возросла взаимозависимость стран и регионов.

Рост взаимозависимости стран в результате глобализации означает, что рост ВВП в одной стране способствует росту ее импорта, что, в свою очередь, стимулирует экономический рост в другой стране. Наоборот, снижение производства в одной стране может неблагоприятно повлиять на динамику экономического роста в других странах. Особенно опасной взаимозависимость может быть для маленьких стран с узкой специализацией экономики, поскольку колебания мировых цен, валютных курсов могут резко ухудшить условия внешней торговли, снизить доходы от экспорта. В этой связи возникает проблема Национальной экономической безопасности.

**Национальная экономическая безопасность** – это защищенность экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование экономики, подрывают достигнутый уровень жизни населения. Вследствие этого возникает угроза политической дестабилизации страны.

Обеспечение национальной экономической безопасности не означает создание автаркической модели хозяйства. Главное – оптимизация экономических связей в направлении взаимовыгодного разнообразия, долговременности и надежности. Для этого используют политический процесс (договоры), создание блоков, союзов.

## **1.2. Группы стран в мировой экономике. Показатели развития мировой экономики**

Поскольку мировая экономика включает множество разнообразных стран и регионов, при ее изучении необходимо применять показатели (экономические и социальные индикаторы), позволяющие объективно оценить состояние и тенденции развития.

Международные организации используют различные классификации стран в мировой экономике. Различия классификаций обусловлены различиями критериев, которые применяют международные организации. В свою очередь, несовпадение критериев обусловлено целями международных организаций, которые могут быть различными.

### **Классификации Мирового банка**

Наиболее известной и важной в практических целях является классификация стран по уровню экономического развития. Критерием данной классификации является показатель **ВНД на душу населения в год**. В соответствии с данным показателем все страны разделяются на группы:

1. Низкий уровень дохода: менее 875 \$.
2. Доход ниже среднего: 876 – 3465 \$.
3. Доход выше среднего: 3466 – 10725 \$.
4. Высокий уровень дохода: более 10726 \$.

Данная классификация имеет важное практическое значение. Отнесение страны к той или иной группе открывает или закрывает ей доступ к льготам и финансовой помощи. Например, льготные кредиты МАР (Международного агентства развития) могут получать только страны, которые имеют ВНД на душу населения менее 1025 \$.

Место страны в мировой экономике (ее экономическая мощь) может оценить путем сравнения общего объема ВВП (ВНД), произведенного за год. Это позволяет составить рейтинг стран, оценить масштабы экономики. Однако при этом возникает проблема соизмерения размеров ВВП стран. Дело в том, что ВВП любой страны изначально измеряется в национальной валюте. Для целей сравнения ВВП страны переводится в доллары США. Возникает вопрос: как переводить? Самая простая идея заключается в переводе на основе текущего номинального валютного курса. Но это простое решение на практике может привести к значительным искажениям реального объема ВВП стран при сравнении. Причина этого заключается в том, что номинальные валютные курсы могут существенно отклоняться от уровня цен в разных странах. Представьте, что 1 кг какого-либо товара (а это часть реального ВВП) стоит в России 15 рублей, а в США 1 доллар. Тогда при номинальном валютном курсе в России 30 рублей за 1 доллар владеец товара в России имеет товара на 0,5 доллара, т.е. в 2 раза меньше, чем в США. Но реально он владеет тем же 1 кг товара, что и владеец товара в США. Казалось бы, самое простое – это сравнивать ВВП в натуральных единицах. Но это делать нельзя, поскольку ВВП любой страны включает разнообразные товары, измеряемые и в кг, и в штучках, и в метрах. Поэтому измерять ВВП можно только в денежном выражении.

Чтобы избежать проблемы отклонения номинального валютного курса от уровня цен в стране, можно применить на практике простую идею: вместо номинального курса использовать искусственный курс валюты, отражающий уровень цен в двух странах, своего рода равенство (паритет) цен на аналогичные товары.

В нашем примере «паритетный» курс, отражающий цены на 1 кг одинакового товара, – не 30 рублей (номинальный курс – большая загадка), а 15 рублей к 1 доллару. И в этом случае владельцы товара и в России, и в США являются обладателями товара (части ВВП) на 1 доллар.

Таким образом, для целей сравнения ВВП стран мы должны переводить ВВП страны в доллары не по номинальному валютному курсу, а по *паритету покупательной способности валют (ППС)*. ППС подсчитывается путем сравнения цен аналогичных потребительских корзин разных стран. Потребительская корзина (набор товаров и услуг) по методике ООН включает сумму цен: 3200 основных потребительских товаров и услуг, 236 инвестиционных товаров, 16 типичных строительных объектов.

Показатель ВВП (ВНД) на душу населения как критерий уровня экономического развития страны не является достаточным критерием оценки. Он не учитывает продукцию натурального хозяйства, распределение доходов, качество жизни населения. Поэтому длительное время предпринимаются попытки выработать более совершенные критерии оценки уровня экономического развития страны. В частности, в 1970 г. в ООН разработан *комплексный индекс социального развития (ИРЧ)*, рассчитанный на основе 16 показателей. Но оценка *уровня экономического развития* – не единственный критерий состояния страны, ее прогресса.

Наиболее современная оценка ставит в центр внимания человека. В 1990 г. в специальной Программе развития ООН разработан *индекс развития человека*, который отражает *качество жизни* населения страны и публикуется в ежегодном отчете «Human development report».

Индекс развития человека рассчитывается на основе трех базовых показателей: продолжительность жизни, уровень образования, ВВП на душу населения. В 1999 г. максимальное значение индекса (0,932) было у Канады, сохраняющей первое место по человеческому развитию на протяжении многих лет, минимальные показатели (от 0,340 до 0,251) – у беднейших африканских стран

(Бурунди, Эфиопия, Сьерра-Леоне), высокий индекс развития человека в промышленно развитых странах Запада (среднее значение индекса 0,919). Наибольшего прогресса в развитии человека достигли страны Юго-Восточной Азии, где средний ИРЧ сегодня равен 0,849 (в Китае – 0,701).

Для стран переходной экономики Восточной Европы и СНГ среднее значение ИРЧ равно 0,754. В странах третьего мира – 0,637. Россия занимает 71 место в мире по индексу развития человека (0,747), уступая Панаме, Колумбии, Кубе, Фиджи, Таиланду и Барбадосу. При этом ИРЧ в России сегодня значительно ниже, чем в СССР в начале 90-х годов. Наиболее негативным фактором, повлиявшим на снижение ИРЧ в России, стало резкое сокращение ожидаемой продолжительности жизни.

#### **Классификация МВФ**

Поскольку показатель ВНД на душу населения как критерий классификации стран имеет недостатки, имеет смысл дополнить существующую классификацию иными, основанными не только на показателях дохода, но и иных критериях. Наиболее известной классификацией стран, учитывающей систему показателей, является **стандартная классификация**. Согласно данной классификации, все страны можно разделить **на промышленно развитые (индустриальные), развивающиеся (страны третьего мира), страны переходной экономики**.

### **1.3. Промышленно развитые страны в мировой экономике**

К промышленно развитым странам МВФ относит страны, которые имеют ВНД на душу населения более 15 тыс. \$ по ППС. В число таких стран и территорий (частей некоторых стран, имеющих особый статус, например Гренландия и Гонконг) включены все страны Западной Европы, США, Канада, Япония, Австралия и Новая Зеландия. С 1997 г. в число развитых стран включены Южная Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур, а также Израиль, Кипр, Исландия.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) к развитым странам относит всех своих членов (30 стран), в том числе Турцию и Мексику. В будущем, вероятно, в число развитых стран войдут новые страны ЕС.

Основные признаки промышленно развитых стран:

- 1) высокий уровень ВВП на душу населения. В большинстве промышленно развитых стран этот показатель находится на уровне от 15 до 30 тыс. долл. на душу населения в год, превышая, примерно в 5 раз среднемировой уровень;
- 2) многоотраслевая структура экономики. При этом сфера услуг в настоящее время обеспечивает производство более 60% ВВП (ВНД) промышленно развитых стран;
- 3) социальная структура общества. Для промышленно развитых стран характерен меньший разрыв в уровне доходов между беднейшими и богатейшими 20% населения и наличие мощного среднего класса, имеющего высокие жизненные стандарты.

Промышленно развитые страны играют ведущую роль в мировой экономике. Их доля в мировом валовом продукте составляет более 54%, а доля в мировом экспорте – более 70%. Среди промышленно развитых стран наиболее важную роль играют так называемые страны большой семерки», или G-7, – США, Канада, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Япония. Они обеспечивают 47% мирового валового продукта и 51% мирового экспорта. Среди стран семерки доминируют США.

В 90-е гг. экономика США устойчиво занимала 1 место по уровню конкурентоспособности, но в различные периоды экономическое лидерство США в мире имело тенденцию к ослаблению. Так, удельный вес США в ВВП несоциалистического мира снизился с 31% в 1950 г. до 20% в настоящее время. Особенно существенно снизилась доля США в экспорте несоциалистического мира – с 18% в 1960 г. до 12% в 1997 г. Доля США в мировых прямых иностранных инвестициях сократилась с 62% в 1960 г. до 20% в настоящее время. Главная причина относительного ослабления позиций США в мировой экономике заключается в высоких темпах экономического роста Японии и Западной Европы, которые достаточно быстро, используя американскую помощь по «плану Маршалла», восстановили разрушенную войной экономику и осуществили глубокие структурные изменения хозяйства, создав новые отрасли. На определенном этапе японские и западноевропейские отрасли экономики достигли международной конкурентоспособности и стали успешно конкурировать на мировом рынке с американскими компаниями (например, немецкие и японские автомобильные корпорации).

Однако, несмотря на относительное ослабление экономических позиций, роль США в мировой экономике после Второй миро-

вой войны всегда была ведущей. Во-первых, по сравнению с любой страной мира, США имеют самый большой ВВП – более 10 трлн. долл. в год и, соответственно, самый емкий в мире внутренний рынок. Но главным фактором экономического лидерства США является лидерство в сфере научно-технического прогресса, внедрения его результатов в производство.

На долю США сегодня приходится 40% мировых затрат на НИ-ОКР (научно-исследовательский и опытно-конструкторские работы). Удельный вес США в мировом экспорте наукоемкой продукции составляет 20%. Наиболее заметно США лидируют в сфере информационных технологий. В настоящее время в США сосредоточено 75% банков данных всех промышленно развитых стран. Кроме того, США лидируют в мировом производстве продовольствия, обеспечения, в частности, на их долю приходится более 50% мирового экспорта зерна.

После развала СССР и мировой социалистической системы США стали единственной мировой сверхдержавой, которая является экономическим, политическим и военным лидером современного мира. Сохранение и упрочение лидирующей роли США в мире официально закреплено в Концепции национальной безопасности США.

Вторым центром экономической силы является Западная Европа.

В Западной Европе преобладают две модели рыночной экономики: «демократический корпоративизм» и «социально-рыночная модель». Обе модели имеют много общего, поэтому между ними нет жесткой границы.

#### 1. Демократический корпоративизм.

Характерен для таких стран, как Швеция, Австрия. Для этой модели присуща высокая доля государственного предпринимательства в производстве товаров и услуг, в инвестициях. Содействие экономическому росту и общему благосостоянию осуществляется путем координации общественных и частных интересов.

Для рынка труда характерны сильные профсоюзы и отраслевые трудовые соглашения. Предпочтение отдается адаптации рабочей силы на рынке труда путем профессиональной переподготовки. Государство проводит активную политику занятости и обеспечивает высокий уровень пособий по безработице.

#### 2. Социально-рыночная модель.

Данная модель в большей мере характерна для ФРГ. Доля государственного предпринимательства в производстве товаров и ус-

луг, в инвестициях незначительна. Эта модель предусматривает поддержку как отдельных групп населения (молодежь, малообеспеченные), так и предпринимателей, которые не могут противостоять крупным корпорациям (малый бизнес, фермеры). Социально-рыночная модель опирается на негласный консенсус общественных и политических сил.

Экономическое развитие Западной Европы после Второй мировой войны неотделимо от процесса интеграции, охватившего всю Западную Европу.

Экономическое развитие Западной Европы в послевоенный период, происходившее в условиях углубления и расширения интеграции, было динамичным и успешным. Западная Европа быстро восстановила разрушенную войной экономику, создала современные конкурентоспособные отрасли хозяйства, повысив свой удельный вес в мировом производстве и экспорте по сравнению с США.

Мировое лидерство Западной Европы можно характеризовать следующими компонентами:

- 1) Западная Европа сегодня – главный центр международной торговли, обеспечивающий более 50% мирового экспорта, опережающий США и Японию. На долю Западной Европы приходится сегодня более 40% мировых золотовалютных резервов;
- 2) Западная Европа лидирует в фармацевтической промышленности, в отдельных отраслях транспортного машиностроения, в некоторых отраслях легкой промышленности. Кроме того, Западная Европа – крупный центр международного туризма.

#### ***Основные экономические проблемы.***

Удельный вес Западной Европы в мировой экономике за последние 20 лет несколько снизился, темпы экономического роста были низкими, многие традиционные отрасли пережили кризис (металлургия, текстильная промышленность). Европейские фирмы не смогли добиться высокой конкурентоспособности в сфере электроники и телекоммуникаций, где лидируют США. В сфере массового производства наукоемких товаров Западная Европа отстает от Японии и новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии.

Но главной экономической и социальной проблемой Западной Европы остается массовая безработица, уровень которой достигает 10% от численности рабочей силы, что значительно больше, чем в США и Японии.

Третий центр международной конкуренции – Япония.

Для характеристики экономической модели Японии в настоящее время используют понятие «иерархический корпоративизм».

Для указанной модели характерны следующие признаки:

- 1) государство принимает незначительное участие в производстве товаров и услуг, в сбыте, в инвестициях;
- 2) государство активно участвует в стимулировании деловой активности, в изменениях структуры экономики;
- 3) на рынке труда практикуется одновременное заключение трудовых соглашений на уровне фирмы. Трудовые отношения характеризует «фирменный патернализм» (система пожизненного найма, фирма – «наш общий дом»);
- 4) фирмы и государство уделяют особое внимание повышению квалификации рабочей силы, вовлечению работников в управление производством.

В экономической литературе для характеристики экономического развития Японии используют понятие «японское экономическое чудо», что подчеркивает феноменальный успех страны, которая из второразрядной и обособленной превратилась в мировую державу с динамичной и конкурентоспособной рыночной экономикой открытого типа (рис. 1).

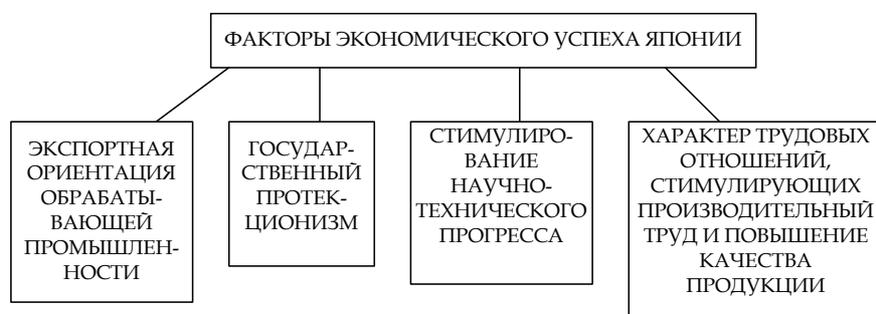


Рис. 1

Данная схема не претендует на исчерпывающую характеристику факторов экономического прогресса Японии, но позволяет показать системный характер экономического успеха страны. Опыт Японии представляет интерес для стран (стран «догоняющего раз-

вития»), которые пытаются преодолеть отставание в уровне экономического развития от промышленно развитых стран.

В последние более чем два десятилетия среднегодовые темпы роста ВВП Японии заметно снижались и в 90-е гг. оказались намного ниже, чем в других развитых капиталистических странах. Так, среднегодовой прирост ВВП в 1971 – 1980 гг. составил 4,5%, в 1981 – 1990 гг. – 4,2%, в 90-е годы он еще больше снизился и в 1992 – 1995 гг. оказался ниже 1% в год, хотя в 1996 г. возрос до 3,9%, а в 1997 г. составил лишь 0,9%.

#### **1.4. Развивающиеся страны в мировой экономике**

Развивающиеся страны, представляющие сегодня самую многочисленную группу (более 130), иногда столь существенно развиваются по доходу на душу населения, по структуре экономики, по социальной структуре общества, что иногда возникает сомнение относительно целесообразности включения их в одну классификационную группу.

Однако, признавая чрезвычайное разнообразие стран третьего мира, необходимо оценивать то общее, что объединяет их не только формально, но и в действительности, обнаруживая общую позицию по мировым проблемам. Общность подходов к мировым проблемам обнаруживается в общей политике, для более эффективной реализации которой развивающиеся страны создают различные межгосударственные организации (например, Организация Африканского Единства).

Не претендуя на однозначность оценки, на наш взгляд, можно определить общие характеристики стран третьего мира:

##### **1. Масштабы распространения бедности.**

Большинство развивающихся стран характеризуется очень низким уровнем жизни населения. При этом следует учесть, что основная масса населения этих стран имеет низкий уровень жизни не только по сравнению с развитыми странами, но и по сравнению с немногочисленными богатыми группами населения в своих странах. Иначе говоря, в бедных странах есть богатые, но нет среднего класса. В результате наблюдается система распределения доходов, когда доходы 20% высших слоев общества в 5–10 раз превышают доходы 40% низших слоев.

2. Низкий уровень производительности труда.

Согласно концепции производственной функции, существует системная зависимость между объемом производства и комбинацией создающих его факторов (труда, капитала) при существующем уровне технологии. Но эта концепция технической зависимости должна дополняться более широким подходом. Например, нужно учитывать такие факторы, как менеджмент, мотивацию труда работников, эффективность институциональных структур.

В странах третьего мира производительность труда крайне низкая, по сравнению с промышленно развитыми странами. Причина этого может быть, в частности, в отсутствии или жестком дефиците дополнительных факторов производства (физического капитала, опыта менеджмента). Для повышения производительности необходимо мобилизовать внутренние сбережения и привлечь иностранный капитал для инвестиций в вещественные факторы производства и в человеческий капитал. А это требует улучшения системы общего и специального образования, преобразований форм собственности, реформы землевладения, налоговой реформы, создания и совершенствования банковской системы, формирования некоррупцированного и эффективного административного аппарата. Необходимо учитывать также отношение работников и менеджмента к повышению своей квалификации, способность населения адаптироваться к изменениям в производстве и обществе, отношению к дисциплине, инициативность, отношение к власти.

Влияние низких доходов на производительность труда в странах третьего мира проявляется в плохом состоянии здоровья основной массы населения. Известно, что плохое питание крайне негативно влияет на физическое и интеллектуальное развитие ребенка. Нерациональная и неполноценная диета, отсутствие элементарных условий личной гигиены могут в будущем подорвать здоровье работников, отрицательно повлиять на трудовую мотивацию. Низкий уровень производительности труда в этой ситуации вызван во многом апатией, физической и эмоциональной неспособностью противостоять конкуренции на рынке труда.

3. Высокие темпы роста населения.

*Наиболее явный показатель, характеризующий различия между промышленно развитыми странами, – это коэффициент рождаемости.*

Ни одна развитая страна не достигает уровня рождаемости 20 родившихся на 1000 чел. населения. В развивающихся странах уровень рождаемости варьирует от 20 человек (Аргентина, Китай, Таиланд) до 50 (Нигер, Замбия, Руанда, Танзания, Уганда). Конечно, коэффициент смертности в развивающихся странах выше, чем в промышленно развитых, улучшение здравоохранения в странах третьего мира делает это различие не столь значительным. Поэтому темпы роста населения в развивающихся странах сегодня составляют в среднем 2% (2,3% без Китая), а в промышленно развитых странах – 0,5% в год. Поэтому в странах третьего мира примерно 40% населения – это дети в возрасте до 15 лет (менее 21% в развитых странах). В большинстве стран третьего мира нагрузка на экономически активную часть населения (от 15 до 64 лет) по содержанию нетрудоспособной части общества почти в 2 раза выше, чем в промышленно развитых странах.

4. Высокий и растущий уровень безработицы.

Сам по себе рост населения не является негативным фактором экономического развития. Но в условиях экономического застоя не создаются дополнительные рабочие места, поэтому высокий естественный прирост населения порождает огромную безработицу. Если к видимой безработице добавить скрытую безработицу, то почти 35% рабочей силы в развивающихся странах не находит применения.

5. Большая зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта топлива и сырья.

Примерно 65% населения развивающихся стран живет в сельской местности, а в промышленно развитых – 27%. В сельскохозяйственном производстве занято более 60% рабочей силы в странах третьего мира и всего 7% – в промышленно развитых странах, при этом вклад аграрного сектора в создание ВВП около 20 и 3% соответственно. Сосредоточение рабочей силы в аграрном секторе и первичном секторе промышленности обусловлено тем, что низкие доходы вынуждают людей заботиться в первую очередь о пропитании, одежде, жилье. Производительность сельскохозяйственного производства низка из-за избытка рабочей силы по отношению к площади пригодной для обработки земли, а также из-за примитивной технологии, плохой организации, нехватки материальных ресурсов и низкого качества рабочей силы.

Положение осложняется системой землепользования, при которой крестьяне чаще всего являются не собственниками, а арендаторами маленьких участков. Такой характер аграрных отношений не создает экономических стимулов к росту производительности труда.

Кроме доминирования аграрного сектора в экономике, в странах третьего мира наблюдается экспорт первичной продукции (сельского хозяйства и лесоводства, топлива и других видов минерального сырья). В странах Африки к югу от Сахары первичная продукция обеспечивает более 92% валютной выручки.

6. Подчиненное положение, уязвимость в системе международных экономических отношений.

Необходимо подчеркнуть резкое неравенство экономической и политической мощи стран третьего мира и промышленно развитых стран. Оно проявляется в доминировании богатых стран в международной торговле, в возможности последних диктовать условия передачи технологий, инвестиций и иностранной помощи.

Существенный, хотя и менее явный фактор сохранения слаборазвитости – перенос в развивающиеся страны системы западных ценностей, поведения и институтов, например, насаждение в прошлом в колониях неподходящих для них систем и программ образования, организация профсоюзов и административных систем по западным образцам. Сегодня еще большее влияние оказывают высокие экономические и социальные стандарты развитых стран (демонстрационный эффект). Образ жизни западной элиты, стремление к богатству могут способствовать коррупции, расхищению национального богатства в развивающихся странах привилегированным меньшинством. Наконец, «утечка мозгов» из стран третьего мира в развитые страны также негативно влияет на экономическое развитие эмиграции квалифицированного персонала. Совокупное воздействие всех негативных факторов определяет уязвимость развивающихся стран от внешних факторов, которые могут оказать главное влияние на их экономическое и социальное положение.

Разнообразие развивающихся стран вызывает необходимость определенной классификации, которая могла бы отражать их дифференциацию.

Разработанная ООН классификация развивающихся стран позволяет выделить 3 группы стран: наименее развитые (44 страны), развивающиеся страны – не экспортеры нефти (88 стран) и страны-члены ОПЕК (13 стран-экспортеров нефти).

Другая классификация предложена Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая включает некоторые страны и территории, не охваченные статистикой ООН. Эта классификация предлагает деление на страны с низким уровнем

дохода (61 страна), со средним уровнем дохода (73 страны), новые индустриальные страны (11 стран), страны-нефтеэкспортеры члены ОПЕК (13 стран).

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) разработал свою систему классификации. Данная классификация включает 125 стран (развивающихся и развитых), население каждой из которых более 1 млн человек. Затем эти страны делятся по критерию уровня дохода на душу населения на четыре группы: низкий уровень дохода, средний, выше среднего и высокий доход. Первые три группы охватывают 101 страну, в большинстве своем это развивающиеся страны. Остальные 24 страны с высоким уровнем дохода разделены на 2 группы: 19 стран являются типичными промышленно развитыми странами, а 5 стран (Гонконг, Кувейт, Израиль, Сингапур и Объединенные Арабские Эмираты) отнесены ООН к развивающимся странам.

Для оценки степени дифференциации развивающихся стран могут быть применены 7 показателей.

1) Размеры стран (территория, численность населения и доход на душу населения).

Из 145 стран-членов ООН 90 стран имеют численность населения менее 15 млн человек. Большие страны соседствуют с малыми. Обширная территория обычно дает преимущества: обладание природными ресурсами и емкими потенциальными рынками, меньшая зависимость от импорта сырья.

2) Особенности исторического развития и колониального периода.

Большинство развивающихся стран были в прошлом колониями западноевропейских стран, США, Японии. Экономические структуры, социальные институты колоний создавались по образцу и подобию метрополий.

3) Обеспеченность материальными и трудовыми ресурсами.

Часть развивающихся стран очень богаты минеральными ресурсами (страны Персидского залива, Бразилия, Замбия), другие – очень бедные (Бангладеш, Гаити, Чад и др.).

4) Роль частного и государственного сектора.

В целом частный сектор в экономике в большей степени развит в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии и в меньшей – в странах Южной Азии и Африки.

5) Характер производственных структур.

Существует определенная дифференциация отраслевой структуры экономики развивающихся стран, хотя большинство из них являются аграрно-сырьевыми. Натуральное и товарное сельскохозяйственное производство обеспечивает занятость большей части населения. Но в 70 – 90-е гг. Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг и Малайзия резко ускорили развитие обрабатывающей промышленности и фактически превратились в промышленные страны.

6) Степень зависимости от внешних экономических и политических сил.

На степень зависимости от внешних факторов влияют обеспеченность страны материальными ресурсами, структура экономики и внешнеэкономических связей.

7) Институциональная и политическая структура общества.

Политическая структура, интересы социальных групп и союзы правящих элит (крупных землевладельцев, компрадорской части крупного бизнеса, банкиров, военных) обычно определяют стратегию развития и могут быть тормозом прогрессивных изменений экономики и общества, консервируя экономическую отсталость, если происходящие изменения серьезно ущемляют их интересы.

При этом следует отметить, что как бы ни складывалось соотношение сил между военными, промышленными и крупными землевладельцами в Латинской Америке, между политиками, высшими чиновниками и лидерами племенных кланов в Африке, между нефтяными шейхами и финансовыми магнатами на Ближнем Востоке, большинство развивающихся стран открыто или завуалированно управляются малочисленными, но богатыми и мощными элитами. Демократические атрибуты (выборы в местные органы власти и в парламент, свобода слова) часто являются лишь ширмой, которая прикрывает реальную власть в стране.

## 1.5. Страны переходной экономики

В данную группу стран включают 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. Основанием для выделения данной группы стран является сходство отраслевой и, прежде всего, институциональной структуры экономики.

Абсолютное доминирование государственной собственности во всех странах определило структуру ВВП, темпы экономического роста. Государственное централизованное планирование, а не рыночный спрос формировал структуру отраслей, внутриотраслевые и межотраслевые пропорции. Данная система экономического развития по мере исчерпания природных ресурсов в СССР обнаружила свою неэффективность, по сравнению с рыночной. Темпы роста в странах «социалистического лагеря» снижались, экономическая эффективность производства была значительно ниже, чем в развитых странах, качество продукции также было низким. Все попытки использовать рыночные механизмы в рамках доминирования централизованного государственного планирования ожидаемого результата не дали, хотя позволили несколько повысить эффективность в некоторых странах (как это было, например, в Венгрии). После краха коммунистической политической надстройки в СССР и странах ЦВЕ трансформация экономического базиса стала неизбежной.

Главное сходство стран переходной экономики заключалось в том, что они имели общие объекты трансформации экономики и сходные методы преобразований. Главный объект трансформации – государственная собственность – должна быть преобразована в частную путем приватизации. И процесс приватизации государственной собственности охватил все страны переходной экономики.

Другой важный объект преобразований – ценообразование. Переход от директивного ценообразования к рыночным свободным ценам осуществлялся путем либерализации цен (постепенной или «шоковой»).

Таким образом, специфика стран переходной экономики заключается в том, что экономические системы уже не являются плановыми, но еще не включают все необходимые элементы рыночного хозяйства (развитая банковская и финансовая системы, устойчивая законодательная база, свободно конвертируемая валюта и т.д.).

## **1.6. Международные экономические и финансовые организации**

К числу основных международных экономических организаций следует отнести те структуры, которые оказывают существенное влияние на «правила игры» в мировой экономике.

### **Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)**

Возникновение ГАТТ связано с попытками создать Международную торговую организацию (МТО). Это было вызвано стремлением многих стран после Второй мировой войны искоренить протекционизм во внешней торговле. Новый внешнеторговый режим должен был основываться на либерализации и сотрудничестве между странами.

30 октября 1947 г. в Женеве 23 страны подписали предварительное соглашение под названием «General Agreement of Tariff and Trade» (ГАТТ). В нем были определены принципы действия этой международной торговой организации. 24 марта 1948 г. был подписан заключительный акт – Гаванский устав Международной торговой организации. Этот документ должен был вступить в силу через 2 месяца после ратификации большинством (более половины) стран, подписавших заключительный акт. Но большинство стран, подписавших Гаванский устав, выжидали, какую позицию займут США. В США взяли верх сторонники протекционизма, и устав МТО так и не был ими ратифицирован. Так как МТО не появилась на свет, страны, подписавшие ГАТТ, решили применять его принципы.

Таким образом, ГАТТ – это порожденная текущим ходом событий организация. Аппарат ГАТТ ограничен – он включает секретариат в Женеве, совет, состоящий из представителей стран-участниц. Механизм выработки и принятия решений в рамках ГАТТ представляет периодические длительные переговоры-раунды, которые длятся несколько лет.

ГАТТ исходит из следующих основных принципов:

1. Многосторонность внешней торговли.
2. Применение общего режима наибольшего благоприятствования.
3. Снижение таможенных тарифов и других (нетарифных) препятствий.
4. Взаимность уступок.
5. Ведение внешней торговли на основе частного права.

В ГАТТ установилась практика, в соответствии с которой все ограничения разбиты на «допустимые», попадающие под исключения, и «остаточные», подлежащие отмене. Эти особенности исходят из того факта, что ГАТТ в строго юридическом смысле является международным соглашением, а не организацией. На примере ГАТТ

хорошо видно, что международные организации вырастают из многосторонних конференций. В случае ГАТТ этот процесс не доведен до конца с формальной точки зрения, то есть в системе ООН ГАТТ рассматривается как специализированное агентство де-факто.

В настоящее время в деятельности ГАТТ в тех или иных формах участвуют более 150 стран, в том числе и Россия. За время действия ГАТТ было проведено 8 многосторонних торговых переговоров-раундов (МТП). На первых пяти конференциях-раундах согласовывалось снижение тарифов, но по принципу «уступка за уступку». Было согласовано 67 тысяч взаимных уступок, затрагивающих более 21 миллиарда долл. годового экспорта в мировой торговле. В 1964 – 1967 годах был проведен шестой раунд, известный под названием «Кеннеди-раунд». В результате сложных переговоров было достигнуто соглашение о снижении таможенных пошлин до конца 1971 г. в среднем на 35%.

В 1973 г. на совещании министров стран-участниц ГАТТ в Токио был открыт седьмой раунд. Его особенность – более широкий и разнообразный перечень обсуждаемых проблем. Результатом «Токио-раунда» стала существенная модернизация ГАТТ. Принципиально важно, что по условиям достигнутых нетарифных соглашений страны-участницы должны привести национальное законодательство в полное соответствие с ними. В результате внешнеторговая политика стран-участниц стала принимать форму «управляемого протекционизма». Произошло усиление функций ГАТТ в сфере многостороннего урегулирования мировой торговли. Были снижены таможенные пошлины, ослабли другие протекционистские барьеры в мировой торговле.

Восьмой, «Уругвайский раунд» переговоров ГАТТ открылся в 1986 г. Впервые в истории ГАТТ в повестку дня переговоров были включены вопросы регулирования мировой торговли услугами (транспорт, страхование, банковские операции), торговые аспекты защиты интеллектуальной собственности. В 1993 г. был подготовлен Итоговый документ «Уругвайского раунда», который включал результаты всех предшествующих переговоров и предусматривал создание на основе ГАТТ Всемирной торговой организации (ВТО). ВТО начала действовать с 1 января 1995 г. на правовой основе ГАТТ в редакции 1994 г., Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) и Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). В основу ВТО также входит несколько десятков соглашений, решений, договоренностей, протоколов, деклараций, которые имеют одинаковую силу для стран-членов.

### **Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)**

Как отмечают многие экономисты, глобальные экономические проблемы выдвигают перед мировым сообществом новые и сложные задачи. Их успешное решение зависит от согласованных усилий всех стран. В этой связи роль ООН в решении глобальных экономических проблем возрастает.

Одна из целей ООН – организация многостороннего сотрудничества в решении международных проблем экономического характера (п. 3 ст. 1 Устава). За пятьдесят лет механизм экономического сотрудничества в ООН претерпел определенные изменения. Одним из важнейших событий было создание в 1964 г. Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Она получила статус постоянного органа Генеральной Ассамблеи ООН.

Главные задачи ЮНКТАД – формирование принципов и политики международной торговли, разработка рекомендаций в этой области, подготовка многосторонних юридических актов в области международной торговли. В круг ведения ЮНКТАД входят проблемы торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, морской транспорт и страхование, коммерческие аспекты передачи технологии, вопросы экономической интеграции между развивающимися странами.

Основными органами ЮНКТАД являются конференция (следует различать два понятия: «конференция» как наименование самой организации и как название ее высшего органа) и Совет по торговле и развитию. Конференция собирается на сессии раз в 4 года (как правило, на уровне министров и глав правительств). Членство в Совете открытое и устанавливается на основе пожелания каждого государства. В качестве вспомогательных органов Совета действуют 7 специализированных комитетов: по сырьевым товарам, промышленным товарам, невидимым статьям (услугам) и финансированию, по морским перевозкам, по преференциям, по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами, по передаче технологий.

Сессии ЮНКТАД можно рассматривать как многосторонние экономические форумы под эгидой ООН. Большинство решений ЮНКТАД не имеют обязательной силы и носят рекомендательный характер. Но это не лишает их определенного правового значения, свойственного рекомендательным нормам международного права. В целом ЮНКТАД оказала определенное влияние на решение проблем мировой торговли. Под эгидой ЮНКТАД были продлены или

обновлены международные товарные соглашения (МТС) по олову, сахару, кофе, какао, пшенице, натуральному каучуку. В рамках ЮНКТАД было принято соглашение о создании «Общего фонда» для сырьевых товаров. Деятельность ЮНКТАД повлияла на принципы ГАТТ, в частности, был введен более благоприятный торговый режим для развивающихся стран. ЮНКТАД была основоположником недискриминационных льгот в системе международной торговли. Несомненен вклад ЮНКТАД в создание новой комплексной системы регулирования мировых товарных рынков. Сегодня нельзя представить системы международных экономических организации без ЮНКТАД, без ее вклада в концепцию мировой торговли и развития, без ее исследований и многочисленных совещаний экспертов. Сегодня ЮНКТАД объединяет 168 стран.

#### *Международный валютный фонд*

Учреждение МВФ связано с созданием Бреттон-Вудской валютной системы в 1944 г., и он был неотъемлемой частью этой системы. Но крах Бреттон-Вудского валютного порядка не привел к ликвидации МВФ. Этот факт показывает, что МВФ является необходимым институтом регулирования международных валютных отношений.

Цель МВФ заключается в поддержании стабильности в международных валютных отношениях. Это должно способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и обеспечить высокий уровень занятости и доходов.

Для достижения этой цели МВФ определил в Уставе «кодекс поведения», который, естественно, изменялся с течением времени. Правила МВФ касаются конвертируемости валют и валютного курса, свободы платежей по текущим операциям. Для выполнения своих задач МВФ регулярно анализирует экономическую, финансовую и валютную политику государств-участников.

МВФ имеет значительные технические и финансовые возможности для помощи государствам, испытывающим трудности с урегулированием платежных балансов. Он может обеспечить займы в конвертируемой валюте. Эти займы предоставляются в поддержку экономических программ оздоровления, одобренных фондом. Таким образом, МВФ располагает финансовым рычагом, который позволяет отклонять в нужную сторону экономическую политику стран, испытывающих трудности в урегулировании сальдо платежей.

ных балансов. Некоторые страны Европы прибегли к его помощи вследствие «нефтяных шоков». С начала 80-х гг. помощь МВФ сосредоточена на странах, испытывающих проблемы структурной задолженности, то есть на большинстве развивающихся стран.

Высший руководящий орган МВФ – Совет управляющих, в котором каждая страна-участница представлена управляющим и его заместителем, назначаемым на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. В ведение Совета входит внедрение изменений в статьи Устава, прием и исключение стран-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии раз в год.

МВФ учрежден по принципу акционерного предприятия. В соответствии с принципом «взвешенного» количества голосов каждое государство имеет 250 «базисных голосов» независимо от величины взноса в капитал и дополнительно по 1 голосу на каждые 100 тыс. единиц СДР его квоты. Решения в Совете управляющих обычно принимаются простым большинством голосов, а по наиболее важным вопросам – «специальным большинством» в 70 или 85% голосов. В современном Уставе МВФ выделены 53 подобных вопроса. Несмотря на некоторое сокращение удельного веса голосов США и ЕС, они по-прежнему могут налагать вето на ключевые решения Фонда.

#### *Международный банк реконструкции и развития (МБРР)*

МБРР, или Мировой Банк, как и МВФ, – детище Бреттон-Вудса. Соглашение о МБРР, являющееся одновременно его уставом, официально вступило в силу в 1945 г. Банк начал функционировать с 1946 г.

Цель Мирового Банка – содействие экономическому развитию стран-участников путем предоставления им долгосрочных кредитов, гарантирования частных инвестиций.

Мировой Банк предоставляет ссуды исключительно платежеспособным заемщикам в основном для того, чтобы финансировать потенциально высокорентабельные проекты. Он заимствует свои ресурсы на рынках развитых стран. Поэтому его кредиты предоставляются на рыночных условиях. Членами Мирового Банка могут быть только страны, вступившие в МВФ. В систему Мирового Банка входят его филиалы – Международная ассоциация развития (МАР) и Международная финансовая корпорация (МФК). МАР, созданная в 1960 г., нацелена

на оказание помощи самым бедным странам на привилегированных условиях. МФК, учрежденная в 1956 г., занимается мобилизацией национальных и иностранных капиталов для развития частного сектора в странах третьего мира. Сегодня МФК также активно работает в России и бывших социалистических странах.

Руководящим органом Мирового Банка является Совет управляющих и Директорат (исполнительный орган). Совет, состоящий из министров финансов или управляющих центральными банками стран-членов, собирается на сессию раз в год. Причем МВФ и МБРР проводят их совместно. Право голоса в органах МБРР определяется паем в уставном капитале (аналогично МВФ).

Большинство проектов с участием Банка в 80-х гг. осуществлялось в форме «совместного финансирования» с тремя основными категориями партнеров: государственными и международными организациями развития, органами экспортного кредитования развитых капиталистических стран, коммерческими банками. Новым направлением работы Банка, непосредственно не связанным с кредитованием инвестиционных проектов, стало финансирование структурных реформ в развивающихся странах. Изменился и характер кредитования Банком некоторых секторов экономики. Сегодня Банк финансирует, прежде всего, структурные преобразования экономики в целом.

В 1988 г. в рамках Мирового Банка было учреждено многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. Его цель – стимулирование иностранных капиталовложений в экономику развивающихся стран путем обеспечения долгосрочных гарантий некоммерческих рисков. В условиях кризиса задолженности развивающихся стран существенно возросла роль МБРР в регулировании задолженности в координации внешних займов.

Возрастание роли Банка в мировой экономике отразилось на его структуре. Появился Экономический комитет, который имеет право давать политическую оценку займам, одобрять или отклонять их. Важное значение имеют ежегодные Отчеты Банка, публикуемые в печати и дающие уникальную экономическую информацию.

### **Парижский клуб**

Специфика Парижского клуба – его неформальный характер. Эта организация создана промышленно развитыми странами для обсуждения проблем неплатежеспособности стран-должников. Столкнувшиеся

с неплатежеспособностью страны-кредиторы встречаются в рамках Клуба. Совместно с должниками они ищут пути решения долговых проблем. Первоначально эти встречи проходили в столицах различных европейских стран. С 70-х гг. они проходят только в Париже. Состав Клуба изменчив – каждая встреча посвящается одному государству-должнику. Кроме делегации страны-должника, во встрече принимают участие представители заинтересованных стран-кредиторов, МВФ и ЮНКАТАД. Клуб определяет условия обеспечения государственных займов и займов, гарантированных Государственными организациями. В настоящее время Клуб превратился в очень активную организацию, эффективность его работы оценивается высоко. Клуб действует в тесной связи с МВФ и имеет большой авторитет у стран-кредиторов и стран-должников.

#### ***Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)***

Расположенная в Париже и созданная в 1961 г. ОЭСР объединяет 30 промышленно развитых стран. ОЭСР является преемницей Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), созданной в 1948 г. для реализации «плана Маршалла» по восстановлению после Второй мировой войны экономики Западной Европы.

Целью деятельности ОЭСР является содействие социально-экономическому развитию стран-участниц, выработке наиболее эффективной экономической политики. Достижение этих целей строится на основе многосторонней координации макроэкономической политики стран-участниц.

ОЭСР включает более 100 специализированных комитетов и рабочих групп – по экономической политике, торговле, рабочей силе, социальным проблемам, сельскому хозяйству и т.д. В рамках ОЭСР проходят дискуссии и обмен опытом по ключевым мировым проблемам. В этом смысле ОЭСР выступает как лаборатория и источник идей. Большинство ее предложений не имеет юридической силы и носит рекомендательный характер.

Высшим органом ОЭСР является Совет, в который входят постоянные представители в ранге посла стран-участниц по одному от каждой страны. Возглавляет Совет генеральный секретарь. В работе Совета участвует представитель Комиссии Европейских сообществ. Совету подчинен Исполком, целью которого является общий контроль за деятельностью ОЭСР. В него входят 14 представителей, из которых 7 являются постоянными (США, ФРГ, Япония, Канада, Ве-

ликобритания, Италия, Франция) и 7 остальных чередуются на основе ротации.

Постоянно действующим аппаратом ОЭСР, обеспечивающим работу его руководящих органов, является Секретариат. Его возглавляет генеральный секретарь (он же – генеральный секретарь Совета), имеющий двух заместителей. Штат состоит из 530 оперативных (ответственных) и 1180 административно-технических работников. Финансирование ОЭСР осуществляется за счет вкладов членов Организации.

ОЭСР работает в контакте с социальными партнерами: представителями предпринимателей и профсоюзов. Их организации (Консультативный экономический и промышленный комитет и Профсоюзная консультативная комиссия) имеют постоянные бюро при Секретариате ОЭСР.

Для достижения целей ОЭСР принципиальное значение имеет научная организация сбора, обработки и анализа данных, совершенствование статистических и экономических методов анализа информации. Это необходимо для составления прогнозов, которые принесли ОЭСР наибольшую известность. Они вырабатываются совместно национальными экспертами и специалистами Совета. Прогнозы охватывают бюджетную и валютную политику, зарплату, цены, денежное обращение, торговлю и т.д. Два раза в год издается сборник «Экономические перспективы ОЭСР» – наиболее известный среди сотен других публикаций ОЭСР, широко используемый политическими, деловыми и научными кругами. Сборник дает прогноз на два года, а также содержит детальный анализ текущего социально-экономического положения стран.

Посредством рекомендации ОЭСР корректируется структурная политика. Определяются признаки упадка тех или иных отраслей и переориентируются капиталы на перспективные направления. Важная роль принадлежит ОЭСР в решении международных проблем рынка труда. Широкое применение получила идея ОЭСР о принципе непрерывности образования. Вырабатывается широкий спектр мер по борьбе с безработицей. ОЭСР влияет также на принципы международной торговли, прежде всего на либерализацию ее условий. Сложилась практика предварительного изучения в ОЭСР вопросов, выносимых на рассмотрение ГАТТ. Предметом постоянного глубокого изучения является международная торговля Восток-Запад, Север-Юг.

В 1989 г. в ОЭСР был создан центр сотрудничества с СССР и странами Восточной Европы. Он, в частности, осуществил исследо-

вание, посвященное экономическому положению этих стран. В 1991 г. в Париже на сессии Совета ОЭСР были подписаны меморандумы о сотрудничестве и партнерстве с Венгрией, Польшей и Чехословакией. Была подчеркнута необходимость оказания поддержки странам Восточной Европы в переходе к рыночной экономике с целью их последующего вступления в ОЭСР. В новых программах ОЭСР, названных «Партнеры по переходу к рынку», определены рамки широкого экономического сотрудничества между ОЭСР и Венгрией, Польшей, Чехословакией.

Большую роль играет ОЭСР в оказании помощи развивающимся странам. В 70-е гг. выделилась группа богатых нефтяных стран, в 80-е гг. на рынки мира вышли так называемые новые индустриальные страны (НИС). В то же время усилилось обнищание наиболее бедных и отсталых стран. Это определило дифференцированный подход ОЭСР к проблемам развивающихся стран. Например, в отношениях с последней группой стран применяются различные формы продовольственной помощи, пониженные ставки процента по займам, оказывается содействие в формировании экономических структур. Центр развития ОЭСР координирует всю работу с развивающимися странами.

В целом ОЭСР является влиятельной и достаточно эффективной международной экономической организацией промышленно развитых капиталистических стран, накопившей большой опыт выработки разнообразных методов экономической политики, механизмов сотрудничества различных государств. Поэтому участие России в деятельности ОЭСР может способствовать ее экономическому прогрессу.

### **Рекомендуемая литература**

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М., 2003.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М., 1998.

**Тесты:**

1. *Мировая экономика – это:*
  - а) сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда;
  - б) система кредитных отношений между странами;
  - в) совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товаров, услуг и движением факторов производства;
  - г) объединение стран в международные экономические организации.
  
2. *Для этапа развития мировой экономики, который начался в 70-е гг. XX в., характерны:*
  - а) кризисные явления, которые усилили тенденции к автаркии;
  - б) начало перехода промышленно развитых стран к интенсивному типу экономического роста на основе современных наукоемких и ресурсосберегающих производств;
  - в) распад колониальной системы и возникновение крупнейших транснациональных корпораций, которые стали важным элементом мировой экономики;
  - г) захват крупнейшими компаниями основных мировых источников сырья и рынков сбыта.
  
3. *Политика автаркии заключается:*
  - а) в усилении ориентации национальной экономики;
  - б) в установлении экономических санкций в отношении страны со стороны других стран;
  - в) в добровольной самоизоляции экономики страны от мировой экономики.
  
4. *Уровень экономического развития страны характеризует показатель:*
  - а) ВВП на душу населения в год;
  - б) доля обрабатывающей промышленности в объеме промышленной продукции;
  - в) общий объем ВВП, произведенный за год;
  - г) торговый баланс страны.

5. ***В мировой экономике промышленно развитые страны и страны переходной экономики можно выделить на основе критериев:***
  - а) ежегодные темпы инфляции, уровень безработицы;
  - б) экономический потенциал страны;
  - в) ВВП на душу населения, отраслевая и институциональная структура экономики, социальная структура общества;
  - г) годовые темпы роста ВВП.
  
6. ***Некоторые богатые страны не являются промышленно развитыми, а относятся к развивающимся странам в связи с:***
  - а) аграрной структурой экономики;
  - б) уровнем национального дохода на душу населения;
  - в) монокультурным характером экономики;
  - г) особенностями институциональной структуры экономики.
  
7. ***Сегодня более 70% мирового экспорта обеспечивают страны:***
  - а) промышленно развитые;
  - б) развивающиеся;
  - в) страны переходной экономики;
  - г) развивающиеся страны и страны переходной экономики в совокупности.
  
8. ***Признаки открытой экономики:***
  - а) экспорт превышает импорт;
  - б) внешнеторговый оборот достигает 25% от ВВП;
  - в) импорт превышает экспорт;
  - г) внешнеторговый оборот достигает 10% от ВВП.
  
9. ***Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП показывает:***
  - а) степень открытости национальной экономики;
  - б) структуру ВВП;
  - в) изменение структуры внешнеторгового оборота.
  
10. ***Коэффициент эластичности спроса по доходам показывает:***
  - а) долю импорта во внешнеторговом обороте страны;

- б) опережение темпов роста импорта, по сравнению с темпами роста экспорта;
  - в) на сколько процентов изменяется импорт, если доходы в стране меняются на 1%.
11. *Сравнение объемов ВВП, подсчитанных по официальным валютным курсам национальных валют к доллару США, ведет к:*
- а) занижению реальных объемов ВВП развитых стран, по сравнению с развивающимися странами;
  - б) завышению реальных объемов ВВП развитых стран, по сравнению с развивающимися;
  - в) не искажает реальные объемы ВВП.
12. *В развивающихся странах в производстве ВВП доля неформального сектора, бартерных сделок, производства домашних хозяйств, по сравнению с развитыми странами:*
- а) больше;
  - б) меньше.
13. *Для слаборазвитых стран более актуальными, чем для стран переходной экономики, являются проблемы:*
- а) дефицита капитала, низкой квалификации рабочей силы;
  - б) продовольственная;
  - в) приватизации промышленности;
  - г) «бегства» капиталов за границу.
14. *Взаимозависимость национальных экономик означает, что:*
- а) рост дохода в одной стране стимулирует рост дохода в других странах;
  - б) обязательна координация макроэкономической политики;
  - в) страны обязательно участвуют в таможенных союзах;
  - г) страны обязаны согласовывать параметры государственного бюджета.
15. *Страна может не принимать особых мер по стимулированию роста ВВП внутри страны, если прирост ВВП в другой стране –*

*главном торговом партнере – ведет к росту дохода в первой стране:*

- а) на 0,1%;
- б) на 0,5%;
- в) на 0,3%;
- г) на 0,05%.

## **ТЕМА 2.**

---

### **Международная торговля и внешнеторговая политика**

Изучив тему 2, студент должен знать:

- современную структуру и тенденции развития международной торговли;
- показатели внешней торговли: экспорт, импорт, оборот внешней торговли, торговый баланс страны, экспортную квоту, импортную квоту;
- причины международной торговли;
- содержание понятий «свободная торговля» и «протекционизм»;
- тарифные и нетарифные методы протекционизма во внешней торговле.

Уметь:

- рассчитывать различные показатели международной торговли;
- анализировать структуру и тенденции развития международной торговли;
- разбираться в причинах международной торговли;
- определять необходимость проведения политики свободной торговли или протекционизма;
- оценивать последствия применения различных инструментов протекционизма.

Приобрести навыки:

- определения выгод внешней торговли;
- расчета показателей внешней торговли;
- анализа внешнеторговой политики;
- оценки экономических эффектов таможенных пошлин и других методов государственного регулирования внешней торговли.

**Содержание темы:**

Международная торговля – наиболее древняя и традиционная форма международных экономических отношений. Роль международной торговли в мировой экономике.

Темпы роста международной торговли. Зависимость стран мира и регионов от международной торговли.

Географическая структура международной торговли. Тенденции изменения географической структуры международной торговли.

Товарная структура международной торговли. Тенденции изменения товарной структуры международной торговли.

Международная торговля услугами. Классификация международных услуг.

Информационное обеспечение международной торговли.

Показатели международной торговли. Экспорт, импорт. Оборот внешней торговли. Баланс внешней торговли. Активный торговый баланс, пассивный торговый баланс. Экспортная квота, импортная квота.

Сущность международной торговли и ее причины. Абсолютные преимущества в международной торговле. Обоснование выгод международного разделения труда.

Сравнительные преимущества в международной торговле. Сравнительные преимущества и альтернативная цена. Универсальность закона сравнительных преимуществ.

Теория факторных пропорций (теория Хекшера – Олина). Показатели фактороинтенсивности и факторонасыщенности. Противоречия теории Хекшера – Олина. Парадокс Леонтьева.

Государственное регулирование внешней торговли. Свобода торговли и протекционизм – альтернативные варианты внешнеторговой политики. Аргументы в защиту свободы торговли. Обоснование политики протекционизма.

Определение характера внешнеторговой политики страны. Средневзвешенная ставка импортной пошлины. Доля импорта, подпадающего под нетарифные ограничения. Внешнеторговая политика промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран переходной экономики.

Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли. Таможенная пошлина. Виды таможенных пошлин. Функции таможенных пошлин. Адвалорная пошлина. Специфическая пошлина. Комбинированная пошлина. Ставки таможенных пошлин. Режим

наибольшего благоприятствования в торговле. Внешнеторговые преференции.

Номинальная и фактическая ставки таможенной пошлины. Проблемы торговых отношений между промышленно развитыми и развивающимися странами, обусловленные тарифным режимом промышленно развитых стран.

Влияние таможенной пошлины на благосостояние страны. Оптимальная ставка импортной пошлины. Парадокс Метцлера.

Нетарифные методы регулирования внешней торговли. Импортные квоты. Виды импортных квот. Влияние импортных квот на благосостояние страны. Способы распределения импортных квот. «Добровольные ограничения» экспорта. Скрытые методы торговой политики. Экспортные субсидии. Внутренние субсидии. Экспортные кредиты. Демпинг.

Внешнеторговая политика как способ структурных изменений в экономике. Внешнеторговая политика России.

***Цели изучения темы:***

1. Формирование исходных представлений о причинах международной торговли и ее выгодах.
2. Анализ различных методов внешнеторговой политики

***Задачи изучения темы:***

1. Ознакомление с современной структурой и тенденциями развития международной торговли. Определение основных показателей международной торговли.
2. Анализ причин международной торговли.
3. Выявление преимуществ политики свободной торговли.
4. Обоснование политики протекционизма во внешней торговле.
5. Анализ тарифных и нетарифных методов государственного регулирования внешней торговли.

***Изучая тему,***

***необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:***

- экспорт,
- импорт,
- оборот внешней торговли,
- торговый баланс страны,
- экспортная квота,

- географическая структура международной торговли,
- товарная структура международной торговли,
- торгуемые товары,
- неторгуемые товары,
- мировая цена,
- абсолютные преимущества,
- сравнительные преимущества,
- свобода торговли,
- протекционизм,
- таможенно-тарифные методы протекционизма,
- нетарифные методы протекционизма,
- таможенная пошлина,
- режим наибольшего благоприятствования в торговле,
- торговые преференции,
- фактическая (эффективная) ставка таможенной пошлины,
- импортная квота,
- «добровольные» ограничения экспорта,
- скрытые методы торговой политики,
- экспортные субсидии,
- внутренние субсидии,
- экспортные кредиты.

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы выделяется 8 часов лекций, 8 часов практических занятий, 10 часов самостоятельной работы.

Предусмотрена самостоятельная работа в следующих формах:

- подготовка к лекции,
- подготовка к семинарскому занятию,
- участие в чатах,
- участие в тьюториалах,
- изучение дополнительной литературы.

## Методические указания к занятию 1:

### **Вопросы:**

1. Структура и тенденции развития международной торговли.
2. Инструменты анализа международной торговли. Экспорт и импорт. Внешнеторговый оборот и торговый баланс страны. Индекс условий торговли.
3. Равновесие на мировом рынке товаров. Простая модель мирового рынка товаров.

### **При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, познакомьтесь с темой лекции. Прочитайте п. 2.1 данного пособия. Попробуйте дать ответы на вопросы: что такое международная торговля, в чем ее отличия от внутренней торговли? Подумайте, какую роль играет внешняя торговля товарами и услугами в мировой экономике.

*Готовясь к практическому занятию*, опираясь на знания, полученные в процессе изучения предшествующей темы курса, подумайте, как внешняя торговля влияет на экономическую взаимозависимость стран мира? Какие тенденции характерны для международной торговли?

Международная торговля – наиболее древняя форма международных экономических отношений. История торговых отношений между народами насчитывает несколько тысяч лет. Роль международной торговли в экономическом развитии стран мира постоянно возрастала, что подтверждается высокими темпами роста и долей экспорта в продукте страны.

Обратите внимание, что наиболее высокие темпы роста мирового экспорта наблюдались во второй половине XX в.

Следует отметить, что высокие темпы роста внешней торговли является главным условием высоких темпов роста национального производства во многих странах мира.

*Чит.* Обсудите с однокурсником, что является причиной высоких темпов роста международной торговли услугами в современных условиях?

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 2 – п. 2.1
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М., 2001. – С. 72–88.

**При изучении второго вопроса:**

**Готовясь к лекции**, подумайте, какое значение имеет расчет различных показателей внешней торговли? Может ли информация о показателях внешней торговли быть основой для принятия решений в экономической политике?

**Готовясь к практическому занятию**, повторите, как вычисляются основные показатели внешней торговли: экспорт, импорт, оборот внешней торговли, торговый баланс страны, экспортная квота, импортная квота, уровень зависимости, индекс условий торговли.

Обратите внимание, что для анализа структуры, состояния и динамики внешней торговли должна использоваться система показателей.

**Чит.** Обсудите с однокурсником, как влияет состояние торгового баланса на экономику России?

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.1

**При изучении третьего вопроса:**

**Готовясь к лекции**, подумайте, что может быть общего между механизмом формирования равновесной цены на внутреннем рынке страны и механизмом формирования мировой цены на товары?

**Готовясь к практическому занятию**, опираясь на знания, полученные при изучении других экономических дисциплин, вспомните графическую модель рыночного равновесия. Взаимодействие спроса и предложения формирует цену рыночного равновесия на внутреннем рынке страны. Но поскольку внутренние цены на одинаковые товары могут сильно отличаться в разных странах, возникает стимул вывозить товар из страны с низкой ценой в страну с более высокими ценами.

Одновременно в стране, где цены выше, покупателям выгоднее приобретать товар в стране, где товар дешевле, то есть импортировать. В результате возникают международные торговые потоки, и в простейшей модели мирового рынка объем экспорта точно совпадает с объемом импорта. При этом мировая цена на товар находится между минимальной и максимальной ценами равновесия, которые существовали в странах до начала взаимной торговли.

Обратите внимание, что изменение мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров. Например, в 2000 г. в результате значительного роста мировой цены на нефть образовался значительный разрыв между внутренней ценой на нефть в России и мировой ценой. Нефтяным компаниям России стало очень выгодно экспортировать нефть и невыгодно продавать нефть на внутреннем рынке. В результате возник дефицит нефти и нефтепродуктов на российском рынке, что вызвало быстрый рост внутренних цен на нефть.

С другой стороны, изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров влияет на мировую цену. Наиболее характерным примером такой зависимости является практика регулирования мировой цены на нефть мировым нефтяным картелем – Организацией стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Эта организация регулирует мировую цену на нефть, контролируя объем мирового предложения нефти. Если мировая цена на нефть начинает падать, то ОПЕК принимает решение снизить объем добычи и экспорта странами-участницами картеля. Если же мировая цена на нефть начинает расти и есть опасность резкого повышения цены, картель может повысить квоты добычи и экспорта. Такой механизм позволяет сохранить «коридор» цен на нефть, приемлемый и для продавцов, и для покупателей. На саммите стран ОПЕК 26 сентября 2001 г. коридор мировой цены на нефть был определен в размере 22–28 долл./ баррель («Независимая газета», 20.09.2001 г.).

**Чит.** Обсудите с однокурсником, почему мировые цены на сырьевые товары очень нестабильны?

*При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:*

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.1

**Контрольные вопросы:**

1. В чем отличие международной торговой сделки от внутренней торговой сделки?
2. Почему в мировой экономике темпы роста международной торговли выше темпов роста мирового производства?
3. Если темпы роста мирового производства ниже темпов роста международной торговли, как это влияет на мировую экономику?
4. Что такое «мировая цена» товара?

*Ответьте «да» или «нет»:*

1. Неторгуемые товары, как правило, не участвуют в международной торговле.
2. Важной тенденцией мировой торговли является рост удельного веса торговли продовольствием, сырьем и топливом и сокращение удельного веса торговли машинами, оборудованием и транспортными средствами.
3. Показатель экспортной квоты характеризует степень зависимости экономики страны от мировой торговли.
4. Пассивный торговый баланс показывает, что импорт страны больше, чем экспорт.
5. Активный торговый баланс приводит к оттоку валюты из страны.
6. Внешнеторговый оборот показывает сумму экспорта и импорта страны.
7. Изменение мировой цены товара ведет к изменению объемов экспорта и импорта на мировом рынке.
8. Изменение объемов экспорта и импорта не влияет на мировую цену при неизменном спросе на товар.

## Методические указания к занятию 2:

### **Вопросы:**

1. Сущность и причины международной торговли.
2. Абсолютные преимущества в международной торговле.
3. Сравнительные преимущества в международной торговле.

### **При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, почему возникла международная торговля. Попробуйте ответить, какая главная проблема возникает при выяснении вопроса о причинах международной торговли.

*Готовясь к практическому занятию*, опираясь на знания, полученные при изучении предшествующих вопросов, попробуйте объяснить причины международной торговли. Конечно, причины международной торговли некоторыми товарами достаточно очевидны. Например, Россия закупает кофе, бананы потому, что в природных условиях нашей страны производство этих товаров абсолютно невозможно. И если мы хотим обеспечить потребление этих товаров, то должны их ввозить из других стран. Предвидя возражения, что эти товары можно выращивать в теплицах с искусственным климатом даже в России, следует напомнить об издержках производства – большие затраты энергии. Очевидно, что «тепличные» кофе и бананы будут чрезвычайно дороги.

### **При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 2.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2001. – Гл. 3. – Ч. 1.

### **При изучении второго вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, каким образом причины международной торговли связаны с издержками производства товаров в различных странах. Подумайте, как внешняя торговля обеспечивает странам экономию ограниченных ресурсов.

*При подготовке к семинарскому занятию* попробуйте на условном примере показать, как страны экономят ограниченные ресурсы, участвуя во внешней торговле. Абсолютное различие в затратах

производства товаров, существующее между странами, отражается на рыночных ценах. Важно подчеркнуть, что различия в затратах производства товаров являются основой взаимовыгодности внешней торговли. Страна, участвуя во внешней торговле, отказываясь от производства товаров, которые другие страны могут производить дешевле, экономит ограниченные ресурсы. При этом не важно, что благодаря внешней торговле страны могут получить разную выгоду. Главное, что выгода существует для обеих торгующих стран.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.2

**При изучении третьего вопроса:**

**Готовясь к лекции,** подумайте, как объяснить выгоды внешней торговли, если одна из стран производит два товара дешевле, чем другая страна. Вероятно, требуется несколько иное объяснение выгод внешней торговли.

**Готовясь к практическому занятию,** обратите внимание, что абсолютное различие в затратах на производство товаров, существующее между странами, является лишь частным случаем более общей ситуации. Сравнительные преимущества заключаются в соотношении затрат, цен, а не в их абсолютной величине. Следует подчеркнуть важное значение понятия «альтернативная цена».

Закон сравнительных преимуществ в международной торговле, хотя и был разработан давно, имеет большое значение и в настоящее время. Более того, многие экономисты полагают, что он приобретает все большее значение в мировой торговле. Закон не устарел и вполне приемлем для объяснения международной торговли определенными товарами.

Закон сравнительных преимуществ, открытый Д. Рикардо, сформулировал простой и универсальный принцип, доказывающий выгоды свободной торговли и специализации стран мира.

**Чит.** Обсудите с однокурсником, цены на какие российские товары показывают возможность международной торговли ими на основе сравнительных преимуществ?

**При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.3

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Главный вопрос всех теорий международной торговли – это вопрос о ее выгодах.
2. Согласно теории абсолютных преимуществ, страна экспортирует те товары, которые она производит с большими затратами труда, а импортирует те товары, которые производят с большими затратами труда другие страны.
3. Если какая-либо страна может поставлять нам товар дешевле, чем мы можем изготавливать его, то лучше покупать его у нее в обмен на некоторую долю продукции нашей промышленности, в которой мы обладаем некоторыми преимуществами.
4. Согласно теории сравнительных преимуществ, страна для получения выгод внешней торговли должна поощрять вывоз товаров и ограничивать их ввоз.
5. Выигрыш от торговли – это экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.
6. Выгоды внешней торговли могут быть различными для торгующих стран.
7. Внешняя торговля обеспечивает странам экономию ограниченных ресурсов.
8. Закон сравнительных преимуществ не действует в современных условиях.

**Методические указания к занятию 3:**

**Вопросы:**

1. Государственное регулирование внешней торговли.
2. Свобода торговли и протекционизм.
3. Тарифные методы протекционизма. Таможенная пошлина.
4. Эффективная (фактическая) ставка импортной пошлины.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, почему даже в развитых странах с сильной, конкурентоспособной экономикой государство не позволяет совершенно свободно ввозить иностранные товары, воздвигая на их пути различные барьеры в виде пошлин, количественных ограничений и других разнообразных мер? Конечно, существуют зоны свободной торговли, таможенные и другие союзы нескольких стран, где

товары перемещаются совершенно свободно. Но пока эти территории со свободной торговлей не являются всеобщей нормой для международной торговли.

*Готовясь к практическому занятию*, обратите внимание, что все теории международной торговли так или иначе доказывают, что свободная торговля взаимовыгодна и любые ее искусственные ограничения препятствуют получению этой выгоды, деформируют процесс свободного рыночного ценообразования в международной торговле. Даже неспециалисту ясно, что пошлины на импорт товаров ведут к их удорожанию. При этом абсолютно неизбежно начинают дорожать отечественные товары, конкурирующие с импортными товарами. Таким образом, свободная торговля выгодна всему населению страны, поскольку все являются потребителями.

Однако интересы отечественного производства являются самостоятельной силой, рождающей политику протекционизма – защиты внутреннего рынка страны от иностранной конкуренции. Проанализируйте аргументы в защиту протекционизма, попытайтесь выявить их сильные и слабые стороны.

Повторите по материалам лекции показатели, с помощью которых можно определить характер торговой политики страны.

*При подготовке к первому вопросу необходимо читать:*

1. Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.4
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М., 2001. – С. 89–93.

*При изучении второго вопроса:*

*Готовясь к лекции*, подумайте, почему таможенные пошлины давно используются в странах мира как инструмент защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции? Если на импорт товара установлена пошлина, как это влияет на внутренний рынок данного товара?

*Готовясь к практическому занятию*, подумайте, какие виды пошлин выполняют функцию защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Поскольку импортная пошлина взимается таможней при ввозе товара в страну, то можно предположить, что товар становится дороже на сумму пошлины. Удорожание импортных товаров по причине введения таможенных пошлин позволяет отечественным производителям также повысить цены на аналогичные товары.

Национальное производство получает благодаря пошлинам на импортные товары своеобразный «ценовой навес», защищающий их от «шторма» международной конкуренции.

Повторите по материалам п. 2.5 данное пособие, какие способы установления импортных пошлин применяются в современной практике?

Обратите внимание, что уровень импортных пошлин зависит не только от вида товаров, но и от страны происхождения товаров. Базисная ставка устанавливается на товары, происходящие из стран, с которыми страна-импортер заключила договор о режиме наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Льготная (преференциальная) ставка установлена для ряда развивающихся стран и является самой низкой. Кроме того, существует группа беднейших стран, продукция которых (сельскохозяйственная продукция и сырье) не облагаются импортными пошлинами.

***При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:***

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.5

***При изучении третьего вопроса:***

***Готовясь к лекции,*** о фактической (эффективной) ставке импортной пошлины. Подумайте, какое значение имеет расчет эффективной ставки импортной пошлины.

***Готовясь к практическому занятию,*** подумайте, почему номинальная ставка импортной пошлины на практике искажает реальный уровень защиты отрасли. Чем выше номинальная ставка импортной пошлины, тем надежнее защищена от иностранной конкуренции конкретная отрасль экономики. Почему? Потому что можно повысить цену отечественного товара. А благодаря этому можно увеличить доход отрасли, т.е. добавленную стоимость. Система импортных пошлин промышленно развитых стран в первую очередь обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции. При этом импортные пошлины на сырье или преференциальные, или отсутствуют вообще. В результате обеспечивается защита от иностранной конкуренции национальных производителей готовой продукции.

***При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:***

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.5

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Свободная торговля всегда выгодна потребителям.
2. Протекционизм всегда выгоден потребителям.
3. Свободная торговля стимулирует конкуренцию.
4. Протекционизм – это политика минимального вмешательства государства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе мирового спроса и предложения.
5. Свободная торговля – это политика защиты внутреннего рынка страны от иностранной конкуренции.
6. Адвалорная пошлина устанавливается в процентах от таможенной стоимости товара.
7. Специфическая пошлина устанавливается в зависимости от натуральной единицы измерения товара.
8. Ставки импортных пошлин не могут зависеть от страны происхождения товара.
9. Импортная пошлина выполняет протекционистскую и фискальную функции.
10. Эффективная ставка импортной пошлины является предметом торговых переговоров во время возникновения торговых конфликтов.

**Методические указания к занятию 4:**

**Вопросы:**

1. Нетарифные методы протекционизма. Импортная квота. «Добровольные» ограничения экспорта.
2. Финансовые методы протекционизма. Субсидии во внешней торговле. Экспортные кредиты. Демпинг.
3. Скрытые методы протекционизма.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, как можно защитить внутренний рынок страны от иностранной конкуренции, не прибегая при этом к введению импортных пошлин. Можно предположить, что нетарифные инструменты протекционизма весьма разнообразны, поскольку являются «плодом творчества» определенных государственных структур, занимающихся защитой внутреннего рынка и знающих юридические возможности применения защитных мер, а также их экономические последствия.

*Готовясь к практическому занятию*, обратите внимание, что нетарифные методы защиты внутреннего рынка слабо поддаются статистическому учету. Например, можно точно зафиксировать, что при импорте 1 млн телевизоров установлена 10% адвалорная пошлина, телевизоры стали дороже на 10%, в бюджет перечислено 10 млн руб. (если таможенная стоимость телевизора = 200 долл.).

Но если установлена квота на импорт телевизоров в объеме 1 млн шт., точно не известно, как изменится цена товара. Тем более сложно оценить платежи в госбюджет, поскольку они зависят от способа распределения импортных квот.

Среди всех форм количественных ограничений наиболее распространена квота. По направлению действия можно выделить 2 вида квот: экспортные и импортные. Только импортную квоту можно отнести к инструментам протекционизма. Квота на импорт товара защищает рынок более надежно, чем пошлина, поскольку объем импорта точно зафиксирован. Квоту можно ввести быстрее, чем пошлину, поэтому ее можно отнести к оперативным инструментам регулирования внешней торговли.

Оценка экономических последствий введения импортных квот предполагает использование стандартной модели спроса и предложения, графически иллюстрирующей изменения на рынке под влиянием импортных квот.

Обратите внимание, что «добровольные» ограничения экспорта являются завуалированным инструментом протекционизма, поскольку вводятся под угрозой более жестких санкций со стороны крупной страны-импортера. В этом смысле «добровольность» ограничений является мнимой, хотя юридические претензии к стране, оказавшей политическое давление на экспортера, предъявить крайне сложно.

***При подготовке к первому вопросу необходимо читать:***

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.6

***При изучении второго вопроса:***

*Готовясь к лекции*, обратите внимание, что протекционизм может быть направлен не только на защиту внутреннего рынка, но и на создание искусственных преимуществ национальным экспортерам за счет государственных средств. Благодаря финансированию из го-

государственных источников национальные фирмы могут снизить цены на свои товары, что делает их более конкурентоспособными.

**Готовясь к практическому занятию,** обратите внимание, что по характеру выплат существуют 2 вида субсидий, выполняющих протекционистскую функцию: 1) прямые; 2) косвенные. Кроме того, могут использоваться: 1) экспортные субсидии; 2) внутренние субсидии национальным фирмам, конкурирующим с импортом.

Внутреннюю субсидию можно назвать наиболее замаскированным видом протекционизма, поскольку эти выплаты являются внутренним делом страны, ее суверенным правом.

Экспортные субсидии, согласно правилам ВТО, признаются нечестной конкуренцией и запрещены. При обнаружении факта субсидирования экспорта страна-импортер может установить компенсационные пошлины.

К числу финансовых инструментов протекционизма можно отнести экспортные кредиты. Это замаскированный метод протекционизма, который предусматривает предоставление кредита другой стране на условиях обязательного использования кредита для закупки товаров в стране-кредиторе.

Крайней формой протекционизма во внешней торговле является демпинг.

Продвижение товара на рынок в условиях демпинга означает искусственное снижение экспортных цен товара ниже внутренних цен или цен мирового рынка. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов фирмы, так и за счет государственных субсидий.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.6

**При изучении третьего вопроса:**

**Готовясь к лекции,** подумайте, какую роль могут играть стандарты, требования к упаковке, маркировке, таможенному оформлению товаров в защите внутреннего рынка. Почему стране-экспортеру сложно воспрепятствовать применению скрытых методов в отношении ее товаров в стране-импортере?

**Готовясь к практическому занятию,** обратите внимание, что не все инструменты государственного регулирования внешней торговли являются протекционистскими. Например, стандарты, сани-

тарно-гигиенические нормы могут быть установлены с целью обеспечения здоровья и безопасности граждан, а не для ограничения ввоза товаров из-за границы. Налоговые инструменты также не являются протекционистскими, если применяются в отношении не только импортных, но и отечественных товаров.

Если говорить о политике государственных закупок для собственных нужд, то здесь часто наблюдается полный протекционизм. Никто не может заставить государство закупать для собственных нужд импортные товары. И даже если импортное продовольствие дешевле, чем отечественное, Министерство обороны в пределах бюджетного финансирования может быть обязано решением Правительства закупать для снабжения армии только отечественное продовольствие. Такая политика означает прямую поддержку государством отечественного производителя.

***При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:***

Данное пособие. – Гл. 2. – п. 2.5

***Для более углубленного изучения темы 2 необходимо читать:***

1. Григорян С. Организационно-правовые основы и особенности ВТО // Хозяйство и право. – 2000. – №2.
2. Киреев А. Международная экономика. – Ч. 1. – М., 1997. – С. 209–211.
3. Кокшаров А., Быков П. Сырьевая бомба // Эксперт. – 1999. – №4.
4. Леонов О. На пороге торговой войны // Эксперт. – 2002. – №13. – С. 52.
5. Оболенский В. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // МЭ и МО, 2006.
6. Орешкин В. Состояние и перспективы развития мировых товарных рынков. «МЭ И МО», 2000.
7. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юрист, 1999. – С. 334–351.
8. Приписнов В. Основные сдвиги в мировой хозяйственной конъюнктуре // МЭ И МО, 1999.
9. Шмаров А., Ивантер А. Нас зовут на три буквы // Эксперт. – 2002. – №21.

10. Шохина Е. Рыночный статус – не панацея // Эксперт. – 2002. – №7. – С. 38.
11. <http://www.wto.org>.

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Количественные методы ограничения импорта в современных условиях не применяются.
2. Импортная квота относится к тарифным инструментам протекционизма.
3. Если спрос на товар растет, то применение импортной квоты может вызвать меньший рост цен на товары, чем применение импортной пошлины.
4. Введение импортных квот, как правило, вызывает рост цен на котируемые товары.
5. Доходы государственного бюджета от импортных квот не зависят от способа их распределения.
6. «Добровольные» ограничения экспорта не являются следствием политического давления со стороны крупной страны-импортера.
7. «Добровольные» ограничения экспорта позволяют стране-экспортеру сохранить присутствие на рынке крупной страны-импортера.
8. Экспортные субсидии запрещены правилами ВТО.
9. Внутренние субсидии национальным фирмам, конкурирующим с импортом, запрещены правилами ВТО.
10. При установлении факта субсидирования экспорта другой страной страна-импортер имеет право ввести компенсационные пошлины.
11. Субсидирование экспорта и отечественного производства вызывает дополнительные доходы государственного бюджета.
12. Демпинг во внешней торговле не запрещен правилами ВТО.
13. Демпинг во внешней торговле означает продажу товара на внешнем рынке по ценам ниже, чем на внутреннем рынке.
14. При обнаружении факта демпинга со стороны иностранных фирм страна-импортер имеет право ввести антидемпинговые пошлины.
15. Экспортные кредиты могут быть предоставлены национальным фирмам-экспортерам на условиях процентной ставки ниже рыночной.

16. Стандарты, требования к таможенному оформлению грузов могут быть инструментами протекционизма.
17. Налоги не могут быть инструментом протекционизма.
18. Требования к упаковке и маркировке грузов не могут быть скрытыми инструментами протекционизма.
19. В политике государственных закупок преобладает свободная торговля, а не протекционизм.
20. Государственные закупки не являются скрытым инструментом протекционизма.

## **2.1. Международная торговля. Внешнеторговый оборот и баланс внешней торговли.**

### **Показатели внешней торговли**

Международная (внешняя торговля) – древняя и традиционная форма международных экономических отношений. Согласно историческим исследованиям, внешняя торговля древнее ремесла и земледелия. В отличие от внутренней торговли, внешняя торговля обеспечивает движение товаров между государствами, что неизбежно порождает определенные противоречия и проблемы, вытекающие из длительных расстояний и фактора времени, различия традиций, национальных денег и т.д.

Роль внешней торговли в мировой экономике постоянно возрастала. Рост внешней торговли не был равномерным, но это не меняло общей тенденции ее развития. Многие экономисты устанавливают причинно-следственную связь между ростом внешней торговли и ростом мирового производства и благосостояния. Хотя эта точка зрения не бесспорна. Но сравнительно недавно Мировой банк провел исследование экономического роста 40 развивающихся стран, которые были сгруппированы по торговой ориентации. Результаты исследования подтвердили отмеченную выше причинно-следственную связь.

В целом за период с конца XIX до начала XX в. мировая торговля развивалась довольно быстрыми темпами – в среднем 3,5% в год.

Развитие внешней торговли было приостановлено Первой мировой войной. После войны рост возобновился, но затем был прерван «Великой депрессией» и Второй мировой войной.

После Второй мировой войны внешняя торговля возобновилась и стала расширяться исключительно быстро. С 1947 по 1973 объем мирового экспорта ежегодно возрастал на 6%. В начале 80-х гг. был некоторый застой в развитии внешней торговли, вызванный «нефтяным шоком». С 1984 г. подъем внешней торговли возобновился, и к 1990 г. темпы прироста мирового экспорта достигли 7% в год. В целом за последние 50 лет произошел резкий, «взрывной рост» экспорта товаров: с 25 млрд долл. в 1939 г. до 2500 млрд долл. в 1987 г., то есть в 100 раз! (в пересчете на текущие доллары).

Если сопоставить среднегодовые темпы роста мирового производства и мирового экспорта товаров за последние 50 лет, то темпы роста экспорта в 1,5 раза превысили темпы роста производства. Таким образом, внешнеторговая ориентация мировой экономики су-

щественно возросла. Сегодня доля импорта в общем предложении готовых товаров на рынках увеличилась в 3 раза, по сравнению с 1950 г. и достигла в США более 20%, в ФРГ – 30%, Великобритании – 30%, Норвегии – более 60%. В настоящее время экономика любой страны мира, если она не проводит политику искусственной изоляции от мирового рынка (политику автаркии), зависит от участия во внешнеторговом обороте.

Внешняя торговля оценивается с помощью базовых понятий экспорта, импорта и внешнеторгового оборота.

**Экспорт** – это количество товаров (в натуральном или стоимостном измерении), вывезенных из страны.

**Импорт** – это количество товаров (в натуральном или стоимостном измерении), ввезенных в страну из-за границы. Вся сумма экспорта и импорта страны представляет ее внешнеторговый оборот.

Если обозначить внешнеторговый оборот  $B$ , экспорт  $\mathcal{E}$ , импорт  $I$ , то формула оборота внешней торговли  $B = \mathcal{E} + I$ . При этом следует помнить, что оборот внешней торговли страны рассчитывается в стоимостных единицах, поскольку включает разнородные товары, не сопоставимые в натуральном измерении. По отдельным товарам можно измерить экспорт и импорт в натуральных единицах (штуки, тонны, метры).

Весьма важным понятием является баланс внешней торговли. Если обозначить баланс внешней торговли страны  $B$ , то формулой баланса внешней торговли будет:

$$B = \mathcal{E} - I.$$

Баланс внешней торговли может иметь положительную или отрицательную величину и редко сводится к нулю. Соответственно можно говорить о положительном или отрицательном сальдо торгового баланса страны. Отрицательное сальдо торгового баланса означает возникновение пассивного торгового баланса. И, наоборот, положительное сальдо характеризует активный торговый баланс страны.

Для анализа развития такого многогранного явления, как внешняя торговля, применяется система показателей. Некоторые показатели отражают темпы роста мировой торговли. К таковым, например, относится показатель темпов роста мирового экспорта ( $T_{\mathcal{E}}$ ):

$$T_{\mathcal{E}} = (\mathcal{E}_1 : \mathcal{E}_0) \times 100\%,$$

где  $\mathcal{E}_1$  – экспорт текущего периода,  
 $\mathcal{E}_0$  – экспорт базисного периода.

Кроме того, применяется ряд показателей, характеризующих зависимость экономики страны от внешней торговли:

Экспортная квота (Кэ):

$$Кэ = (\mathcal{E} / \text{ВВП}) \times 100\%,$$

где Э – стоимость экспорта;

ВВП – валовой внутренний продукт страны за год.

Импортная квота (Ки):

$$Ки = (\text{И} / \text{ВВП}) \times 100\%,$$

где И – стоимость импорта.

## **2.2. Экономические причины международной торговли. Ситуация абсолютных преимуществ в международной торговле**

Исходный вопрос в теории международной торговли – почему страны торгуют между собой? Поиском ответа на этот вопрос экономисты занимаются давно.

Первые систематические исследования проблем внешней торговли провели в XVI–XVIII вв. меркантилисты. Основной вывод меркантилистов – увеличивать экспорт и ограничивать импорт с целью притока золота в страну. Недостаток теории очевиден, если все будут только экспортировать, то кто тогда будет импортировать?

В конце XVIII в. на смену меркантилизму пришла теория свободной торговли – «фритредерство». Согласно этой теории выгодны и ввоз, и вывоз. Ограничение импорта невыгодно. Но полного и правильного объяснения причин внешней торговли теория фритредерства (так же, как и меркантилизм) не давала.

На первый взгляд кажется, что внешняя торговля ведется всегда, когда дает прибыль. Бесспорно. Но возникает ряд вопросов. Кто в конечном счете получает прибыль? Экспортер? Импортер? Если одна страна получает выгоду, то несут ли при этом убытки торгующие с ней страны?

Таким образом, взаимовыгодность внешней торговли не очевидна.

Первым, кто попытался научно объяснить взаимовыгодность внешней торговли, был А. Смит. В своей книге «Богатство народов» (1776 г.) он критиковал боязнь внешней торговли. При этом он сравнивал нации с домашними хозяйствами. Так как каждое семейное хозяйство производит для себя лишь часть необходимого, а остальное покупает за счет продажи излишков, то же самое можно отнести и к странам.

Если другая страна может поставлять нашей стране более дешевые товары, чем отечественные, то нет смысла тратить ресурсы на их изготовление. Лучше сосредоточиться на производстве тех товаров, которые мы можем изготавливать дешевле, чем другие страны. И, следовательно, иметь преимущество. Взгляды А. Смита на внешнюю торговлю получили название «теории абсолютных преимуществ».

Выводы Смита о выгодах внешней торговли были несовершенны. Его теория не давала ответа на вопрос о выгодах внешней торговли в ситуации, когда страна не располагала абсолютным преимуществом. Например, США на единицу затрат могут производить 300 т зерна и 150 м ткани, а Мексика на единицу затрат производит 50 т зерна и 100 м ткани. Естественно, возникает вопрос: выгодно ли той и другой стране иметь торговые отношения? Ответ на этот вопрос дает теория сравнительных преимуществ (сравнительной эффективности), разработанная выдающимся английским экономистом XIX века Д. Рикардо.

### **2.3. Сравнительные преимущества в международной торговле**

Допустим, в Мексике на единицу затрат можно произвести или 50 т зерна, или 100 м ткани. Но в США на единицу затрат пусть производится теперь 300 т зерна и 150 м ткани. Мексика в этом случае не имеет абсолютных преимуществ в производстве данных товаров.

В чем заслуга Д. Рикардо? Рикардо доказал, что торговля между странами выгодна и тогда, когда одна из стран обладает абсолютно большей эффективностью в производстве всех товаров. Естественно возникает вопрос: на чем основаны доказательства этого принципиального вывода? При первой возможности взаимной торговли предприниматели обратят внимание на разницу цен. Например в Мексике можно купить 1 м ткани за 0,5 т зерна (ткань в 2 раза

дешевле зерна), отправить ткань в США и обменять там на 2 т зерна. А в США за 0,5 м ткани можно получить 1 т зерна (ткань в 2 раза дороже зерна), отправить зерно в Мексику и купить 2 м ткани. Начнется отток ткани из Мексики и зерна из США. Развитие торговли должно со временем привести к выравниванию относительных цен в обеих странах. Предположим, цены выравниваются на уровне 1 тонна зерна = 1 метру ткани (для упрощения анализа). Если США начнет специализироваться на зерне и продавать его в Мексику, а Мексика – производить ткань и продавать ее в США, обе страны в этом случае получают прирост потребления. Например, США, экспортируя 50 т зерна из общего производства в 300 т, могут получить 50 м ткани. Таким образом, США за счет внешней торговли обеспечивают потребление 250 т зерна и 50 м ткани. Если бы США пытались производить только 200 т зерна, а остальные ресурсы направить на производство ткани, то при существующей границе производственных возможностей они могли бы производить примерно 23 м ткани. Торговля с Мексикой дает США прирост потребления в 17 м ткани.

Аналогично Мексика, производя только ткань (100 м) и продавая, например, 50 м ткани в США, может получить 50 т зерна. Таким образом, за счет внешней торговли Мексика может обеспечить потребление 50 м ткани и 50 т зерна одновременно. Доказательство взаимовыгодности внешней торговли может быть построено на условиях, когда торговля ведется с помощью денег. Например, в США 1 т зерна стоит 200 долл., а 1 м ткани – 400 долл. В Мексике цена 1 т зерна – 4000 песо, а 1 м ткани – 2000 песо. Различие внутренних цен позволяет выявить сравнительные преимущества в производстве, не прибегая к абстрактному показателю затрат.

Из данного примера мы видим, что продажа 1 т зерна в США позволяет купить лишь 0,5 м ткани. А в Мексике цена 1 т зерна эквивалентна 2 м ткани. И наоборот. Продажа 1 м ткани в Мексике позволит купить только 0,5 т зерна. А продажа 1 м этой же ткани в США позволяет приобрести 2 т зерна. Таким образом, США должны специализироваться на производстве зерна и покупать ткань в Мексике. А Мексика, соответственно, должна производить только ткань и экспортировать ее в США в обмен на зерно. И взаимная торговля обеспечивает расширение внутреннего рынка в каждой стране, дает прирост внутреннего потребления.

Следует отметить, что принцип сравнительных преимуществ справедлив не только для единиц двух различных товаров и двух

стран, но и для любого количества стран и товаров. Конечно, применение принципа на практике внешней торговли модифицируется действием многочисленных факторов, в частности, валютными курсами, инфляцией, таможенными барьерами. Но это не отменяет действие закона сравнительных преимуществ.

До тех пор пока в соотношении цен внутри страны сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет иметь сравнительные преимущества во внешней торговле.

## **2.4. Регулирование внешней торговли. Протекционизм и свобода торговли**

Центральный вопрос внешнеторговой политики: что выбрать для обеспечения экономического развития страны – свободу торговли или протекционизм?

Почему это является главным?

Хотя установлено, что развитие внешней торговли ускоряет экономический рост страны и выгодно для нас, зависимость от мирового рынка порождает серьезные социально-экономические проблемы.

1. Конкуренция иностранных товаров может ухудшить экономическое положение отраслей хозяйства, вызвать их разорение и увеличить безработицу.
2. Зависимость от импорта может привести к нежелательной зависимости от экспортера (в том числе к политической зависимости).
3. Зависимость от внешней торговли в современных условиях увеличивает риски экономических потерь торговых партнеров от колебаний валютных курсов и цен на мировом рынке.

Противоречивое влияние внешней торговли на экономику создало два противоположных подхода к ее развитию: протекционизм и защита свободы торговли.

В борьбе этих двух подходов вырабатывались меры государственной внешнеторговой политики. Что такое протекционизм?

**Протекционизм** – экономическая политика государства по защите внутреннего рынка. Заключается в системе мер по ограничению и контролю внешнеторговой деятельности, по стимулированию экспорта.

- Какие аргументы можно выдвинуть в защиту протекционизма?
- а) защита необходима для того, чтобы не дать исчезнуть только что появившимся отраслям промышленности, неспособным выдерживать реальность международной конкуренции. Огражденные таким образом рынки могут привлечь капиталы, которые будут участвовать в развитии национальной промышленности;
  - б) протекционизм полезен тем, что он может увеличить занятость населения, позволяя осуществлять программы развития. Но при условии, что меры протекционизма не вызовут ответную реакцию со стороны иностранных партнеров. В краткосрочном периоде он может улучшить условия торговли, заставляя иностранных производителей нести протекционистские издержки;
  - в) в целом протекционизм можно рассматривать как способ защиты национальной независимости в секторах, важнейших с точки зрения безопасности (производство стали, химическая промышленность), способ защиты отдельных социальных слоев (фермеров) или некоторых депрессивных регионов (наблюдается отставание промышленных отраслей), как способ защиты уровня жизни (борьба с конкуренцией со стороны НИС с дешевой рабочей силой).

#### Защита свободы торговли

**Свободная торговля** – это движение товаров через границу без всяких ограничений. Главный аргумент в пользу свободы торговли – сравнительная эффективность создает больше выгод от свободы торговли, чем ее ограничения. Другие аргументы в защиту свободы торговли заключены в том, что она:

- а) способствует международной специализации страны;
- б) облегчает развитие конкуренции;
- в) расширяет товарные рынки;
- г) удешевляет товары для потребителей внутри страны.

Исторически внешнеторговая политика склонялась то в сторону протекционизма, то к либерализации торговли. В конечном счете содержание внешнеторговой политики зависело от конкретных социально-экономических и политических условий, в которых находилась страна.

В период XVII–XVIII вв. преобладал протекционизм. Например, из Англии был запрещен экспорт золота и серебра. Иностранцы, продававшие товары в Англии, были обязаны, во-первых, израс-

ходовать выручку на покупку английских товаров, во-вторых, обменять национальные деньги на английские. Основной целью внешнеторговой политики этого периода было создание национальной промышленности.

В середине XIX в. Англия проводила политику свободной торговли – «фритредерства». Причина кроется в том, что Англия в этот период была полным экономическим лидером. И любые ограничения внешней торговли ей были невыгодны, поскольку ответные меры других стран препятствовали английскому экспорту. В других странах в силу их экономического отставания до конца XIX в. преобладал протекционизм. Это было необходимо для становления и укрепления молодой национальной промышленности. XX в. породил новые формы протекционизма. Они осуществлялись с целью проникновения на пространные рынки, обеспечения конкурентных преимуществ национальной промышленности.

## **2.5. Таможенное регулирования внешней торговли.**

### **Таможенная пошлина**

Практическим инструментом политики протекционизма является таможенное регулирование внешней торговли. Существуют две основные группы методов протекционизма: таможенно-тарифные, нетарифные.

Таможенно-тарифные методы предполагают установление и взимание различных таможенных пошлин к внешнеторговой деятельности. Нетарифные методы, которых насчитывается до 50, связаны с установлением различных запретов, квот, лицензий и ограничений в сфере внешнеторговой деятельности. В действительности внешнеторговая политика любой страны основана на сочетании этих двух групп методов.

Наиболее распространенным и традиционным способом регулирования внешней торговли является таможенная пошлина.

**Таможенная пошлина** – это косвенный налог, который взимается за товар, ввозимый или вывозимый из таможенной территории, и который не может изменяться в зависимости от двух факторов: от общего уровня налогообложения и от стоимости услуг, оказываемых таможней.

Поскольку таможенная пошлина является косвенным налогом, она влияет на цену товара. В таможенной практике товаром называется только движимое материальное имущество.

**Таможенная территория** – это территория, на которой контроль за экспортом и импортом осуществляет единое таможенное учреждение. Границы таможенной территории могут не совпадать с границей государства. Например, при таможенных союзах нескольких государств. Или когда по географическим условиям установление таможенного контроля не представляется возможным или удобным. Границы таможенной территории устанавливаются правительством каждой страны.

Таможенная пошлина имеет два существенных признака. Во-первых, она может изыматься только государством. И поэтому поступает в государственный (федеральный), а не местный бюджет. Во-вторых, импортная пошлина применяется к товарам иностранного происхождения. А экспортная (хотя и нетипичный вид пошлины) – к товарам отечественного производства. В связи с этим важной проблемой в таможенной практике является правильное и точное определение страны происхождения товара. Принципиальная схема таможенного тарифа выглядит следующим образом:

Код товара	Описание товара	Основания для начисления пошлины	Ставка тарифа		
			макс.	миним.	льгот.
1	2	3	4	5	6
548184	Стальной Лист 3 мм	Адвалорная	-	10%	-

Код товара определяется по общепринятой в мире гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). По способу начисления пошлины могут быть: 1) адвалорные; 2) специфические; 3) комбинированные.

Адвалорные пошлины устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара. Специфические – в зависимости от единиц измерения товаров (за 1 т, за 1 шт., за 1 см<sup>3</sup> и т.п.). Комбинированная сочетает адвалорный и специфический способ начисления. Ставки таможенных пошлин связаны с различными режимами внешнеторговой деятельности. Минимальная ставка (называемая базисной) устанавливается на товары, происходящие из стран, с которыми есть договор о режиме наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Максимальная – для стран, с которыми не заключено соглашение о РНБ. Льготная, или преференциальная, ставка является самой низкой и устанавливается на товары, происходящие из ряда развивающихся стран. Кроме того, согласно мировым внешнеторговым правилам, существует

группа беднейших стран, сельхозпродукция и сырье которых вообще не облагаются таможенными пошлинами.

Чем выше уровень тарифа, тем надежнее он защищает национальные фирмы. Но для того, чтобы понять, кого персонально защищает тариф, необходимо рассмотреть структуру производства.

Тариф на товар какой-либо отрасли является защитой, но только в отношении фирмы, производящей его на территории страны. Он защищает также доходы рабочих и служащих, занятых в этих фирмах и создающих «добавленную стоимость». Кроме того, тариф защищает доходы отраслей, поставляющих данной отрасли сырье и материалы.

Таким образом, тариф на товар (например, холодильники) поддерживает не только фирмы по их производству, но и рабочих фирм, поставщиков деталей. Это усложняет задачу измерения влияния тарифа на фирмы, производящие товар. На положение фирм, производящих товар, влияют также тарифы на импортные товары, представляющие для них (фирм) элементы затрат, например, импортные комплектующие.

Поэтому требуется полная модель взаимодействия спроса и предложения, одновременно охватывающая несколько отраслевых рынков. Для упрощения модели применяют другой способ измерения. Этот способ количественно оценивает воздействие всей тарифной системы на добавленную стоимость единицы продукции, выпущенной данной отраслью. При этом не меняется производство отрасли и смежников, а также цены.

Таким образом, фактический уровень защитного тарифа (the *effectiv rate of protection*) в отдельной отрасли определяется как величина (в %), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в этой отрасли добавленная стоимость единицы продукции.

Фактический уровень защитного тарифа в отдельной отрасли может значительно отличаться от размера тарифа, уплачиваемого потребителем «номинального уровня защитного тарифа».

Эффективная ставка таможенной пошлины характеризует два основных принципа, которые лежат в основе общего эффекта протекционизма:

- 1) доходы отрасли или добавленная стоимость будут подвержены воздействию торговых барьеров, не только возводимых на пути импорта, но и действующих на рынке сырья и материалов отрасли;

- 2) при этом, если конечная продукция отрасли защищена более высокой пошлиной, чем ее промежуточная продукция, фактический защитный тариф превысит его номинальный уровень.

## **2.6. Роль нетарифных методов регулирования внешней торговли**

После Второй мировой войны роль нетарифных методов стала возрастать. Это объясняется несколькими причинами.

Во-первых, начиная с 50-х гг. в результате многосторонних переговоров удалось значительно понизить среднемировой уровень таможенных пошлин. И расширение нетарифных методов отчасти явилось ответной реакцией на это снижение. Во-вторых, усиление конкуренции на мировых рынках вынудило многие страны принять меры по защите отечественных производителей. В-третьих, резкий рост импорта во многих странах увеличил пассив торгового баланса, что серьезно ухудшило финансовое положение этих стран. В-четвертых, обострение проблемы безработицы также способствовало усилению нетарифных методов, позволяющих предотвратить закрытие отечественных предприятий под ударами иностранных конкурентов.

Меры нетарифного регулирования весьма разнообразны. Одни из них можно отнести к законным функциям государства, например, импортные квоты. Другие нацелены на дискриминацию внешнеторговых партнеров. Например, Колумбия заставляла импортеров стали за каждую тонну ввозимой продукции покупать определенное количество более дорогой отечественной стали.

Наиболее распространенным видом нетарифных барьеров являются импортные квоты. **Импортная квота** – это количество иностранного товара, которое может быть ввезено в страну в течение определенного периода времени. Например, импортная квота на японские автомобили в США – 2,3 млн штук в год. Кроме того, в США существуют импортные квоты на мясомолочные продукты, табак.

В чем причины использования квот? Во-первых, квота позволяет фиксировать затраты на импорт. Особенно это важно при жесткой иностранной конкуренции и пассивном торговом балансе. Во-вторых, квоты дают возможность правительству проводить более гибкую внешнеторговую политику. Поскольку международные тор-

говые соглашения не позволяют повысить пошлины, легче установить более строгие импортные квоты.

Влияние квот на конъюнктуру внутреннего рынка зависит от уровня спроса и объема производства отечественных производителей. Если квоты не покрывают общий спрос на внутреннем рынке, то они не только снижают импорт, но и ведут к росту внутренних цен, по сравнению с мировыми.

Кроме квот, в настоящее время довольно широко применяются специальные барьеры: жесткие требования к технической безопасности товаров, санитарные и экологические стандарты, требования к таре и упаковке. Сегодня под действие нетарифных барьеров попадает около 27% всего импорта промышленно развитых капиталистических стран, в США – 42% импорта.

Особое место в системе протекционистских мер занимает стимулирование экспорта. Это обусловлено усилением зависимости экономического роста страны от участия в международной торговле. Рост экспорта характеризует экономический прогресс страны и способствует повышению уровня жизни населения. Накопление валютных резервов создает условия для реализации разнообразных программ экономического развития.

В отношении стимулирования экспорта чаще всего применяется политика субсидирования. Экспортные субсидии позволяют фирмам удешевить экспорт и усилить свои позиции на рынках других стран. Государство осуществляет также затраты по стимулированию сбыта экспортных товаров, организуя рекламу и предоставляя другие маркетинговые услуги. Налоговая система также может предусматривать установление налоговых льгот экспортерам в зависимости от объема экспорта. В среднем экспортные субсидии невелики, но для отдельных товаров, а также фирм они могут быть значительны. В целом экспортные субсидии в обрабатывающей промышленности развитых стран не превышают 1% стоимости экспорта. Наибольшими в процентном отношении субсидиями пользуется сельское хозяйство. Ведущие капиталистические страны проводят государственные программы поддержки доходов фермеров посредством гарантированной закупки избыточной сельскохозяйственной продукции. А также выплачивают премии за отказ засеивать определенные площади. В частности, страны Европейского Сообщества, чтобы снизить бюджетные затраты на поддержку фермеров, продавали себе в убыток избыточную продукцию по заниженным ценам Советскому Союзу.

Кроме субсидирования, к числу методов внешнеторговой политики относится демпинг. Демпинг – это международная дискриминация в ценах. В этой ситуации экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом. Разбойничьим демпингом (*predutory dumping*) называется временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка, с последующим восстановлением уровня цен. Постоянный демпинг (*persistent dumping*) продолжается неограниченное время.

К демпингу часто прибегают во время международных экономических потрясений. В 70-е гг. XX в. правительство США обвинило ряд иностранных фирм в демпинговой продаже их товаров на американском рынке. Наиболее известен случай с японской фирмой «Сони» в 1970 г. Как показало расследование, «Сони» продавала произведенные в Японии телевизоры на рынке США за 180 долл., а японские потребители платили за ту же модель 333 долл.

## **2.7. Внешнеторговая политика как способ содействия структурной перестройке экономики**

Как отмечают некоторые специалисты, главной целью протекционистских мер в современных условиях является компенсация ущерба, нанесенного иностранной конкуренцией национальным отраслям экономики.

Вследствие усиления иностранной конкуренции возникают издержки, связанные с изменением структуры производства. В некоторых случаях эти издержки могут превысить выигрыш от либерализации внешней торговли. А это делает нецелесообразным снижение таможенной пошлины. Предположим, либерализация внешней торговли дает стране чистый выигрыш. В этом случае из этой суммы можно частично компенсировать ущерб пострадавшим отраслям. В промышленно развитых капиталистических странах осуществляется политика содействия структурной перестройке экономики. Государство оказывает финансовую помощь, которая нацелена на перелив и переобучение рабочей силы, стимулирование фирм.

Однако идея помощи конкурирующим с импортом отраслям критикуется защитниками свободного рынка. Они полагают, что такая выборочная финансовая помощь несправедлива. Почему пострадавшие от импортной конкуренции оказываются предпочтительнее

остальных? Ведь доходы могут падать и у других фирм. В помощи ослабевшим от иностранной конкуренции фирмам заложен противоречивый принцип. Благодаря этой помощи фирма может остаться в бесперспективной отрасли. И в будущем никакая помощь не спасет ее от неминуемого краха. Но все же на практике во многих странах компенсацию ущерба от импортной конкуренции выделяют среди других программ экономической помощи. Это не случайно. Часть выигрыша от либерализации внешней торговли достается иностранной стороне. И в этих условиях отказ правительства в компенсации ущерба от иностранной конкуренции может привести к усилению лоббистского давления на власть со стороны пострадавших отраслей. В результате могут быть приняты более жесткие протекционистские меры. Поэтому помощь конкурирующим с импортом отраслям со стороны государства предупреждает протекционизм.

Необходимо подчеркнуть, что любое упразднение импортного протекционизма должно осуществляться постепенно.

Фирмы в защищенных пошлинами отраслях должны быть заранее извещены о их снижении. Это позволит им осуществить маневрирование капиталами и рабочей силой. Постепенность может свести к нулю почти все структурные издержки иностранной конкуренции.

## **2.8. Внешнеторговая политика России**

Переход экономики России на рыночные отношения предполагает глубокие и масштабные преобразования в различных сферах. Одной из важных сфер, которые радикально реформируются, является внешняя торговля.

В условиях командной экономики СССР внешняя торговля функционировала в жестких рамках государственной монополии. Все внешнеторговые операции осуществлялись через систему союзных внешнеторговых организаций. Отдельное предприятие не имело права ни продавать свою продукцию на мировом рынке, ни распоряжаться заработанной валютой. В этих условиях непосредственные производители не были заинтересованы в международной конкурентоспособности своей продукции и были обособлены от системы мировой торговли. Но при наличии коренных пороков, неповоротливости и бюрократизма государственная монополия внешней торговли обеспечивала учет и контроль движения товаров и валюты через границу.

Отказ от государственной монополии внешней торговли позволил всем субъектам хозяйства России свободно выходить на мировые рынки. Первоначально для этого требовалась регистрация предприятия как участника внешнеэкономической деятельности в органах Министерства внешнеэкономических связей на местах (в области, крае, автономной республике). В настоящее время любое предприятие может свободно участвовать во внешнеторговых операциях.

Однако отказ от государственной монополии внешней торговли породил серьезные проблемы. Расширился бесконтрольный вывоз стратегически важных сырьевых товаров. Нахлынула волна импортных товаров, часто низкого качества. Возникла проблема утечки валюты.

В этих условиях необходимо было сформировать новые экономические и административные структуры по регулированию внешней торговли. Разработать и внедрить в практику эффективные методы внешнеторговой политики.

Цели государственного регулирования внешней торговли определяются общей экономической ситуацией в стране, остротой существующих социально-экономических проблем. В этой связи внешнеторговая политика может быть нацелена на рост доходов государственного бюджета, содействие структурной перестройке промышленности, защите отдельных отраслей от импортной конкуренции.

Методы внешнеторговой политики России учитывают международную практику и особенности социально-экономической ситуации внутри страны. В арсенал методов внешнеторговой политики включены как тарифные, так и нетарифные методы. В 1993 г. в России принят Закон «О таможенном тарифе» и Таможенный кодекс. В Законе «О таможенном тарифе» установлен порядок определения таможенной стоимости товаров, импортируемых в Россию. Существует 5 методов определения таможенной стоимости импортируемого товара:

- 1) по цене сделки с ввозимыми товарами (основной метод);
- 2) по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) по цене сделки с однородными товарами;
- 4) на основе вычитания стоимости (на основе цены единицы товара, продаваемого в России);
- 5) на основе сложения стоимости (оценка расходов российского экспортера товара того же вида).

Могут быть случаи, когда указанные 5 методов не могут быть использованы. Тогда таможенные органы оценивают стоимость с уче-

том мировой таможенной практики. Кроме определения таможенной стоимости товара, важным разделом указанного закона является порядок определения страны происхождения товара. Указаны также возможные тарифные льготы и порядок их предоставления.

Базовые ставки импортных пошлин применяются к товарам из стран или их союзов, пользующихся в России режимом наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Взаимное предоставление РНБ с Россией имеют более 120 стран и Европейский Союз. На товары, происходящие из стран и их союзов, не пользующихся РНБ в торговле с Россией, применяются удвоенные ставки базовых импортных пошлин.

Специальный режим таможенных пошлин применяется к товарам из развивающихся стран – базовые ставки, уменьшены в 2 раза. В число таких стран входят крупные торговые партнеры России – Китай, Индия. Товары из наименее развитых стран (их список включает 47 государств) вообще не облагаются таможенной пошлиной.

Кроме тарифных методов, Россия применяет квотирование и лицензионный порядок экспорта и импорта определенных товаров. Нетарифные методы распространяются на все страны, включая страны СНГ.

Важнейшим шагом на пути формирования цивилизованной внешнеторговой политики является принятие в октябре 1995 г. Закона Российской Федерации «О регулировании внешнеторговой деятельности». Он является правовой основой внешнеторговой политики России. Целями этого Закона провозглашаются защита экономического суверенитета России, стимулирование развития экономики, обеспечение эффективной интеграции России в мировую экономику. В законе также определены основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности России. Следует отметить, что одним из принципов является приоритет экономических мер государственного регулирования внешней торговли. Внешнеторговая политика России осуществляется таможенно-тарифными и нетарифными методами. Другие методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности не допускаются. В Законе также определены активные меры по содействию развитию внешнеторговой деятельности. В целях стимулирования роста экономики Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации способствуют развитию внешней торговли, в том числе путем осуществления федеральных и региональных программ развития внешнеторговой деятельности.

**Тесты:**

1. *Если известны объемы экспорта и импорта страны, то это позволяет вычислить:*
  - а) экспортную квоту;
  - б) внешнеторговую квоту;
  - в) торговый баланс;
  - г) оборот внешней торговли.
  
2. *Удельный вес товара в мировом экспорте составляет 11%. Удельный вес данного товара в экспорте страны составляет 6%. На основе указанных данных можно рассчитать:*
  - а) коэффициент темпов международного разделения труда;
  - б) экспортную квоту;
  - в) коэффициент относительной экспортной специализации страны;
  - г) коэффициент покрытия.
  
3. *Главный вопрос, ответ на который стремятся дать все теории международной торговли:*
  - а) кто участвует в международной торговле;
  - б) какие выгоды получают участники международной торговли;
  - в) какие товары участвуют во внешнеторговом обмене;
  - г) сколько товаров участвует в международной торговле.
  
4. *Из перечисленных ниже допущений НЕ соответствует теории абсолютных преимуществ в международной торговле А. Смита:*
  - а) издержки производства постоянны;
  - б) транспортные расходы равны нулю;
  - в) в создании стоимости товара участвуют три фактора: труд, капитал и земля;
  - г) нет ограничений внешней торговли.
  
5. *Выберите аргумент в защиту свободы торговли:*
  - а) таможенные пошлины и другие протекционистские ограничения снижают стимулы развития национального производства, поскольку ослабляют конкуренцию;
  - б) таможенные пошлины – важный источник доходов государственного бюджета;

- в) таможенные пошлины и другие протекционистские меры препятствуют росту безработицы в стране, которая их применяет.
6. **Выберите аргумент в защиту протекционизма:**
- а) таможенные пошлины и другие протекционистские меры снижают уровень благосостояния торгующих стран, поскольку ведут к удорожанию всех товаров;
  - б) протекционистские меры всегда выгодны производителям отечественных товаров, конкурирующих с импортом;
  - в) протекционистские меры могут понизить эффективность структур национальной экономики, поскольку могут сохранить неэффективную отрасль;
  - г) таможенные пошлины являются источником доходов государственного бюджета.
7. **Таможенная пошлина, которая рассчитывается в процентах от таможенной стоимости товара:**
- а) специфическая;
  - б) комбинированная;
  - в) адвалорная.
8. **Предположим, страна производит товар только из импортного сырья. Аналогичный товар импортируется из страны-поставщика сырья. В этих условиях наиболее эффективно защитят отечественного поставщика товара:**
- а) 12%-ая адвалорная пошлина на импорт сырья и товара;
  - б) 9%-ая пошлина на импорт товара и 2%-ая пошлина на импорт сырья;
  - в) специфическая пошлина 4 евро за 1 кг на импорт сырья и товара;
  - г) 16%-ая адвалорная пошлина на импорт товара и 30%-ая пошлина на импорт сырья.
9. **Базисная ставка таможенной пошлины установлена в отношении товаров, происходящих из стран:**
- а) с которыми нет договора о режиме наибольшего благоприятствования в торговле;
  - б) с которыми есть указанный договор;
  - в) которые имеют режим торговых преференций;
  - г) слаборазвитых.

10. *Отмена таможенной пошлины на импортируемый товар приведет к:*
- а) снижению внутренней цены аналогичного отечественного товара;
  - б) увеличению внутренней цены аналогичного отечественного товара;
  - в) росту производства этого товара внутри страны;
  - г) потерям бюджета страны.
11. *Существенными инструментами защиты внутреннего рынка являются :*
- а) экспортные пошлины;
  - б) импортные квоты;
  - в) импортные пошлины;
  - г) экспортные субсидии.
12. *Различие между импортной таможенной пошлиной и импортной квотой состоит в том, что:*
- а) пошлина приносит доход государству, а импортная квота – никогда;
  - б) импортная квота приносит доход государству, а тариф – нет;
  - в) квота обеспечивает наиболее надежную защиту национальных производителей от иностранной конкуренции, чем тариф;
  - г) пошлина ведет к росту внутренних цен на импортный товар, а квота – никогда.

## **ТЕМА 3.**

---

### **Валютные отношения в мировой экономике**

Изучив тему 3, студент должен знать:

- классификацию валют;
- преимущества и недостатки различных валютных систем;
- факторы, влияющие на валютные курсы;
- основные этапы развития валютных отношений в мировой экономике.

Уметь:

- анализировать структуру валютных отношений;
- рассчитывать динамику реальных валютных курсов;
- оценивать последствия изменений валютных курсов для национальной экономики.

Приобрести навыки:

- вычисления динамики реальных валютных курсов;
- оценки последствий колебаний валютных курсов;
- анализа факторов, влияющих на валютные курсы.

**Содержание темы:**

Понятие национальной и иностранной валюты. Конвертируемость валюты и ее значение для экономики страны. Классификация валют. Региональная валюта. Международная валюта. Евро-валюта. Неконвертируемая (замкнутая) валюта. Частично конвертируемая валюта. Свободно конвертируемая валюта.

Валютный курс. Зависимость валютного курса от уровня цен в двух странах. Реальный валютный курс. Влияние колебаний валютного курса на внешнюю торговлю страны, платежный баланс, иностранные инвестиции. Валютный курс как инструмент экономической политики.

Фиксированный валютный курс. Свободно плавающий валютный курс. Факторы, влияющие на валютные курсы. Преимущества и недостатки свободно плавающих валютных курсов. Оптимальные валютные зоны. Выгоды участия страны в оптимальной валютной зоне.

Основные черты международной валютной системы и основные этапы ее развития. Причины возникновения и основные черты системы золотого стандарта. Причины ликвидации золотого стандарта. Возникновение Бреттон-Вудской валютной системы. Основные черты Бреттон-Вудской валютной системы. Кризис и крах Бреттон-Вудской системы. Ямайские соглашения и переход к системе плавающих валютных курсов.

**Цели изучения темы:**

1. Формирование исходных представлений о валютных курсах, об основных характеристиках современной валютной системы.
2. Анализ закономерностей развития мировой валютной системы.

**Задачи изучения темы:**

1. Определение структуры валютных отношений.
2. Формирование представлений о видах валютных курсов.
3. Анализ влияния валютных курсов на экономику.
4. Определение основных этапов развития валютных отношений в мировой экономике.

**Изучая тему,**

**необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:**

- национальная валюта,
- иностранная валюта,
- международная валюта,

- евровалюта,
- конвертируемость валюты,
- номинальный валютный курс,
- реальный валютный курс,
- фиксированный валютный курс,
- свободно плавающий валютный курс,
- золотой стандарт,
- Бреттон-Вудская валютная система.

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы выделяются 4 лекционных часа, 4 часа практических занятий, 6 часов самостоятельной работы.

Предусмотрены:

1. Две лекции на тему: «Валютные отношения в мировой экономике»;
2. Два практических занятия в форме семинара;
3. Самостоятельная работа студента в следующих формах:
  - подготовка к лекции,
  - подготовка к семинарскому занятию,
  - подготовка докладов и рефератов,
  - участие в чатах,
  - участие в тьюториалах,
  - изучение дополнительной литературы.

**Методические указания к занятию 1:**

**Вопросы:**

1. Понятие национальной и иностранной валюты. Классификация валют.
2. Валютный курс. Номинальный валютный курс. Реальный валютный курс.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, какое значение имеют валютные отношения для субъектов хозяйства. В мире существует множество различных национальных валют. Подумайте, какие проблемы могут возникать в связи с многообразием национальных валют.

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание на то обстоятельство, что во всех странах существует система бумажно-денежного обращения. В каждой стране единственным законным платежным средством (за редким исключением) являются национальные деньги. Но во внешнеэкономических связях возникает потребность в валюте другой страны. Эту потребность, в конечном счете, обеспечивает механизм конвертируемости валюты.

При подготовке данного вопроса следует уделить внимание проблеме классификации валют. Обратите внимание, что существуют различные критерии классификации валют. Поэтому в зависимости от критерия классификации выделяют различные виды валют. На практике большое значение имеет валютный режим, определяемый в VIII статье Устава МВФ. Большинство мировых валют функционируют в режиме частичной конвертируемости. И лишь небольшая группа богатых стран может позволить себе режим свободной конвертируемости валюты.

*При подготовке к первому вопросу необходимо читать:*

Данное пособие. – Гл. 3.

*При изучении второго вопроса:*

*Готовясь к лекции*, уясните, в чем заключается сущность валютного курса в современных условиях. Что лежит в основе приравнивания различных национальных валют?

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание, что природа современных валютных курсов достаточно сложна, поскольку золото в современных условиях демонетизировано. Но при всей сложности формирования валютных курсов можно предположить, что в основе приравнивания различных бумажных валют лежит уровень цен на товары и услуги в различных странах. Поэтому международная торговля и ценообразование позволяют получить одно из объяснений механизма формирования валютных курсов. В этой связи обратите внимание на **теорию паритета покупательной способности валют**, которая связывает валютные курсы с уровнем и динамикой цен в различных странах.

Несовпадение уровней цен в различных странах и номинальных валютных курсов вызывает необходимость введения понятия **«реальный валютный курс»**. Особо важное значение для практики

имеет расчет динамики реального валютного курса, что позволяет выявить рост или снижение ценовой конкурентоспособности национальной экономики. Реальное укрепление национальной валюты (рост ее курса по отношению к иностранной) означает, что отечественные товары становятся дороже для иностранцев, а импорт, наоборот, дешевле. Если эта тенденция сохраняется длительное время, может произойти ухудшение состояния платежного баланса страны.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 3.

**Методические указания к занятию 2:**

**Вопросы:**

1. Фиксированные валютные курсы. Свободно плавающие валютные курсы.
2. Факторы, влияющие на валютные курсы.
3. Эволюция мировой валютной системы.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, каким образом можно зафиксировать валютные курсы. Вам также известно, что курсы многих валют ежедневно колеблются. Подумайте, что лежит в основе изменений валютных курсов.

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание, что фиксированный валютный курс – это официально установленное соотношение между валютами, допускающий временные отклонения от него. Но следует отметить, что, фиксируя валютный курс, нельзя зафиксировать спрос и предложение на валютном рынке. Поэтому фиксированный валютный курс необходимо поддерживать специальными методами. Следует обратить внимание, что на практике существуют различные разновидности фиксации валютного курса.

Плавающий курс зависит от ситуации на валютном рынке, для него характерны постоянные колебания. Но в любой стране Центральный банк может вмешаться в ситуацию на валютном рынке, чтобы не допустить резких колебаний. Необходимо отметить, что плавающий валютный курс может быть гибким инструментом эко-

номической политики. А фиксированный курс снижает риски потерь торговых партнеров, поскольку исключает колебания внешнеторговых цен, что особенно важно для тесно интегрированных стран.

Таким образом, и фиксированные, и плавающие валютные курсы имеют достоинства и недостатки. Поэтому применение той или иной системы валютных курсов зависит от множества конкретных факторов.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 3.

**При изучении второго вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, какие причины могут вызвать долгосрочные тенденции изменений валютных курсов и их ежедневные колебания? Можно ли предвидеть колебания валютных курсов?

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание, что все факторы, влияющие на валютные курсы, можно условно разделить на долгосрочные (структурные) и краткосрочные (конъюнктурные). При этом в ряде долгосрочных факторов наиболее важным являются темпы инфляции, т.к. от них зависит динамика паритета покупательной способности валют. Хорошо известно из практики, что валюты стран с высокой инфляцией быстро обесцениваются. Достаточно вспомнить быстрое обесценение рубля к доллару 1992–1995 гг., когда ежемесячная инфляция в России достигала 30%. Весьма важным курсообразующим фактором является процентная ставка, влияющая на выгодность инвестиций в той или иной стране. Состояние торгового баланса также существенно влияет на валютный курс.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 3.

**При изучении третьего вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, от каких обстоятельств может зависеть эволюция валютных систем. Какие изменения происходят в современной мировой валютной системе.

*Готовясь к семинарскому занятию*, следует обратить внимание, что международное валютное устройство имеет достаточно

долгую историю, но не так много этапов развития. Это не случайно, так как изменения в валютных отношениях обусловлены, прежде всего, изменениями в экономике и мировой торговле.

При изучении вопроса уделите внимание золотому стандарту как первой в истории упорядоченной системе валютных отношений. Обратите внимание на преимущества золотого стандарта. Причины краха золотого стандарта обусловлены значительными изменениями в мировой торговле и мировом производстве.

Следует обратить внимание, что создание Бреттон-Вудской валютной системы положило конец хаотичности международных валютных отношений, характерной для периода между мировыми войнами. Достижение валютной стабилизации, создание механизмов регулирования мировых валютных отношений является большим достижением.

Однако изменения в мировой экономике, происшедшие в 50–60-х гг. XX в., подготовили почву для краха Бреттон-Вудской валютной системы. Но этот крах не привел к хаосу. Были узаконены системы плавающих валютных курсов и сохранены регулирования валютных отношений в мировой экономике.

**При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 3.

**Для более углубленного изучения темы 3 необходимо читать:**

1. Алексашенко С. Может ли слабый рубль укрепить российскую экономику? // Эксперт. – 2000 – №19.
2. В укреплении рубля нет ничего плохого // Эксперт. – 2002. – №12.
3. Гавриленков Е. Как остудить горячие деньги // Эксперт. 2000. – №28.
4. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч. II. – Гл. 1–3.
5. Кирьян П. Дорогой рубль // Эксперт. – 2002. – №7 – С. 38.
6. Кокшаров А., Леонов О., Щербинина Е. Не плачь, Аргентина // Эксперт. – 1999. – №30.
7. Петров В., Гришин П. Уловка МВФ // Эксперт. – 2002. – №15.
8. Фишер С. Валютные режимы // Финансы и развитие. – 2001. – №2.
9. Хейфец Б. Тандем реаниматоров. // Эксперт. – 2001. – №6.
10. <http://www.imf.org>.

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Международной валютой является СДР.
2. Валюта страны может быть признана частично конвертируемой, если нет ограничений на текущие операции, связанные с движением капитала.
3. Евровалюта – это евро.
4. Если национальная валюта реально укрепляется (реальный курс национальной валюты растет), то это стимулирует экспорт и ограничивает импорт.
5. Рост учетной ставки процента способствует росту курса национальной валюты.
6. Снижения актива торгового баланса страны способствует росту курса национальной валюты.
7. Преимущества свободно плавающих курсов, по сравнению с фиксированными, заключаются в их гибкости.
8. Свободно плавающие валютные курсы были узаконены Бреттон-Вудской валютной системой.

### **3.1. Понятие национальной и иностранной валюты. Конвертируемость валюты**

Национальная денежная единица страны – это валюта в узком смысле слова. Например, валюта России – это рубль, валюта США – доллар, валюта Бразилии – крузейро. Но в широком смысле к категории валюты относятся различные средства обращения, выраженные в соответствующих денежных единицах. Это – наличные деньги в форме монет, банкнот, казначейских билетов, платежные документы (чеки, векселя), денежные средства на счетах и вкладах в банках. Еще более широким является понятие валютных ценностей, которое включает также фондовые ценные бумаги (акции, облигации) в той или иной валюте и драгоценные металлы.

Развитие внешней торговли, миграция капиталов и рабочей силы выводят экономические связи за пределы страны. Какие проблемы возникают при этом? Очевидно, за границей теряют силу законы данной страны. Важно отметить одно конкретное обстоятельство – за границей теряет свои функции национальная денежная единица данной страны. При организации системы денежного обращения каждое государство объявляет национальную денежную единицу законным платежным средством на своей территории. Используя аппарат государственного принуждения, обеспечивает безусловный и беспрепятственный прием своей валюты во всех без исключения платежах во всех звеньях оборота. Но участвуя во внешней торговле, страны должны оплачивать сделки по импорту в валюте другой страны, поскольку экспортер товара должен рассчитаться со своими поставщиками, с рабочими, заплатить налоги в своей национальной валюте. Возникает противоречие, которое разрешается через механизм обратимости (конвертируемости) валют.

Конвертируемость валют как бы нейтрализует влияние национальных границ на движение товаров и факторов производства в масштабах мирового рынка. Экспортер имеет возможность превратить валютную выручку в собственные национальные деньги. А это необходимо для поддержания нормального денежного обращения внутри страны. Аналогично решается проблема для импортера товаров, подлежащих оплате в иностранной валюте, – национальная валюта обменивается на требуемые средства платежа.

Таким образом, проблема конвертируемости валют возникает, когда осуществляются международные расчеты и платежи. Обрати-

мость валюты – это категория чисто денежного обмена ( $D_{\text{нац.}}$ - $D_{\text{ин.}}$ ) Но реальное осуществление этого, на первый взгляд технически простого, процесса требует создания целого ряда предварительных условий.

Конвертируемость валюты – это объективно необходимая предпосылка включения страны в мировую экономику, развития всех форм внешнеэкономических связей. Режим конвертируемости валюты влияет на формирование инвестиционного климата в стране. Субъекты хозяйства, нуждающиеся в капиталах, могут привлекать средства из-за рубежа. Иностранцы инвесторы могут осуществлять перевод за границу заработанных в стране прибылей, реинвестировать прибыль.

Конвертируемость валюты позитивно влияет на экономику страны, стимулируя конкуренцию, позволяя сопоставлять внутренние издержки и цены с мировым уровнем. Национальная экономика получает возможность осваивать передовые технологии, подтягивать производство до уровня мировых стандартов. Малоэффективные производства, не выдержавшие иностранной конкуренции, свертываются или осуществляют структурную перестройку. В конечном счете в экономике страны происходит определенная оптимизация внутренних пропорций воспроизводства в увязке с общим состоянием мирового рынка.

Но «открытость» национальной экономики, непосредственно вытекающая из режима обратимости, может иметь для страны определенные негативные последствия. Колебания валютных курсов могут нанести убытки экспортерам или импортерам. Открытая рыночная экономика зависит от колебаний мировых цен, процентных ставок. Избежать влияния факторов конъюнктуры мирового рынка невозможно (если не отгородиться от него искусственно). Поэтому при переходе к обратимой валюте страна должна учитывать вероятные потери и разрабатывать меры по защите от негативных колебаний конъюнктуры мирового рынка.

Валютная обратимость в современном понимании – это валютно-финансовый режим, позволяющий во внешнеэкономических операциях более или менее свободно обменивать национальные денежные единицы на иностранные.

В экономической литературе существуют различные определения валютной обратимости, но все они так или иначе сводятся к сочетанию свобод и ограничений участников валютных операций. Например, валюта считается полностью обратимой, когда любой

владелец любой национальной валюты располагает свободой обмена ее на любую другую валюту по преобладающему валютному курсу – постоянному или изменяющемуся. Согласно другому определению, валюта является конвертируемой, если граждане данной страны, желающие купить заграничные товары или услуги, не подвержены особым ограничениям, могут свободно продать местную валюту в обмен на иностранную на унифицированном рынке. А иностранцы (нерезиденты), имеющие средства в местной валюте, полученной от текущих операций, могут продать их или свободно приобрести местные товары по преобладающим ценам в этой валюте.

Необходимо подчеркнуть что установление режима валютной обратимости – исключительная монополия государственной власти, реализуемая через политику финансовых органов и Центрального банка. Достижение статуса конвертируемой валюты предполагает, прежде всего, отмену ограничений на операции, связанные с внешней торговлей. Согласно статье VIII Устава Международного валютного фонда статус конвертируемости признается лишь за валютами тех стран-участниц, которые берут на себя особое обязательство не устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам, не имеющим целью перевод капиталов. К текущим сделкам (операциям) относятся: все платежи по внешней торговле товарами и услугами, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, денежные переводы некоммерческого характера.

В настоящее время в разных странах устанавливаются различные валютные режимы с разной степенью свободы валютного обмена. Вследствие этого валюты пользуются большим или меньшим спросом на валютных рынках. Большинство стран, присоединившись к статье VIII Устава МВФ, установили режим частичной обратимости, распространив ее лишь на текущие международные сделки. Лишь незначительное число наиболее богатых и стабильных государств отменили валютные ограничения и на движение капиталов. Формально таких стран в конце 80-х гг. было 17: США, Канада, Великобритания, ФРГ, Швейцария, Голландия, Новая Зеландия, Гонконг, Япония, Сингапур, Малайзия, Саудовская Аравия, Кувейт, Оман, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты. Но, по мнению некоторых специалистов, учитывая моменты вмешательства официальных властей некоторых стран в валютные операции, большинство из перечисленных стран еще не достигли режима полной конвертируемости.

Таким образом, в настоящее время валюта реально может иметь 3 статуса: 1) замкнутая; 2) частично конвертируемая; 3) свободно конвертируемая.

Отметим также, что формальное присоединение страны к VIII статье Устава МВФ не всегда означает действительное установление обратимости валюты. Дело в том, что по условиям статьи VIII страны-участницы могут устанавливать ограничения даже по текущим операциям, но с согласия и одобрения МВФ. Сегодня более двух десятков стран используют подобную процедуру. Поэтому их валюту можно считать конвертируемой лишь условно. Это в основном страны Центральной и Латинской Америки. Вместе с тем можно наблюдать обратное явление. Некоторые страны отменяют валютные ограничения на текущие операции. Таким образом, их валюта в принципе становится частично конвертируемой. Но по тем или иным причинам эти страны не заявляют официально о присоединении к VIII статье Устава МВФ и поэтому остаются в составе стран с замкнутыми валютами.

С точки зрения принадлежности той или иной стране обратимости валюты может быть внешней и внутренней. В условиях внешней обратимости полная свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с заграницей предоставляется только иностранным юридическим и физическим лицам (в общепринятой терминологии – нерезидентам). А граждане и юридические лица данной страны такой свободы не имеют. Внутренняя обратимость валюты означает, что резиденты данной страны без ограничений могут использовать свои накопления местной валюты для покупки иностранной валюты, ее хранения или перевода какому угодно резиденту для любой цели. А нерезиденты такой свободой не обладают. Как показывает практика, переход к конвертируемости валюты обычно начинается с внешней обратимости. Поскольку легче контролировать валютные операции, учитывая относительную немногочисленность иностранцев, по сравнению с резидентами данной страны.

Таким образом, конкретный режим обратимости валюты характеризуется тем или иным сочетанием свобод и ограничений в отношении видов внешнеэкономической деятельности и их участников.

### **3.2. Валютный рынок**

Любой рынок – это, прежде всего, обмен ценностями. И в зависимости от характера этих ценностей в современной экономике действует сложная структура национальных и интернациональных рынков – товаров, услуг, труда, капиталов, денег. На валютных рынках обмениваются друг на друга денежные единицы разных стран. Валютные ценности обращаются на рынках в различных формах. Традиционно происходит купля-продажа чеков, векселей, наличных банкнот. Благодаря научно-техническим достижениям широкое распространение получили сделки с денежными средствами на банковских счетах, меняющих собственников с помощью телефонной, телетайпной и телексной связи.

Субъекты международного экономического оборота – экспортеры и импортеры – друг с другом непосредственных расчетов обычно не ведут. Расчеты по сделкам берут на себя банковские учреждения. Именно система местных и зарубежных коммерческих банков образует сердцевину как региональных валютных рынков, так и мировой валютной торговли. Причем главную роль играют собственные валютные операции коммерческих банков, а не операции по обслуживанию промышленных и торговых фирм. Например, в начале 80-х гг. XX в. примерно 97% общего оборота валютных рынков США приходилось на межбанковские сделки, производимые по инициативе и за счет самих банков.

Для валютных рынков типично наличие брокерских фирм и отдельных брокеров, связанных с банковским бизнесом. Если коммерческие банки выполняют посреднические функции по отношению к фирмам, то брокеры посредничают между банками. При этом важно отметить, что услуги брокера обходятся дешевле, чем собственные поиски банком партнера.

Государственное воздействие на валютный рынок обычно осуществляется через Центральный банк. Центральный банк предписывает определенные правила игры на валютном рынке. Например, путем установления контингента продавцов и покупателей валюты, перечня разрешенных валютных операций, пределов колебаний (коридоров) валютного курса.

Измерять обороты валютных рынков довольно сложно из-за проблемы двойного счета и больших объемов сделок. По некоторым оценкам, на главных мировых валютных рынках в Нью-Йорке, Токио, Лондоне и Франкфурте-на-Майне ежедневный объем сделок

составляет 200 млрд долл. Кроме названных центров, важную роль в валютной торговле играют Париж, Цюрих, Бахрейн, Гонконг и Сингапур. Связанные друг с другом новейшими телекоммуникационными системами, валютные центры образуют кругосветную и круглосуточную сеть. Любой клиент может купить или продать валюту в любое время, независимо от местонахождения участников сделки. Общий оборот мировой валютной торговли оценивается огромной суммой (100 трлн долл. в год) и постоянно растет.

Валютные операции, в отличие от товарной или фондовой биржи, не сосредоточены в каком-то определенном здании или помещении. Они проводятся большим числом банков, сосредоточенных обычно в столицах и других финансовых центрах. То, что обычно понимается под валютным рынком, на самом деле есть сеть телекоммуникаций между ведущими банками главных торговых стран мира.

Существует три категории участников валютного рынка в зависимости от целей купли-продажи валюты. Соответственно существуют три основные разновидности валютного рынка.

1. *Клиринг (рынок спот)*

На этом рынке валюта покупается и продается для целей внешней торговли. По сути, это означает клиринговые услуги помощи каждой стороне закончить сделку с наиболее предпочтительной валютой.

Хотя сделки, связанные с внешней торговлей, составляют большую часть валютного рынка, они не являются единственным видом сделок, порождающих спрос и предложение валют. Например, многие граждане покупают иностранную валюту и соответственно создают спрос на нее, чтобы сделать переводы и денежные подарки родственникам в другой стране.

2. *Страхование валютных рисков (хеджирование)*

Страхование валютных рисков (как и спекуляция) происходит на срочном валютном рынке. В отличие от рынка спот, купля-продажа валюты на срочном рынке происходит на основе будущих колебаний валютного курса.

Предположим, вы управляете финансовыми активами одной из американских фирм. За продажу товаров фирме в Англии на ее депозит в Лондоне поступило 100 тыс. ф.ст. в чеках. Фирма хочет получить эти деньги наличными через 3 месяца, но тогда она будет

иметь валютный риск. Цена фунта, которая сейчас, предположим, 1,1740 долл. за фунт, может упасть или повыситься за следующие 3 месяца. Допустим, фирма не желает рисковать. Она может заключить соглашение о продаже фунтов через 3 месяца по курсу 1,1740. Хотя будущий курс спот может отклониться от цены срочного (форвардного) контракта вверх или вниз. В этом смысле срочный валютный курс похож на срочные цены сырьевых товаров или предварительное бронирование мест в отеле.

### 3. Валютная спекуляция

Спекуляция означает взятие на себя валютных обязательств, будущая стоимость которых в местной валюте неизвестна. Валютный рынок позволяет торговать валютой как спекулянтам, так и страхователям активов. Практически нет критериев, по которым рынок разделял бы эти две группы участников. Например, фирма США, которой перевели 100 тыс. ф.ст. в Лондон, имеет возможность спекулировать в фунтах. Она может не продавать фунты сейчас, а держать их в Великобритании, зарабатывая проценты на трехмесячном депозите и рассчитывая цену фунтов в долларах (включая проценты) через 3 месяца.

Срочный рынок также предоставляет дополнительные возможности для спекуляции. Спекулянты могут действовать, даже не имея под рукой необходимой валюты.

Допустим, по прогнозу фунт упадет с 1,1740 долл. в марте до 0,70 долл. в июне. В этой ситуации можно соединиться с валютным дилером и заключить соглашение на продажу 10 млн. ф.ст. на 90 дней по срочному курсу 1,1623 долл. Если дилер поверит в ваши возможности выполнить срочные обязательства в июне, не нужно даже иметь деньги в марте. Достаточно подписать срочный контракт. Как добыть 10 млн ф.ст. в июне? За два дня до истечения контракта в июне достаточно показать какому-либо банку, что у вас есть срочный контракт, по которому дилер должен выплатить вам 11,623 млн долл. за ваши 10 млн ф.ст. через 2 дня. Так как курс фунта упал до 0,70 долл. на рынке спот, банк с удовольствием примет ваш контракт в качестве обеспечения ссуды. Эту ссуду банк предоставит вам на 7 млн долл. Заплатив банку небольшие проценты, вы используете 7 млн долл. для покупки 10 тыс.ф. ст., которые вы немедленно обменяете на 11,623 млн долл., гарантированные контрактом. Чистый доход за усилия в несколько минут и за хорошее предвидение составит 4,623 млн долл.

### 3.3. Валютный курс. Свободно плавающие валютные курсы

Как и на любом рынке, на валютном рынке концентрируются спрос на валюту и ее предложение и формируется цена валюты как особого товара. Цена единицы иностранной валюты, выраженная в национальной валюте, – это обменный (валютный) курс. Таким образом, валютный курс выражает соотношение между денежными организациями разных стран.

В международной банковской практике применяются **прямая и обратная** котировки. При этом в торговле валютой на межбанковском рынке котировка дается с точностью (за исключением отдельных валют) до четырех знаков после запятой. При прямой котировке определенная сумма иностранной валюты (как правило, 100 единиц) служит основанием для выражения величины соответствующей суммы национальной валюты. Например, курс 72,5505 швейцарских франков за голландский гульден означает, что за 100 голландских гульденов дают 72,5505 швейцарских франков.

Обратная (косвенная) котировка применяется реже. Основой в этом случае служит твердая сумма национальной валюты. Косвенная котировка является величиной, обратной прямой котировке. Она типична почти исключительно для Великобритании. Косвенная котировка выглядит следующим образом: 1 ф.ст. за 1,5034 долл. США.

В банковской практике различают курс покупателя, по которому банк покупает валюту, и курс продавца, по которому банк продает валюту. В этой связи котировка приобретает вид: 1,6655–1,6660 немецкой марки за 1 долл. США. Первое число – это курс покупателя, второе число – курс продавца. Разница между курсами продавца и покупателя используется для покрытия издержек банка и содержит обычно банковскую прибыль. Но установленной величины этой разницы, именуемой маржой, не существует. Для каждой конкретной валютной сделки она зависит от времени и места осуществления этой сделки.

С середины 50-х гг. курс национальных валют устанавливался, как правило, к доллару США. Это было обусловлено тем, что более 50% объема мировой торговли фиксируется в долларах. Курсы национальных валют рассчитываются исходя из курса к доллару. Например, если швейцарский банк желает получить курс швейцарско-

го франка к шведской кроне, то он учитывает курсы обеих валют к доллару и затем выводит кросс-курс швейцарского франка к шведской кроне:

$$\begin{aligned} X \text{ швейцарских франков} &= 100 \text{ шведским кронам} \\ 3,7946 \text{ шведской кроны} &= 1 \text{ долл.} \\ 1 \text{ долл.} &= 1,9872 \text{ швейцарских франка} \\ 100 \text{ шведских крон} &= \underline{100 \times 1,9872} = 52,369 \text{ швейцарских франка} \\ 3,7946 \end{aligned}$$

В целом система валютных курсов – это набор правил, посредством которых описывается роль Центрального банка на валютном рынке. Частными случаями систем являются жестко фиксированные валютные курсы и абсолютно гибкие валютные курсы, которые устанавливаются на валютных рынках без вмешательства Центрального банка.

Анализируя эту проблему, предположим, что иностранная валюта используется только в сделках по экспорту или импорту товаров и услуг. Импортёры создают спрос на иностранную валюту. Экспорт, наоборот, представляет источник предложения иностранной валюты. На валютном рынке предложение иностранной валюты взаимодействует со спросом со стороны импорта. В результате устанавливается определенный валютный курс. На рис. 2 показан рынок иностранной валюты – доллара. На вертикальной оси откладываем валютный курс – рублевую цену единицы иностранной валюты (доллара). Чем выше валютный курс, тем больше рублей мы должны заплатить за доллар. Рост курса доллара на рисунке, следовательно, соответствует удешевлению рубля (удорожанию доллара). А движение вниз отражает удорожание рубля (удешевление доллара).

На горизонтальной оси откладываем количество иностранной валюты (доллара). Предложение доллара – общая стоимость экспортных доходов, оцененная в рублях. Если российские экспортёры при определенном валютном курсе доллара зарабатывают 5 трлн руб. иностранной валюты, то предложение долларов при этом валютном курсе будет оценено в 5 трлн руб. Аналогичным образом спрос на доллары представляет собой общую стоимость импорта, оцененную в рублях. Таким образом, на горизонтальной оси мы показываем ценность доходов от экспорта в рублях и расходов на импорт.

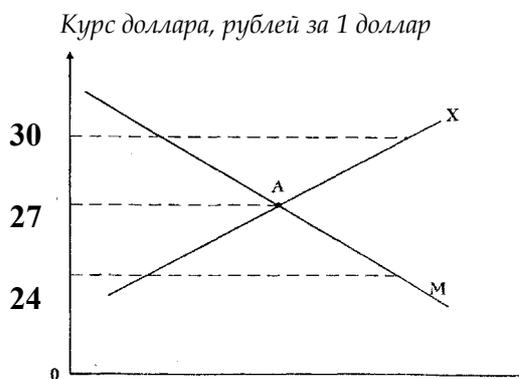


Рис. 2. Рынок иностранной валюты

Кривая X показывает российские поступления от экспорта, оцененные в рублях. Чем выше курс доллара, тем дешевле наш экспорт для иностранцев и тем выше их спрос. Предположим, что спрос иностранцев на российские товары эластичен. Следовательно, их рублевые расходы на российские товары растут при увеличении курса доллара. Поэтому кривая X направлена вправо вверх. Российский спрос на импорт показан кривой M. Когда курс доллара падает (а рубль — растет), импорт становится дешевле для России. В результате растет величина спроса на доллары, что показывает кривая M. Равновесие рынка доллара достигается в точке A. Этой точке соответствует курс 27 руб. за доллар. При любом более высоком курсе доллара (например 30 рублей за доллар) наблюдается избыток предложения долларов, курс доллара начинает падать. При более высоком валютном курсе, например, при 24 руб. за доллар, спрос на доллары превышает их предложение, и курс доллара растет.

При построении кривой предложения X предлагалось, что величина совокупного спроса иностранцев, а также внутренние и внешние цены остаются постоянными. Если цены постоянны, то удешевление рубля с 27 до 30 руб. за доллар ведет к относительному удешевлению российских товаров за границей. Поэтому спрос на российские товары и расходы на экспорт возрастут. Эту ситуацию можно проиллюстрировать на примере табл. 1. В ней в качестве примера взят двигатель, производимый в России.

Таблица 1

**Влияние изменений валютных курсов на относительные цены**

Цена российского двигателя, руб.	Курс доллара, руб./долл.	Цена российского двигателя, долл.
27 тыс.	27	1000
27 тыс.	30	900

Этот двигатель стоит в России 27 тыс. руб. Цена его в долларах равна цене в рублях, деленной на рублевую цену доллара:

$C_{\text{долл.}} = 27 \text{ тыс. руб.} / 27 \text{ руб.} = 1000 \text{ долл.}$  При росте курса доллара до 30 руб. двигатель будет стоить 900 долл. ( $C_{\text{долл.}} = 27 \text{ тыс. руб.} / 30 \text{ руб.}$ ). Удешевление рубля делает отечественные двигатели дешевле, а следовательно, конкурентоспособнее, по сравнению с иностранной продукцией. Это увеличивает спрос со стороны иностранцев на российские двигатели.

Направленная вправо вверх кривая предложения  $X$  показывает эту реакцию иностранного спроса на рост конкурентоспособности отечественных товаров в связи с ростом курса доллара (см. рис. 1).

Рост курса доллара ведет к сокращению расходов на импорт в связи с относительным удорожанием импортных товаров.

В режиме свободного плавления валютный курс является ценой, которая характеризует равновесие валютного рынка. Если, например, курс доллара растет, то возникает превышение доходов от экспорта над расходами на импорт.

**3.4. Фиксированные валютные курсы.  
Золотой стандарт**

Наиболее характерным примером фиксированных валютных курсов является золотой стандарт. Существуют три основных правила золотого стандарта:

- 1) государство фиксирует цену золота, а следовательно, ценность своей валюты в золотом выражении;
- 2) государство поддерживает конвертируемость национальной валюты в золото;
- 3) государство придерживается политики золотого обеспечения, или стопроцентного покрытия. Это означает, что у государств

ва есть запасы золота, по крайней мере равные по стоимости выпущенному в обращение количеству денег.

Таким образом, идея стопроцентного покрытия является основополагающим элементом денежной системы, основанной на золотом стандарте (табл. 2).

Таблица 2

**Баланс Центрального банка при золотом стандарте**

<b>Активы</b>	<b>Пассивы</b>
Золото	Банкноты

Приведенный баланс по ряду элементов отличается от баланса современных центральных банков. Как видим, в нем нет банковских депозитов, банк не хранит государственных облигаций, все иностранные активы имеют форму золота, а не иностранной валюты.

Предположим, что население принимает решение купить у Центрального банка золото на 1 млн руб. При наличии 100%-го покрытия государство теряет 1 млн рублей в золоте. Поэтому оно должно уменьшить свои пассивы (количество банкнот) на ту же сумму в 1 млн руб. Эти банкноты кладутся на хранение или уничтожаются. Таким образом, мы видим, что сокращение запасов золота в Центральном банке ведет к сокращению выпущенной в обращение массы денег в пропорции один к одному.

В условиях золотого стандарта государство устанавливает паритетную стоимость золота. Паритетная стоимость золота – это установленная государством цена золота в национальной валюте. Например, с 1933 г. до 60-х гг. цена золота была 35 долл. за унцию. Соответственно, если установить золотое содержание национальной валюты, то различные валюты будут иметь фиксированное соотношение между собой. Например, Россия приравнивает стоимость рубля к 1 г золота, а Германия приравнивает стоимость марки к 2 г золота. Это означает, что 1 немецкая марка стоит 2 рубля, или 1 рубль стоит 0,5 немецкой марки. Причина такого валютного курса марки очевидна. Никто в России не станет платить больше, чем 2 рубля за марку. Поскольку всегда можно купить 2 грамма золота за 2 рубля, переправить его в Германию и продать за 1 марку. Соответственно, и немцы не станут платить больше одной марки за 2 рубля.

Необходимо отметить принципиальное отличие механизмов приспособления валютного рынка при свободно плавающих и фикс-

сированных курсах при золотом стандарте. Плавающий курс играет роль, аналогичную цене товара на любом рынке. Колебания спроса и предложения вызывают его изменения. Золотой стандарт ведет к изменениям во внутренней денежной массе разных стран. А это влияет на изменения цен, процентных ставок, реальных объемов национального производства и занятости.

Золотой стандарт – один из вариантов фиксированного валютного курса. Дело в том, что фиксация валютного курса на каком-то уровне возможна и без золотого паритета. Правительства могут официально зафиксировать курс рубля, например, на уровне 27 руб. за 1 долл.

Но основная проблема заключается в том, что, фиксируя курс рубля к доллару, правительство не может зафиксировать спрос и предложение доллара. Поскольку спрос и предложение постоянно колеблются, правительство должно прямо или косвенно вмешиваться в дела валютного рынка для стабилизации валютного курса. Предположим, что спрос России на доллары повысился. При этом Российское правительство поддерживает курс доллара на уровне 27 руб. за 1 долл.

Если спрос на доллары вырос, курс доллара начинает расти (например, до 30 руб.). Как российское правительство может удержать курс на уровне 27 руб.? Это можно сделать, изменив **спрос на доллары или их предложение либо и то, и другое**. Для решения этой задачи есть несколько способов.

#### 1. Использование резервов

Наиболее приемлемый способ – манипулирование официальными резервами. Валютные резервы – запасы иностранной валюты, которыми владеют отдельные государства. Резервы образуются благодаря ситуации, когда был, например, избыток иностранной валюты и правительство России успело сделать «сбережения». То есть правительство России могло бы увеличить предложение долларов. На практике увеличение предложения иностранной валюты осуществляет Центральный банк (путем валютных интервенций).

В качестве резервов обычно используется резервная валюта (в основном доллары США), золото.

#### 2. Внешнеторговая политика

Возможны меры прямого контроля торговых и финансовых потоков. В условиях дефицита иностранной валюты Россия может пойти на поддержание валютного курса за счет ограничения им-

порта, что снижает спрос на иностранную валюту. Одновременно поощряется экспорт (тем самым увеличивается предложение иностранной валюты). Недостаток этих мер заключается в том, что они сокращают объем мировой торговли, деформируют ее структуру и торговые связи.

### *3. Валютный контроль*

Правительство России может попытаться справиться с проблемой дефицита иностранной валюты, обязав продавать ему валютную выручку российских экспортеров. После этого правительство, в свою очередь, распределит этот запас валютной выручки между различными российскими импортерами. Таким способом оно ограничит импорт тем количеством валюты, которое получено от российского экспорта. Поэтому избыточный спрос на валюту в России окажется неудовлетворенным. Недостатки системы валютного контроля состоят в том, что он нарушает сложившиеся связи в международной торговле. Кроме того, возникает дискриминация импортеров, возможны злоупотребления в контролирующих органах. На почве распределения всегда расцветает коррупция. Следует также учитывать ущемление свободы потребительского выбора.

Изменения валютных курсов называются по-разному. Это зависит от преобладающего в стране валютного режима. При системе плавающих курсов понижение цены равновесия валюты называется обесценением, а повышение – удорожанием. При системе фиксированных курсов указанные процессы называются девальвацией и ревальвацией.

Девальвация своей валюты повышает цену иностранной валюты. В результате иностранные товары становятся относительно более дорогими, по сравнению с отечественными. (Аналогично ревальвация снижает цену иностранной валюты).

## **3.5. Факторы, определяющие валютные курсы**

В настоящее время невозможно анализировать валютные курсы без изучения национальных денежных рынков. Колебания валютных курсов, девальвации и ревальвации в конечном счете являются результатом изменения соотношения между национальными денежными единицами. Иностранная валюта – это вся денежная масса иностранного государства, а не только рабочие остатки банков в иностранной валюте.

Поэтому относительное состояние денежных масс различных стран влияет на валютные курсы.

За границей, как и на национальном рынке, стоимость валюты тем меньше, чем больше ее находится в обращении. Например, гиперинфляция денежного предложения в Израиле, латиноамериканских странах – Аргентине, Бразилии, Боливии (в недавнем прошлом) дает ключ к пониманию причин резкого обесценения валют.

Как известно, спрос на деньги тесно увязан с уровнем производства ВНП. Желаящий купить часть ВНП, созданного в ФРГ, предпочтет иметь на руках евро независимо от страны проживания. То есть спрос на евро есть спрос на право покупки части ВНП Германии. Этот спрос должен быть пропорционален ВНП данной страны независимо от места происхождения спроса. Однако для понимания природы валютного курса недостаточно просто указать на связь уровня ВНП и спроса на валюту. Главная задача заключается в выявлении связи между различными валютами. Очевидно, что эта связь наблюдается, прежде всего в сфере международной торговли и ценообразования. Поэтому обратимся к наиболее известной гипотезе, формулирующей первый фактор формирования валютных курсов:

1. *Паритет покупательной способности валют*

Согласно данной теории, товары-субституты в международной торговле должны иметь во всех странах одинаковые цены, исчисленные в одной и той же валюте. Это должно проявляться в долгосрочном периоде, достаточном для приведения экономики в состояние равновесия после длительных потрясений. Предположение о том, что международная торговля сглаживает разницу в тенденциях движения цен основных товаров привело к гипотезе паритета покупательной способности. Эта теория связала цены в национальной валюте с валютными курсами. Теоретически такой паритет, как соотношение национальных уровней цен в двух странах или группе стран, существует. Его можно даже оценить количественно, сопоставив цены представительных массивов товаров и услуг в разных странах («потребительские корзины»).

Формула валютного курса согласно теории паритета покупательной способности следующая:

$$Z = P / P_1,$$

где Z – валютный курс иностранной валюты;  
P – уровень цен в рассматриваемой стране;  
P<sub>1</sub> – уровень цен в стране иностранной валюты.

Например, предположим, цена «потребительской корзины» в США – 4000 долл., в ЕС – 6000 евро. Тогда курс евро:  $Z = 4000 \text{ долл.} / 6000 \text{ евро} = 0,67 \text{ долл.} / \text{евро}$ .

В краткосрочном периоде (несколько лет) динамика внутренних цен и валютных курсов не соответствовали друг другу. Например, между 1974 и 1977 гг. отношение потребительских цен в США/Великобритании (P) снизилось на 30% из-за высоких темпов инфляции в Великобритании. Согласно теории следовало ожидать 30%-го падения фунта. И он действительно упал на 32% – с 2,50 до 1,70 долл. Но с 1977 г. закон паритета покупательной способности не соответствовал ценовым тенденциям. Уровень ежегодной инфляции в Великобритании постоянно превышал на 2% инфляцию в США. Согласно теории, долларовая цена фунта должна была падать на 2% в год. Но с 1977 по 1980 гг. фунт повысился на 40% (с 1,70 до 2,38 долл.). С 1980 по 1985 гг. он упал на 54% (с 2,38 до 1,10 долл.) – значительно ниже уровня, рассчитанного по этой теории для 1985 г. (около 1,4 долл.) на базе 1973 г. Таким образом, для понимания причин формирования и колебаний валютных курсов теория паритета покупательной способности полезна в долгосрочном аспекте. Для объяснения краткосрочных тенденций необходимо принимать во внимание и ряд других факторов.

К таковым относятся:

2. *Изменение реального дохода*

Предположим, реальный доход в США увеличился на 10% больше, чем это произошло бы в обычных условиях. Например, это случилось после обнаружения и начала разработки новых нефтяных и газовых месторождений на севере Аляски. Дополнительные продажи нефти и газа стимулировали бы новый спрос на доллары. Согласно количественной теории денег, 10%-ый рост национального дохода страны в результате новых продаж товаров ведет к 10%-му росту спроса на доллары для совершения сделок. На рис. 3 показано изменение спроса на доллары на валютном рынке (цифры условные).

На графике спрос на доллары повысился с 100 до 110 от общего объема рублевой массы в точке В. Но этот спрос не может быть удовлетворен, поскольку денежная масса США по-прежнему составляет 100 единиц. В результате возникает ажиотаж вокруг долларов.

Стоимость 1 долл. растет с 27 до 30 руб. в точке С. Повышение валютного курса приблизительно равно увеличению реального дохода.

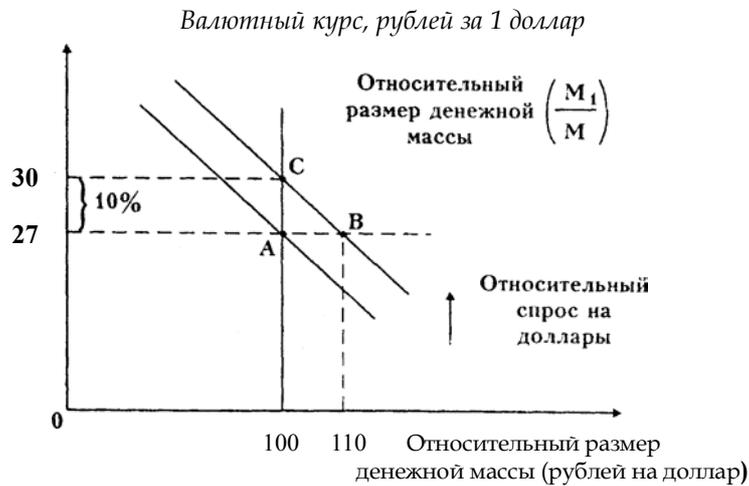


Рис. 3. Сдвиги в спросе на деньги

Но национальный доход не является независимой составляющей, которая может сама по себе меняться. То, что влияет на национальный доход, влияет и на валютный курс. В примере с месторождениями нефти и газа реальный национальный доход возрос из-за фактора, лежащего на стороне предложения. Но допустим, что реальный национальный доход США возрос в результате дополнительных расходов правительства или изменения совокупного спроса. Такого рода изменения могут не повлиять на курс доллара. Более того, курс доллара может снизиться, если американские потребители будут покупать больше иностранных товаров. Нарастивание импорта может привести к обесценению национальной валюты, так как вырастет спрос на иностранную валюту.

### 3. Изменения в потребительских предпочтениях

Изменения потребительских предпочтений могут изменить спрос или предложение иностранной валюты, а следовательно, и валютные курсы. Например, если японские телевизоры становятся более привлекательными для американских покупателей, то они, покупая больше телевизоров, поставят больше долларов на валютные рынки, и курс доллара снизится (иены, соответственно, возрастут). Наоборот, если американские товары станут более популярны в Японии, курс доллара по отношению к иене возрастет.

#### 4. Различия процентных ставок

Валютные курсы весьма чувствительны к изменениям процентных ставок. Более высокие ставки, например, в США, по сравнению с Германией, при прочих равных условиях делают доллар более привлекательным для инвесторов, желающих поместить свои активы на долларовый депозит. На валютном рынке возрастает спрос на доллары и курс доллара повышается. При понижении процентных ставок в США, наоборот, возникает тенденция к понижению курса доллара.

Анализируя влияние процентных ставок на валютный курс, необходимо учитывать, что данная закономерность справедлива для реального, а не номинального уровня процента.

$$R^r = R^N - \Delta P,$$

где  $R^r$  - реальный уровень процента;  
 $R^N$  - номинальный уровень процента;  
 $\Delta P$  - процентное изменение цен.

#### 5. Ожидания, связанные с будущими изменениями валютных курсов

Предположим, что экономика США:

- а) станет расти быстрее, чем японская;
- б) столкнется с более высокой инфляцией, чем Япония;
- в) будет иметь более низкие реальные процентные ставки, чем Япония.

Эти прогнозы позволяют ожидать, что в будущем курс доллара снизится, а курс иены возрастет. Следовательно, держатели долларов попытаются перевести их в иены. Это повысит спрос на иены и понизит курс доллара.

#### 6. Изменения денежной массы в стране

Замедление темпов роста денежной массы в стране означает относительное сокращение предложения национальной валюты на валютных рынках (например, денежная масса в долларах в США снизилась). В результате курс доллара должен повыситься, причем в долгосрочном периоде, допустим 10%-е снижение денежной массы должно привести к 10%-му росту курса данной валюты.

#### 7. Торговый баланс страны

Пассивный торговый баланс показывает, что страна больше покупает за границей, чем продает. Следовательно, на валютном рынке со стороны участников торговых операций растет предложе-

ние национальной валюты и растет спрос на иностранную. А это ведет к падению курса национальной валюты. При активном торговом балансе страна обеспечивает приток иностранной валюты.

Растущее предложение иностранной валюты, по сравнению с национальной, ведет к росту курса национальной валюты.

Весьма существенно, что колебания валютных курсов влияют на эффективность экспорта и импорта. Падение курса национальной валюты делает более выгодным экспорт и менее выгодным импорт. И наоборот: рост курса национальной валюты снижает эффективность экспорта, но делает более выгодным импорт.

Пример: При падении курса рубля за месяц с 27 до 30 руб. за долл. США (на 10%) российский экспортер нефти получит рублевую выручку на 10% больше, чем месяц назад. А импортер вынужден будет заплатить в рублях на 10% больше, чтобы купить доллары и рассчитаться за поставленные товары.

Таким образом, колебания валютных курсов, влияя на эффективность экспортно-импортных операций, ведут к изменениям состояния торгового баланса страны: падение курса и национальной валюты способствует возникновению активного торгового баланса, рост курса национальной валюты – пассивного торгового баланса.

Как видим, на формирование валютного курса влияют факторы, действующие в разном направлении. Поэтому основу современного валютного курса образует не какая-то конкретная ценность или соотношение ценностей, а целый комплекс курсообразующих факторов. Но важно то, что эти факторы проявляют себя через спрос и предложение на валютном рынке. Это позволяет, во-первых, в какой-то мере прогнозировать динамику валютных курсов, а во-вторых, влиять на их формирование посредством мер экономической политики. Валютная политика – одна из самых сложных, гибких и важных составляющих экономической политики. На практике любая страна не может допустить неконтролируемых изменений курса своей валюты. Поэтому все страны в той или иной мере, различными способами осуществляют регулирование валютного курса. Многие страны осуществляют регулирование валютного курса методом «управляемого плавания». (Сегодня этот режим используют более 60 государств).

Политика управляемого плавания включает:

1. «Валютные интервенции» Центрального банка стране с целью корректировки динамики валютного курса. Она представляет собой продажу или покупку на открытом рынке иностранной

валюты для сглаживания краткосрочных значительных колебаний. Колебания нередко провоцируются спекулятивными операциями. Например, в «черный вторник» 11 октября 1994 г. в России курс рубля упал по отношению к доллару на 900 рублей (почти за 20%). Спрос на доллары значительно превысил их предложение. На следующий день Центральный банк России, «выбросив» на рынок большую сумму долларов, вернул рынок доллара на предшествующий падению уровень равновесия.

2. Денежно-кредитную политику. При ужесточении денежно-кредитной политики ограничивается рост денежной массы, а значит, относительно сокращается предложение национальной валюты. Соответственно, это ведет к повышению курса.

### **Рекомендуемая литература**

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2005.
2. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М., 1998.
3. Мировая экономика: Учебник / Под. ред. А.С. Булатова. – М., 2005.
4. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. – М., 1994.
5. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М., 1994.

**Тесты:**

1. *Согласно VIII статье Устава МВФ, валюта страны признается частично конвертируемой, если страна не устанавливает ограничения на платежи и переводы:*
  - а) по текущим международным сделкам;
  - б) не имеющие целью перевод капиталов;
  - в) по сделкам, целью которых являются международное движение капиталов;
  - г) по внешнеторговым сделкам.
  
2. *Валюта страны имеет внутреннюю конвертируемость, если:*
  - а) установлены ограничения на валютные операции нерезидентов, а операции резидентов ограничений не имеют;
  - б) установлены ограничения на валютные операции резидентов, а операции нерезидентов ограничений не имеют;
  - в) ограничены платежи и переводы по текущим международным сделкам;
  - г) не ограничены частные денежные переводы нерезидентов.
  
3. *Основные правила золотого стандарта в валютных отношениях предполагают, что:*
  - а) государство фиксирует цену золота;
  - б) государство поддерживает конвертируемость национальной валюты в золото;
  - в) государство на 100% обеспечивает покрытие бумажных денег золотым запасом;
  - г) все предыдущие ответы верны.
  
4. *Для поддержания фиксированного валютного курса государство:*
  - а) использует валютные резервы;
  - б) вводит ограничения внешней торговли;
  - в) вводит валютный контроль;
  - г) повышает налоги.
  
5. *Девальвация валюты означает:*
  - а) официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранной при фиксированных валютных курсах;

- б) официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранной при фиксированных валютных курсах;
  - в) переход к частичной конвертируемости национальной валюты;
  - г) обмен старых банкнот на новые.
6. *Реальный валютный курс – это:*
- а) курс, по которому обменивают валюту участники внешней торговли;
  - б) прогнозируемый валютный курс;
  - в) номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом динамики цен в своей стране и в стране иностранной валюты;
  - г) курс обмена валюты для физических лиц.
7. *Если единицы национальной валюты выражаются в иностранной валюте, то это:*
- а) прямая котировка;
  - б) косвенная котировка;
  - в) кросс-курс;
  - г) форвард-курс.
8. *Долгосрочными факторами, влияющими на валютный курс, являются:*
- а) паритет покупательной способности валют;
  - б) состояние торгового и платежного баланса;
  - в) уровнем процентных ставок;
  - г) ожидания участников валютного рынка.
9. *Если уровень процентных ставок в стране растет, а в стране иностранной валюты НЕ меняется, то при прочих равных условиях курс национальной валюты:*
- а) снижается;
  - б) растет;
  - в) не меняется;
  - г) прогнозировать невозможно.
10. *Если в стране растет пассив торгового баланса, то при прочих равных условиях курс национальной валюты имеет тенденцию:*
- а) снижаться;

- б) расти;
  - в) волнообразно изменяться;
  - г) стабилизироваться на одном уровне.
11. Если в стране темпы инфляции за три месяца составили 26%, а в стране иностранной валюты 4%, то при прочих равных условиях национальная валюта по отношению к данной иностранной валюте имеет тенденцию:
- а) дорожать;
  - б) дешеветь;
  - в) не изменять курс.
12. Предположим, валютный курс британского фунта стерлингов в начале года составлял 1,7 доллара США за 1 фунт. Предположим, за год индекс цен в США составил 1,3, а в Великобритании уровень цен за год не изменился. Валютный курс британского фунта стерлингов на основании изменения паритета покупательной способности валют (другие факторы, влияющие на валютный курс, не изменились) к концу года должен быть:
- а) 0,74 долл.;
  - б) 3,82 долл.;
  - в) 2,21 долл.;
  - г) 1,33 долл.
13. Удорожание национальной валюты, по сравнению с валютами стран – главных торговых партнеров, делает более выгодным:
- а) экспорт товаров;
  - б) импорт товаров;
  - в) экспорт квалифицированной рабочей силы;
  - г) импорт неквалифицированной рабочей силы.
14. Плавающие валютные курсы были узаконены:
- а) Системой золотого стандарта;
  - б) Бреттон-Вудской валютной системой;
  - в) Ямайскими соглашениями;
  - г) на Генуэзской конференции.
15. Международный валютный фонд был создан решением:
- а) Бреттон-Вудской валютной конференции;

- б) Ямайской конференции;
- в) Совета Безопасности ООН;
- г) Конференции ГАТТ.

**16. Евровалюта- это:**

- а) валюта стран Европейского Союза, размещенная в кредитных учреждениях в пределах страны происхождения валюты;
- б) любая денежная единица, которая вложена в кредитные учреждения за пределами страны происхождения валюты;
- в) европейская условная расчетная единица;
- г) евро.

**17. Бреттон-Вудская валютная система характеризовалась:**

- а) фиксированными валютными курсами;
- б) свободно плавающими валютными курсами;
- в) «управляемым плаванием» валютных курсов;
- г) золотым стандартом.

**18. При плавающих валютных курсах паритеты определяются:**

- а) мировым валютным рынком;
- б) решениями правительства;
- в) решениями МВФ;
- г) национальными Центральными банками.

**19. Экономические расчеты между странами упрощаются и удешевляются, снижаются неопределенности и ошибки в принятии решений в сфере международной торговли, снижаются транзакционные издержки- все это происходит при:**

- а) фиксированных валютных курсах;
- б) плавающих валютных курсах;
- в) золотом стандарте.

## **ТЕМА 4.**

---

### **Международное движение капитала**

Изучив тему 1, студент должен знать:

- структуру международного движения капитала;
- причины ПИИ;
- причины создания и виды СЭЗ.

Уметь:

- разграничивать ПИИ и портфельные иностранные инвестиции;
- определять виды предприятий с иностранными инвестициями;
- анализировать виды СЭЗ.

Приобрести навыки:

- анализа структуры международного движения капитала;
- оценки эффективности иностранных инвестиций.

Содержание темы:

Сущность и причины международного движения капитала. Структура международного движения капитала. Международное движение предпринимательского капитала. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Портфельные иностранные инвестиции. Формы предприятий с иностранными инвестициями. Отделения иностранных компаний. Дочерние компании. Ассоциированные компании. Критерии разграничения ПИИ и портфельных иностранных инвестиций. Значение иностранных инвестиций для национальной эко-

номики. Соотношение между прямыми иностранными инвестициями и портфельными иностранными инвестициями в современной мировой экономике.

ПИИ и ТНК. Стимулирование ПИИ. ПИИ как носитель современных производственных технологий, новых методов маркетинга и менеджмента. ПИИ и проблема занятости в национальной экономике. Ограничения ПИИ. Проблема контроля над национальными ресурсами и отраслями экономики, важными для безопасности страны. Регулирование международного движения предпринимательского капитала. Основные международные нормативные акты, регулирующие международное движение предпринимательского капитала. ТНК – наиболее активные участники международного движения предпринимательского капитала. Характер деятельности ТНК. Структура ТНК. Современные тенденции инвестирования ТНК.

Свободные (специальные) экономические зоны. Концептуальные подходы к созданию СЭЗ. Льготы, предоставляемые иностранным инвестором на территории СЭЗ. Условия эффективности СЭЗ. Виды СЭЗ, функционирующих в мировой экономике. Проблемы функционирования СЭЗ в России. Основные законы, регулирующие иностранные инвестиции в России.

**Цели изучения темы:**

1. Формирование исходных представлений о сущности международного движения капитала.
2. Анализ влияния международного движения капитала на национальную и мировую экономику.

**Задачи изучения темы:**

1. Формирования знаний о структуре международного движения капитала.
2. Выявления причин и последствий ПИИ.
3. Формирование знаний о механизмах регулирования иностранных инвестиций.
4. Определение причин создания и роли СЭЗ в мировой экономике.

**Изучая тему,**

**необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:**

- прямые иностранные инвестиции,
- портфельные иностранные инвестиции,

- отделение,
- дочерняя компания,
- ассоциированная компания,
- инвестиционный климат,
- свободная экономическая зона,

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы выделяется 4 лекционных часа, 4 часа практических занятий, 6 часов самостоятельной работы.

Предусмотрены:

1. Две лекции на тему «Международное движения капитала».
2. Два практических занятия в форме семинара.
3. Самостоятельная работа студента в следующих формах:
  - подготовка к лекции,
  - подготовка к семинарскому занятию,
  - подготовка докладов и рефератов,
  - участие в чатах,
  - изучение дополнительной литературы.

**Методические указания к занятию 1:**

**Вопросы:**

1. Сущность и принципы международного движения капитала. Структура международного движения капитала.
2. Прямые и портфельные иностранные инвестиции ПИИ и ТНК.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, в чем заключается отличие международного движения капитала от международной торговли. Почему в современных условиях международное движение капитала растет высокими темпами.

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание на сложность определения сущности капитала. Капитал может существовать в форме оборудования, машин, сырья, денег. Поэтому форма вывоза капитала может быть различной, но, по сути, ее нельзя сме-

шивать с вывозом товаров. Необходимо подчеркнуть, что международное движение капитала – это финансовая операция, отражаемая в платежном балансе страны. Важно, что перемещаемые через границу ресурсы будут использоваться как фактор производства.

Международное движение капитала разделяется на две формы: движение предпринимательского и ссудного капитала.

Следует подчеркнуть важное значение международного движения предпринимательского капитала, осуществляемое в формах прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и портфельных иностранных инвестиций.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 4.

**При изучении второго вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, какие цели может ставить перед собой иностранный инвеститор. Почему он создает бизнес за границей?

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание на критерии разграничения прямых и портфельных иностранных инвестиций. Производя ПИИ, компания, по сути, создает свой зарубежный бизнес. Такой бизнес может иметь различные организационные формы: отделение, дочерняя компания, ассоциированная компания.

Следует подчеркнуть, что осуществление ПИИ связано с деятельностью международных фирм. Обратите внимание, что в экономической зарубежной российской литературе существуют различные трактовки понятия «многонациональная фирма».

Наиболее важную роль в иностранном инвестировании сегодня играют ТНК (транснациональные корпорации). Они имеют достаточно определенную национальную принадлежность, но их структуры расположены во многих странах.

По организационной структуре большинство ТНК – это многоотраслевые концерны.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 4.

## Методические указания к занятию 2:

### **Вопросы:**

1. Регулирование международного движения предпринимательского капитала.
2. Свободные (специальные) экономические зоны.

### **При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, обратите внимание, что в политике государства в отношении иностранных инвестиций наблюдается двойственность: стимулирования и ограничения. Подумайте, в чем причины такой двойственности?

*Готовясь к семинарскому занятию*, обратите внимание, что иностранные инвестиции регулируются как на национальном, так и на международном уровне. Приоритетной задачей регулирования на национальном уровне необходимо считать создание такого правового режима, который стимулирует привлечение иностранных инвестиций в отрасли, обеспечивающие технический прогресс и экономический рост.

Обратите внимание, что национально-правовое регулирование основано, прежде всего, на использовании в каждой стране норм и институтов административного и гражданского права. Однако в связи с интенсивным развитием международных инвестиций в настоящее время во многих странах существует специальное законодательство в виде инвестиционных законов.

В большинстве промышленно развитых стран нормы законодательства включают положения, которые предоставляют иностранным инвесторам национальный режим принимающей страны. Это означает отсутствие дискриминации иностранных инвесторов, по сравнению с местными инвесторами.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

Логвинова И.Л., Хмелев И.Б. Мировая экономика. – Гл. 4. – § 2.

### **При изучении второго вопроса:**

*Готовясь к лекции*, подумайте, какую пользу стране может принести создание особых территорий, режим хозяйственной деятельности на которых отличается от остальной части страны.

**Готовясь к семинарскому занятию**, обратите внимание, что при создании специальных экономических зон могут быть использованы два концептуальных подхода: территориальный и функциональный. При этом выбор одного подхода зависит от целей, которые государство намерено достичь при создании свободной экономической зоны.

Особое внимание следует уделить анализу льгот, которые предоставляются иностранным инвеститорам на территории свободных экономических зон. В конечном счете все льготы, предоставляемые иностранным инвеститорам на территории специальных экономических зон, можно разделить на 4 группы.

В качестве цели создания СЭЗ может быть организация производства экспортных или импортозамещающих товаров. В таких СЭЗ создаются новые рабочие места, развивается современная производственная инфраструктура, растет квалификация рабочей силы. В результате обеспечивается экономический рост.

Необходимо подчеркнуть, что для эффективной деятельности СЭЗ необходимы определенные условия, а их отсутствие может привести к краху СЭЗ, к значительным потерям.

Уделите внимание анализу различных видов СЭЗ.

**Чит.** Обсудите с товарищем по группе причины успешного функционирования СЭЗ в Китае.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 4. – п. 4.6

**Для более углубленного изучения темы 4 необходимо читать:**

1. Быков П., Ивантер А. Мозговой штурм // Эксперт. – 1998. – №39.
2. Кобяков А., Быков П. Магия тяжелой иены // Эксперт. – 1999. – №36.
3. Мунаян А. Нерезиденты на рынке // Эксперт. – 2001. – №43.
4. Оболенский В. Вывоз капитала и рост валютных резервов: влияние на экономику России // МЭ и МО. – 2006. – №6.
5. Постников С.Л., Попов С.А. Мировая экономика и экономическое положение России. – М., 2001.
6. Ржаницкий В. Риски кочевых денег // Эксперт. – 1999. – №39.
7. Савин В. Нужны ли России свободные экономические зоны // МЭ и МО. – 2000. – №3.
8. Фадеев В. Правительство не умеет падать // Эксперт. – 2002. – №25.

9. Фитуни Л.Л. Бегство капитала в системе глобального перераспределения национальных богатств // Вестник МГУ. – 2000. – №3.
10. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности. – М., 1999. – Гл. 1–4.
11. <http://www.iie.com>.

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Причины международного движения капитала не отличаются от причин международной торговли.
2. Цель ПИИ – контроль и управление предприятием за границей.
3. Предприятие с иностранными инвестициями – если иностранный инвестор-президент владеет более 10% акций в акционерном предприятии.
4. Цель портфельных иностранных инвестиций – получение прибыли на рынке ценных бумаг.
5. Дочерняя компания – если иностранный инвестор владеет менее 50% акций зарубежного предприятия.
6. Политика государства в отношении иностранных инвестиций, как правило, является двойственной.
7. Существуют международные конвенции, регулирующие иностранные инвестиции.
8. Существует 4 основных группы льгот, предоставляемых иностранным инвесторам на территории СЭЗ.
9. СЭЗ при любых условиях может быть эффективной, так как существуют льготы.
10. К одному из видов СЭЗ можно отнести свободные торговые зоны.

#### **4.1. Сущность и формы международного движения капитала**

Одним из характерных явлений современной мировой экономики является движение капитала между странами. Международное движение капитала основано на его международном разделении как одного из факторов производства – исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении капитала в различных странах, являющемся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других странах. Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточных сбережений (капитала в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

##### **Формы международного движения капитала**

Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные конкретные формы. По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на официальный и частный.

- Официальный (государственный) капитал – средства из государственного бюджета, перемещаемые за границу или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, то есть в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом).
- Частный (негосударственный) капитал – средства частных компаний, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за границу или принимаемые из-за границы по решению их руководящих органов и их объединений. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, не связанные с государственным бюджетом.

Но, несмотря на относительную автономность фирм в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать.

По характеру использования выделяют:

- Предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли.
- Ссудный капитал – средства, даваемые займы с целью получения процента.

По сроку вложения выделяют:

- Среднесрочный и долгосрочный капитал – вложения капитала сроком более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций обычно являются долгосрочными.
- Краткосрочный капитал – вложения капитала сроком менее чем на 1 год.

По цели вложения капитала выделяют:

- *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.
- *Портфельные инвестиции* (portfolio investments) – вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Такие инвестиции также преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государство зачастую выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги.

Формы международного движения капитала, которые признаются каждой конкретной страной, обычно устанавливаются в ее инвестиционном и банковском законодательстве.

Сравнивая относительную предпочтительность привлечения капитала в различных формах, следует подчеркнуть, что прямые инвестиции имеют ряд преимуществ. Прежде всего, активизируется

деятельность частного сектора, расширяется выход на внешние рынки и облегчается доступ к новым технологиям и методам управления. В этом случае больше вероятность реинвестирования прибыли внутри страны, чем вывоза в страну базирования. Кроме того, приток предпринимательского капитала не увеличивает размер внешней задолженности.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на постоянное снижение удельного веса прямых инвестиций в общем размере иностранных капиталовложений в экономику России с 70% в 1991–1995 гг. до 40% в 2000 г., эта форма привлечения капитала остается наиболее важной для экономики страны. Объем прямых инвестиций в 1999 г. составил 4,26 млрд долл., а в 2000 г. – 4,43 млрд долл.

Процесс приватизации государственной собственности, акционирование промышленных предприятий привели к формированию в России фондового рынка, создали объективные предпосылки иностранным инвесторам для портфельных капиталовложений.

В конце 1997 г. отток средств нерезидентов с фондового рынка России составил около 7,5 млрд долл. Вместе с тем портфельные инвестиции вплоть до краха рынка ГКО оставались одной из наиболее прибыльных форм капиталовложений в отдельные отрасли и сферы экономики России.

## **4.2. Международные корпорации и правила международного инвестирования**

### **4.2.1. Международные корпорации**

На международные корпорации, которые являются, как правило, крупнейшими фирмами развитых стран, приходится основная часть международных прямых инвестиций и международной торговли.

#### **Формы международных корпораций**

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

Страна базирования (home country) – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.

Принимающая страна (host country) – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Международная корпорация – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

Международные корпорации бывают двух основных видов:

- Транснациональные корпорации (ТНК) – их головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.
- Многонациональные корпорации (МНК) – их головная компания принадлежит капиталу двух или более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Подавляющее большинство современных международных корпораций имеют форму ТНК. Наиболее характерными чертами ТНК являются:

- создание системы международного производства, распыленного между многими странами, но контролируемого из одного центра;
- высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями;
- относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;
- глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
- разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

#### 4.2.2. Правила международного инвестирования

Международные корпорации в современных условиях оказывают существенное влияние на мировую экономику. Это влияние осуществляется, прежде всего, через потоки прямых иностранных инвестиций, направляемых в определенные отрасли различных стран по решению менеджмента ТНК. Расширение контроля над зарубежной собственностью неизбежно порождает противоречия между ТНК и различными субъектами экономических интересов

принимающих стран (местным бизнесом, чиновниками, потребителями). Объективный космополитизм ТНК, как верно отмечают некоторые экономисты, подавляющий государственность стран, в которых они оперируют, стал причиной противоречий между ТНК, с одной стороны, и странами их базирования и принимающими странами – с другой»<sup>1</sup>. Справедливость данного утверждения доказывают переговоры, проводившиеся в течение ряда лет в рамках комиссии ООН по ТНК под эгидой МВФ и Мирового банка. Хотя эти переговоры не привели к принятию согласованных правил поведения ТНК, они способствовали формированию некоторых общих правил международного инвестирования.

Основная идея этих правил – обеспечение максимальной свободы международного движения капитала, либерализация национальных рынков капитала.

В число правил международного инвестирования сегодня можно включить:

- **Право входа.** Означает правила, при соблюдении которых ТНК разрешается создать филиал на территории суверенного государства. В наиболее либеральном режиме они предполагают отсутствие необходимости получения разрешения от властей принимающей страны на осуществление инвестиций. Но право входа может ограничиваться правительством, если иностранные инвестиции либо угрожают национальной безопасности, либо их цель противоречит действующему законодательству. Наиболее приемлемым путем регулирования права входа в этом случае считается установление исчерпывающего списка исключений, при которых иностранные инвестиции запрещаются, при понимании того, что во всех остальных случаях они разрешаются («можно все, что не запрещено»).
- **Справедливый и недискриминационный режим.** Означает свободу репатриации прибыли, перевода зарплаты и других платежей. ТНК имеет право на компенсацию потерь в результате обстоятельств, перечисленных в применяемом праве. Любые льготы и исключения, которые могут предоставляться прави-

---

<sup>1</sup> Киреев А.П. Международная экономика: Учебное пособие для вузов: В 2 ч. – ч. I. – М., 1997. – С. 305.

тельством принимающей страны, должны быть одинаковы для национальных и зарубежных инвесторов.

- **Прекращение контракта.** Означает право принимающей страны экспроприировать филиал ТНК при условии соблюдения действующего законодательства и выплаты нормальной компенсации инвестору. Компенсация признается нормальной, если она *достаточна* (справедливая рыночная стоимость предприятия), *эффективна* (приемлемая для инвестора валюта), осуществлена *быстро*. Экспроприация иностранных инвестиций без выплаты нормальной компенсации считается допустимой только по решению суда в случае грубого нарушения ТНК законов принимающей страны и вовлеченности в преступную деятельность. В этом случае ТНК имеет право обратиться в международный арбитраж.
- **Урегулирование споров.** Предпочтительным способом урегулирования споров между ТНК и принимающей страной являются *переговоры*. Если они не дают результата, то спор в большинстве случаев решается судом принимающей страны на основе применимого законодательства либо беспристрастным и независимым арбитражем на основе Международной конвенции по урегулированию инвестиционных споров. Под эгидой Мирового банка данную конвенцию подписали 115 стран мира.

### 4.3. Прямые иностранные инвестиции

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

**Прямые иностранные инвестиции** (foreign direct investments) – приобретение длительного экономического интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятие с прямыми инвестициями).

Согласно приведенному выше определению (принятому в МВФ, ОЭСР и в системе национальных счетов ООН), к прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие

сделки между инвестором и предприятием, в которое инвестирован его капитал.

*Прямые иностранные инвестиции (ПИИ)* включают:

- 1) **инвестирование «с нуля»** – создание за границей полностью нового предприятия (включая расширение производственных мощностей, полностью принадлежащих иностранному инвестору);
- 2) **покупку долей акций зарубежного предприятия** – в зависимости от страны сделка учитывается как ПИИ, если покупаемый пакет акций более 10–20% уставного капитала зарубежной компании;
- 3) **реинвестирование прибыли** – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;
- 4) **внутрикорпоративные займы** – между прямым инвестором (материнской компанией), с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами, – с другой.

Основной организационной формой деятельности иностранного капитала в России являются совместные предприятия (СП). Согласно российскому законодательству предприятие с участием иностранного капитала может быть организовано в форме открытого или закрытого акционерного общества и зарегистрировано как российская компания.

Процесс активного создания СП в России начался в период либерализации внешнеэкономических связей. Первое совместное предприятие было создано в 1989 г. В 1991 г. было зарегистрировано 1825 СП, в 1992 г. – 2533, в 1993 г. – 6359, в 1994 г. – 11131, в 1995 г. – 14550. На начало 1999 г. в России в Государственный реестр было внесено около 25 тыс. совместных компаний с участием иностранного капитала.

Доля иностранного капитала в совместных предприятиях, созданных на территории России, составляет в среднем 35–45%, причем прослеживается тенденция к росту этого показателя, что, прежде всего, связано со стремлением получить льготы при налогообложении.

Большинство совместных предприятий создавалось в основном в сфере мелкого и среднего бизнеса в сфере услуг и в тех отраслях экономики, где гарантированы быстрая окупаемость вложений и доходы в свободно конвертируемой валюте.

При создании совместных предприятий используются различные организационно-правовые формы, включая предприятия со 100%-ым иностранным капиталом, причем доля предприятий, полностью контролируемых иностранными инвесторами, неуклонно растет.

Российское законодательство предусматривает возможность создания на территории страны отделений и филиалов иностранных компаний, которые должны быть зарегистрированы как российские компании со 100%-ым иностранным капиталом. По такому принципу в России функционируют отделения зарубежных коммерческих и государственных банков.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

- **дочерней компании** – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала;
- **ассоциированной компании** – предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;
- **филиала** – предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

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

#### 4.3.1. Причины прямых иностранных инвестиций

Как отмечают некоторые экономисты, «иностраные инвестиции обусловлены глобальными экономическими и технологическими переменами, а также всеобщей промышленной конкуренцией стран и отраслей»<sup>1</sup>. При этом «активизация инвестиционной деятельности за последние 15 лет обуславливается прежде всего повышением эффективности и ростом прибылей ТНК»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности. – М., 1999. – С. 49.

<sup>2</sup> Там же.

Таблица 3 (начало)

**Причины международного капитала движения**

Причины экспорта капитала	Причины импорта капитала
Технологическое лидерство. Чем выше или ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций. Предпринимая прямые инвестиции за рубеж, корпорации стремятся удержать тем самым контроль над ключевой технологией, дающей им конкурентные преимущества.	Технологическое лидерство. Чем выше или ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Прямые инвестиции обычно связаны с импортом новейшей зарубежной технологии, над которой прямой инвестор стремится сохранить свой контроль.
Преимущества в квалификации рабочей силы. Чем выше или ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.	Уровень квалификации рабочей силы. Чем выше или ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
Преимущества в рекламе. Чем выше или ниже удельный вес затрат на рекламу, тем больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.	Преимущества в рекламе. Чем выше или ниже удельный вес затрат на рекламу, тем больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
Экономика масштаба. Чем больше или меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.	Экономика масштаба. Чем больше или меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем соответственно меньше или больше объем ее импорта прямых инвестиций.
Размер корпорации. Чем больше или меньше размер корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.	Размер корпорации. Чем больше или меньше размер корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.
Степень концентрации производства. Чем выше или ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.	Степень концентрации производства. Чем выше или ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем соответственно меньше или больше объем ее импорта прямых инвестиций.

Причины экспорта капитала	Причины импорта капитала
Обеспечение доступа к природным ресурсам. Чем выше или ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем соответственно больше или меньше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется.	Потребность в капитале. Чем выше или ниже потребность корпорации в капитале, тем соответственно больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
Прочие причины: сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольного производства на ее территории.	Количество национальных филиалов. Чем большее или меньшее количество подразделений имеет корпорация внутри страны, тем соответственно больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
	Издержки производства. Чем выше или ниже издержки производства в принимающей стране, тем меньше или больше соответственно ее объем импорта прямых инвестиций.
	Уровень защиты внутреннего товарного рынка. Чем выше или ниже уровень таможенной и иной защиты внутреннего рынка страны, тем соответственно больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций.
	Размер рынка. Чем больше или меньше размер внутреннего рынка страны, тем соответственно больше или меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

Таким образом, факторы, определяющие экспорт и импорт прямых инвестиций, во многом совпадают. Особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс ввоза и вывоза прямых, портфельных и ссудных капиталовложений. Если раньше отдельные страны, как правило, являлись либо экспортерами, либо импортерами капитала, то в

настоящее время большинство из них одновременно ввозят и вывозят капитал.

В настоящее время Россия по импорту капитала занимает весьма скромное место в мире. Это связано, прежде всего, с отсутствием благоприятного инвестиционного климата, который в первую очередь определяется политической стабильностью, юридическими гарантиями для зарубежных инвесторов, развитой инфраструктурой, налоговыми льготами для зарубежных вкладчиков и др.

#### 4.3.2. Оценка объема прямых инвестиций

Оценка объемов ПИИ в исторической ретроспективе крайне сложна. Это обусловлено отсутствием национальной статистики ПИИ в определенные периоды, существенными различиями в их определении, принятыми в различных странах.

Например, российская история свидетельствует, что иностранный капитал занимал достаточно прочные позиции в дореволюционной России. Значительный приток зарубежных инвестиций в экономику России отмечался еще в конце XIX в. Царское правительство всемерно поощряло приток иностранных капиталов в страну.

Начиная с 1895 г. в России ежегодно учреждалось более десятка иностранных промышленных предприятий, чему способствовали высокая норма прибыли, гарантированные заказы из государственного казначейства, льготные таможенные пошлины. Кроме того, введенная в России золотая валюта обеспечивала устойчивость курса рубля. В 1900 г. общий объем иностранных инвестиций в экономику России оценивался в 750 млн руб.

Одними из первых иностранных инвесторов в России были французские и бельгийские предприниматели, которые вложили значительные средства в создание металлургических и металлообрабатывающих предприятий. Немецкие капиталы концентрировались в горнодобывающей и химической промышленности, а английские предприниматели специализировались на добыче и переработке нефти.

Особое место в сфере интересов иностранного капитала занимала кредитно-банковская система России. Российская банковская система не могла удовлетворить растущие потребности отечественного промышленного капитала в финансовых ресурсах. Возникавшие акционерные общества были вынуждены обращаться за креди-

тами к французским, английским и германским банкам. Для кредитования российской экономики на Западе образовывались банковские консорциумы. Одним из условий предоставления кредитов было участие иностранного банка в акционерном капитале российских коммерческих банков и промышленных предприятий.

В результате к началу промышленного подъема (1910–1913 гг.) в России не было ни одного крупного коммерческого банка (за исключением Волжско-Камского), в котором в той или иной форме не были бы представлены интересы европейского иностранного капитала.

Через эти банки путем приобретения акций российских компаний иностранный капитал занял достаточно прочные позиции во многих отраслях российской экономики. К началу Первой мировой войны (1914 г.) иностранный капитал владел акциями российских компаний на сумму 1500 млн руб., а ежегодные дивиденды по этим вложениям составляли 150 млн руб.

Иностранный капитал контролировал в России почти 90% добычи платины, около 80% добычи руд черных металлов, нефти и угля, 70% производства чугуна. Весьма заметным было присутствие иностранного капитала в химической промышленности, электротехнической, производстве электроэнергии, строительстве железных дорог.

#### 4.3.3. Государственная поддержка прямых инвестиций

Государственная поддержка ПИИ является необходимым направлением промышленной политики, нацеленной на модернизацию хозяйства и экономический рост. Хотя точка зрения о необходимости промышленной политики в условиях рыночной экономики разделяется не всеми экономистами и чиновниками правительств, мировой опыт показывает много примеров успешной промышленной политики и стимулирования ПИИ.

Государственное стимулирование ПИИ, в частности, включает:

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

стимулировании экспорта капитала, могут предоставлять национальным корпорациям гарантии возврата полной суммы инвестированного капитала или какой-либо его части за счет государственных источников в случае национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости местной валюты и других непредвиденных обстоятельств. Гарантии инвестиций содержатся также в двусторонних и региональных соглашениях о защите инвестиций, подписанных между большинством стран мира.

- Предоставление налоговых, таможенных и административных льгот в принимающей стране.
- Страхование зарубежных инвестиций. Смысл заключается в приобретении прямым инвестором страховки от обусловленных в страховке рисков, которая обычно составляет до 1% от суммы инвестиции. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов.
- Урегулирование инвестиционных споров. Теоретически возможны урегулирования инвестиционных споров на базе национального законодательства принимающей страны, национального законодательства страны базирования прямого инвестора или международного арбитража.
- Исключение двойного налогообложения. Если предприятие оперирует в нескольких странах, то существует опасность того, что правительство каждой из них пожелает обложить его прибыль своим национальным налогом на прибыль. Корпорация платит в принимающей стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования.
- Административная и дипломатическая поддержка. Прямые инвесторы обычно являются предметом опеки со стороны государственных органов страны базирования: правительство проводит переговоры с зарубежными странами о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для национальных инвесторов.

Если рассматривать Россию в качестве принимающей страны, следует заметить, что региональное распределение иностранных инвестиций свидетельствует о том, что инвестиционный климат в стране неодинаков и имеет значительные межрегиональные отличия.

#### 4.4. Портфельные иностранные инвестиции

*Портфельные инвестиции* (portfolio investments) – вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Цель портфельных иностранных инвестиций – получение прибыли на рынке иностранных ценных бумаг.

Международные иностранные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции в:

- Акционерные ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий имущественное право владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.
- Долговые ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

- Облигации, простого векселя, долговой расписки – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный подход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход.
- Инструмента денежного рынка – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят казначейские векселя, депозитарные сертификаты, банковские акцепты и др.
- Финансовых дериватов – имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удовлетворяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

Для целей учета международного движения портфельных инвестиций в платежном балансе приняты следующие определения:

- Нота/долговая расписка – краткосрочный денежный инструмент (3–6 мес.), выпускаемый заемщиком на свое имя по договору

с банком, гарантирующим его размещение на рынке и приобретение непроданных нот, предоставление резервных кредитов.

- **Опцион** – договор, дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.
- **Варрант** – разновидность опциона, дающего возможность его владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение определенного периода.
- **Фьючерс** – обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги, валюты или товара по определенной цене на определенную дату в будущем.
- **Форвардный курс** – соглашение о размере процентной ставки, которая будет выплачена в установленный день на условную неизменную сумму основного долга и которая может быть выше или ниже текущей рыночной процентной ставки на данный день.
- **Своп** – соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности. Своп по процентным ставкам предусматривает обмен платежа в соответствии с одним типом процентной ставки на другой. Своп по обменному курсу предусматривает обмен одной и той же суммы денег, выраженной в двух различных валютах.

Портфельные инвестиции в каждую из перечисленных разновидностей иностранных ценных бумаг учитываются в разбивке на инвестиции, осуществленные денежными властями, центральным правительством, коммерческими банками и всеми другими.

#### **4.5. Государственное регулирование привлечения иностранных инвестиций в РФ**

Состояние инвестиционной сферы в значительной мере определяется развитием правовых основ государственного регулирования иностранных инвестиций, причем в двух направлениях. Это, во-

первых, совершенствование собственно российского законодательства в области международного инвестиционного сотрудничества, во-вторых, заключение международных договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

Особую же роль применительно к рассматриваемой проблеме призван сыграть вступивший в силу в июне 1999 г. *Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»*. Этот закон, направленный на создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций, предусматривает предоставление осуществляющим их субъектам гарантий стабильности условий деятельности в России, а также конституирует соответствие правового режима иностранного инвестирования в РФ нормам международного права. Акт содержит ряд принципиально новых положений, в сравнении с ранее действовавшим Законом РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Прежде всего, расширено понятие «иностраный инвестор»: под него теперь подпадает и не являющаяся юридическим лицом «иностранная организация», гражданская правоспособность которой определяется законодательством государства, где она учреждена, и которая в соответствии с ним вправе инвестировать на территории РФ.

На стабилизацию условий деятельности иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями направлена норма, в которой прописано, что в случае принятия новых законодательных актов или внесения в действующие акты изменений, ухудшающих условия реализации и технико-экономические показатели инвестиционных проектов, иностранным инвесторам предоставляется право не применять эти акты в течение срока окупаемости данных проектов, но не более семи лет со дня начала их финансирования; по особо крупным инвестиционным проектам – более 50 млн долл. – предусмотрена возможность индивидуального определения срока действия «дедушкиной оговорки». Предоставление такого стабилизационного преимущества оговорено рядом обстоятельств, связанных с участием иностранного инвестора в реализации приоритетного инвестиционного проекта, наличием более чем двадцатипятипроцентной его доли в уставном (складочном) капитале. Кроме того, предусмотрено право Правительства РФ определять критерии оценки неблагоприятных условий режима запретов и ограничений, установления порядка регистрации приоритетных проектов.

Важный фактор формирования инвестиционного климата – предоставление гарантий инвесторам. При нынешнем состоянии экономики соответствующие возможности государства резко ограничены. Однако с учетом острого дефицита долгосрочных инвестиционных ресурсов господдержка зарубежных инвесторов (разумеется, адресная, конкурсная и сконцентрированная в точках экономического роста) безальтернативна. В этой связи, закон, о котором идет речь, предоставляет иностранным инвесторам такие гарантии, как: полная и безусловная защита их прав на инвестиции и интересов и условий предпринимательской деятельности на территории России; использование на этой территории и перевод за ее пределы доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных доходов (естественно, после уплаты предусмотренных законодательством налогов и сборов).

К сожалению, последнее типовое соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений было одобрено в 1992 г. За это время в сфере международного инвестиционного сотрудничества произошли изменения, предопределяющие необходимость новых подходов к заключению подобных соглашений. Речь идет о подходах, создающих дополнительные возможности по укреплению стабильности инвестиционного процесса и усилению гарантий инвесторам, подкрепляемые авторитетом международных нормативно-правовых актов. Одна из проблем здесь связана с двойным налогообложением инвестиций, во избежание которого новейшим российским законодательством предусмотрен порядок заключения международных договоров, содержащих положения, касающиеся налогов и сборов, и устанавливающих особые правила и нормы. Согласно статье 7 первой части Налогового кодекса РФ, международные договоры такого рода имеют приоритет перед внутренним налоговым законодательством России (это соответствует также положениям статьи 15 Конституции РФ). К числу стран дальнего и ближнего зарубежья, с которыми Россия заключила соглашения, исключаящие двойное налогообложение доходов и имущества, относятся Австрия, Армения, Белоруссия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Дания, Индия, Ирландия, Канада, Кипр, Китай, Норвегия, США, и др.

В общем, в последнее время на федеральном и региональном уровнях проделана значительная работа по развитию правовой базы регулирования инвестиционной сферы. Однако ряд направлений привлечения отечественных и иностранных инвестиций не регулируется законодательными актами, в связи с чем предстоит интенсифици-

фишировать усилия органов законодательной и исполнительной власти по подготовке и принятию соответствующих актов (касающихся, прежде всего, концессий и свободных экономических зон).

К числу факторов формирования благоприятного инвестиционного климата относятся шаги по развитию соответствующей правовой базы. К этому следует добавить, что вступившая в действие первая часть Налогового кодекса РФ содержит положения, касающиеся обеспечения стабильности, прозрачности и предсказуемости налогообложения. Документом, в частности, предусмотрено, что акты законодательства о налогах (сборах) вступают в силу не ранее чем по истечении одного месяца со дня их официального опубликования и не ранее первого числа очередного налогового периода по налогу (сбору), а федеральные законы, вносящие изменения в Налоговый кодекс РФ в части установления новых налогов, а также акты законодательства субъектов РФ о налогах и сборах и акты представительных органов местного самоуправления, вводящие налоги (сборы), вступают в силу не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия. Определено далее, что акты законодательства о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков, не имеют обратной силы, а акты, смягчающие его, имеют.

И все же инвестиционный климат в России остается в целом неблагоприятным: объем иностранных инвестиций, как уже отмечалось, не отвечает потребностям страны, а иностранные инвесторы занимают выжидательную позицию. Каковы же основные факторы консервации неблагоприятного инвестиционного климата?

Прежде всего – это очевидное отсутствие результативной государственной инвестиционной политики, мизерность государственных гарантий. Недостаточное участие государства в инвестиционном процессе, мягко говоря, слабо стимулирует частного отечественного и иностранного инвестора к финансированию развития реального сектора экономики.

Другой негативный фактор – поведение естественных монополий, в том числе их ценовая политика. Если государство своей экономической политикой перенесло бремя инвестиций на частного инвестора, оно обязано создавать условия, при которых предприятия могли бы зарабатывать средства на инвестиционную деятельность. В этой связи одна из важнейших, но не решенных пока задач государственного регулирования – не допускать роста цен на продукцию и услуги естественных монополий и тем самым роста затрат в данной части издержек производства предприятий реального сектора. Решение

этой задачи помогло бы последним обрести дополнительные источники накопления.

Понятия «инвестиции», «иностранные инвестиции» можно определить по-разному. Само слово «инвестиция» английского происхождения (investments) и означает оно «капиталовложения». Следовательно, термины «инвестиция» и «капиталовложения» – это синонимы.

Говоря об иностранных инвестициях, необходимо, прежде всего, проводить различия между государственными и частными инвестициями. Государственные инвестиции – это займы, кредиты, которые одно государство или группа государств предоставляют другому государству. В этом случае речь идет об отношениях между государствами, которые регулируются международными договорами и к которым применяются нормы международного права.

Под частными понимаются инвестиции, которые предоставляют частные фирмы, компании или граждане одной страны соответствующим субъектам другой страны. Инвестиционные отношения настолько сложны и многообразны, что нередко отношения между государствами тесно связаны с отношениями между частными лицами.

Важно определить понятие «иностранные инвестиции» в правовом смысле, поскольку только на них распространяется законодательство об иностранных инвестициях. Иностранными инвестициями являются все виды имущества и имущественных прав, в том числе права на результаты интеллектуальной деятельности и иные права, не относящиеся к вещным, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и передачи знаний.

В типовом проекте Соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, одобренном Правительством Российской Федерации, термин «капиталовложения» охватывает все виды имущественных ценностей, которые инвесторы одной договаривающейся стороны (т.е. одного государства) вкладывают на территории другой договаривающейся стороны (т.е. другого государства) в соответствии с ее законодательством.

По закону России иностранными инвестициями признаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые иностранные инвесторы вкладывают в объекты предпринимательской и другой деятельности с целью получения прибыли (дохода).

## **4.6. Свободные (специальные) экономические зоны (СЭЗ)**

### **4.6.1. Особенности СЭЗ**

В настоящее время свободные экономические зоны (СЭЗ) прочно вошли в мировую хозяйственную практику и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений. В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

СЭЗ – это часть национального экономического пространства с особым режимом, где используется система льгот и стимулов, не применяемых в других частях территории страны.

Специальное законодательство, регулирующее хозяйственную деятельность на территории СЭЗ, охватывает следующие направления:

- таможенное регулирование;
- налогообложение;
- лицензирование;
- визовое оформление;
- банковскую деятельность;
- имущественные и залоговые отношения (в том числе – касающиеся прав собственности на землю);
- предоставление концессий;
- управление свободной зоной.

Определенную специфику в СЭЗ могут иметь также акты трудового и социального законодательства.

В СЭЗ выделяют четыре основные группы льгот, которые применяются в различных комбинациях:

- 1) *внешнеторговые льготы* – введение особого таможенного тарифного режима (снижение или отмена экспортно-импортных пошлин), а также упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций;
- 2) *налоговые льготы* – налоговое стимулирование конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей (касается налоговой базы, уровня налоговых ставок, вопросов временного или постоянного освобождения от налогообложения);

- 3) *финансовые льготы* – различные субсидии (более низкие цены на коммунальные услуги, снижение арендной платы, кредиты на льготных условиях и т.д.);
- 4) *административные льготы* – упрощение процедур регистрации предприятий, а также оказание различных услуг.

Стоит отметить, что в результате применения льгот норма прибыли в СЭЗ составляет 30–35%, а иногда и больше: например, транснациональные компании получают в азиатских СЭЗ в среднем 40% прибыли в год. Существенно сокращаются (в 2–3 раза) сроки окупаемости капитальных вложений (считается нормальным для СЭЗ, когда эти сроки не превышают 3–3,5 года).

Но льготы, предоставляемые СЭЗ, не всегда являются главным стимулом для притока иностранного капитала. Не менее важными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, а также всесторонняя поддержка со стороны центральной государственной власти.

#### 4.6.2. Причины создания СЭЗ

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития организующих их стран, их стратегических целей и т.д. Данное высказывание рассмотрим на примере двух групп стран – развитых и развивающихся.

В промышленно развитых странах (например, США, Великобритания, Франция) СЭЗ часто создавались для оживления мелкого и среднего бизнеса в районах, затронутых экономической депрессией, и были направлены на выравнивание межрегиональных различий. Поэтому некоторым категориям предпринимателей предоставлялась большая, чем в других регионах страны, самостоятельность и значительные финансовые льготы. Важно отметить, что подобные программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

Так, во Франции с начала 1997 г. 38 городов объявлены «свободными зонами». Создаваемые в них мелкие и средние предприятия получают максимальные налоговые льготы: на 5 лет освобождаются от выплаты различных налогов и прочих обязательных отчислений. Здесь одной из главных задач политики «свободного зонирования» является создание новых рабочих мест. Поэтому при выборе этих городов, приблизительно 10 из которых являются парижскими пригородами, власти руководствовались такими крите-

риями, как высокий уровень безработицы (более 13,5%) и большой процент необразованной молодежи.

Сходные цели доминировали и при создании СЭЗ во многих развивающихся странах. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах акцент делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных причин создание СЭЗ может быть нацелено на выполнение следующих задач:

- стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств;
- развитие объектов инфраструктуры;
- повышение уровня жизни населения и обеспечение социально-политической стабильности.

#### 4.6.3. Требования по размещению СЭЗ

Исходя из задач, поставленных при формировании той или иной зоны, предъявляются соответствующие требования и к ее размещению. К наиболее общим из них относятся:

- благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие развитых транспортных коммуникаций;
- развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;
- существенный по запасам и ценности природно-ресурсный потенциал (в первую очередь – запасы углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т.д.).

Поэтому территории, наиболее благоприятные для размещения СЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение по отношению к зарубежным странам, а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортами), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов.

В отдельных случаях создание СЭЗ оказывается целесообразным и в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих изначально развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой, но позволяющих решать важные долгосрочные общегосударственные программы (укрепление топливно-энергетической и минерально-сырьевой базы страны и др.).

#### 4.6.4. Основные виды СЭЗ и их характерные черты

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон весьма разнообразна. При этом российскими специалистами разработана классификация СЭЗ по признаку хозяйственной специализации, т.е. по профилю деятельности большинства фирм в той или иной зоне.

Стоит также заметить, что при организации СЭЗ используют два подхода: территориальный и функциональный. В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где всем предприятиям-резидентам предоставляется льготный режим. Согласно второму подходу, зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.



Рис. 4. Разновидности свободных экономических зон в соответствии с хозяйственной специализацией

#### 4.6.5. Проблемы функционирования СЭЗ в РФ

Создание СЭЗ в Российской Федерации – еще не привычный и не до конца освоенный процесс, и на этом пути до сих пор встречается большое число проблем, первая из которых касается вообще правомерности принятия каких-либо решений об образовании различных СЭЗ на территории России. Функционирование СЭЗ в режиме свободной таможенной зоны (а именно это привлекает большинство регионов, добивающихся статуса СЭЗ) означает, что территория зоны подпадает под условия таможенной экстерриториальности. Между тем Конституция Российской Федерации запрещает образование таможенных границ внутри территории страны: «На территории Российской Федерации не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств» (статья 74, часть 1). Исключения допускаются лишь в целях «...обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей» (статья 74, часть 2). Таким образом, пока эта коллизия не устранена, таможенные зоны не имеют никакой правовой базы и находятся под угрозой ликвидации.



Рис. 5.

Вторая проблема состоит в отсутствии четко сформулированных целей создания зон, отсутствии на государственном уровне стратегии и тактики развития СЭЗ. Сказывается также отсутствие четкого механизма гарантий для иностранных инвесторов. Руководители регионов видят, как правило, в таких зонах лишь одну сиюминутную привлекательную сторону – перспективу получения льгот по полному или частичному освобождению от налогов. Многие полагают, что СЭЗ помогут им избавиться от проблем, решить которые сами они не в состоянии: плохого состояния инфраструктуры, развала производства, безработицы, тяжелой социальной обстановки, экологических проблем. И при этом не думают о том, какой инвестор придет со своим капиталом в такую «свободную зону». Кроме того, в настоящее время более привлекательным фактором для инвестора является не система льгот, а как раз инфраструктурные условия.

В-третьих, все претенденты на создание СЭЗ стремятся охватить как можно большую территорию, не понимая, что чем ее больше, тем хуже для предпринимательского успеха зоны. Ведь, по зарубежному опыту, для нормального обустройства 1 квадратного километра экспортнопроизводящей зоны требуются вложения порядка 40–45 млн долларов США, для таможенно-торговой зоны – 10–15 млн долл.

## **Рекомендуемая литература**

1. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М., 2000.
2. Вознесенская Н.Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт. – М., 2001.
3. Киреев Л. Международная экономика. – М., 2000.
4. Смородинская Н. Анализ мирового опыта организации свободных экономических зон. Практические ориентиры для России. Информационно-аналитические материалы ЦБ РФ. – М. – 1996 – №3.
5. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М., 1999.
6. Шишкарев С. Экспортный форпост // Эксперт. – 2001. – №16.
7. Эксперт: – 2004. – №5.
8. <http://www.ivr.ru>.
9. <http://www.iet.ru>.
10. <http://www.vitport.ru>.

**Тесты:**

1. **Цель прямых иностранных инвестиций:**
  - а) извлечение спекулятивной прибыли от вложений капитала в иностранные ценные бумаги, не дающих инвестору реального контроля над объектом инвестирования;
  - б) снижение дефицита государственного бюджета страны инвестора;
  - в) контроль и управление зарубежными объектами инвестирования;
  - г) сокращение государственного внешнего долга страны инвестора.
  
2. **Портфельные иностранные инвестиции - это вложения капитала:**
  - а) с целью контроля инвестора над зарубежным объектом размещения капитала;
  - б) в иностранные ценные бумаги, не дающие контроля над объектом инвестирования, с целью получения спекулятивной прибыли;
  - в) только в государственные ценные бумаги;
  - г) только в иностранные облигации.
  
3. **Дочерние компании - это предприятия, в которых прямой инвестор-нерезидент владеет долей в капитале:**
  - а) менее 10%;
  - б) более 50%;
  - в) менее 3%;
  - г) от 10% до 20%.
  
4. **Транснациональная корпорация (ТНК) - это:**
  - а) корпорация, действующая в нескольких отраслях;
  - б) крупнейшая национальная фирма;
  - в) корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы размещены во многих странах;
  - г) корпорация, зарегистрированная в оффшорной зоне.
  
5. **Принимающая страна для ТНК - это страна:**
  - а) в которой находится головная компания ТНК;
  - б) в которой ТНК имеют дочерние, ассоциированные компании или филиалы;

- в) член ВТО;
  - г) участник таможенного союза.
6. **Полный контроль над объектом зарубежных инвестиций обеспечивается вывозом:**
- а) ссудного капитала;
  - б) предпринимательского капитала в форме прямых инвестиций;
  - в) предпринимательского капитала в форме портфельных инвестиций;
  - г) оборудования.
7. **Филиал иностранной компании – это предприятие, где прямой инвестор владеет :**
- а) от 10 до 49% капитала;
  - б) 100% капитала;
  - в) менее 10% капитала;
  - г) не более 51% капитала.
8. **В отраслях, связанных с производством товаров массового спроса, ТНК создают стратегические альянсы с целью:**
- а) облегчения доступа на рынок;
  - б) сокращения инновационного периода;
  - в) диверсификацией рисков инноваций;
  - г) экономии НИОКР.
9. **Основной объем производства ТНК в современных условиях сосредоточен в:**
- а) развитых странах;
  - б) развивающихся странах;
  - в) странах переходной экономики;
  - г) слаборазвитых странах.
10. **В высокотехнологичных отраслях ТНК создают стратегические альянсы с целями:**
- а) сокращения инновационного периода;
  - б) облегчения доступа на рынок;
  - в) облегчения налогового бремени;
  - г) объединения конкурентных преимуществ участников.

---

## **ТЕМА 5.**

---

### **Международная миграция рабочей силы**

Изучив тему 1, студент должен знать:

- понятия, характеризующие процесс международной миграции рабочей силы;
- причины международной миграции рабочей силы;
- последствия международной миграции рабочей силы для стран-доноров;
- последствия международной миграции рабочей силы для стран-реципиентов;
- направления государственного регулирования процессов международной миграции рабочей силы.

Уметь:

- сформулировать свои представления об основных процессах международной миграции рабочей силы как факторе производства;
- выявлять факторы, оказывающие влияние на интенсивность и направления международного движения рабочей силы.

Приобрести навыки:

- анализа влияния современных процессов экономического и политического развития на направления и интенсивность международной миграции рабочей силы;
- анализа влияния мер государственной политики в области международной миграции рабочей силы на экономическое развитие страны.

**Содержание темы:**

Причины экономического и неэкономического характера, вызывающие международную миграцию населения; виды миграции – переселенческая, трудовая.

Особенности формирования статистических данных, характеризующих уровень международной трудовой миграции.

Международная трудовая миграция – основа международного рынка рабочей силы. Основные миграционные потоки между странами с различным уровнем экономического развития.

Причины приема иностранной рабочей силы развитыми странами.

Положительные и отрицательные последствия иммиграции рабочей силы для экономики стран-реципиентов.

Государственное регулирование иммиграции рабочей силы: основные цели, конкретные меры. Эффективность мер государственного регулирования иммиграции рабочей силы.

Государственное регулирование международной трудовой миграции в странах-экспортерах рабочей силы. Положительные и отрицательные последствия международной трудовой миграции для стран-доноров. Особенности государственной политики стран-доноров в области международной миграции рабочей силы.

Участие России в процессах международной миграции рабочей силы.

**Цели изучения темы:**

1. Выявление особенностей международного движения рабочей силы как фактора производства.
2. Анализ факторов, влияющих на процессы международной миграции рабочей силы, и возможных последствий такой миграции.

**Задачи изучения темы:**

1. Ознакомление с основными процессами движения рабочей силы как фактора производства.
2. Выявление причин и последствий международной миграции рабочей силы для экономического развития стран мира.
3. Формирование навыков анализа влияния экономических и внеэкономических факторов на процессы международной миграции рабочей силы.

**Изучая тему,**  
**необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:**

- миграция населения,
- международная переселенческая миграция,
- международная трудовая миграция,
- эмиграция,
- иммиграция,
- страны-доноры,
- страны-реципиенты,
- иммиграционная квота,
- «утечка умов»,
- государственное регулирование международной миграции рабочей силы.

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы выделяется 2 лекционных часа, 2 часа практических занятий, 4 часа самостоятельной работы.

Предусмотрены:

1. Лекция на тему «Международная миграция рабочей силы: основные понятия, причины, виды и последствия миграции»;
2. Практическое занятие в форме семинара;
3. Самостоятельная работа студента в следующих формах:
  - подготовка к лекции,
  - подготовка к семинарскому занятию,
  - подготовка докладов и рефератов,
  - участие в чатах,
  - изучение дополнительной литературы.

**Методические указания к теме 5:**

**Вопросы:**

1. Причины международной миграции населения; основные виды миграции.
2. Влияние международной миграции рабочей силы на экономику стран-доноров и стран-реципиентов.
3. Государственное регулирование международной миграции рабочей силы.

**Вопросы семинарского занятия:**

1. Международная миграция рабочей силы: причины, виды миграции.
2. Последствия международной миграции рабочей силы для стран-доноров и стран-реципиентов. Проблема «утечки умов».
3. Государственное регулирование международной трудовой миграции. Россия и мировой рынок труда.

**При изучении первого вопроса**

*Готовясь к лекции*, опираясь на знания, полученные при изучении других дисциплин, продумайте, чем международная миграция населения отличается от внутренней миграции. Выясните особенности международной переселенческой и международной трудовой миграции населения.

*Готовясь к семинарскому занятию*, подумайте, как влияют различные экономические и политические обстоятельства на интенсивность и направления международной миграции населения. При этом следует оценивать не только условия, которые существуют в стране-доноре, но и те экономические и политические условия, на которых страна-реципиент осуществляет прием мигрантов из других стран. Причем для приезжающих на постоянное место жительства и для приезжающих на работу эти условия различаются. Как правило, в странах-реципиентах существуют жесткие правовые нормы, препятствующие тому, чтобы человек, въехавший по «рабочей» визе, остался в стране после окончания срока контракта и получил гражданство этой страны. Поэтому работник, оставшийся в стране после окончания срока контракта, нередко превращается в нелегального мигранта и поэтому не имеет никакой социальной защиты в иностранном государстве.

**Чит.** Обсудите с однокурсниками, какие вопросы экономического и организационного характера должен решить человек, намеревающийся выехать на работу за границу.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 5.

**При изучении второго вопроса:**

**Готовясь к лекции,** составьте четкое представление о том, какие страны при оценке международной миграции населения можно отнести к странам-реципиентам. Можно ли к этой категории отнести страны, входящие в группу развивающихся стран, или страны, входящие в группу постсоциалистических стран?

**Готовясь к семинарскому занятию,** оцените влияние международной миграции рабочей силы на экономику стран-реципиентов и стран-доноров. Обратите внимание на то, что иммиграция с целью трудоустройства за границей может быть как легальной, так и нелегальной. При каких обстоятельствах возможна нелегальная иммиграция?

Какие категории работников (по уровню квалификации, по специальности, по возрасту, по семейному положению) обычно приглашают на работу в зарубежные страны?

Почему некоторые государства заинтересованы в приеме иностранных работников, даже при условии, что в стране существует безработица?

Из ответов на эти вопросы складывается представление о положительных последствиях иммиграции для стран-реципиентов.

Если речь идет о легальной миграции, то государство развивает ее в тех секторах рынка труда, которые остаются невостребованными гражданами данной страны. Либо это тяжелый низкоквалифицированный труд, либо это непрестижные профессии. Полноправные граждане развитых стран предпочитают получать пособия по безработице, но не работать на таких рабочих местах.

С другой стороны, в стране может быть дефицит высококвалифицированных работников определенных специальностей. Такие рабочие места остаются невостребованными, так как среди граждан страны недостаточно специалистов такого профиля. В этом случае из-за рубежа приглашаются высокооплачиваемые специалисты.

Но кроме прямых положительных последствий (нормальная работа тех фирм и предприятий, куда по контракту приглашаются иностранные работники), иммиграция имеет положительное влияние на другие параметры экономического развития принимающей страны (объем внутреннего рынка, структура поступлений в бюджет страны и выплат из бюджета).

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 5.

**При изучении третьего вопроса:**

**Готовясь к лекции,** составьте представление о том, какие страны могут быть отнесены к странам-донорам. Назовите несколько стран, которые специализируются на импорте рабочей силы; к какой группе стран они принадлежат (развитые, развивающиеся или постсоциалистические)?

В странах, специализирующихся на импорте рабочей силы, государство видит в этом явлении выгоды для себя.

**Готовясь к семинарскому занятию,** обратите внимание, что государственное регулирование международной миграции рабочей силы позволяет повысить эффективность использования трудовых ресурсов.

Специализация на импорте рабочей силы подразумевает, что государство создает благоприятные организационные и экономические условия для выезда его граждан на временную работу за границу. В этом случае речь идет как о неквалифицированных рабочих, так и о рабочих, имеющих среднюю и высокую квалификацию.

Кроме того, может иметь место трудовая миграция высококвалифицированных специалистов (например, программистов, ученых-исследователей и т.п.).

**Чат.** Обсудите с однокурсниками, какие меры необходимо принять Правительству России, чтобы повысить эффективность миграционной политики?

**При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 5.

**Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):**

1. Международная трудовая миграция – это перемещение жителей одной страны в другую страну на постоянное место жительства с целью трудоустройства.
2. Участниками международной трудовой миграции являются те граждане трудоспособного возраста, которые соглашаются только на временное трудоустройство за границей.
3. Международная трудовая миграция осуществляется только из развивающихся стран в развитые.

## **5.1. Сущность и виды международной миграции рабочей силы**

Под международной (внешней) миграцией (миграцией рабочей силы) понимается перемещение населения через государственные границы для того, чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. К трудовым мигрантам не относятся коммерсанты – «челноки», а также лица, выезжающие за рубеж в служебные командировки (при отсутствии контракта с иностранными работодателями).

Внешняя миграция имеет две стороны:

1. эмиграция, т.е. выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другую страну;
2. иммиграция, т.е. приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Выделяют следующие виды трудовой миграции:

- безвозвратная – выезд мигрантов на постоянное место жительства в принимающей стране;
- временно-постоянная – ограничение пребывания в стране въезда сроком от одного года до шести лет;
- сезонная – кратковременный (в пределах одного года) въезд для работы в тех отраслях хозяйства, которые имеют сезонный характер (сельское хозяйство, рыболовство, сфера услуг). Разновидностью сезонной миграции является кочевничество, сохранившееся в Африке и в Западной Азии;
- маятниковая (челночная, приграничная) – ежедневный переезд из одной страны в другую и обратно. Мигрантов, пересекающих границу для работы в соседней стране, называют рабочими-фронтальерами;
- нелегальная – незаконный въезд в другую страну в поисках работы или прибытие в нее на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т.д.) с последующим нелегальным трудоустройством;
- «утечка умов» – международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда «звезд» искусства, спорта).

Трудовая миграция представлена людьми трудоспособного возраста, которые покидают страну пребывания в поисках более высокого заработка на определенный срок. Они не утрачивают связей с

отечеством, посылают денежные переводы родственникам и друзьям и по истечении срока контракта возвращаются на родину, то есть трудовая миграция, как правило, является возвратной. Кроме трудовой миграции выделяют еще переселенческую. Ее образуют люди разных поколений, связанные родственными узами, которые вынуждены изменять по каким-то причинам место постоянного жительства. Переселенческая миграция часто бывает безвозвратной.

Миграционные потоки развиваются волнообразно. Сначала в новой стране закрепляются эмигранты-пионеры. Затем к ним приезжают их родственники и друзья. Волна эмиграции набирает силу, но через какой-то период времени спадает. По прошествии определенного времени процесс повторяется – за первой волной эмигрантов следует вторая и т.д. Так, например, в XX веке волны миграции в США приходились на 20-е гг., вторую половину 50-х гг. (последствия венгерских событий), середину 70-х гг. (мигранты из Вьетнама), 80-е гг. (переселенцы из Мексики, Кубы и стран Карибского бассейна).

Миграционные волны связаны не только с войнами, революциями и иными политическими потрясениями. Существует зависимость между миграционными волнами и колебаниями деловой активности. Во время кризиса, как правило, увеличивается поток эмигрантов, а в период бума при прочих равных обстоятельствах происходит активная иммиграция.

Такие миграционные волны хорошо изучены, хотя мотивы перемещения людей далеко не всегда ясны. Считается, что миграция, имевшая место в прошлом веке и начале нынешнего, вызывалась, главным образом, стремлением людей избежать политических, религиозных и иных репрессий на родине. Однако большая часть международной миграции рабочей силы в последние десятилетия, особенно в период после Второй мировой войны, мотивируется желанием получить большую оплату за свой труд за рубежом.

*Причинами* миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др.

Причины экономического характера кроются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем. Объективно возможность миграции появляется вследствие национальных различий в условиях заработной платы.

Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы

в некоторых странах, прежде всего, слаборазвитых. Важным фактором международной трудовой миграции является также и вывоз капитала международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещение своего капитала в трудоизбыточные регионы.

Наиболее активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 60-х гг. в рамках моделей экономического роста. Их основная идея заключается в том, что международное перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает существенное влияние на темпы экономического роста. Причиной миграции являются межстрановые различия в оплате труда. Сторонники неоклассического подхода, в соответствии с которым человек получает и потребляет предельный продукт своего труда, считают, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны, причем экономическое состояние государства, из которого происходит эмиграция, остается прежним или, во всяком случае, не ухудшается. Неокейнсианцы признавали возможность ухудшения в результате миграции экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В этой связи широко обсуждалась идея введения налога на «утечку мозгов», доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН и использовать на нужды развития.

В последние годы акцент в анализе миграции сместился на исследование аккумуляции человеческого капитала как эндогенного фактора экономического роста стран. Исходя из того, что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, в рамках этой группы моделей международная миграция является одним из объяснений различий в темпах экономического роста между странами.

## **5.2. Экономический эффект от трудовой миграции**

Международная миграция рабочей силы связана с определенными издержками и в то же время дает известный выигрыш. К числу экономических издержек относятся расходы, связанные с переездом из одной страны в другую, затраты на поиски работы на новом месте жительства и т.д.

Существуют и другие виды издержек: отрыв от родственников и друзей, необходимость изучать новые обычаи и порядки, а часто и чужой язык. Решаясь на эмиграцию, мигрант многим рискует: в новой стране его никто не ждет, ему не просто найти подходящую работу, он может заболеть, стать жертвой мошенников и т.д. Поэтому часть эмигрантов, ничего не добившись, через некоторое время возвращаются на родину.

Однако большая часть из них добивается поставленной цели и в конечном счете выигрывает. Этот выигрыш может выражаться в большей, чем на родине зарплате, в возможности дать детям лучшее образование, перспективах их трудоустройства и т.д. Иногда это может быть не экономическая выгода, а политическая или физическая свобода.

Если считать, что миграция представляет собой инвестиции в человеческий капитал, то превышение выигрыша от миграции над ее издержками можно оценивать точно так же, как и для других видов инвестиций. С точки зрения экономического эффекта не имеет значения, какими причинами вызывается миграция населения: стремлением к большему заработку, региональными конфликтами и войнами, стихийными бедствиями, экономическими проблемами, распадом или объединением государств, личными причинами. Поэтому далее будем исходить из предпосылки существенной разницы в оплате труда как побудительного мотива миграции населения из бедной страны в богатую.

Экономический эффект миграции рабочей силы не ограничивается только воздействием на объем производимого продукта, он распространяется на перераспределительные процессы, оказывая влияние на объем государственных доходов и расходов как в отечестве, так и за рубежом.

На государственные финансы миграция рабочей силы воздействует по следующим направлениям:

1. мигранты перестают платить налоги на родине, но вынуждены уплачивать новые налоги в принимающей стране;
2. эмигранты освобождают государственный бюджет отечества от соответствующей части расходов на общественные блага и трансфертные платежи (национальная оборона и охрана общественного порядка, образование, здравоохранение, пособие по безработице и др.);
3. иммигранты в принимающей стране подключаются к новому набору общественных благ и обретают новые права в части трансфертных платежей;

4. эмигранты, как правило, переводят часть денежных средств родственникам и друзьям на родине, что часто образует серьезный источник валютных поступлений для страны эмиграции.

Влияние на государственные доходы и расходы как страны эмиграции, так и принимающей страны зачастую бывает ощутимым. Связано это с тем, что основную часть мигрантов составляют люди из средних слоев общества в раннем трудоспособном возрасте, имеющие определенное образование, квалификацию и специальность. Бедняки, деклассированные элементы имеют минимальные шансы на вовлечение в международную миграцию – они не располагают необходимыми для этого средствами и информацией.

Каков же общий итог разнонаправленных и противоречивых воздействий миграции рабочей силы на государственные расходы?

Принято считать, что в стране эмиграции потери от недоплате налога превышают экономию, возникающую в результате сокращения расходов на общественные блага и трансфертные платежи в связи с отъездом эмигрантов. Дело в том, что расходы государства на чистые общественные блага, как известно, не зависят напрямую от численности населения, пользующего этими благами (расходы на национальную оборону, радио и телевидение, освещение улиц и т.д.). Между тем как сумма налоговых поступлений строго зависит от числа налогоплательщиков и определяет количество и качество предоставляемых общественных благ.

Для некоторых стран, однако, бывает выгодным отпускать своих граждан для работы за рубежом. Причиной этого является поток переводов, поступающих от мигрантов на родину для родственников и друзей. Такого рода переводы в отдельных странах образуют значительный источник дохода в конвертируемой валюте. Так, работающие за рубежом граждане Пакистана дают в 5 раз больше валюты, чем страна получает от экспорта товаров и услуг. В Йемене в отдельные годы валютные переводы эмигрантов были в 30 раз больше поступлений от внешней торговли. В Египте переводы эмигрантов оцениваются примерно в 3 млрд долл., тогда как доходы от туризма – 600 млн долл.

Что же касается принимающей страны, то распространенное общественное мнение обычно сводится к следующему: поток иммигрантов создает дополнительную нагрузку на государственный бюджет страны. Это мнение обосновывается необходимостью выплаты мигрантам пособий по бедности и безработице, увеличением расходов на поддержание общественного порядка, содержание до-

школьных учреждений, общественных школ и др. Конечно, подобная ситуация не исключена в отдельных странах. Однако нужно помнить, что иммиграция увеличивает общий доход страны, поскольку растет ее обеспеченность одним из важнейших факторов производства.

Если мигранты не обладают значительным финансовым или человеческим капиталом, то это может снизить удельную отдачу капитала и земли, а следовательно, и объем потенциального ВВП в расчете на единицу капитала. Когда же иммигранты приносят с собой в принимающую страну значительный капитал (финансовый или человеческий), то ситуация кардинально меняется. Финансовые средства, образование и квалификация иммигрантов превращают их в важнейший источник экономического роста принимающей страны, а выигрыш от миграции превосходит потери.

Таким образом, баланс соотношения выигрышей и потерь на практике чаще всего складывается в пользу принимающей страны, а расхожее общественное мнение об убыточности приема иммигрантов оказывается ложным.

### **5.3. Неэкономические эффекты от миграции**

Миграция рабочей силы помимо экономического эффекта сопровождается рядом последствий, находящихся за рамками традиционного экономического анализа. Она может принести выигрыш или вызвать издержки, которые не поддаются обычной рыночной оценке.

Примером получения выигрыша от международного перемещения рабочей силы могут служить перенос знаний из страны в страну, их распространение по всему миру. Термин «знание» здесь используется в расширенном смысле. Это могут быть: талант выдающегося артиста или художника, способности крупного ученого, знания современных технологий, маленькие секреты ремесла парикмахера или кулинара. От такой передачи знания выигрывают все: и сам мигрант, и страны, как эмиграции, так и иммиграции, а также мировое сообщество в целом.

Иммигранты во многих странах заняты на тяжелых, вредных, низкооплачиваемых работах, на которые нет претендентов среди местного населения. В Западной Европе доля иностранцев в таких отраслях очень велика и порой достигает до 70% рабочей силы. Нередко

без привлечения иммигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей национальной экономики – строительства, автомобильной промышленности, сферы услуг.

Приток иностранной рабочей силы позволяет развитым странам проводить перемещение национальной рабочей силы в высокотехнологичные отрасли без ущерба для работы тех секторов, откуда уходят местные работники. Работники-иммигранты в большинстве принимающих стран рассматриваются как определенный амортизатор в периоды ухудшения экономической конъюнктуры – иностранцы теряют работу первыми.

Предприниматели стран, принимающих иностранную рабочую силу, выигрывают от притока иммигрантов еще и потому, что готовность иммигрантов трудиться за сравнительно низкую по стандартам данной страны заработную плату позволяет сдерживать рост оплаты труда местных работников. Во многих развитых странах функционирует двойной рынок труда: на одном идет купля-продажа национальной рабочей силы – квалифицированной и высокооплачиваемой, а на другом – иностранной, которая согласна выполнять тяжелые и непрестижные работы, к тому же по более низким расценкам.

Развитые страны охотно привлекают из-за рубежа высококвалифицированных специалистов технического профиля (программистов, электронщиков, ученых в области естественных наук). При этом страны-реципиенты исходят из того, что высококвалифицированные иностранные специалисты и исследователи могут повысить конкурентоспособность их продукции, способствовать освоению новых производств.

Иммиграция высококвалифицированных кадров позволяет принимающим странам экономить значительные средства на подготовке специалистов. За счет привлечения иностранных специалистов США сэкономили в сфере образования и науки за период 1965–1990 гг. не менее 15 млрд долл.

Однако миграция рабочей силы нередко порождает отрицательные внешние эффекты, принимающие форму издержек, которые трудно, а иногда и невозможно, оценить в деньгах. Например, неравномерная иммиграция может создать излишнюю плотность населения в отдельных городах и регионах страны, а это, в свою очередь, порождает трудности с наличием свободных рабочих мест для коренного населения, приводит к переполнению детских садов

и общественных школ, способствует усилению криминогенной обстановки и т.д.

Особенно велики отрицательные внешние эффекты миграции в тех случаях, когда развитая страна граничит с развивающейся, например, США и Мексика, или менее развитые государства находятся неподалеку от страны притяжения мигрантов. Примером последнего могут служить Турция и Германия, страны Магриба и Франция. Легальная миграция в таких случаях сопровождается масштабным потоком нелегальных иммигрантов.

#### **5.4. Масштабы международной миграции рабочей силы и ее направления**

Размеры международной миграции рабочей силы неуклонно растут. В середине 90-х гг. в мире, по оценкам экспертов, насчитывалось около 30 млн трудящихся-мигрантов. С учетом членов их семей, сезонных мигрантов, нелегальных иммигрантов и беженцев общая численность мигрантов была выше в 5–6 раз. В 90-х гг. в мире переезжало из страны в страну в поисках работы около 20 млн человек в год. Немалую часть этих потоков составляют нелегальные мигранты. Так, в Западной Европе насчитывается не менее 3 млн нелегальных иммигрантов, а в США их численность оценивается в 4,5 млн человек. По приблизительным оценкам, ежегодное миграционное сальдо к середине 90-х гг. составляло примерно 1 млн человек, т.е. в принимающие страны приезжало в среднем на 1 млн человек больше, чем уезжало. По прогнозам, в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться.

Новым явлением стало постепенное стирание границ между странами, принимающими и поставляющими рабочую силу. В современных условиях все большее число стран вовлекаются в процесс одновременной эмиграции и иммиграции населения. Например, Италия, Испания, Греция, Польша, которые еще сравнительно недавно были только странами эмиграции, в последнее время стали принимать трудовых мигрантов. В одной только Италии насчитывается 1–1,5 млн иностранных рабочих, значительная часть которых находится в стране нелегально.

Экономический рост в этих странах привел к созданию большого числа новых рабочих мест, а соответственно – к опреде-

ленному уменьшению безработицы. Повышение благосостояния населения значительно снизило привлекательность тяжелого, непрестижного труда для местных работников; в образовавшуюся на рынке труда этих стран нишу устремились иммигранты.

В международной миграции населения в последнее время произошли качественные изменения, обусловленные НТР; их суть состоит в значительном увеличении среди мигрантов доли лиц с высоким уровнем образования и высокой профессиональной квалификации («утечка умов»). В последние годы на мировом рынке труда прослеживалась устойчивая тенденция к росту эмиграции высококвалифицированных специалистов. До распада СССР основными поставщиками кадров высокой квалификации в основные мировые центры иммиграции – США и Западную Европу – были Индия, Пакистан и Египет. Однако, в 90-х гг. наметилось усиление оттока таких кадров из России, стран-членов СНГ, Центральной и Восточной Европы. Это обусловлено, с одной стороны, огромной разницей в оплате труда специалистов в развитых и отсталых странах, с другой – стремлением развитых стран привлечь в свою экономику работников дефицитных специальностей, сэкономив при этом на их подготовке.

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт. Наиболее крупные переводы частного характера осуществляются из основных развитых стран (США, Германии, Японии, Великобритании) и новых индустриальных и нефтедобывающих развивающихся стран (Кореи, Саудовской Аравии и Венесуэлы). Основными получателями переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном за счет перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников аппарата заграничных учреждений. Во многих развивающихся странах масштабы переводов частного характера составляют 25–50% доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Марокко, Буркина-Фасо, Египет, Греция, Ямайка, Малави, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция). В Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10–50% ВВП.

С теоретической точки зрения доходы страны-экспортера рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и составляют их основную долю. В числе прочих

доходов, которые увеличивают совокупный ВВП и благоприятно сказываются на платежном балансе, – налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретая опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает весьма ощутимое положительное воздействие на экономику трудоизбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубеж сокращает масштабы безработицы. Так, в 70-е гг. египетское правительство, принимая программы борьбы с безработицей, специально закладывало в них стимулирование эмиграции в страны Персидского залива. В Пуэрто-Рико закон о минимальной зарплате исходил из того, что, по меньшей мере, треть рабочей силы переедет в США.

«Утечка мозгов» является серьезной проблемой для большинства развивающихся стран, особенно в Африке (Малави, Судан, Заир, Замбия). Однако «утечка мозгов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после того, как они несколько лет работали в высокотехнологических американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.

Экономические эффекты иммиграции зачастую упрощенно описывают как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существования такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания, навыки. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в нефтедобывающих странах Персидского залива. Неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60–

80% иммиграции в ФРГ, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отрасли производства, дающие, в том числе экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов. В числе примеров – горнорудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации в Доминиканской Республике, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии.

Можно выделить 5 направлений международной миграции рабочей силы:

1. из развивающихся стран в промышленно развитые страны;
2. в рамках промышленно развитых стран;
3. между развивающимися странами;
4. из бывших социалистических стран в промышленно развитые страны (сходна с миграцией из развивающихся в промышленно развитые страны);
5. из промышленно развитых стран в развивающиеся страны (миграция научных работников, квалифицированных специалистов).

*Международная миграция рабочей силы, существующая в рамках промышленно развитых стран, связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Однако и для промышленно развитых стран характерно такое явление, как «утечка умов». Например, из Европы в США.*

В последние годы растет миграция рабочей силы между развивающимися странами. Главным образом, это миграция между новыми индустриальными странами и странами арабских эмигрантов, странами-членами ОПЕК, с одной стороны, и иными развивающимися странами – с другой. Так, например, в послевоенные годы (60–80-е гг.) особенно был заметен приток рабочей силы в Гонконг из Китая, Вьетнама и других стран Юго-Восточной Азии. Активно импортировал рабочую силу Сингапур. В Кувейте и Саудовской Аравии, например, было занято до 1 млрд человек рабочих из Йемена.

Существует миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся страны. В основном – это сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки.

Особо следует сказать о миграции рабочей силы в рамках бывших социалистических стран, а также в СНГ. В свое время бывший СССР

импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. С возникновением Российского государства к числу этих стран добавились рабочие из Китая. В настоящее время, по официальным данным, в России трудятся 40 тыс. китайцев. Наряду с организованным импортом рабочей силы из Китая имеет место стихийный приток мигрантов из Китая на территорию России. По некоторым оценкам российских специалистов, существует опасность «колониализации» российского Дальнего Востока и Сибири его многонаселенным соседом. Большой приток рабочей силы отмечается в столице России. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира. Иммигранты составляют 46% московских строителей, 34% работников столичного транспорта.

Одна из самых главных причин использования иностранной рабочей силы из стран ближнего зарубежья в приграничных регионах – экономическая выгода. Прежде всего – низкие транспортные расходы на доставку рабочей силы, а также отсутствие существенных затрат на размещение и обустройство в случае маятниковой миграции.

### **5.5. Необходимость государственного регулирования международной миграции рабочей силы**

Регулирование миграционных процессов – особая, специфическая область социальной политики государства, реализуемая посредством комплекса административно-правовых, организационно-экономических, информационных и других методов. Государственное регулирование должно осуществляться с учетом складывающихся тенденций в отношении процессов как внутригосударственной, так и внешней миграции.

В то время как большинство стран мира продвигаются по пути либерализации своей внешней торговли, практически все они применяют меры, ограничивающие международную миграцию. Как было показано выше, иммиграция приводит к росту совокупного объема производства, хотя распределение экономических выгод от миграции далеко не равномерно. Однако положительные экономические эффекты миграции могут перекрываться негативными, которые тоже имеют место. Один из них – финансовое бремя, которое иммигранты возлагают на бюджет более развитых стран. Особенно четко это проявляется, когда развитые страны близко расположены или даже граничат с менее

развитыми государствами. Типичным примером являются, с одной стороны, Франция и страны Магриба, Германия и Турция, с другой стороны – США и Мексика и страны Карибского бассейна. Такое близкое соседство приводит к наплыву не только легальных, но и нелегальных иммигрантов, которые требуют финансовых расходов либо для материальной поддержки, либо для депортации. По оценкам, в США постоянно находится около 4 млн, а в Западной Европе – около 3 млн нелегальных иммигрантов.

Практически все государства мира регулируют процесс трудовой миграции населения, чтобы из общего потока потенциальных мигрантов получить для своей экономики нужных работников. С этой целью во всех промышленно развитых странах созданы государственные органы, которым поручено решение вопросов, связанных с перемещением иностранной рабочей силы через национальные границы.

Большое место в сфере миграционной политики отводится регулированию внешней трудовой миграции. Система государственных мер по регулированию иммиграции включает:

- законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов;
- институционные службы по иммиграции рабочей силы;
- межгосударственные соглашения по иммиграции рабочей силы.

Регулирующие мероприятия стран иммиграции определяют количество иммигрантов, допускаемых в страну, в том числе трудящихся иммигрантов; устанавливают профессиональную, квалификационную, половозрастную структуру трудовой иммиграции и продолжительность пребывания в стране. Непосредственное осуществление иммиграционной политики возложено на специальные организации – национальные службы иммиграции, созданные при министерствах труда и внутренних дел. В США – первой стране массовой иммиграции – с 1982 г. существует служба иммиграции, входящая в состав юридического департамента. В масштабе ОЭСР создана служба постоянного наблюдения международной миграции – СОПЕМИ. Она координирует деятельность национальных иммиграционных управлений стран, входящих в ОЭСР.

В США вопросами трудовой миграции занимаются многие федеральные органы. Государственный департамент имеет специальное Бюро по консульским вопросам, которое устанавливает порядок предоставления въездных виз, контролирует их выдачу и ве-

дет учет. В Министерстве юстиции существует Служба иммиграции и натурализации, на которую возложен контроль над соблюдением правового режима въезда и пребывания иностранцев на американской территории, а также их задержание и депортация, если они нарушают действующее законодательство США. Министерство труда определяет, не окажется ли иммигрант обузой для американской экономики, не лишит ли он какого-нибудь американца рабочего места. Взвесив все обстоятельства, Служба иммиграции может предоставить иммигранту разрешение на проживание в США.

Аналогичные органы регулирования трудовой миграции существуют в Германии, Норвегии, Турции, Греции, Ирландии, Зимбабве, Польше, Словакии и других странах.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привели к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования. Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось значительно раньше, чем его участие в регулировании международной торговли. Уже в конце XVIII в. в Англии были приняты законы, запрещающие промышленным рабочим эмигрировать за границу. В течение XIX в. многие европейские страны стали заключать двусторонние конвенции, регулирующие миграцию, часть из которых действует в настоящее время.

Законодательства большинства стран, регулирующие въезд иностранцев, прежде всего, проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, переезжающими в страну временно и/или не претендующими там на постоянное место жительства. Несмотря на то, что неиммигранты зачастую могут находиться и работать в принимающей стране в течение продолжительного периода времени, наиболее важным с экономической точки зрения является регулирование именно трудовой миграции.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Одним из важных методов регулирования иммиграции работников является заключение международных соглашений, которые могут быть двусторонними и многосторонними. Их основная цель состоит в том, чтобы ввести количественные ограничения в процесс трудовой миграции.

Двусторонние соглашения принимают вид межправительственных или межведомственных договоров. В обоих случаях в качестве уполномоченных выступают ведомства по труду. Например, в Финляндии – Министерство труда, а в Швейцарии – Федеральное ведомство промышленности, ремесел и труда. Подписанные соглашения реализуются следующим образом: запрос о кандидатах-мигрантах направляется в уполномоченный орган своего государства, который изучает его соответствие условиям соглашения и переправляет его уполномоченному органу принимающей страны.

Многосторонние соглашения получили распространение в Западной Европе. Между ее странами на различных уровнях в последнее время происходят переговоры о проведении единой иммиграционной политики. Так, в январе 1991 г. на Венской конференции было принято совместное коммюнике с целью нейтрализации волны неконтролируемой эмиграции из стран бывшего СССР.

Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к какой-либо из следующих категорий:

- работники, готовые за минимальную плату выполнять тяжелую вредную, грязную и неквалифицированную работу, – строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие;
- специалисты для новых и перспективных отраслей – программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- представители редких профессий – огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;
- специалисты с мировым именем – музыканты, артисты, спортсмены, врачи, писатели;
- крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторон-

них и многосторонних соглашений. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз, министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда, и министерства труда, надзирающие за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения министерства труда о том, что данная работа не может выполняться местными рабочими, поскольку требует специальных навыков или по другим причинам. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

- *Профессиональная классификация.* Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности.

Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо подтвердить или оценивать на предмет соответствия требованиям к специалисту в соответствующей сфере принимающей страны. Приоритет при найме на работу отдается принимающими странами специалистам, имеющим как минимум 3–5 лет стажа работы по специальности. Могут потребовать также и рекомендательные письма. Для большинства профессий необходимы квалификационные гарантии в виде диплома о высшем или специальном образовании. Например, в Австралии считают законными следующие российские дипломы – инженеров промышленного производства, специалистов по компьютерам и бухгалтеров, а также свидетельства о профессиональном образовании слесарей-монтажников, электромехаников, рабочих-металлопрокатчиков. В Австралии принимают специалистов с профессиональным стажем не менее трех лет. А в Омане, ОАЭ и Катаре даже для поваров необходим стаж не менее 5 лет.

- *Ограничение личного характера.* Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны предоставить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. В США в соответствии с иммиграционным актом 1990 г. не допускаются наркоманы и лица, страдающие различными видами психических заболеваний.

- *Количественное квотирование.* Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное количество. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей; определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение года.

- *Экономическое регулирование.* Оно вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран за оформление иммиграции и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить.

- *Временные ограничения.* Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней.

- *Географические приоритеты.* Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регу-

лируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Иногда, чтобы избежать обвинений в предвзятости и нарушении прав человека, правительства приводят в рамках географических квот лотереи на право иммигрировать между представителями из разных стран из одного географического региона. В США, например, географическая структура иммиграции устанавливается законодательно. Так, для того чтобы на недискриминационной основе обеспечить сбалансированность иммиграции разных национальностей, в США ежегодно проводится лотерея в соответствии с программой диверсификации иммигрантских виз DV-1.

- *Запреты.* Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получить дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу.

Правительства многих западных стран с начала 70-х гг. стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов на родину. В числе традиционных государственных мер реэмиграции следующие.

- *Программы стимулирования реэмиграции.* Они включают широкий круг мероприятий, начиная с мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов и заканчивая оказанием материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. В западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы материального поощрения реэмиграции, предусматривающие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В некоторых случаях пособия выплачивались при одном только заявлении иммигранта о его желании покинуть принимающую страну, в других – через некоторое время после его фактического возвращения домой.

- *Программы профессиональной подготовки иммигрантов.* В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительства отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. По логике этих программ, получив образование в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что и побудит их вернуться на родину. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким.

- *Программы экономической помощи странам массовой эмиграции.* Развитые страны заключают соглашения со странами-экспортерами рабочей силы об инвестиции части переводов работников на родину и части государственных средств в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Такие предприятия принимали форму кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ.

### **Рекомендуемая литература**

1. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 т. – Т. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. – 2002.
2. Международная экономика: Учебное пособие / Г.П. Овчинников. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 384 с.
3. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2005. – 34 с.
4. Эксперт. – 2002. – №37.
5. Эксперт. – 2002. – №46.

**Тесты:**

1. *Уровень заработной платы между странами не выравнивается даже при условии полной юридической свободы миграции рабочей силы по причине:*
  - а) государственного регулирования заработной платы;
  - б) наличия экономических и неэкономических издержек международной миграции рабочей силы;
  - в) инфляции в стране-реципиенте;
  - г) дефицита государственного бюджета страны-донора.
2. *Такое явление в международной миграции рабочей силы, как «утечка умов», выгодно:*
  - а) стране-донору;
  - б) стране-реципиенту;
  - в) не выгодно ни стране-донору, ни стране-реципиенту;
  - г) стране-донору и стране-реципиенту в равной степени.
3. *Государственное регулирование международной трудовой миграции в развитых и развивающихся странах направлено на:*
  - а) полное запрещение гражданам одной страны выезжать на работу в другие страны, если выплата заработной платы происходит на территории иностранного государства;
  - б) ликвидацию любых ограничений для приема иностранных работников на территории своей страны, если они согласны работать за более низкую зарплату, чем граждане данной страны;
  - в) использование выгод и снижение издержек международной трудовой миграции для экономики конкретной страны;
  - г) обеспечение полной свободы миграции рабочей силы.
4. *Если страна специализируется на экспорте рабочей силы, то выезд граждан для работы за рубежом для ее экономического развития:*
  - а) выгоден;
  - б) не выгоден;
  - в) нейтрален.
5. *Иммиграция иностранной рабочей силы для страны-реципиента дает:*
  - а) только выгоды;
  - б) только издержки;

- в) как выгоды, так и издержки;
  - г) выгоды только государственному бюджету.
6. **Набор работников для работы за рубежом имеют право осуществлять:**
- а) только государственные министерства и ведомства;
  - б) только частные коммерческие фирмы;
  - в) государственные министерства и ведомства, а также частные коммерческие фирмы, которые получили от государственных органов лицензию на осуществление этого вида деятельности;
  - г) любые предприниматели без специального разрешения.
7. **Развитие легальной международной трудовой миграции:**
- а) способствует проникновению в страны-доноры современных технологий производства, особенно связанных с деятельностью малого бизнеса;
  - б) влечет за собой увеличение отставания страны-донора от развитых стран по уровню использования современных технологий и повышения уровня квалификации рабочей силы;
  - в) способствует более рациональному использованию трудовых ресурсов в мировой экономике;
  - г) препятствует рациональному использованию национальной рабочей силы.
8. **Использование труда иммигрантов обусловлено:**
- а) наличием безработицы в стране-реципиенте;
  - б) стремлением использовать более дешевую и неквалифицированную рабочую силу в определенных нишах рынка труда;
  - в) стремлением получить выгоду от использования квалифицированной рабочей силы;
  - г) международными обязательствами страны.
9. **Иммиграция рабочей силы – это:**
- а) выезд трудоспособного населения из страны за границу;
  - б) въезд трудоспособного населения в страну из-за границы;
  - в) принудительное перемещение рабочей силы из страны;
  - г) выезд трудоспособного населения из страны в зарубежную туристическую поездку.

10. «Утечка умов» как одна из форм международной миграции рабочей силы:
- а) выгодна для государственных финансов страны-донора;
  - б) выгодна для государственных финансов страны-реципиента;
  - в) не выгодна для научных учреждений страны-реципиента;
  - г) выгодна для квалифицированных специалистов страны-реципиента.

*Для более углубленного изучения темы необходимо читать:*

1. Вишневская Н. Рынок рабочей силы – новые тенденции // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8.
2. Рязанцев С. Трудовая миграция в СНГ: тенденции и проблемы регулирования // МЭ и МО. – 2005. – №11.
3. Терлецкая Л. Международная миграция и социально-экономическое развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – №7.
4. Цапенко И. От иммиграционного контроля к управлению миграционными процессами // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №10.

## **ТЕМА 6.**

---

### **Интеграционные процессы в мировой экономике**

Изучив тему 6, студент должен знать:

- сущность, причины, цели и предпосылки международной экономической интеграции;
- экономические эффекты интеграционных процессов;
- основные интеграционные группировки в мировой экономике;
- современное состояние интеграционных процессов на территории бывшего СССР, в которых участвует Россия.

Уметь:

- выявлять выгоды и негативные эффекты участия страны в международных интеграционных объединениях;
- анализировать проблемы интеграционных объединений в мировой экономике;
- оценивать роль и место России в развитии интеграционных процессов со странами ближнего и дальнего зарубежья.

Приобрести навыки:

- экономического анализа интеграционных процессов между различными государствами и группами государств;
- выявления выгод и негативных эффектов участия страны в различных формах международной экономической интеграции.

**Содержание темы:**

Международная экономическая интеграция: понятие, причины, предпосылки и цели. Экономические эффекты интеграции.

Основные формы интеграционных объединений: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз.

Улучшение условий экономического развития стран, принимающих активное участие в процессах международной экономической интеграции.

Примеры международных интеграционных объединений, существующих в мире: Европейский Союз (ЕС); Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ); Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН); объединение нескольких стран Южной Америки, которое носит название «Общий рынок стран Южного конуса» (МЕРКОСУР); Северо-американская ассоциация свободной торговли (НАФТА).

Европейский союз (ЕС) – наиболее развитая интеграционная группировка в мире. История создания и развития ЕС. Расширение ЕС.

Основные органы управления Европейским Союзом: Комиссия ЕС, Европарламент, Совет Министров ЕС, Европейский Суд.

Проблемы современного этапа развития ЕС.

Страны, входящие в «зону евро»; показатели экономического развития, необходимые для вхождения в «зону евро».

Россия и интеграционные процессы со странами ближнего зарубежья. Интеграционные процессы в рамках Содружества независимых государств.

**Цели изучения темы:**

1. Формирование системного представления о процессах международной экономической интеграции.
2. Знание особенностей основных форм международной экономической интеграции.

**Задачи изучения темы:**

1. Определение причин, целей и предпосылок международной экономической интеграции.
2. Анализ эффективности международной экономической интеграции.
3. Анализ интеграционных процессов, протекающих в различных регионах мировой экономики.

**Изучая тему, необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:**

- международная экономическая интеграция,
- эффект «создания торговли»,
- эффект «отклонения торговли»,
- зона свободной торговли,
- таможенный союз,
- общий рынок (единый рынок),
- экономический и валютный союз,
- Европейский Союз,
- единая валюта «евро».

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы предусмотрено 4 лекционных часа, 2 часа практических занятий в форме семинарского занятия, 3 часа самостоятельной работы.

Предусмотрена самостоятельная работа студентов в следующих формах:

- подготовка к лекции,
- подготовка к семинарскому занятию,
- изучение дополнительной литературы,
- подготовка докладов и рефератов.

## Методические указания к занятию 1

**Вопросы:**

1. Международная экономическая интеграция: причины, предпосылки и цели.
2. Формы международных интеграционных объединений. Экономические эффекты интеграции.
3. Основные интеграционные объединения.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции, необходимо уяснить, что международная экономическая интеграция является объективным экономическим процессом. Как было доказано в ранее изученных темах курса, в современных условиях страны могут достичь успехов в экономическом развитии только при условии включения их в систему международного разделения труда.*

**Готовясь к семинарскому занятию**, обратите внимание, что процесс международной экономической интеграции предоставляет возможность странам, активно действующим в системе МРТ, получить определенную выгоду. Возникновение выгод интеграции связано с отменой таможенных и иных барьеров в движении товаров, капиталов и рабочей силы, а также в связи с объединением ресурсов стран в решении общих проблем – безработицы, сельского хозяйства, неравномерности экономического развития различных регионов и других.

Начало официальных процессов международной экономической интеграции было обусловлено как политическими решениями со стороны правительств стран-участниц, так и предпосылками, возникшими в связи с углублением МРТ и глобализацией.

**Чит.** Обсудите с однокурсниками основные признаки различных форм экономической интеграции, преимущества, которые они предоставляют странам-участницам. Приведите примеры существующих в различной форме интеграционных группировок.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 6.

**При изучении второго вопроса:**

**Готовясь к лекции**, обратите внимание, что интеграционные процессы начинаются с создания простых форм экономического взаимодействия стран (например, с подписания преференциальных торговых соглашений).

**Готовясь к семинарскому занятию**, повторите последовательность создания основных форм интеграционных объединений: зон свободной торговли, таможенных союзов, общих рынков и экономических и валютных союзов. Обратите внимание на характерные особенности каждой формы интеграционных объединений, на изменения экономического регулирования при переходе от одной формы к другой.

**Чит.** Обсудите с однокурсниками, какие экономические эффекты могут возникнуть при создании таможенного союза.

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 6.

**При изучении третьего вопроса:**

*Готовясь к лекции*, обратите внимание, что в мировой экономике существует множество интеграционных объединений, находящихся на различных стадиях развития процессов интеграции.

*Готовясь к семинарскому занятию*, повторите особенности возникновения и состав стран-участниц основных интеграционных объединений. Обратите внимание, что региональная интеграция развивается интенсивно, охватывая практически все страны мира. Но быстрое развитие интеграционных процессов не означает, что они протекают гладко, без противоречий и проблем. Необходимо учитывать опыт интеграционных процессов, избегая благодаря этому ошибок в будущем.

**При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 6.
2. Булатов А.С. Мировая экономика. – М., 2007. – С. 349–370.

**Методические указания к занятию 2**

**Вопросы:**

1. Европейская интеграция: причины возникновения и этапы развития.
2. Экономические механизмы европейской интеграции.
3. Современные проблемы европейской интеграции. Взаимоотношения России и ЕС.

**При изучении первого вопроса:**

*Готовясь к лекции*, обратите внимание, что в основе европейской интеграции лежат глубокие экономические причины, которые обеспечили этому процессу необратимый характер. Но кроме экономических причин следует подумать и о политических причинах объединения Европы.

*Готовясь к семинарскому занятию*, познакомьтесь с историей создания и развития наиболее интенсивно развивающейся интеграционной группировки – Европейского Союза. Обратите внимание, какие страны были инициаторами создания Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС), как постепенно расширялся состав участников этого сообщества.

Успешное развитие и расширение Европейского Союза было бы невозможно без существования органов управления всей группировкой в целом. Изучите основные органы управления Европейским Союзом, круг вопросов, который находится в ведении каждого из них, а также их полномочия. Обратите внимание на распределение компетенции между наднациональными органами управления (Европейский Суд, Комиссия ЕС и другие) и национальными органами управления в каждой стране, входящей в состав ЕС. Сформулируйте ответ на вопрос, почему на современном этапе экономического развития необходимо существование как национальных, так и наднациональных органов управления.

***При подготовке первого вопроса необходимо читать:***

Данное пособие. – Гл. 6.

***При изучении второго вопроса***

***Готовясь к лекции***, подумайте, какие экономические механизмы обеспечивают развитие интеграционных процессов и решение возникающих проблем.

***Готовясь к семинарскому занятию***, постарайтесь разобраться, как формируется и распределяется бюджет ЕС, общие фонды (ФЕОГА и другие фонды), какие особенности имеет внешнеторговая политика ЕС. Подумайте, почему единая аграрная политика (САР) была и остается очень важным элементом европейской интеграции.

***При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:***

Данное пособие. – Гл. 6.

***При изучении третьего вопроса***

***Готовясь к лекции***, обратите внимание, что современный этап характеризуется двумя важными событиями: введением единой валюты и значительным расширением ЕС.

***Готовясь к семинарскому занятию***, необходимо подчеркнуть, что основная особенность современного этапа развития ЕС – введение единой валюты «евро». Обратите внимание на этапы перехода к единой валюте, а также на затраты стран, связанные с этим процессом.

Используя материалы периодической печати (например, статьи в журнале «Мировая экономика и международные отношения»),

выясните, какие выгоды от введения единой валюты ожидают получить страны, входящие в зону «евро», а также частный бизнес.

Не во всех странах Евросоюза происходит постепенное введение единой валюты. Сформулируйте ответ на вопрос, почему некоторые страны не входят в настоящий момент в зону «евро», какие это страны.

Введение «евро» оказывает влияние на экономическое развитие не только стран ЕС, но и других стран. Составьте представление о таком влиянии, обратив особое внимание на экономику нашей страны.

Подумайте, какие проблемы возникли в ЕС в связи с его значительным расширением в мае 2004 г.

**При подготовке к третьему вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 6.

**Чит.** Обсудите с однокурсниками, какие пределы имеет дальнейшее расширение ЕС? Почему население Франции и Нидерландов на референдуме в 2005 г. высказалось против Европейской конституции?

**При изучении темы необходимо читать:**

1. Данное пособие. Гл. 6.
2. Булатов А.С. Мировая экономика. – М.,1999. – С. 299-337.

**Для более углубленного изучения темы:**

1. Бусыгина И., Тренерт О. Расширение Европейского Союза: покушение на самоубийство? // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – №9.
2. Валиуллин Х. Валютный рубикон европейской интеграции // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №11.
3. Власова О., Кокшаров А. Дом без крыши // Эксперт. – 2005. – №21. – С. 15–22.
4. Гутник В., Подколзина И. Евроленд: экономическое развитие новой группировки // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8.
5. Михайлов Д. Евро и формирование единого рынка финансово-банковских услуг в Европе // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №10.
6. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – №11.

### 6.1. Объективные предпосылки МЭИ

Результатом международного разделения труда, развития внешней торговли и МЭО в целом является усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, когда нормальное развитие невозможно без внешнего фактора. Это не требует каких-либо доказательств. Данное явление принято называть интернационализацией хозяйственной жизни: национальная экономика достаточно устойчивая, все больше работает на внешний мир и, в свою очередь, зависит от МЭО.

В своем развитии интернационализация хозяйственной жизни прошла ряд этапов. Первоначально она затрагивала сферу обращения и была связана с возникновением международной торговли, превращением ее в мировую. Это период конца XVIII – начала XX вв., совпавший с развитием капитализма.

В конце XIX в. набирает силу международное движение капиталов, выходящее в настоящее время на первое место в системе МЭО. Оно оказывает интенсифицирующее воздействие на мировую торговлю товарами и услугами – это важная и реальная предпосылка перемещения центра тяжести МЭО в сферу производства и научно-исследовательской деятельности, а последнее знаменует переход к качественно новому этапу мирохозяйственных отношений, т.е. международной экономической интеграции (МЭИ).

Международная экономическая интеграция (МЭИ) означает взаимоприспособление национальных экономик, внедрение их в единый воспроизводственный процесс.

Это предполагает известную территориальную, экономическую, структурную, технологическую близость стран-участниц международной интеграции и объясняет ее региональный характер. Хронологически интеграционный тип МЭИ начал складываться после Второй мировой войны.

В системе рыночных МЭО возникает ряд объективных предпосылок перехода к более высокому их этапу – *международной интеграции*. Они формируются как на микроуровне (предприятие, фирма), так и на макроуровне (государство, регион, группа стран). Очевидные реальные стимулы для предприятия – увеличение объема продаж, снижение себестоимости продукции, позиционирование на рынке, пролонгация наиболее эффективных фаз жизненного цикла товара. Результативность деятельности на микроуровне в условиях, когда масштабные, устойчивые связи между субъектами рынка, определяющую часть которых представляют предприятия и фирмы,

очень связана с преодолением негативных факторов МЭО – территориальной удаленности, меньшей мобильности факторов производства и ресурсов, национальных барьеров, таможенных и валютных препятствий.

Объективно возникают два пути:

- Создание и развитие транснациональных фирм, которые позволят обойти многие трудности (трансфертные поставки, цены, благоприятные условия воспроизводства, лучший учет рыночной ситуации, приложение прибыли и т.д.).
- Межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, психологического и политического) пространства в крупных регионах мира.
- Сочетание этих двух направлений и обеспечивает переход к более высокой, эффективной и перспективной ступени мирохозяйственных отношений – международной экономической интеграции.

С экономических позиций объективный фактор международной хозяйственной интеграции – обеспечение лучших условий применения ограниченных ресурсов (естественных и обретенных). Предпочтения здесь не заданы: характер и роль приоритетных ресурсных факторов закономерно изменяются. Первоначально, после Второй мировой войны, толчком для интеграционного развития стала задача объединения, прежде всего, производственных ресурсов (энергоносителей, металлургических мощностей и т.п.), как это было при создании общего рынка в Западной Европе. Постепенно ядром международного интеграционного развития становится технологическая сфера. В последнее время на важное место выдвигается информационно-инжиниринговая деятельность. Это также подтверждается практическим опытом ЕС (Европейского Сообщества, в настоящее время – Европейского Союза).

Можно констатировать, что в современных условиях международная экономическая интеграция – логический, закономерный результат транснационализации микроэкономических и макроэкономических процессов. При этом последняя «встраивается» в рыночные принципы мирохозяйственных отношений.

## 6.2. Этапы, опыт и перспективы международной экономической интеграции

### 6.2.1. Этапы международной экономической интеграции

Переходу к интеграционному этапу мирохозяйственных связей предшествует ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качественными показателями их развития. Это не только масштабы международной торговли – экономической деятельности, но и охватываемые сферы, степень и устойчивость взаимодействия национальных экономик.

В современной теории МЭИ различают пять ступеней (последовательных этапов развития) интеграционных процессов:

- Зона свободной торговли;
- Таможенный союз;
- Единый (общий) рынок;
- Экономический союз;
- Экономический и валютный союз.

Строго говоря, в настоящее время лишь одна международная интеграционная группа стран прошла реально первые четыре из указанных этапов – ЕС. Другие интеграционные группировки, а их несколько, пока прошли в своем развитии первый и частично второй этапы. Для лучшего понимания необходимо рассмотреть особенности каждого из этапов интеграционного развития МЭО, сформулировать их определения, обозначить основные механизмы.

♦ Первой логической и хронологической ступенью является **зона свободной торговли (ЗСТ)**. В современном понимании это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других 11 нетарифных ограничений. По отношению к сельскохозяйственным товарам либерализация носит ограниченный характер, охватывает лишь некоторые позиции по таможенной номенклатуре. Такой подход реализовывался при становлении ЕЭС, актуален он и в настоящее время в Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) и в Общем рынке стран Южного конуса (МЕРКОСУР), о которых речь пойдет ниже.

Соглашения о создании ЗСТ, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин Standstill. Это означает, что партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо возводить новые торговые барьеры. Случаи, при которых стороны могут увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры, условия, срок и действия, сфера распространения защитных мер, а также величина пошлин предусматриваются в соглашениях о ЗСТ. К положительным чертам таких соглашений следует отнести более стабильный и предсказуемый характер торговой политики стран-участниц. Функционирование ЗСТ позволяет странам более четко выполнять принятые на себя обязательства в рамках «Уругвайского раунда», совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности, более гибко приспосабливаться к международной практике. Вместе с тем следует отметить, что взаимодействие стран-участниц ЗСТ, регулирование деятельности в соответствующей области происходит без создания постоянно действующих наднациональных систем управления или принятия специальных общих решений. Все решения, как правило, принимаются высшими должностными лицами стран-участниц по политическим проблемам и руководителями министерств и ведомств (внешнеторговых, финансовых и др.) – по экономическим. Эти решения уже на данной стадии должны носить обязательный характер, обеспечивая скоординированность шагов и обязательность сторон. С правовой точки зрения международные договоренности обретают преференциальное по отношению к внутренним законодательным актам положение.

Что касается сфер сотрудничества в рамках ЗСТ, то на начальном этапе это, естественно, внешняя торговля.

При создании ЗСТ выявился и целый ряд негативных моментов, замедляющих процесс сближения, но не имеющих разрушительного характера.

Создание ЗСТ приводит к усилению конкуренции на внутреннем рынке, что не всегда благоприятно воздействует на качество и технический уровень изделий отечественной промышленности. Либерализация импорта создает серьезную угрозу для национальных производителей товаров, увеличивает опасность банкротств тех из них, которые не выдерживают соперничества с более конкурентоспособными и качественными импортными товарами. Без поддержки их со стороны государства велика опасность того, что иностранные производители вытеснят отечественных со своего же внутренне-

го рынка, несмотря на применяемые средства защиты. Следует, однако, отметить, что возникает опасность закрепления иностранных компаний в промышленных структурах страны пребывания.

♦ Следующей ступенью международной экономической интеграции является **таможенный союз (ТС)** – соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле, форма коллективного протекционизма. В соответствии со статьей XIV ГАТТ таможенный союз предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Следует отметить, что в ряде изданий и публикаций определения ЗСТ и ТС даются недостаточно корректно. Главное различие состоит в том, что в первом случае предусматривается постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров и т.д. В конечном итоге, ЗСТ призвана обеспечить беспошлинную торговлю между странами-участницами. В ТС существует беспошлинная торговля между странами-членами и общий таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в союз. Современная трактовка § 4 ст. XXIV ГАТТ гласит, что «ст. XXIV не предусматривает никакого руководящего начала в том, что касается определения различия между понятиями ЗСТ и ТС». Своеобразные правила игры устанавливаются самими членами ЗСТ, которые продолжают следовать своей собственной внешнеторговой политике, а страны-члены ТС ее координируют в первую очередь в части таможенно-тарифных правил и процедур. ТС представляет собой более совершенную, чем ЗСТ, интеграционную структуру. В рамках ТС происходят серьезные изменения в структуре производства и потребления стран-участниц. Во-первых, проводя единую внешнеторговую политику по отношению к таможенным тарифам, различные внешние преференции, протекционизм и т.п., страны регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и результирующих цен. Это, в свою очередь, дает толчок в переориентировке ресурсов, в потреблении и производстве. По мнению некоторых западных специалистов интеграции, внутри ТС производство «рационализируется в соответствии с теорией сравнительных преимуществ».

Возможны два варианта развития событий: устанавливаемый на внешних границах ТС внешний тариф на какой-либо товар может быть выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры, или ниже. Если внешний тариф выше, то странам-членам ТС приходится отказы-

ваться от более дешевого внешнего источника снабжения в пользу внутрисоюзных ресурсов, более дорогих. Такие меры могут применяться из самых различных соображений, например, из стратегических посылок: страны сообща решают приступить к интенсивной разработке новых материалов, энергоносителей и т.д., с тем чтобы уйти от внешней зависимости. Принятие таких мер заставляет разработчиков технологий идти на проведение совместных исследований, переориентирует потоки ресурсов, товаров, полуфабрикатов. Производство внутри ТС вынуждено изыскивать дополнительные резервы и т.д.

Если внешний тариф устанавливается ниже, чем средневзвешенный тариф стран-участниц ТС, то с учетом результирующих цен происходит переориентация их внешней торговли на рынки третьих стран. Такие меры могут быть предприняты для усиления конкуренции внутренних и внешних производителей, если необходимо «подтолкнуть» собственного производителя к выпуску более конкурентоспособной продукции. Таким образом, регулирование внешнеторгового тарифа определенным образом влияет на развитие интеграционных процессов внутри ТС. Опыт показывает, что регулирование внешнего тарифа в целом благоприятно действует на развитие внутреннего рынка товаров и услуг. Происходит снижение или замедление роста цен, усиливается конкуренция между товаропроизводителями и поставщиками импортных товаров в рамках ТС. Большое значение для ТС имеет наличие в составе союза одной-двух крупных держав. Тогда проблемы ресурсов чисто технически решаются проще, нежели в рамках ТС, объединяющих страны, бедные ресурсами. «Игра» с таможенным тарифом позволяет создавать более приемлемые условия для привлечения иностранных инвестиций, что также оказывает непосредственное воздействие на экономический рост. Функционирование ТС требует изменений в подходе к управлению интеграционными процессами. Как уже указывалось выше, деятельность в рамках ЗСТ не обуславливает создание постоянно действующих органов. Для ТС уже возникает необходимость в регулирующих институтах.

Во-первых, переход к единым таможенным пошлинам и совместному осуществлению координационных мер требует существенного пересмотра подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране. Во-вторых, необходима координация развития отдельных отраслей на макроэкономическом уровне, что ведет к появлению новых различных проблем в других

сферах деятельности. В-третьих, возникает потребность в переговорах по согласованию не только таможенно-тарифной политики, но и координации или приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам. В этой связи встает вопрос о создании наднациональных органов, которые будут разрабатывать, координировать, контролировать деятельность отдельных сфер внешней торговли и производства. Реальные ТС вряд ли могут обойтись без этого.

Необходимо отметить также следующее. Функционирование ТС отнюдь не предполагает унификацию таможенно-тарифной политики для всего спектра производимых и потребляемых товаров. В сферу интеграционной деятельности на этом этапе постепенно попадают самые различные отрасли и секторы экономики. Это вполне объяснимо, так как главную роль получает движение на микроуровне, обеспечивающее производственную интеграцию. Интеграция происходит и в валютно-финансовой области, но валютно-финансовое сотрудничество, особенно на первых порах, не является авангардным. Оно скорее играет роль обслуживающего фактора. Как правило, в рамках ТС создаваемые финансовые институты, банки, страховые компании играют второстепенную роль.

Как показывает практика, вне сферы ТС и его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

♦ Качественно более высокой ступенью интеграции является **единый рынок (ЕР)**. К настоящему времени этот этап интеграционного развития реализован в Европейском Союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Не исключено, что в перспективе, по мере продвижения вперед других подобных интеграционных структур, возникнут новые ситуации, присущие этим группировкам, которые будут иметь определенные отличия от практики ЕС. Перерастание ТС в единый рынок обусловливается как чисто экономическими факторами, так и политическими. (Кстати данное положение будет верно и для последующих эволюционных преобразований других интеграционных группировок, а не только для ЕС). Несмотря на исчезновение в определенной мере тарифных препятствий по обмену, существуют и нетарифные: различия в технических нормах, законодательная защита национальных марок товаров и т.д. Именно при создании ТС, например в Европе, не предвиделось возникновения подобных трудностей. В период особенно слабого роста вставал вопрос о национальных интересах и т.д. Эксперты подчеркивают, что создание

«действительно единого» внутреннего рынка требует гармонизации большого количества законодательств и норм, касающихся многих сфер деятельности.

Опыт показывает, что согласование широкого круга вопросов является весьма сложным делом и добиться консенсуса удастся не всегда. Для достижения успеха необходимы новые подходы и методы в управлении, значительное усиление наднациональных интересов. Для создания ЕР необходимо реализовать 6–7 обязательных крупных задач, что невозможно осуществить в рамках ТС. Однако именно ТС, во-первых, упраздняя таможенные пошлины между государствами-членами и, во-вторых, разрабатывая единую торговую политику по отношению к третьим странам, создает предпосылки перехода к ЕР. Для создания ЕР этого недостаточно. Третья задача – разработка общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики. Выбор их должен осуществляться исходя из того, насколько это важно для последующего закрепления интеграции, каков будет социальный резонанс после принятия соответствующих мер, как это отразится на нуждах и потребностях конкретного потребителя. Не случайно в ЕС при переходе к ЕР в качестве избранных сфер были определены сельское хозяйство и транспорт. Четвертая задача – создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, дополняющих беспрепятственное перемещение товаров. Необходимо обозначить и следующую, пятую, задачу, решаемую при создании ЕР: формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию, что подразумевает «поворот» непосредственно к интересам и нуждам потребителя, ориентацию на удовлетворение «потребностей на местах», позволяющую реально ощутить преимущества интеграционных процессов. Эти экономические шаги обуславливают согласование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. При этом особое место отводится введению системы мер, предотвращающих нарушения норм, регулирующих конкуренцию. Естественно, тем самым предопределялась необходимость формирования специальных, в том числе наднациональных, органов управления и контроля. В ЕС это – Европарламент, Совет Министров, Еврокомиссия, Суд, Европейский Совет. Другие интеграционные группировки, вероятно, будут иметь иные органы управления и контроля. Задачи, которые, как свидетельствует опыт ЕС, предстоит решать интеграционным группировкам, потребуют создания и использования соответствующего инструментария. Не исключено, что

проведение политики в рамках ЕР, как это видится с позиций ЕС, будет осуществляться с помощью уже «наработанного» инструментария, который заключается в следующем:

1. Регламенты, представляющие собой законы, являются обязательными к применению в государствах-членах.
2. Директивы, адресуемые государствам-членам, обязательны для исполнения, но при этом каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов для их выполнения.
3. Решения обязательного характера, предписывающие совершение определенных действий государству-члену группировки, юридическому или физическому лицу в области конкурентной политики. Согласно исходному тезису, политика в области конкуренции – крайне существенное звено в интеграционной «системе обеспечения», поэтому именно эти решения должны обязательно выполняться.
4. Рекомендации и заключения, не имеющие обязательной силы.

#### 6.2.2. Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира

##### *Зона свободной торговли в Центральной Европе*

В начале 90-х гг. страны Центральной Европы (Венгрия, Польша, Словакия и Чехия) активно включились в широко идущие на Европейском континенте процессы либерализации внешней торговли, используя для этого, в частности, создание зоны свободной торговли. В основе проявленной инициативы странами Центральной Европы (ЦЕИ – Центральноевропейская инициатива, в дипломатической практике распространена и данная аббревиатура) по созданию зоны свободной торговли лежит стремление к включению в экономическую и политическую систему Европейского Союза в целях решения целого комплекса взаимосвязанных проблем.

В декабре 1992 г. эти четыре страны подписали Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕРТА или, как указано выше, ЦЕИ), к которому с января 1996 г. присоединилась Словения. Соглашение предусматривало создание зоны свободной торговли промышленными товарами в течение ряда лет со дня их принятия путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений.

В отношении сельскохозяйственных товаров либерализация носила ограниченный характер (охватывала некоторые продукты и касалась частичного сокращения таможенных пошлин и других барьеров). Такое положение обусловлено большими различиями в уровне и объемах сельскохозяйственного производства в странах ЦЕИ.

Заключение соглашения о свободной торговле в сочетании с присоединением к решениям «Уругвайского раунда» поставило со всей остротой проблему повышения конкурентоспособности изделий стран ЦЕИ. Если за льготный период (до полного создания зоны свободной торговли) страны региона не смогут расширить производство и экспорт конкурентоспособных товаров, то в мировой экономике они сохранят свое положение как поставщики, главным образом, энерго- и металлоемких изделий с невысоким уровнем обработки и экологически вредных продуктов. В настоящее время развитие экспорта стран Центральной Европы сдерживается не столько внешними барьерами, сколько внутренними трудностями, которые являются результатом перестройки их экономики.

Соглашение создало лишь благоприятные торгово-экономические условия для развития экспорта стран Центральной Европы, однако только либерализация внешнеэкономической сферы оказалась недостаточной для решения внутренних трудностей, значение которых в последнее время возросло.

### ***Североамериканская ассоциация свободной торговли***

Другим практическим примером международной интеграции является Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА). Было подписано Соглашение между США, Канадой и Мексикой о Североамериканской ассоциации свободной торговли, вступившее в силу 1 января 1994 г. Если проанализировать суть основных положений Соглашения и сравнить с основополагающими посылами документов Евросоюза, то очевидно главное: демонтируются не только таможенные барьеры, НАФТА открывает путь к созданию единого континентального рынка для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. По подсчетам специалистов, не исключено, что уже через 15 лет произойдет слияние трех национальных рынков и сформируется зона свободной торговли с населением более 375 млн человек. Следует вместе с тем иметь в виду, что в рамках НАФТА пока не созданы специальные органы, регулирующие сотрудничество, аналогичные существую-

шим в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т.д.). Не исключено, что в процессе сотрудничества появятся иные, чем в ЕС, механизмы, что, впрочем, будет продиктовано необходимостью.

Создание НАФТА было в большей мере инициировано решениями политиков, хотя значение экономических императивов при этом несколько не преуменьшается. В начале 90-х гг. с окончанием «холодной войны» радикальным образом изменилась военно-политическая и экономическая ситуация в мире: исчезли ОВД, СЭВ, резко ослабли военно-стратегические и экономические позиции России и других республик бывшего СССР. В новых условиях все чаще проявляются попытки и намерения Западной Европы, Японии, стран АТР выйти из-под американского зонтика, направлять средства на укрепление экономической мощи. Материалы последних лет свидетельствуют о сравнимости суммарных экономических и научно-технических потенциалов стран ряда регионов с аналогичными показателями США. Как отмечалось выше, ЕС после сравнительно долгого периода становления интеграции в начале 90-х гг. приступил к политике «резкого форсажа», направленной на углубление и расширение интеграции. В то же время отмечается стремительный рост экономической мощи Японии и ряда стран Юго-Восточной Азии. Активизировалась деятельность организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества, просматривается курс Японии на создание своего рода азиатского общего рынка, идут переговоры о создании Восточно-азиатского экономического сообщества и т.д. Такая эволюция событий в мировой экономической жизни не могла не насторожить США, не заставить их предпринять действенные меры, с тем чтобы предупредить возможные негативные последствия.

Ведущую роль в развитии интеграции на североамериканском пространстве, безусловно, принадлежит США, которые на протяжении многих лет через свои компании активно внедрялись в экономику соседей. В период подавляющего преимущества американской экономики на континенте, беспрекословного лидерства на мировых рынках США не слишком нуждались в развитии интеграционных процессов на своем континенте. Смена обстановки в мире объективно поставила перед ними такую задачу.

Помимо аргументов политического характера, каждая страна-участница Соглашения имеет свои экономически обоснованные причины участия в НАФТА. Так, по мнению американских экспертов, увеличение экспорта приведет к росту числа рабочих мест (кстати эти расчеты уже оправдались, несмотря на сравнительно короткий промежуток времени). Большие надежды связываются с процес-

сом перенесения на мексиканскую территорию трудоемких, материалоемких и других дорогостоящих производств, что должно существенно повлиять на снижение издержек и тем самым повысить конкурентоспособность американских товаров. Американские политологи-экономисты считают НАФТА своеобразным трамплином для более глубокого проникновения в экономику латиноамериканских стран на качественно новых условиях, например, партнера, а не «эксплуататора».

Отличительной особенностью НАФТА является то, что она распространяется на огромную территорию с населением 370 млн человек и обладает очень мощным, особенно благодаря США, экономическим потенциалом. Североамериканская интеграция носит асимметричный характер (асимметрия развития и асимметрия интенсивности двусторонних торгово-экономических отношений), поскольку, с одной стороны, НАФТА заключили такие развитые державы, как США и Канада, а с другой – Мексика, обладающая большим экономическим и демографическим потенциалом, но все-таки относящаяся к развивающимся странам. Кроме того, по своему потенциалу северный и южный партнеры многократно уступают США.

Экономика Канады тесно связана с экономикой США. Доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет около 70% и, наоборот, доля Канады – 20%. Это очень высокий показатель, если учесть, что в самой интегрированной группировке, в ЕС, доля Германии во внешнеторговом обороте Франции составляет менее 20%, а доля Франции – чуть выше 10%. Вместе с тем лишь в конце 80-х гг. канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских. Возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров была предварительно скрупулезно подсчитана, в частности, для обрабатывающей и добывающей промышленности. Правительство Канады считает, что участие в НАФТА позволит более тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продукции, повысить прибыль, так как оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по группировке. Следует отметить, что в Канаде насчитывается много противников углубления интеграции с США, с НАФТА, так как американские фирмы в Канаде слишком агрессивны и существуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями. Опасения канадцев понятны еще и потому, что

пока не созданы сильные юридические институты, призванные сопровождать экономические процессы.

Большие надежды связывает с НАФТА Мексика. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, провести реформы и уже через 10–15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам. Были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его приток, вырос объем иностранных инвестиций. В то же время существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор северных соседей, особенно в сельском хозяйстве, где могут возникнуть серьезные проблемы.

### *Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе*

В последние годы набирают силу интеграционные процессы в Восточной Азии. На протяжении почти 30 лет наиболее успешно действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входит один из четырех азиатских «драконов» – Сингапур, а также НИС «новой волны» – Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из стран-участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2000 г. было снижение таможенных пошлин стран-участниц в среднем на 5% по 38 тыс. наименований товаров. В конце 1995 г. принято решение о создании зоны свободной торговли в 2003 г., а при благоприятном развитии событий – к 2000 г.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество (АТЭС) – это межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона.

АТЭС была создана в 1989 г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого океана. Первоначально в нее входили 12 стран: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Таиланд и США. В последующие годы к ним присоединились Китай, Гонконг (Сянган), Тайвань, Мексика, Чили, Папуа-Новая Гвинея, а в 1998 г. – Вьетнам, Перу и Россия.

АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках ее рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях.

В 1993 г. состоялась первая встреча лидеров стран АТЭС (Сингапур, США), в ходе которой выявились серьезные расхождения по поводу неравномерности распределения благ от развертывающихся в регионе интеграционных процессов. По оценкам экспертов, либерализация торговли в АТЭС должна привести к росту реальных доходов стран-членов на 2%. Однако выгоды получают, прежде всего, наиболее конкурентоспособные страны.

Оценивая процессы экономической интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), многие специалисты указывают на особые условия и своеобразие ее развития. К числу основных особенностей интеграционных процессов в АТР можно отнести следующие:

- во-первых, интеграционные процессы в организациях АТЭС идут при ведущей роли ТНК, создающих почву для межгосударственного сотрудничества. Это проявилось, в частности, в том, что образование неправительственных региональных экономических организаций – Тихоокеанского экономического совета – ТЭС (в 1967 г.) и Совета по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству – СТЭС (в 1980 г.) – намного опередило создание самой АТЭС. Вместе с тем ТЭС и СТЭС основывались на базе национальных комитетов, которые имели устойчивые связи со своими правительствами и получали от них всестороннюю поддержку;
- во-вторых, процесс интеграции охватывает страны с существенно разными уровнями экономического развития, разными культурами и социально-политическими системами. Уникальная роль АТЭС состоит в том, что в ней объединяются две великие экономические державы XX в. – США и Япония, а также экономический гигант XXI в. – Китай. Что касается Японии, то АТЭС является единственной международной структурой интеграционного типа, куда входит эта держава. Важно отметить тот факт, что в АТЭС входят КНР и Тайвань, непростые взаимоотношения между которыми требуют благоприятных внешних условий;
- в-третьих, интеграция в масштабах АТР включает субрегиональные экономические союзы (АСЕАН, НАФТА, Южно-Тихоокеанский форум и др.), т.е. допускает разные уровни

интеграции, например по степени либерализации внешней торговли;

- в-четвертых, идеология тихоокеанского «открытого регионализма», развитая в СТЭС и ТЭС, рассматривает региональную интеграцию как элемент экономического глобализма. При этом эволюция мировой экономики предстает как процесс постепенного объединения и взаимопроникновения региональных экономических союзов. Концепция «открытого регионализма» предполагает также, что внутри тихоокеанского региона снимаются ограничения на движение товаров, капиталов, рабочей силы, принимаются обязательства по отказу от протекционизма, стимулируются внутрирегиональные экономические связи.

В целом степень зрелости интеграционных отношений в рамках АТР пока невысока. Так, зону торговли в системе АСЕАН можно отнести к первому этапу развития экономической интеграции, т.е. к зоне свободной торговли с отменой тарифов и других ограничений. В отношении АТЭС пока можно говорить не как о зоне свободной торговли, а как об «открытой экономической ассоциации».

Перспективы развития АТЭС и интеграционных процессов в рамках этой организации на ближайшие годы рассматриваются в трех вариантах.

Первый – развитие АТЭС будет проходить по сценарию, принятому на совещании в Багоре (1994 г., Индонезия). В соответствии с ним будет создана зона свободной торговли и либерализация инвестиционной сферы в 2020 г. (для промышленно развитых стран – до 2010 г.). Снижение таможенных тарифов будет происходить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в рамках ГАТТ/ВТО.

Второй, как полагают специалисты, наиболее вероятный вариант, закрепит за АТЭС роль форума для обсуждения проблем торговли в регионе. В этом случае неизбежны споры по поводу хода выполнения уже имеющихся договоренностей, что приведет к ослаблению организации. В этих условиях повысится роль других, более интегрированных региональных группировок, тем более что степень интегрированности отдельных стран в субрегионах и группах АТР относительно высока и они могут стать своеобразными полюсами, ячейками ускоренного развития интеграционных процессов региона в целом. Так, существует «треугольник роста» – южно-китайская экономическая зона (КНР, Гонконг, Тайвань); «золотой треугольник роста» (Индонезия, Малайзия, Сингапур); экономиче-

ская зона стран бассейна Японского моря; индокитайская экономическая зона.

Третий вариант не исключает возобладания протекционистских настроений в США и ЕС, что будет препятствовать быстрой либерализации мировой торговли и может ограничить рамки интеграционных процессов в АТЭС азиатскими странами.

Быстрый устойчивый экономический рост многих стран АТР способствовал формированию общего мнения о том, что центр мирового экономического развития сдвигается в сторону бассейна Тихого океана. В середине 90-х гг. на страны АТЭС приходилось 38,2% населения мира и 55,7% его ВВП (в то время как на ЕС, например, соответственно 6,7 и 20,5%). Близкий к ЕС удельный вес имеют и страны НАФТА. На АТЭС приходится также 43,9% объема мировой торговли товарами, 32,9% торговли услугами и 64,1% экспорта технологий. В сфере внешней торговли зависимость от внутрирегиональных сделок в рамках АТЭС и входящих в нее стран составляла 70%, в то время как у стран ЕС этот показатель достигал 55%. Весьма быстрыми темпами растет товарооборот между тремя главными участниками АТЭС: Японией, США и странами Юго-Восточной Азии (без Японии).

По некоторым оценкам, среднегодовые темпы экономического прироста АТЭС до 2000 г. составляли 3–3,5%. Причем азиатские страны в этом отношении значительно опережали своих промышленно более развитых западных партнеров. Высокие темпы экономического развития, нарастающие внутрирегиональные потоки товаров, услуг, капиталов дают основание в пользу вывода, что в XXI в. АТЭС станет стержнем экономического роста мира.

#### ***Интеграционные процессы в Южной Америке***

К крупнейшим и наиболее динамичным торгово-политическим союзам Латинской Америки следует отнести Южноамериканский общий рынок в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая (МЕРКОСУР) с населением 200 млн человек и более 1 трлн долл. ВВП. В нем сосредоточено 45% населения этого континента, свыше 50% совокупного ВВП, 40% прямых иностранных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли стран Латинской Америки.

Договором о создании МЕРКОСУР, заключенным в 1991 г., предусматривалась отмена в перспективе всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, установление единого таможенного тарифа в отношении третьих

стран, свободное движение капитала и рабочей силы, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, согласование стратегии в валютно-финансовой сфере.

В январе 1994 г. страны-участницы МЕРКОСУР приняли программу продвижения к таможенному союзу и наметили срок (до 2000 г.), когда 85% взаимного внешнеторгового оборота будут полностью освобождены от любых тарифных барьеров. Договор о создании МЕРКОСУР также предусматривает до 2000 г. отмену нетарифных ограничений на подавляющее большинство товаров (за исключением торговли вооружением и боевой техникой, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, предметами национального культурного достояния).

Для руководства процессом интеграции были созданы наднациональные органы управления: Совет общего рынка в составе министров иностранных дел; исполнительный орган – Группа общего рынка, функционирующая постоянно, со штаб-квартирой в Монтевидео (Уругвай); 10 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка, в функции которых входят вопросы внешней торговли, таможенное регулирование, технические нормы, валютно-финансовая и макроэкономическая политика, наземный и морской транспорт, промышленные технологии, сельское хозяйство и энергетика. Предпринимаются меры по созданию специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами-участницами.

Итоги функционирования МЕРКОСУР свидетельствуют об определенных успехах интеграционной группировки, несмотря на незавершенность становления таможенного союза. Объем внутриблокового экспорта в 1991–1997 гг. увеличился почти в четыре раза, в то время как суммарный экспорт государств-участников интеграционной группировки в третьи страны за этот период возрос немногим более чем на 30%. При этом доля внутриблокового экспорта в общем объеме вывоза товаров из МЕРКОСУР за этот же период возросла с 9 до 20%. Расширение взаимных внешнеэкономических связей в рамках МЕРКОСУР распространяется и на иностранные инвестиции из третьих стран. Например, японская корпорация «Тойота моторз», вложившая в сооружение автомобилестроительного завода в Аргентине около 100 млн долл., намерена выпускать в этой стране 20 тыс. легких грузовиков-пикапов в год. Половину этих автомобилей намечено вывозить в Бразилию в обмен на комплектующие изделия, производимые бразильскими предприятиями.

Если в середине 90-х гг. считалось, что латиноамериканские страны больше тянутся к блоку НАФТА, то сейчас эта ситуация изменилась. К МЕРКОСУР на основе соглашения о свободной торговле присоединились Чили и Боливия (как ассоциированные члены). Продвигаются вперед переговоры о сотрудничестве между МЕРКОСУР и Андской группой, куда помимо Боливии входят Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор. В плане МЕРКОСУР – создание в недалекой перспективе южноамериканской зоны свободной торговли – САФТА, простирающейся от Панамского канала до Магелланова пролива.

Интеграционные процессы в МЕРКОСУР развиваются не без трудностей и противоречий между странами-участницами. Так, они не сумели прийти к согласию о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле к первоначально намеченному сроку – 1 января 1995 г. Не удалось им также согласовать в установленные сроки единые внешние тарифы на импорт товаров из третьих стран. Аргентина и Бразилия, на долю которых приходится 90% общего ВВП стран-членов МЕРКОСУР, уделяют особое внимание защите от иностранных конкурентов создаваемых у себя высокотехнологичных отраслей промышленности – производства компьютеров и телекоммуникационного оборудования. В частности, в середине 90-х гг. Бразилия выступала за введение импортных пошлин в торговле с третьими странами на продукцию электронной, нефтехимической промышленности и тяжелого машиностроения на уровне 35%, Аргентина – на уровне 12%, а Уругвай и Парагвай, опасаящиеся технологической зависимости от Бразилии и Аргентины, были за минимальные пошлины.

Перспективы МЕРКОСУР южноамериканские аналитики оценивают как благоприятные. На пути дальнейшего развития странам-участницам этой группировки предстоит преодолеть существующие противоречия, значительную разницу в экономических потенциалах, найти оптимальные сочетания рыночных механизмов с регулирующей ролью государства в условиях специфики латиноамериканского региона, еще недавно находившегося под властью авторитарных режимов и под сильным влиянием корпораций США.

Из числа других интеграционных объединений континента можно выделить:

- **Андский пакт** (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор). Предусматривалось в 1997 г. трансформировать эту организацию в **Андскую систему интеграции** и дать экономическим взаимоотношениям импульс к «более высокой степени интеграции»;

- **Центральноамериканский общий рынок** (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор). Сформирована зона свободной торговли, предусматривается ликвидация пошлин внутри блока и введение ОТТ в отношении третьих стран;
- **Кариком**, или Карибское сообщество (14 англоязычных стран Карибского бассейна), – достаточно развитая интеграционная группировка, имеет ряд единых внешних тарифов.

### **6.3. Особенности развития западноевропейской экономической интеграции**

Западная Европа с точки зрения развития торговых отношений представляет собой кольцевую структуру с ярко выраженным центром – Европейским Союзом (ЕС) – и достаточно мощными центростремительными силами. Попытки автаркического ведения хозяйства, предпринимавшиеся в разное время и в разной степени Францией, Италией, Испанией, в конечном счете приводили к замедлению экономического роста. Объективные причины обусловили активное развитие торгово-экономических отношений и интеграционных процессов между странами Западной Европы. Первыми начали движение к объединению небольшие страны: Бельгия, Люксембург и Нидерланды. Позднее активную роль в этом процессе стали играть более крупные европейские страны. В настоящее время ЕС занимает сильные позиции в мировой экономике и международной торговле. Кроме того, большинство других европейских стран связаны с ЕС соглашениями о зонах свободной торговли и т.п. В результате, все государства региона в той или иной мере подвержены торгово-экономическому влиянию ЕС.

#### **6.3.1. Европейский Союз**

Современная история образования и развития Европейского Союза (ЕС) начинается с 1951 г. В апреле этого года был подписан договор о Европейском объединении угля и стали (ЕОУС), в который вошли шесть 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 по

атомной энергии (Евратом). В состав сообществ вошли страны с высоким уровнем развития, что во многом определило высокие темпы их экономического роста на протяжении последующих 15 лет. Развитие западноевропейской интеграции с конца 50-х гг. до настоящего времени протекало неравномерно и относительно противоречиво. Вместе с тем цели и задачи, поставленные при образовании ЕС, реализовывались достаточно последовательно и успешно.

Процесс развития западноевропейской экономической интеграции можно условно подразделить на четыре этапа.

*Первый этап* (конец 50-х – середина 70-х гг.) считается «золотым веком» в жизни Сообщества. Он ознаменовался досрочным созданием таможенного союза, сравнительно успешным формированием единого аграрного рынка, вступлением в ЕС трех новых стран: Великобритании, Дании, Ирландии.

Конкретными целями создания ЕЭС, или, как его часто называли, «Общего рынка», были:

- Постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами;
- Установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;
- Ликвидация ограничений для свободного передвижения «людей, капиталов, услуг»;
- Разработка и проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;
- Создание валютного союза;
- Унификация налоговой системы;
- Сближение законодательства;
- Разработка принципов согласования экономической политики.

В целях реализации этих установок была создана комплексная управленческая структура – Совет министров ЕЭС, Комиссия европейских сообществ, Европейский совет, Европейский Суд, Европейский парламент.

Своей первой целью ЕЭС поставило решение задачи создания общего рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы стран-участниц. Для этого был создан таможенный союз. Именно таможенный союз лежит в основе ЕЭС. В рамках таможенного союза были:

- ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле стран-участниц;
- установлен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;

- достигнута свобода передвижения капиталов, кредитов, денежных переводов, предоставления услуг;
- обеспечена свободная миграция рабочей силы и свобода выбора места жительства.

Все эти меры способствовали ускорению промышленной интеграции. Одновременно делались попытки по осуществлению аграрной интеграции в форме установления коллективного протекционизма с помощью компенсационных сборов и финансирования через сельскохозяйственный фонд. Аграрная политика ЕС базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление единой минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран-членов ЕС. Формирование общего рынка ускорило процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные, способствовало проникновению в экономику стран-партнеров. Развитие ЕЭС означало интенсивный переход стран-участниц Сообщества от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

*Второй этап* (середина 70-х – середина 80-х гг.) вошел в историю ЕС тем, что удалось принять программу европейского валютного сотрудничества, создать механизм внешнеполитических консультаций. Все же проявившиеся негативные тенденции привели в этот период к серьезному кризису западноевропейской экономической интеграции. Этот кризис получил название «евросклероз». В 70-х и начале 80-х гг. разрыв в уровнях развития между странами ЕС увеличился. С вступлением в ЕС Греции в 1981 г. эта тенденция проявилась еще более отчетливо, поскольку экономика этой страны находилась на значительно более низком уровне, по сравнению с другими участниками Сообщества.

*Третий этап* (вторая половина 80-х – начало 90-х гг.) – этап дальнейшего расширения состава Сообщества. В 1986 г. присоединение Испании и Португалии привело к обострению ранее существовавших межстрановых диспропорций. На момент вступления в ЕС душевой доход в Португалии составлял примерно половину среднего по ЕЭС, в Испании – около  $\frac{3}{4}$ . В новых странах-участницах примерно один из пяти работал в сельском хозяйстве, в то время как в ЕЭС – один из тринадцати. Вместе с тем именно этот период характеризуется новыми импульсами в развитии западноевропейской интеграции, связанными, прежде всего, с принятием Единого Европейского Акта (ЕЕА).

В ЕЕА подтверждалась общая цель стран-участниц Сообщества – создание Европейского Союза – объединения, которое представляет собой политический альянс участников Сообщества и предусматривает не только высокую степень их экономического, валютно-финансового, гуманитарного сотрудничества, но и согласование внешней политики, включая обеспечение безопасности. Центральным положением ЕЕА явилась зафиксированная в нем цель создания единого экономического пространства, в котором разные страны-члены ЕЭС составляли бы единый хозяйственный организм. С принятием ЕЕА усилились интеграционные процессы стран-членов Сообщества в области микро- и макроэкономики, политики и права, науки и экологии, регионального развития, социальных отношений. В начале 90-х гг. страны-члены ЕС практически завершили создание основ единого рынка и вплотную приблизились к формированию валютно-экономического и политического союзов.

*Четвертый этап* (середина 90-х гг. XX – начало XXI вв.). В соответствии с Единым Европейским Актом с 1 января 1993 г. было введено свободное передвижение факторов производства внутри границ Сообщества. Фактически в рамках Сообщества возникло единое экономическое пространство, что означало вступление ЕС в качественно новый этап экономической интеграции.

На основании Маастрихтского договора (февраль 1992 г.) с 1 января 1994 г. ЕЭС трансформировалось в Европейский Союз с числом стран-участниц, возросшим до 15. В рамках ЕС осуществляется создание полностью единого внутреннего рынка. Провозглашены цели дальнейшего интеграционного сотрудничества.

### **6.3.2. Европейская ассоциация свободной торговли**

Экономическая интеграция в Западной Европе не ограничивается только территорией ЕС: с начала 60-х гг. существует Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). ЕАСТ, в отличие от ЕС, не имеет наднациональных функций и межгосударственных координирующих институтов. ЕАСТ во главу угла ставит экономическое сотрудничество. В первую очередь она содействовала либерализации торговли и устранению таможенных барьеров. Страны-члены ЕАСТ (в 80-х гг. их было семь, в середине 90-х гг. – четыре: Норвегия, Исландия, Лихтенштейн, Швейцария) добровольно присоединяются к тому или иному торгово-экономическому соглашению с третьими странами, причем каж-

дый из участников ЕАСТ вправе устанавливать в отношении этих стран любые таможенные тарифы. В торговле между странами-членами ЕАСТ режим свободного беспошлинного торгового оборота действует только в отношении промышленных товаров, так как действие конвенции ЕАСТ не распространяется на сельскохозяйственную продукцию. В 1972 г. каждое государство, входящее в ЕАСТ, подписало соглашение с ЕЭС/ЕС, в соответствии с которым постепенно были снижены пошлины и количественные ограничения на промышленные товары. Беспшлинная торговля между этими странами базируется на системе сложных правил, разработанных в зависимости от происхождения товара. Из-за отсутствия единого таможенного тарифа внутри ЕАСТ свобода беспошлинной торговли существует только для товаров, произведенных в странах-членах. В 1994 г. ЕАСТ и ЕС подписали соглашение об образовании «единого экономического пространства» (ЕЭП), в которое из западноевропейских стран не вошла только Швейцария. основополагающий принцип соглашения – свободное перемещение капиталов, товаров, услуг и физических лиц. Следует подчеркнуть, что ЕЭП не является таможенным союзом. Входящие в него государства в рамках структур ЕС и ЕАСТ не имеют ни единой торговой политики, ни общих таможенных тарифов по отношению к третьим странам. ЕЭП возглавляет Совет, состоящий из министров государств-участников соглашения.

Несмотря на высокий уровень развития входящих в нее государств и взаимных экономических связей между ними, ЕАСТ не стала полноценной интеграционной группировкой. Фактически она явилась своеобразным «подготовительным классом» для новых членов ЕЭС/ЕС. В настоящее время многие члены ЕАСТ рассматривают ее как потенциальную зону свободной торговли между восточноевропейскими и западноевропейскими странами.

ЕАСТ приветствовала создание в начале 1996 г. центрально-европейской зоны свободной торговли из 12 стран. Не исключено, что со временем эти государства пополнят ряды ЕАСТ, членство в которой станет для них первым шагом на пути в ЕС. Экономическая мощь ЕС, динамичность его расширения и сильная зависимость отдельных стран Западной Европы от торговли с ним, в ближайшем будущем поставят перед остальными странами альтернативу: либо вступить в ЕС и частично отказаться от своего суверенитета, но зато воспользоваться всеми возможностями крупнейших рынков мира, либо

оставаться в стороне, отрезать себе путь к участию в процессе объединения Западной Европы со всеми отрицательными последствиями для собственной экономики.

### **Рекомендуемая литература**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 2001. – 368 с.
2. Власова О. Дружеская экспансия // Эксперт. – 2003. – №16.
3. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2000. – 734 с.
4. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 446 с.
5. [www.wb.org](http://www.wb.org)

**Тесты:**

1. *Развитие процессов международной экономической интеграции обусловлено:*
  - а) различием в уровне экономического развития стран-участниц интеграционного процесса;
  - б) различным уровнем обеспечения трудовыми ресурсами;
  - в) углублением международного разделения труда и возрастанием значения международной кооперации;
  - г) политическим решением лидеров государств, стремящихся к установлению тесных интеграционных связей.
  
2. *Успешному развитию процессов международной экономической интеграции способствуют:*
  - а) сходный уровень экономического развития стран;
  - б) большие различия в уровне жизни стран;
  - в) общие границы;
  - г) общность социальных и экономических проблем.
  
3. *Таможенный союз предполагает:*
  - а) только существование единого таможенного тарифа для всех стран-участниц;
  - б) существование единых условий для перемещения капиталов и рабочей силы между странами-участницами;
  - в) свободное перемещение товаров и услуг между странами-участницами, а также единый таможенный тариф и единую внешнеторговую политику по отношению к третьим странам;
  - г) снятие таможенных барьеров для перемещения товаров и услуг, а также капиталов и рабочей силы между странами-участницами союза.
  
4. *Наиболее развитой интеграционной группировкой является:*
  - а) Северо-американская ассоциация свободной торговли (НАФТА);
  - б) Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ);
  - в) Содружество независимых государств (СНГ);
  - г) Европейский Союз (ЕС).
  
5. *Европейский Союз представляет собой на современном этапе развития:*
  - а) таможенный союз;
  - б) общий рынок;

- в) экономический и валютный союз;
  - г) зону свободной торговли.
6. *Общая валюта стран Европейского Союза, введенная с 1 января 1999 года, - это:*
- а) эю;
  - б) марка;
  - в) евро;
  - г) крона.
7. *В зону действия евро на 1 января 2006 года входят все страны ЕС:*
- а) без исключения;
  - б) кроме Великобритании;
  - в) кроме Великобритании, Дании, Швеции;
  - г) кроме Великобритании, Дании, Швеции и новых стран, принятых в 2004 г.
8. *Евровалюта используется 1 января 2002 года:*
- а) только для безналичных расчетов между государственными учреждениями стран, вошедших в зону евро;
  - б) только для безналичных расчетов между коммерческими фирмами;
  - в) только для наличных расчетов между физическими лицами;
  - г) как для наличных, так и для безналичных расчетов.
9. *Если страны обеспечивают отмену таможенных пошлин во взаимной торговле, вводят единый внешний тариф в отношении третьих стран, но сохраняют взаимные ограничения на движение капиталов и рабочей силы, то это:*
- а) общий рынок;
  - б) таможенный союз;
  - в) зона свободной торговли;
  - г) полный экономический союз.
10. *Если страны обеспечивают отмену таможенных пошлин во взаимной торговле, но сохраняют национальные нормы регулирования в отношении третьих стран, а также взаимные ограничения на движение капиталов и рабочей силы, то это:*
- а) общий рынок;
  - б) полный экономический союз;

- в) зона свободной торговли;
  - г) полный экономический союз.
11. Если страны устанавливают взаимную свободу движения товаров, капиталов и рабочей силы, единые нормы торгового регулирования для третьих стран, создают общие органы управления, принимающие решения, обязательные для участников, это:
- а) зона свободной торговли;
  - б) таможенный союз;
  - в) экономический союз;
  - г) зона свободной торговли.
12. В настоящее время на этапе экономического и валютного союза находится:
- а) НАФТА;
  - б) ЕС;
  - в) СНГ;
  - г) АСЕАН.
13. Главные принципы деятельности Всемирной торговой организации:
- а) предоставление кредитов участникам внешней торговли, страхование экспортных кредитов;
  - б) применение режима наибольшего благоприятствования в торговле, взаимность торговых уступок;
  - в) обеспечение индивидуального режима внешней торговли для каждой страны, ведение внешней торговли на основе публичного права;
  - г) невмешательство в торговые споры стран-участниц.

## **ТЕМА 7.**

---

### **Глобальные проблемы в мировой экономике**

Изучив тему 1, студент должен знать:

- общую специфику глобальных проблем;
- влияние глобальных проблем на мировую экономику;
- пути решения глобальных проблем.

Уметь:

- определить приоритеты в решении глобальных проблем;
- анализировать пути решения глобальных проблем;
- оценивать последствия глобализации мировой экономики.

Приобрести навыки:

- анализа глобальных проблем;
- оценки последствий глобализации мировой экономики.

**Содержание темы:**

Возникновение глобальных проблем. Общая специфика глобальных проблем. Смена приоритетов в глобальных проблемах. Научное и практическое значение установления приоритета в решении глобальных проблем.

Проблема бедности и отсталости. Причины экономической отсталости стран третьего мира. Последствия бедности и отсталости для мировой экономики. Пути решения глобальной проблемы бедности и отсталости. Роль международных организаций в решении проблемы бедности и отсталости.

Продовольственная проблема в мировой экономике. Дефицит продуктов питания в слаборазвитых странах. Возможности мирового производства продовольствия. Факторы, препятствующие росту мирового производства продовольствия.

Мировая торговля продовольствием: основные участники, особенности протекционизма в мировой торговле продовольствием. Роль ВТО в мировой торговле продовольствием.

Деятельность ФАО (Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН). Пути решения глобальной продовольственной проблемы.

Проблема природных ресурсов. Взаимосвязь энергетической и сырьевой проблем. Последствия энергетического и сырьевого кризисов. Пути решения сырьевой проблемы.

Экологическая проблема. Деградация окружающей природной среды. Проблема отходов. Пути решения экологической проблемы.

Демографическая проблема. Демографический взрыв в развивающихся странах. Пути решения демографической проблемы.

Глобализация мировой экономики: сущность, причины и последствия.

**Цели изучения темы:**

1. Формирование знаний о глобальных проблемах.
2. Определение путей решения глобальных проблем.

**Задачи изучения темы:**

1. Формирование представлений о взаимосвязи глобальных проблем.
2. Выявление причин возникновения глобальных проблем.
3. Определение путей решения глобальных проблем.

**Изучая тему,**  
**необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях:**

- глобальная проблема,
- проблема бедности и отсталости,
- продовольственная проблема,
- экологическая проблема,
- демографическая проблема,
- глобализация.

**Порядок изучения темы:**

Для изучения темы выделяется 2 лекционных часа, 2 часа практических занятий, 6 часов самостоятельной работы.

Предусмотрены:

1. Лекция на тему «Глобальные проблемы в мировой экономике»
2. Практическое занятие в форме семинара
3. Самостоятельная работа студента в следующих формах:
  - подготовка к лекции,
  - подготовка к семинарскому занятию,
  - подготовка докладов и рефератов, участие в чатах,
  - изучение дополнительной литературы.

**Методические указания:**

**Вопросы:**

1. Общий характер глобальных проблем в мировой экономике.  
Структура глобальных проблем.
2. Глобализация мировой экономики.

**При изучении первого вопроса:**

**Готовясь к лекции,** подумайте, какие причины привели к возникновению глобальных проблем? Почему они имеют общий характер?

**Готовясь к семинарскому занятию,** обратите внимание, что термин «глобалистика» был введен в научный обиход в 60-е – начале 70-х гг. XX в. Именно в этот период мирохозяйственные связи стали испытывать воздействие глобальных проблем, и их решение стало настоящей необходимостью всего мирового сообщества.

Общий характер глобальных проблем определяется рядом признаков.

Прежде всего, они затрагивают интересы всего человечества. Кроме того, они нуждаются в срочном и неотложном решении. Следует также обратить внимание на взаимосвязанность глобальных проблем.

Достаточно сложным вопросом является определение приоритетности решения глобальных проблем.

**Чат.** Обсудите с товарищем по группе, может ли международная помощь существенно смягчить проблему бедности и отсталости.

**При подготовке к первому вопросу необходимо читать:**

1. Данное пособие. – Гл. 7.
2. Булатов А.С. Мировая экономика. – М. – С. 381–417.

**При изучении второго вопроса:**

**Готовясь к лекции,** подумайте, почему глобализация мировой экономики имеет сторонников и противников.

**Готовясь к семинарскому занятию,** уделите внимание причинам глобализации мировой экономики. Это позволяет понять ее объективный характер. Необходимо также уделить внимание анализу положительных и негативных последствий глобализации мировой экономики. Объективный характер процесса глобализации диктует необходимость всестороннего и взвешенного учета его последствий. Можно усилить положительные эффекты глобализации для национальной экономики. В то же время негативные последствия глобализации возможно ослабить, благодаря этому экономические потери снижаются.

**Чат.** Обсудите с товарищем по группе, почему в мире возникло движение антиглобалистов?

**При подготовке ко второму вопросу необходимо читать:**

Данное пособие. – Гл. 7.

**Для более углубленного изучения темы 8 необходимо читать:**

1. Глобальность без границ // Русский полис. – 2001. – №6.
2. Евстигнеева Л.П. Россия и экономическая глобализация // Общественные науки и современность. – 2000. – №2.

3. Евстигнеева Л.П. Экономическая глобализация и постмодерн // *Общественные науки и современность*.
4. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // *МЭ и МО*. – 2000. – №3.
5. Ковалев Е. Глобальная продовольственная проблема // *МЭ и МО*. – 2004. – №10.
6. Коллонтай В. О неолиберальной модели глобализации // *МЭ и МО*. – 1999. – №10.
7. Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западная глобализации: атака на процветание и демократию. – М., 2001.
8. Мясникова Л. Новый глобальный проект // *МЭ и МО* – 2006. – №3.
9. Педфтиев В. Развивающийся мир: глобализация и регионализация // *МЭ и МО*. – 2000. – №7.
10. Стритен П. Интеграция, взаимозависимость и глобализация // *Финансы и развитие*. – 2001. – №2.
11. Фридман Л. Глобализация: развитые и развивающиеся страны // *МЭ и МО*. – 2000. – №10.
12. Эльянов А. Глобализация и расслоение развивающихся стран // *МЭ и МО*. – 2000. – №6.

***Контрольные вопросы (ответьте «да» или «нет»):***

1. Глобальные проблемы затрагивают интересы всего человечества.
2. Приоритетной глобальной проблемой является демографическая проблема.
3. Международные организации играют существенную роль в решении глобальных проблем.
4. Проблема бедности и отсталости успешно решается.
5. Глобализация мировой экономики имеет не только положительные, но и негативные последствия.

## **7.1. Сущность и экономические аспекты глобальных проблем**

«Глобальные проблемы» как общепринятое понятие возникли в 70-е годы XX столетия. В 1972 г. появился первый доклад Римского клуба под названием «Пределы роста». Этот доклад подготовила группа ученых под руководством американского ученого Д.Л. Медоуза, который использовал набор идей, выдвинутых профессором кибернетики Д. Форрестером в книге «Мировая динамика». Форрестер предсказал на начало XXI века неизбежность всемирных катастроф, обусловленных истощением природных ресурсов, загрязнением окружающей среды, демографическим взрывом в развивающихся странах.

Сущность глобальных проблем заключается в том, что они в той или иной степени влияют на экономику и жизнь населения любой страны и решение этих проблем зависит от усилий всех стран мира.

В условиях растущей взаимозависимости частная проблема одной страны или региона может постепенно перерасти в глобальную, если не находит своевременного решения. Тем не менее, все современные глобальные проблемы имеют общие характеристики.

Можно выделить следующие характеристики глобальных проблем:

- затрагивают интересы всех стран (или большинства стран);
- тормозят экономическое и социальное развитие мира;
- требуют неотложного решения;
- взаимосвязаны между собой;
- требуют координации действий всех стран мира.

Сложным является вопрос определения приоритетности глобальных проблем. Это зависит не только от остроты и масштабности проблем, но и от реальной возможности их решения или хотя бы смягчения в данное время.

В настоящее время можно выделить следующие глобальные проблемы.

### **1. Проблемы бедности и отсталости.**

В Докладе Всемирного Банка о развитии мира отмечено, что «первейшая задача развития – уменьшение бедности».

Для миллионов людей в странах третьего мира уровень жизни застыл на месте. А в некоторых странах даже снизился.

По некоторым данным,  $\frac{1}{4}$  населения Бразилии,  $\frac{1}{3}$  жителей Нигерии,  $\frac{1}{2}$  населения Индии потребляют товаров и услуг менее чем на 1 долл.<sup>1</sup> в день (по паритету покупательной способности). Таким образом, экономический рост в мировой экономике не способен уничтожить или хотя бы сократить уровень обнищания нескольких регионов мира.

## **2. Проблема роста населения (демографическая проблема).**

Взаимосвязь роста населения и экономического роста длительное время является предметом исследования экономистов. В результате исследований выработалось два подхода к оценке влияния роста населения на экономическое развитие. Первый подход в той или иной степени связан с теорией Мальтуса, который полагал, что рост населения опережает рост продовольствия и поэтому население мира неизбежно беднеет. Современный подход к оценке роли народонаселения на экономику является комплексным и выявляет как положительные, так и негативные факторы влияния роста населения на экономический рост.

Но при любом подходе очевидно, что игнорировать влияние роста населения на экономику нельзя, особенно в современных условиях.

Ежегодно население мира растет на 93 млн человек. При этом более 82 млн человек рождается в развивающихся странах. Можно считать, что это беспрецедентный рост в истории человечества. Однако проблема роста населения затрагивает не только его численность. Это проблема благосостояния и развития человека.

Многие специалисты, как из промышленно развитых, так и развивающихся стран считают, что действительная проблема – не рост населения сам по себе, а следующие проблемы:

- а) слаборазвитость – отсталость в развитии, а развитие – конечная цель. Экономический и социальный прогресс создает механизмы, которые в той или иной степени регулируют рост населения;
- б) истощение мировых ресурсов и разрушение окружающей среды. Развитые страны, где сосредоточено менее 25% населения мира, потребляют 80% мировых ресурсов.

---

<sup>1</sup> См.: Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М., 2005. – С. 382.

### **3. Экологическая проблема.**

Как отмечает Всемирный Банк в Докладе о развитии мира в 1992 г., «защита окружающей среды является важной частью развития». Процесс развития без ее эффективной защиты будет подорван.

В 70-х гг. XX в. экономисты и политики осознали важное значение проблем окружающей среды для экономического развития. Процессы деградации окружающей среды могут иметь самовоспроизводящийся характер, что грозит обществу необратимым разрушением и исчерпанием ресурсов.

Нет единого мнения о величине расходов на сохранение окружающей среды в различных видах экономической деятельности. Но большинство специалистов согласны, что их необходимо учитывать при разработке политики развития.

### **4. Проблема природных ресурсов.**

Глобальная энергосырьевая проблема содержит две сходные по характеру происхождения проблемы: энергетическую и сырьевую.

В 70-х – начале 80-х гг. впервые обнаружили явления, которые получили название энергетический и сырьевой кризисы.

В тот период они сильно ударили по сложившейся системе международных экономических связей, ухудшили экономическую и социальную ситуацию во многих странах. Но вместе с тем они создали стимулы для внедрения в производство энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий. В 70–80-е гг. XX в. энергоёмкость производства в развитых странах снизилась примерно на 25%<sup>1</sup>.

## **7.2. Глобализация мировой экономики**

В экономической литературе существует множество различных определений глобализации. На наш взгляд, они не противоречат друг другу, а скорее являются взаимодополняющими. Каждое определение характеризует определенные аспекты глобализации, более близкие автору.

Не претендуя на однозначность и точность, можно характеризовать глобализацию как процесс формирования единого общемирового производственного, финансово-экономического и информационного пространства.

---

<sup>1</sup> См.: Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М., 2005., – С. 394.

На практике существует разное отношение к глобализации. Есть сторонники, есть и противники.

Сторонники глобализации, даже упоминая связанные с ней реальные и потенциальные риски, считают, что процесс этот необратим, и нужно лишь им правильно управлять и участвовать в нем.

Противники глобализации делятся на два лагеря. Одни признают объективность глобализации и считают ее злом, печальной, если не трагической, неизбежностью. Другие ставят под сомнение существование самого феномена.

Общее место всех пассажей по глобализации – открытость границ для торговых и финансовых потоков. Приверженцы глобализации видят основное ее преимущество в усилении плодотворной конкуренции, не ограниченной протекционистскими и идеологическими рамками в условиях глобального разделения труда. Вообще говоря, конкуренция противоречит кооперации.

Если эти тезисы воспринимать буквально, то можно сделать вывод о том, что далеко не однозначно понимаются выгоды от глобализации и их источники. Какой именно ожидается положительный эффект: то ли конкуренция будет подстегивать эффективность, то ли разделение труда принесет синергетический эффект.

Видимое противоречие может быть снято, только если мы рассматриваем глобальную конкуренцию исключительно между транснациональными корпорациями (ТНК), а не между странами, так как для них будет использоваться принцип разделения труда.

С целью повышения собственной эффективности компании стараются в процессе своего развития найти инструменты, способные уменьшить транзакционные издержки. Эти издержки являются производными от неопределенности, возникающей при любом взаимодействии самой системы с внешним окружением или между собственными элементами. Развитие управленческой науки позволило снижать транзакционные издержки внутри корпораций и тем самым строить все более и более крупные устойчивые компании. Одновременно, маркетинговая наука все более углубляется в техники и приемы, способные снизить неопределенность во взаимодействиях с внешним окружением.

Революцию в «борьбе с трением» сыграли, развивающиеся впечатляющими темпами, информационные технологии. Развитие специальных классов корпоративных информационных систем, например ERP или Workflow, направлено на снижение «внутреннего трения». Развитие технологий E-business, видимо, является следст-

вием стремления к поиску новых инструментов снижения «внешнего трения».

Таким образом, глобализация – это не что иное, как тенденция к снижению транзакционных издержек на уровне гигантских систем. Во-первых, кроме того, стремление к эффективному управлению капиталами выльется в конечном итоге в необходимость создания координирующего органа, некое подобие глобального «центробанка». Наибольшие шансы для этой роли имеет – ФРС США. А вот этот факт не устроит политические элиты многих влиятельных в экономическом смысле стран. Похоже, что конкуренция снова перейдет в географическую плоскость, а не в плоскость ТНК – они-то как раз обеспечат себе все вышеперечисленные преимущества.

## **Тематика рефератов и курсовых работ**

### *а) Примерная тематика курсовых работ*

1. Глобализация мировой экономики: сущность, причины и последствия.
2. Экономические интересы страны: структура, методы защиты.
3. Роль внешней торговли в экономическом развитии страны.
4. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли.
5. Нетарифные методы регулирования внешней торговли.
6. Межгосударственное регулирование внешней торговли (ГАТТ/ВТО).
7. Валютный курс и факторы, влияющие на его формирование.
8. Экономическая политика государства в условиях свободно плавающих валютных курсов.
9. Оптимальные валютные зоны.
10. Роль МВФ в мировой экономике.
11. Мировой валютный рынок.
12. Прямые иностранные инвестиции.
13. Транснациональные корпорации и их роль в международном движении капитала.
14. Свободные экономические зоны: причины создания и проблемы развития.
15. Оффшорные зоны в мировой экономике.
16. Международный кредит: структура и развитие в современных условиях.
17. Синдицированный еврокредит.
18. Еврооблигации.
19. Мировой кризис задолженности и его разрешение в современных условиях.
20. Проблема «утечки умов» в мировой экономике.
21. Формы международной экономической интеграции.

### *б) Примерная тематика рефератов*

1. Промышленно развитые страны в мировой экономике.
2. Роль развивающихся стран в мировой экономике.
3. Факторы экономического развития новых индустриальных стран (НИС).

4. Страны переходной экономики.
5. Современные условия международной торговли.
6. Международное научно-техническое сотрудничество.
7. Протекционизм и либерализм – основные типы внешнеэкономической политики государства.
8. Взаимодействие России и ВТО.
9. Структура международной торговли и тенденции ее изменения.
10. Прямые иностранные инвестиции в экономике России.
11. Проблема внешнего долга России.
12. Взаимоотношения России и МВФ.
13. Россия на мировом рынке труда.
14. Экономическая интеграция России и Белоруссии: причины, выгоды и основные проблемы.

**Глоссарий**

- Автаркия* – развитие страны, удовлетворение внутренних потребностей преимущественно за счет собственного производства при значительном ограничении внешнеэкономических связей.
- Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)* – межправительственный форум, созданный в 1989 г. и включающий 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона. В рамках рабочих органов АТЭС вырабатываются региональные правила торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров, экспертов.
- Ассоциированная компания* – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет, как правило, менее 50% капитала.
- Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)* – региональная торгово-экономическая организация, созданная в 1967 г. и включающая в настоящее время Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Мьянму, Бруней, Лаос, Вьетнам. Цели создания – содействие социальному и экономическому развитию стран-участниц, сотрудничество в различных отраслях экономики.
- Базельский комитет* – организация, сформированная в 1974 г. главами центральных банков развитых стран. В его рамках обсуждаются проблемы регулирования международной банковской деятельности. В 1975 г. комитетом были выработаны, а в 1983 г. обновлены так называемые Базельские соглашения, или Базельский конкордат. В соглашениях рас-

- пределяются обязанности по контролю за транснациональными банками со стороны стран происхождения, со стороны принимающих стран и определяется порядок обмена информацией между ними. Базельский комитет также вырабатывает международные рекомендации по нормативам банковской деятельности.
- Банк международных расчетов** – первый межгосударственный банк, организованный как международный банк для координации деятельности национальных банков. Объединяет, главным образом, центральные банки европейских государств. Производит расчеты между странами-членами ЕС, а также совершает операции по поручению ОЭСР и стран, участвующих в указанной организации.
- Валютная интервенция** – инструмент регулирования валютного курса центральным банком. Заключается в продаже центральным банком страны иностранной валюты из государственных золотовалютных резервов с целью повышения курса национальной валюты или покупки им иностранной валюты с целью понижения курса национальной валюты.
- Внешнеторговая квота** – отношение оборота внешней торговли страны к ее ВВП.
- Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)** – специализированное учреждение системы ООН, занимающееся защитой прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, модели и т.п.
- Всемирная торговая организация (ВТО)** – многосторонняя торгово-экономическая организация, правовой осно-

- вой которой являются ГАТТ в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). ВТО также включает несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов.
- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)* – многостороннее соглашение, предшествующее созданию ВТО. Представляет собой многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы и правила, которыми руководствуются во взаимных торговых отношениях страны-участницы. В настоящее время ГАТТ является одним из соглашений в рамках ВТО.
- Глобализация* – процесс превращения мировой экономики в единый рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Глобализация вызывает как благоприятные эффекты для национальных экономик, так и неблагоприятные, кризисные явления.
- Демографический взрыв* – резкое ускорение роста численности населения вследствие установления промежуточного типа воспроизводства населения. Обычно в этот период снижение смертности значительно опережает снижение рождаемости.
- Догоняющее развитие* – экономическая стратегия, целью которой является преодоление разрыва в уровне социально-экономического развития между лидирующими и отстающими странами.

- Дочерняя компания** – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала.
- Евро** – введенная в 1999 г. единая валюта Европейского Союза.
- Евровалюта** – «деньги без гражданства», финансовые ресурсы, размещенные на депозитах в банковских учреждениях за пределами страны происхождения валюты и обслуживающие исключительно международные экономические отношения, прежде всего международные кредитные отношения. Главная евровалюта – евродоллар.
- Европейский Союз (ЕС)** – действующий с 1993 г. экономический и валютный союз европейских государств, включающий после расширения в мае 2004 г. 25 стран. ЕС является наиболее развитым интеграционным объединением в мире.
- Единый (общий) рынок** – форма международной экономической интеграции, которая предусматривает свободу движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы для стран-участниц, единые правила внешнеторгового регулирования в отношении третьих стран.
- Зона свободной торговли (ЗСТ)** – форма международной экономической интеграции, которая предусматривает отмену таможенных пошлин и других торговых ограничений для стран-участниц. При этом каждая страна сохраняет национальные внешнеторговые ограничения для третьих стран. Свобода движения капиталов и рабочей силы не предусматривается.

<i>Импортная квота (показатель зависимости)</i>	– отношение объема импорта страны к ВВП.
<i>Международная корпорация</i>	Форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.
<i>Транснациональная (ТНК)</i>	головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.
<i>Многонациональная (МНК)</i>	головная компания принадлежит капиталу двух или более стран, а филиалы также находятся в различных странах.
<i>Международное разделение труда (МРТ)</i>	– высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.
<i>Международный банк реконструкции и развития (МБРР)</i>	– международная валютно-кредитная организация, созданная с целью оказания помощи развивающимся странам и позднее странам переходной экономики. Другое название МБРР – Всемирный банк.
<i>Международный валютный фонд (МВФ)</i>	– созданный по решению Бреттон-Вудской валютно-финансовой конференции как специализированное учреждение ООН, имеющее целью международное валютное сотрудничество.
<i>МЕРКОСУР</i>	– крупнейшее и наиболее динамичное интеграционное объединение в Южной Америке, включающее Аргентину, Бразилию, Уругвай и Парагвай, созданное в 1991 г. с целью формирования общего рынка.

- Национальная экономическая безопасность** – это защищенность экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование экономики, подрывают достигнутый уровень жизни населения. Вследствие этого возникает угроза политической дестабилизации страны.
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)** – созданная в соответствии с Конвенцией об учреждении ОЭСР в 1960 г. организация, с целью достижения наиболее высокого уровня устойчивого экономического роста, занятости и жизни в странах-членах.
- Официальные золотовалютные резервы** – принадлежащие государству активы, предназначенные для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютных отношений. Другая функция золотовалютных резервов – влияние на макроэкономическую ситуацию в стране, прежде всего путем регулирования валютного курса.
- Парижский клуб (ПКК)** – неформальная организация стран-кредиторов, созданная для урегулирования проблем официальной задолженности.
- Паритет покупательной способности** – соотношение между национальными валютами по их покупательной способности.
- Принимающая страна (host country)** – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

- 
- Протекционизм** – государственная политика защиты внутреннего рынка страны от иностранной конкуренции путем тарифных и нетарифных инструментов.
- Прямые иностранные инвестиции (foreign direct investments)** – приобретение длительного экономического интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятие с прямыми инвестициями).
- Свободная экономическая зона (СЭЗ)** – это часть национального экономического пространства с особым режимом, где используется система льгот и стимулов, не применяемых в других частях территории страны.
- Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)** – соглашение между США, Канадой и Мексикой, открывающее путь к созданию единого континентального рынка для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.
- Специальные права заимствования (СДР)** – введенный МВФ в 1969 г. для стран-участниц искусственный резервный актив, используемый для регулирования платежного баланса. В условиях кризиса Бреттон-Вудской валютной системы СДР должен был заменить доллар США в роли официальных резервов, но не оправдал этих надежд.
- Страна базирования (home country)** – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации.
- Таможенный союз (ТС)** – форма международной экономической интеграции, которая предполагает отмену внешнеторговых ограничений для стран-участниц и установление единого внешнего тарифа в отношении третьих стран. При этом свобода движения капиталов и рабочей силы не предусматривается.

- «Утечка умов»* – эмиграция ученых, других специалистов высокой квалификации за границу на постоянное или временное проживание.
- Экономический союз* – форма международной экономической интеграции, которая, как правило, возникает на основе общего рынка. Экономический союз предполагает создание наднациональных органов власти и управления, которые имеют право принимать решения, обязательные для всех стран союза. Наднациональные органы управления реализуют общую экономическую, финансовую, валютную и социальную политику союза. Таким образом, страны добровольно уступают часть государственного суверенитета в пользу общих органов союза. Логическим завершением интеграции в рамках экономического союза является введение единой валюты (перерастание в экономический и валютный союз) и переход к политическому союзу (создание единого государства в форме конфедерации, федерации и др.).
- Экспортная квота (показатель зависимости)* – отношение объема экспорта страны к ее ВВП, умноженное на 100%. Характеризует степень участия страны в международном разделении труда.
- ЮНКТАД* – конференция ООН по торговле и развитию, созданная в 1964 г. в качестве главного органа Генеральной Ассамблеи ООН для содействия развитию международной торговли в целях ускорения экономического роста.

## Список рекомендуемой литературы

### *Основная:*

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М., 2003.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М., 1998.
3. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2005.

### *Дополнительная:*

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 2001. – 368 с.
2. Алексашенко С. Может ли слабый рубль укрепить российскую экономику? // Эксперт. – 2000 – №19.
3. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М., 2000.
4. Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет // МЭ и МО. – 2001. – №9.
5. Болотин Б. Социально-экономические показатели Запада и России // МЭ и МО. – 1999. – №8.
6. Бусыгина И., Тренерт О. Расширение Европейского Союза: покушение на самоубийство? // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – №9.
7. В укреплении рубля нет ничего плохого // Эксперт. – 2002. – №12.
8. Валиуллин Х. Валютный рубикон европейской интеграции // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №11.
9. Вишневская Н. Рынок рабочей силы – новые тенденции // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8.
10. Власова О. Дружеская экспансия // Эксперт. – 2003. – №16.
11. Власова О., Кокшаров А. Дом без крыши // Эксперт. – 2005. – №21. – С. 15-22.
12. Вознесенская Н.Н. Иностраннные инвестиции: Россия и мировой опыт. – М., 2001.
13. Гавриленков Е. Как остудить горячие деньги // Эксперт. 2000. – №28.
14. Глобальность без границ // Русский полис. – 2001. – №6.

15. Григорян С. Организационно-правовые основы и особенности ВТО // *Хозяйство и право*. – 2000. – №2.
16. Гринберг Р. Итоги и уроки десятилетия системной экономической трансформации в странах ЦВЕ и России.
17. Гутник В., Подколзина И. Евроленд: экономическое развитие новой группировки // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – №8.
18. Долженкова Л.Д. Влияние экономики США на положение в мировом хозяйстве // *Банковское дело*. – 2001. – №6.
19. Евстигнеева Л.П. Россия и экономическая глобализация // *Общественные науки и современность*. – 2000. – №2.
20. Евстигнеева Л.П. Экономическая глобализация и постмодерн // *Общественные науки и современность»*.
21. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития. // *МЭ и МО*. – 2000. – №3.
22. Ковалев Е. Глобальная продовольственная проблема // *МЭ и МО*. – 2004. – №10.
23. Киреев А.П. Международная экономика: Учебное пособие для вузов. – В 2 ч. – Ч. I, II. – М., 1997, 1999.
24. Кирьян П. Дорогой рубль // *Эксперт*. – 2002. – №7 – С. 38.
25. Кокшаров А., Быков П. Сырьевая бомба // *Эксперт*. – 1999. – №4.
26. Кокшаров А., Леонов О., Щербинина Е. Не плачь, Аргентина // *Эксперт*. – 1999. – №30.
27. Коллонтай В. О неолиберальной модели глобализации // *МЭ и МО*. – 1999. – №10.
28. Леонов О. На пороге торговой войны // *Эксперт*. – 2002. – №13. – С. 52.
29. Мартин Г.-П. Шуманн Х. Западная глобализации: атака на процветание и демократию. – М., 2001.
30. Международная экономика: Учебное пособие / Овчинников Г.П. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 384 с.
31. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2005.
32. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М., 1998.
33. Михайлов Д. Евро и формирование единого рынка финансово-банковских услуг в Европе. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – №10.

34. Мовсесян А.Г. Изменения в системе мирового хозяйствования // Экономист. – 2000. – №12.
35. Мовсесян А.Г. Иррационально-эволюционный подход к развитию мировой экономики // Вестник МГУ. – 2001. – №3.
36. Мовсесян А.Г. Кризисные явления в мировой экономике. – Экономист. – 2001. – №7.
37. Мясникова Л. Новый глобальный проект // МЭ и МО – 2006. – №3.
38. Оболенский В. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // МЭ и МО, 2006.
39. Орешкин В. Состояние и перспективы развития мировых товарных рынков // МЭ И МО, 2000.
40. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фатминского. – М., 1994.
41. Пембро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М., 1994.
42. Петров В., Гришин П. Уловка МВФ // Эксперт. – 2002. – №15.
43. Пештиев В. Развивающийся мир: глобализация и регионализация / МЭ и МО. – 2000. – №7.
44. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юрист, 1999. – С. 334–351.
45. Приписнов В. Основные сдвиги в мировой хозяйственной конъюнктуре // МЭ И МО, 1999.
46. Рязанцев С. Трудовая миграция в СНГ: тенденции и проблемы регулирования // МЭ и МО. – 2005. – №11.
47. Сильвестров С. Мировое хозяйство: новые тенденции развития // Российский экономический журнал. – 2000. – №8.
48. Смородинская Н. Анализ мирового опыта организации свободных экономических зон. Практические ориентиры для России. Информационно-аналитические материалы ЦБ РФ. – М. – 1996 – № 3.
49. Стритен П. Интеграция, взаимозависимость и глобализация // Финансы и развитие. – 2001. – №2.
50. Терлецкая Л. Международная миграция и социально-экономическое развитие. – Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – №7.
51. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М., 1999. Фишер С. Валютные режимы // Финансы и развитие. – 2001. – №2.

52. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник: – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 446 с.
53. Фридман Л. Глобализация: развитые и развивающиеся страны // МЭ и МО. – 2000. – №10.
54. Фридман Л. О многовариантности международных экономических сопоставлений // МЭ и МО. – 2005. – № 12.
55. Хейфец Б. ТанDEM реаниматоров // Эксперт. – 2001. – №6.
56. Цапенко И. От иммиграционного контроля к управлению миграционными процессами // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №10.
57. Шишкарев С. Экспортный форпост. – Эксперт. 2001. – №16.
58. Шишков Ю. НАФТА: истоки, надежды, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – №11.
59. Шмаров А., Ивантер А. Нас зовут на три буквы // Эксперт. – 2002. – №21.
60. Шохина Е. Рыночный статус – не панацея // Эксперт. – 2002. – №7. – С. 38.
61. Эксперт. – 2002. – №37.
62. Эксперт. – 2002. – №46.
63. Эксперт. – 2004. – №5.
64. Эльянов А. Глобализация и расслоение развивающихся стран // МЭ и МО. – 2000. – №6.

**Интернет-источники:**

1. <http://www.worldbank.org>.
2. <http://www.wto.org>.
3. <http://www.imf.org>.
4. [www.wb.org](http://www.wb.org)
5. <http://www.ivr.ru>.
6. <http://www.iet.ru>.
7. <http://www.vitport.ru>.