

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

А.А. Вазим

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебное пособие

Томск
2024

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
В 13

В 13 Вазим А.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие. – Томск: В-Спектр (ИП Бочкарева В.М.), ТУСУР, 2024. – 232 с.
ISBN 978-5-902958-21-5

В учебном пособии раскрыта теория мировой экономики и международных экономических отношений в условиях современного глобального мира, международное движение факторов производства (иностраннные инвестиции, население и рабочая сила, международная торговля товарами и услугами и др.). Осуществлен анализ современного состояния международной торговли, развития региональных интеграционных групп и объединений. Представлены основные экономические школы, на базе которых происходило формирование доминирующих течений мировой экономической мысли, большое внимание уделено вопросам методологии и теории, особенностям экономического развития в центрах мирового хозяйства, развивающихся и новых капиталистических (трансформирующихся) странах. Исследованы тенденции мирового экономического развития и их динамика в глобальном и регионально-континентальном разрезе.

Одобрено на заседании кафедры ЭБ, протокол №6 от 23 апреля 2024 г.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

Рецензенты: **И.В. Шарф**, д.э.н. наук, профессор бизнес-школы Томского политехнического университета;
Д.М. Хлопцов, д.э.н., доцент кафедры экономики Томского государственного университета.

ISBN 978-5-902958-21-5

© А.А Вазим, 2024
© ТУСУР, каф. экономической безопасности, 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
Предмет, метод и цели курса «Мировая экономика»	6
Соглашения, принятые в книге	8
Глава 1. Причины развития экономических связей	
между странами	9
1.1. Мировое хозяйство: сущность, этапы становления.....	9
1.2. Этапы развития международной торговли	21
1.3. Сущность понятий «закрытая» и «открытая» экономика	28
1.4. Международное разделение труда: сущность, этапы,	
формы, роль в мировой экономике	29
1.5. Международная специализация и кооперирование	
производства	32
Вопросы для самоконтроля и задания	38
Глава 2. Основы современной теории торговли:	
сравнительные преимущества	39
2.1. Теории международных отношений и торговли.	
Меркантилизм	39
2.2. Теория абсолютного преимущества в международной	
торговле	41
2.3. Теория сравнительных преимуществ в международной	
торговле	45
2.4. Теории Хекшера–Олина–Самуэльсона.	
Парадокс Леонтьева	49
2.5. Теория конкурентных преимуществ стран	
в международной торговле	53
2.6. Теории международной торговли товарами	
и факторами производства	55
Вопросы для самоконтроля и задания	61
Глава 3. Формирование цен на мировых товарных рынках	64
3.1. Закон единой (мировой) цены	64
3.2. Многообразие цен на мировых рынках	65
3.3. Формирование цен на мировых товарных рынках.	
Типы рынков	68
3.4. Влияние государства на внешнеторговые цены.	
Тарифы и пошлины. Тарифы и экспортные субсидии	70
3.5. Аргументы в защиту и против тарифов.....	75
3.6. Другие виды прямого воздействия на цены	79
3.7. Тайные альянсы. Картели. Демпинг	81
Вопросы для самоконтроля и задания	84

Глава 4. Инструменты внешнеторговой политики России	85
4.1. Основные направления внешнеэкономической политики России	85
4.2. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.....	87
4.3. Нетарифные инструменты государственного регулирования ВЭД	89
4.4. Регулирование валютного курса	93
Вопросы для самоконтроля и задания	95
Глава 5. Меняющийся характер мировой экономики и международного размещения производства	96
5.1. Структура мирового хозяйства и группы стран, ее составляющие	96
5.2. Лидирующие страны (ОЭСР): состав, характеристика состояния экономики, роль в современном мире	102
5.3. Развивающиеся страны (РС): состав, характеристика состояния экономики, проблемы и пути их решения	115
5.4. Факторы конкурентоспособности стран.....	128
Вопросы для самоконтроля и задания	131
Глава 6. Характеристика торгово-экономических стран-лидеров	132
6.1. Глобализация и «двойной дефицит» США – основа современной архитектуры мирового хозяйства.....	132
6.2. Международные торговые позиции США	139
6.3. Внешние экономические связи Германии	143
6.4. Внешние экономические связи Франции	146
6.5. Внешние экономические связи Италии	147
6.6. Внешние экономические связи Великобритании	149
6.7. Внешние экономические связи Японии.....	150
6.8. Внешние экономические связи Китая.....	152
6.9. Внешние экономические связи Индии.....	154
Вопросы для самоконтроля и задания	156
Глава 7. Международное движение факторов производства и международное предпринимательство	157
7.1. Международная миграция населения и рабочей силы: сущность процессов, виды, тенденции развития	157
7.2. Международное движение капитала.....	171
Вопросы для самоконтроля и задания	181
Глава 8. Платежный баланс	182
8.1. Общая характеристика платежного баланса	182
8.2. Внешнеторговая политика стран на современном этапе и ее формы	192

Вопросы для самоконтроля и задания	194
Глава 9. Системы валютных курсов и валютные кризисы	195
9.1. Биметаллизм и серебряный стандарт	195
9.2. Золотой стандарт: сущность, роль	196
9.3. Генуэзская валютная (золото-девизная) система	197
9.4. Бреттон-Вудская система и ее значение	197
9.5. Ямайское соглашение и его роль в развитии современной валютной системы.....	198
Вопросы для самоконтроля и задания	199
Глава 10. Региональные торговые соглашения и объединения..	201
10.1. Экономическая интеграция: сущность, роль, перспективы развития.....	201
10.2. «Общий рынок» и Европейский Союз. Причины его формирования, этапы развития, роль и значение	208
10.3. Североамериканская зона свободной торговли и ее значение.....	212
10.4. Страны ОПЕК: состав, проблемы развития.....	215
Вопросы для самоконтроля и задания	218
Заключение	220
Литература.....	221
Глоссарий	226

ВВЕДЕНИЕ

Предмет, метод и цели курса «Мировая экономика»

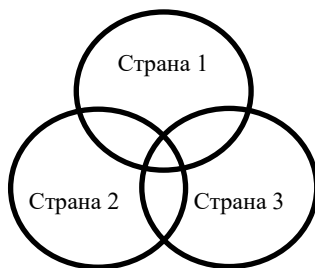
В современном мире ни одна страна не существует в экономической изоляции. Все аспекты национальной экономики, ее отраслей, секторов обслуживания, уровень доходов и занятости и уровень жизни – связаны с экономиками своих торговых партнеров. Эта связь принимает форму международного движения товаров и услуг, труда, бизнеса, предприятий, инвестиционных фондов и технологий. Признавая, что мировая экономическая взаимозависимость является системной и ее нарушение приводит к неравномерности развития, экономическое сообщество предпринимает шаги в направлении международного сотрудничества.

Экономическая взаимозависимость также интересна для студента. Как потребителей, нас могут касаться изменения в международных валютных ценностях. Повышение курса евро или доллара США по отношению к рублю раньше или позже вызывает рост цен и наше негативное отношение. Мы также хотели бы знать, какие планы существуют по защите экономики России и работников различных ее отраслей от иностранной конкуренции. Слушая новости, мы часто слышим о все большей взаимозависимости между странами в торговле, иммиграции и иностранных инвестиций, а также неэкономических элементов таких, как культура и окружающая среда.

Процесс превращения мирового хозяйства из совокупности мощных интеграционных систем, взаимодействующих друг с другом в транснациональную мировую экономику называется глобализацией. Глобализация отражается в большей прозрачности границ суверенных государств, а кое-где – и в их фактическом стирании, что это приносит странам и народам как выгоды, так и издержки.

Отсутствие в экономической литературе общепризнанной трактовки понятия «мировая экономика» зачастую приводит к длительным спорам. Поэтому мы, давая определения мировой экономике, будем исходить из основных целей науки – понимания и предсказания. Если для нас является приоритетом определение общих законов развития экономик различных стран, то *мировая экономика* – это совокупность всех национальных экономик мира. Если для нас является приоритетом характеристика динамики отраслей или регионов, то *мировая экономика* – это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Если приоритетом является изучения инструментария взаимоотношений между странами, то *мировая экономика* – это сложная система взаимоотношения между странами по комбинации использования всех имеющихся ресурсов для достижения максимально эффективного производства потребительских благ.

В результате того, что рыночные отношения господствуют в большинстве стран мира, *современная мировая экономика* представляет собой систему экономических взаимоотношений разных стран и регионов мира, основанных на международном разделении труда. Характеристика международного разделения труда будет рассмотрена отдельно.



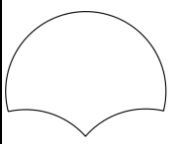
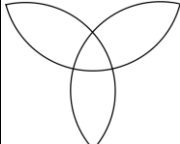
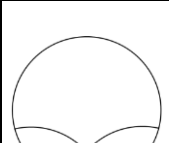
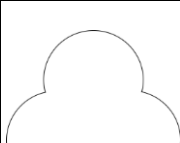
	<i>Внутренний рынок</i> – когда вся произведённая продукция находится сбыт внутри страны		<i>Международный рынок</i> – часть национальных рынков, связанных с зарубежными рынками
	<i>Национальный рынок</i> – внутренний рынок плюс та часть экономики страны, работающей на иностранных покупателей. Его величина определяется как ВВП		<i>Мировой рынок</i> – система устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторах производства

Иллюстрация взаимосвязей понятий «Внутренний рынок», «Национальный рынок», «Международный рынок», «Мировой рынок»

Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

- он является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;
- он проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;
- он оптимизирует использование факторов производства, подсаживая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;
- он выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары и зачастую их производителей, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Традиционно для изложения учебного материала системы экономических взаимоотношений начинают с рынка товаров и услуг, затем переходят к рынкам факторов производства. Поэтому, на первом этапе, изучение мировой экономики мы также начнем с рассмотрения причин возникновения международного рынка товаров и услуг, затем изучим механизм его работы, продолжим характеристикой теорий международной торговли, завершим анализом проблем, возникающих в процессе получения результатов развития мировой экономики. На втором этапе, мы будем изучать механизмы его работы международных рынков факторов производства (труда, капитала), рынков технологий и информации, затем перейдем к рассмотрению причин, приводящих к несбалансированному, другими словами, неравновесному развитию мировой экономики. Завершим наш курс изучением глобальных проблем, которые препятствуют сохранению той среды, в которой мы живём и передаче её в прежнем виде нашим потомкам.

Основу учебного пособия составили материалы курса «Мировая экономика», использованные на занятиях очной и заочной формы обучения студентов ТУСУРа.

Данные материалы были опубликованы на сайте ТУСУР и доступны по ссылке: <https://edu.tusur.ru/publications/6369>.

Соглашения, принятые в книге

Для улучшения восприятия материала в данной книге используется специальное выделение важной информации – шрифтом курсив с подчеркиком и пунктирными линиями.

Такие блоки означают «Определение» или «Новое понятие».

Читателю предлагается обратить внимание на важную информацию, требующую акцента на ней. Автор здесь может поделиться с читателем опытом, чтобы помочь избежать некоторых ошибок.

В блоке «На заметку» автор может указать дополнительные сведения или другой взгляд на изучаемый предмет, чтобы помочь читателю лучше понять основные идеи.

Также в тексте выделяются цитаты из других литературных источников.

ГЛАВА 1.

ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ СТРАНАМИ

1. Мировое хозяйство: сущность, этапы становления.
2. Международная торговля, ее роль, значение, этапы развития.
3. Сущность понятий «закрытая» и «открытая» экономика.
4. Международное разделение труда: сущность, этапы, формы, роль в мировой экономике.
5. Международная специализация и кооперирование производства.

1.1. Мировое хозяйство: сущность, этапы становления

Современная мировая экономика – сложная система хозяйственно-го, правового и политического взаимодействия почти двух сотен национальных хозяйств. Каждая из них – это организованный в рамках конкретного государства и при активной поддержке со стороны его институтов экономический организм со своей внутренней структурой и механизмами.

Определение. Мировое хозяйство как система образуется путём объединения двух подсистем – совокупности национальных хозяйств в их международных экономических взаимоотношениях.

Мировое хозяйство – не просто сумма хозяйств отдельных стран. Речь идет именно о совокупности, о целостной системе таких хозяйств, связанных международным разделением и кооперацией труда, международными экономическими отношениями. Эффект такой системы хозяйств намного выше, нежели сумма эффектов их изолированного функционирования без связей и отношений друг с другом.

Важной составной частью мирового хозяйства является мировой рынок.

Определение. Мировой (всемирный) рынок, определяемый как система обменов товарами и услугами, сложившаяся на основе международного разделения труда и международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Он образовался к концу XVIII в. В результате активизации торговли между странами и вовлечения в международный товарооборот все новых государств и территорий и продолжает изменяться и усложняться. Так, широкое распространение получили различные формы международного производственного кооперирования, что привело к снижению доли обычной торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственно-технологические связи (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Периодизация мировой экономики

Этап	Продолжительность	Характеристика
	Становление	<p>В средневековье сформировались центры международной торговли (Генуя, Флоренция и т.д.).</p> <p>Великие географические открытия.</p> <p>Буржуазная промышленная революция в Англии 1642–1649 гг.;</p> <p>Революция в средствах транспорта.</p> <p>Образование мировой колониальной системы (увеличение товарных потоков между метрополиями и колониями)</p>
I	80-е г. XIX в – 1 августа 1914 г. (начало Первой мировой войны)	<p>Завершение процесса формирования мировой экономики. Мировое хозяйство опирается на колониальную систему. Раздоры между Англией, Францией, Испанией, Бельгией, Португалией, США, Японией, Германией на базе колониализма.</p> <p>Быстрое развитие капитализма на основе «золотого стандарта» – системы, при которой в странах действуют национальные бумажные деньги (пропорционально запасам золота в центральном банке) и золотые монеты. Происходит долговременное снижение цен, инфляция как явление отсутствует, как следствие надежность долгосрочного кредита.</p> <p>Кризис: в Первой мировой войне страны активно вооружались, золото изымалось из обращения, что нарушило пропорции золотой и денежной бумажной массы. Впервые в истории произошла инфляция</p>
II	1 августа 1914 г. – начало 1950-х г.	<p>Насыщенность масштабными политическими событиями: две мировых войны, Социалистическая революция в России, образование СССР и т.д. Сложилась и начали конкурировать две системы – капиталистическая и социалистическая. Созданы СЭВ, НАТО, Варшавский пакт – начало поляризации мира. Создание международных организаций – ООН, МВФ, МБРР, ГАТТ.</p> <p>Экономики капиталистических стран пережили волну кризисов, самый мощный из которых – Великая депрессия 1929–1933 гг.</p> <p>Золото изъято из оборота. Вследствие того, что после двух мировых войн, США многократно нарастили свою экономическую мощь и стали мировым гегемоном, место мировой валюты занял доллар</p>
III	Начало 1950-х г. – 1974 г.	<p>«Золотой век торговли»: мировая торговля охватила все регионы мира, возникли новые формы международных экономических отношений.</p> <p>Рухнула колониальная система.</p> <p>СССР наращивает влияние на трех континентах: Европа, Азия и Америка.</p> <p>Доллар достиг своего апогея, и в конце третьего этапа началось резкое понижение его значимости.</p> <p>У США появились новые соперники – Япония и Европейское сообщество в форме общего рынка</p>

Этап	Продолжительность	Характеристика
IV	Начало 1970-х г. – конец 80-х г.	<p>Мировое хозяйство столкнулось с проблемой ограниченности ресурсов и подорожанием минеральных ресурсов. «Нефтяной шок»: цены на нефть за пять лет выросли в 10 раз;</p> <p>Массовое снижение темпов экономического роста;</p> <p>Смена экономической парадигмы: переход с экстенсивного на интенсивный тип развития, масштабный отказ от старых ресурсоемких технологий</p> <p>Обозначены проблемы мирового масштаба, в том числе бедности, неблагоприятной экологии, требующие объединенных усилий стран.</p> <p>Проигрыш социализма в экономическом соревновании капитализму</p>
V	Конец 80-х г. – настоящее время	<p>Распад СССР.</p> <p>Глобализация.</p> <p>Развитые страны переходят от индустриального к постиндустриальному обществу.</p> <p>Противостояние востока и запада сменилось противостоянием богатого севера (развитые страны, «золотой миллиард») и бедного юга (развивающиеся страны).</p> <p>Международный терроризм.</p> <p>Бурное экономическое развитие Китая</p>

Доиндустриальная эпоха. Значительных экономических результатов добились в прошлом страны Востока. Это объясняется в первую очередь низкими энергетическими затратами в этом регионе, освоением ряда технологических и организационных инноваций. Ханьский Китай в целом мог опережать Римскую империю эпохи раннего принципата по показателям уровня урбанизации, средней продолжительности жизни, душевого ВВП и урожайности зерновых.

К началу второго тысячелетия н.э. Китай, Индия, Египет, представляющие Восток, достигли в целом, по меньшей мере, двукратного (а Китай, возможно, трехкратного) превосходства над Западом по уровню экономического развития. Такие показатели технологического развития, как уровень изъятия ренты, а также налогов могут дать иллюстрацию уровня развития следующим образом: чем выше изъятия, тем выше уровень развития страны. В мире в целом эти изъятия составляли не менее 15–20% их ВВП, в Европе чуть более 10%, тогда как в Китае, Индии, Иране и ближневосточных государствах эпохи Средневековья и Нового времени достигали 40–50% собранного урожая. Следует учесть и огромные расходы на содержание армий, которые могли достигать еще 12–15% ВВП.

В данный период времени было отмечено широкое распространение технических изобретений, многие из которых появились в Европе, а частично заимствованы с Востока, лишь спустя 300–500–1000 лет.

Запад сумел догнать Восток по уровню душевого ВВП лишь в XVI в., т.к. в отличие от Запада восточные правители имели возможности ограничивать частную инициативу, усматривая в ней опасность собственному существованию, что порождало, в конечном счете, некомпетентность бюрократии, инертность предпринимателей и бездеятельность крестьян.

Осуществление ускорения экономического роста в Европе оказалось возможным по ряду обстоятельств. Отчасти благодаря географическим факторам. Как известно, в Европе трудно найти территорию, удаленную от моря больше, чем на 500 км, что в корне меняло отношение к транспортным издержкам.

Роль транспортных издержек, хорошо известных в русской поговорке «за морем телушка – полушка, да рубль перевоз», нуждается в четких экономических расчетах. Поэтому, в определенной мере, расчеты историка-экономиста Поля Бороша [6], сделавшего расчеты относительно 1830 г. можно экстраполировать на более долгий промежуток времени, имея в виду не величину транспортных расходов, а их соотношение между собой, поскольку технологии 1830 г. меньше отличались от технологий 1000–1500 гг., чем технологии в 1930 г., не говоря уже о технологиях 1980 г. и последующих годов.

На заметку. Расчеты П. Бороша показали, что пшеницу в Европе продавали в среднем за \$95 за тонну, а цена на перевозку одной тонны за 1000 миль составляла \$4,62 через океан, \$28 – по реке или каналу и \$174 – по суше (цены указаны в долларах 2007 г.).

Кроме того, перевозка грузов в Европе (в сравнении с Азией) позволяла экономить на выплатах владельцу земли из-за меньшей дальности перевозок, тогда как в Азии требовались значительные военные силы для удержания торговых путей под единым контролем. А если военных сил не хватало, то затраты купцов на охрану груза могли превысить ожидаемый доход, и торговля останавливалась. Феодалная раздробленность, напоминающая о себе большим количеством малых европейских стран, препятствовала созданию органов единого контроля и управления в этой части Евразии. Отсутствие единого контроля приводило к конкуренции отдельных частей западного мира в военных, экономических, политических, моральных аспектах. Эта конкуренция, в свою очередь, позволяла гораздо активнее внедрять технические, организационные и институциональные достижения прогресса. Короткие два примера. Во-первых, в ханьском Китае существовала практика согласия императора на внедрение новшеств, при условии не ухудшения положения любой группы населения. Например, если была создана новая сеть, позволявшая ловить больше рыбы, то тогда это могло привести к снижению цен на рыбу и ухудшить положение рыбаков. Такая инновация отвергалась. Если же изобретение чего-либо, например, компаса, не вносило таких экономических изменений, то такое

изобретение одобрялось императором. В древнем тексте «Луньхэн», написанном в I веке н.э., в гл. 52 древний компас описывается так:

Цитата. «Этот инструмент напоминает ложку, и если его положить на тарелку, то его ручка укажет на юг».

В Европе изобретение (заимствование у арабов) компаса относят к XII–XIII вв. Итальянцы оказались больше других знакомы с изобретениями арабов, и поэтому к началу XIV в. один из них – Флавио Джойя значительно усовершенствовал компас. Он установил вертикальную шпильку, на которую надел магнитную стрелку, прикрепил лёгкий круг – картушку, разбитую по окружности на 16 румбов. И ловко справился с заданием проплыть в туман на судне точным курсом.

При этом, под влиянием различных факторов, в Западной Европе постепенно сложилась своеобразная (быть может, уникальная) система более или менее равновесных конкурентно-контрактных отношений, препятствующая образованию губительной для прогресса монополии власти. Сформировались относительно независимые, децентрализованные источники силы и влияния: церковь, города, феодалы, гильдии, университеты. Этому способствовали социально-институциональные особенности европейского сообщества: развертывание индустриализации, сопровождавшейся освоением ряда собственных нововведений и применением технических и технологических изобретений других народов; рост свободных городов, региональной и межстрановой торговли.

Норма капиталовложений, обобщая оценки ряда исследователей, в странах Западной Европы увеличилась с 3–4% в XI–XIII вв. до 5–7% в XVI–XVIII вв.

Существенно повысилась грамотность взрослого населения. Если в XI в. грамотное население составляло не более 1–3%, то к концу XVI в. – 10% и к началу XIX в. – 44–48%. В доиндустриальной Европе произошли и другие важные изменения. Например, судя по оценкам ряда исследователей, доля занятых в сельском хозяйстве сократилась с 80–84% в XI в. до 62–66% в 1800 г. В целом в доиндустриальный период (XI–XVIII вв.) совокупный ВВП крупных стран Запада вырос более чем в 15 раз, в то время как в Китае – в 3,5–4 раза, в Индии – в 2 раза, а на Ближнем Востоке, возможно, сократился примерно на 1/4–1/3 [12]

На заметку. В результате в XIX в. стало принятым считать, что западная модель более прогрессивная, чем восточная модель экономического развития. Отставая по общему уровню развития от ведущих азиатских государств на рубеже первого–второго тысячелетий в 2,4–2,6 раза, западноевропейские страны к началу промышленного переворота превзошли их по этому показателю уже почти вдвое, в том числе в 3,0–3,5 раза по уровню грамотности взрослого населения.

Тем не менее, к началу XIX в. суммарный производительный и потребительный потенциал Востока оставался по-прежнему весьма внушительным. По экономической мощи Китай вдвое превосходил крупные страны Запада, которые в совокупности уступали и Индии.

Генезис современного экономического роста. Первый этап: промышленный переворот в ныне развитых капиталистических странах (конец XVIII – начало XX в.). В этот период происходило стремительное развитие производительных сил, была создана фабричная индустрия, ориентированная на массовый выпуск промышленной продукции – основы мировой торговли. Паровой транспорт связал континенты как внутри, так и между ними. Были созданы современные средства связи – телеграф, телефон, радио. Наличие колоний являлось стимулирующим фактором развития мировой экономики, порождая одновременно политические и социальные проблемы, провоцируя конфликты между странами, вылившиеся в Первую мировую войну. Промышленный переворот привел к радикальному (в 5–6 раз) ускорению общих темпов их экономического роста по сравнению с соответствующими показателями эпох Возрождения и Просвещения: с 0,3–0,5% в год в XVI–XVIII вв. до 2,0–2,2% в XIX – начале XX в.

В 1870–1913 гг. экспорт из основных развитых стран увеличивался в среднем на 6% в год. Если сравнить эту сумму, соответствовавшую по курсам 1913 г. 46,33 млрд долларов (1 трлн долларов по курсам 2008 г.), с объемом совокупных иностранных инвестиций в 2008 г. (1,7 трлн долларов по официальным данным UNCTAD), то можно оценить весь масштаб инвестиционных потоков капитала в эпоху «первой глобализации», не на много отстававших от времени «второй глобализации» [23].

Несмотря на существенный рост численности населения, многократно (в среднем в 7–12 раз) увеличились темпы роста душевого ВВП. В период «промышленного рывка», занимавшего в каждой из шести ныне крупных развитых стран мира два-три поколения (40–60 лет), они достигали в среднем 1,4–1,5% в год.

При этом в отличие от сельского хозяйства, развивавшегося во многом на основе интенсивных факторов, вклад экстенсивных факторов в прирост продукции промышленности достигал в среднем 3/4. Это приводило к необходимости расширения рынков сбыта, прежде всего, к захвату колоний.

На заметку. Другой причиной расширения мировой торговли служило МРТ, поддержанное резким усилением различий между странами. Разрыв между ведущими капиталистическими державами и периферийными странами по душевому ВВП увеличился с 3,0:1 в 1870 г. до 5,1:1 в 1913 г. и 8,1:1 в 1950 г.

Кроме того, в XIX в. – начале XX в. средняя фондовооруженность труда в целом по шести крупным ныне развитым государствам возросла в

6,3–6,7 раза, а его производительность – в 3,5–4,0 раза. Произошли и другие важные структурные и качественные изменения. В частности, доля занятых в аграрном секторе сократилась с 65–67% в 1800 г. до 38–40% в 1913 г. В структуре национального богатства стран Запада в 1800–1913 гг. доля основного капитала возросла примерно в 1,5 раза (с 13 до 20%), а удельный вес накопленных вложений в образование, здравоохранение и науку – почти втрое (с 3,5 до 9%). В Японии в 1885–1938 гг. соответствующие изменения были еще более значительными: первый показатель возрос с 14,7 до 20,7%, второй – с 5,1 до 11,3%.

Наибольших успехов в период промышленного переворота добились США, Германия и Япония. Эти страны постепенно преодолели сырьевую полупериферийную специализацию своих экономик благодаря последовательной реализации национальных стратегий развития, серьезным институциональным реформам, компетентным действиям государства, его дозированному интервенционизму, направленному на формирование эффективных механизмов созидательной конкуренции, а также форсированному наращиванию инвестиций в наиболее передовые средства производства, коммуникации, а главное, в человеческий капитал: образование, науку, культуру.

Уровень развития периферийных стран, слабо развивавшийся в 1800–1870 гг., стал понемногу повышаться. Но при этом экономический рост колониальных и зависимых стран был в целом крайне нестабильным и имел преимущественно экстенсивный характер. За счет затрат используемых ресурсов в конце XIX в. – первой трети XX в. обеспечивалось в среднем не менее 70–75% (без учета будущих НИС – около 4/5) прироста реального ВВП.

Второй этап – 1910/40-е гг. Начало этому периоду положили Первая мировая война и революции в России в 1917 г. В целом период характеризуется нарастанием кризисных явлений и неустойчивости развития ведущих стран мира. В 1917 г. из мирохозяйственных связей в результате революции выпала Россия. Началось формирование двух типов мирового хозяйства – капиталистического и социалистического. Капиталистическая система хозяйства характеризовалась общей неустойчивостью экономических связей, вызванных Первой мировой войной, переводом национальных экономик на военный лад, уничтожением значительной части производительных сил и людских ресурсов. Мировой экономический кризис (или «Великая депрессия»), начавшийся в 1929 г., обусловил нарастание тенденций к автаркии, к снижению роли экспорта капитала и товаров: экспортная квота у ведущих стран мира в 1930-е гг. была в 1,5–2 раза ниже, чем в более благополучные 1920-е гг.

Определение. Автаркия – самостоятельное развитие страны, с низким участием в международном разделении труда.

В результате кризиса и роста протекционизма в период «Великой депрессии», по данным Лиги Наций, объем мировой торговли с 1929 по 1933 гг. сократился в три раза. Экспорт из США снизился на 61% (с 5,4 до 2,1 млрд долларов); импорт – на 66% (с 4,4 в 1929 г. до 1,5 млрд. долларов в 1933 г.) [23]. Изменение размера внешней торговли США после принятия акта Смута–Хоули в 1930 г., повысившего тарифы в среднем на 53% показано на рис. 1.1.

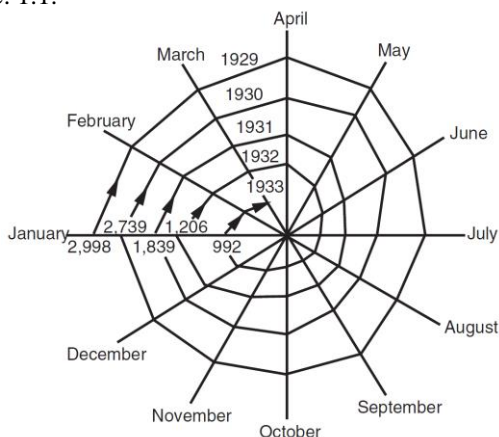


Рис. 1.1. Изменение размера внешней торговли США, млн долл.

Огромный урон мировой экономике принесла и Вторая мировая война, особенно пострадавшими оказались СССР, Европа, Япония.

Третий этап. Тенденции и противоречия экономического роста в послевоенный период

В послевоенный период в развитии мировых производительных сил обозначились большие качественные сдвиги, произошло существенное, хотя в целом далеко не равномерное их ускорение в различных регионах мирового сообщества.

Заметно повысились общие темпы экономического роста, которые с 1950-х по начало 1990-х годов в целом по группе крупных развитых стран составили 3,5–3,6% в год, а совокупный объем произведенных товаров и услуг в расчете на душу населения возрос более чем в 3 раза. Произошло существенное сближение относительных уровней развития производительных сил. В определенной мере это было связано с подтягиванием Западной Европы и Японии до американского «стандарта» фондовооруженности труда.

На заметку. В 1950 г. средний невзвешенный показатель производительности труда в Великобритании, Франции, Германии, Италии и Японии составлял лишь 35% уровня США, в 1973 г. он достиг 60–61%, а в начале 1990-х годов – 77–78%.

Основной чертой данного этапа стало возникновение и развитие мировой социалистической системы во главе с СССР как особой подсистемы мирового хозяйства. В социалистических странах производилось 1/3 мирового ВВП, в т.ч. в странах Совета экономической взаимопомощи – 1/4.

На заметку. В основу развития внешнеэкономических связей социалистических стран были положены не принципы экономической конкуренции, с целью роста благосостояния, а политические принципы – классовой солидарности, равноправия экономических партнеров и отказ от эксплуатации одних стран другими.

Принцип отказа от эксплуатации одних стран другими препятствовал ускорению развития лидера этой группы стран – СССР, одновременно с этим, требовал значительной помощи «слабым» странам, делая последнюю важным фактором благосостояния страны, и делая излишним усилия по развитию собственной экономики. Чтобы такая организация связей между социалистическими странами была возможна, вводилось доминирование государственной собственности на средства производства, коллективизация сельского хозяйства, система управления экономикой была жестко централизованной.

В результате сфера мирового товарообмена становилась двухполюсной, что резко повышало значение периферийных стран, из-за борьбы за контроль их политического и экономического выбора в пользу капиталистической или социалистической модели развития. «Перетягивание» стран третьего мира осуществлялось как увеличением прямых инвестиций, так и повышением цен на товары, экспортируемые этими странами. Увеличение прямых инвестиций капиталистическими странами осуществлялось в форму экспорта капитал в рамках транснациональных корпораций, а социалистическими странами (в основном СССР) в форме строительства новых фабрик и заводов и создания социальной инфраструктуры.

На заметку. После второй мировой войны экономическая динамика третьего мира значительно ускорилась: если в 1900–1938 гг. душевой ВВП в периферийных странах возрастал в среднем ежегодно на 0,4–0,6%, то в 1950–1993 гг. – уже на 2,6–2,7%. Вклад интенсивных составляющих экономического роста удвоился: если в 1900–1938 гг. за счет этих факторов обеспечивалось 16–18% прироста ВВП, то в 1950–1993 гг. – примерно 32–34% [17].

Вопреки многим пессимистическим прогнозам развивающиеся страны достигли в целом существенного, хотя еще и неустойчивого прогресса в социально-культурной сфере. Так, в странах «третьего мира» доля населения, живущего за чертой бедности, сократилась с 45–50% в 1960 г. до 24–28% в 1990 г.

В начале 1990-х гг. 9/10 мирового товарооборота приходилось на капиталистическую систему. Рост экспорта предпринимательского капитала. Важнейшим элементом мировых производительных сил стали транснациональные компании, деятельность которых вела к формированию интернациональных производственных комплексов, включающих создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование, транспортировку. Распад колониальной системы, пришедшийся на 1960-е гг. привел к образованию новой большой группы развивающихся стран. Старые экономические отношения метрополия-колония сменились новыми типами взаимоотношений на двусторонней и многосторонней основе. Начался вывоз предпринимательского капитала из промышленно-развитых стран в развивающиеся, что способствовало экономическому развитию последних. К середине 1970-х гг. особое место заняли т.н. «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии (НИС), в их числе «малые драконы» первой волны – Южная Корея, Гонконг (ныне часть КНР – Сянган), Сингапур, Тайвань, к которым впоследствии добавились Бразилия, Аргентина, Мексика, Индия.

Определение. Новые индустриальные страны – страны, которые после второй мировой войны смогли резко ускорить свое экономическое развитие и достичь сопоставимого уровня со странами-лидерами. Страны-лидеры экономического развития – те, которые имеют достаточные темпы развития, чтобы войти в число первых 5–10 стран по уровню потребления благ в течение одного поколения.

Выравнивание уровней развития США и других промышленно-развитых стран. Если в 1955 г. совокупный ВВП шести ведущих держав мира (после США) составлял 74% к ВВП США, то в 1970 г. – 114%, хотя по отдельности ни одна страна не смогла приблизиться к показателям США. Однако доминирование США в мировой экономике сменилось многополюсной системой, что проявилось в формировании трех центров – США–Западная Европа–Япония.

Нарастание кризисных явлений. В 1970/80-х гг. мировая экономика вступила в кризисную полосу. В 1974 г. экономический кризис охватил практически одновременно и все промышленно-развитые страны (впервые после Второй Мировой войны). В результате ни одна из стран не могла воспользоваться преимуществами начавшегося подъема в какой-либо стране или попытаться решить свои проблемы за счет какой-либо страны. Объем промышленного производства и экспорта стран сократился более чем на 10%, его спутниками стали высокая инфляция и безработица. В последующие годы – 1975/79 гг., среднегодовые темпы роста ведущих стран не превышали 1,8%. Десятилетие 1980-х гг. специалисты называют «потерянное десятилетие». Его начало ознаменовалось кризисом 1980–1982 гг., в ходе которого объемы промышленного производства сократились на 4%.

Внимание. Данный циклический кризис протекал на фоне кризиса структурного и отличался стагфляционной формой протекания. Вместе с тем, в отличие от 1930-х гг., кризисные явления не привели к нарастанию автаркических тенденций. Напротив, внешнеэкономические связи промышленно-развитых стран расширялись и углублялись. Их экспортная квота за 1960/80-е гг. возросла с 11 до 21%, а у развивающихся стран – с 18 до 26%.

Важнейшим направлением рационализации хозяйственных систем стала особая форма интенсификации труда, которая основывалась на повышении качества труда, усилении его мотивации, увеличении гибкости и мобильности рабочей силы, значительном росте ответственности, дисциплинированности и профессионализма работников. Общие учтенные расходы на здравоохранение, образование и науку возросли в среднем по шести ведущим странам с 2,5–2,7% ВВП в 1910/13 гг. до 7,6–7,8% в 1950 г. и 16,5–16,7% в 1990/91 гг. Средняя продолжительность жизни увеличилась с 50 лет в 1913 г. до 66 в 1950 г. и 77 в 1993 г., а среднее число лет обучения взрослого населения – соответственно с 7,3 до 10 и 14 лет.

Внимание. Значимое отличие третьего этапа от предыдущих двух заключалось в следующем. В 1800–1913 гг. страны Запада и Япония по темпам изменения индекса развития обгоняли страны Востока и Юга в 2,5–3 раза, в 1913–1950 гг. – примерно в 1,5–2 раза. Однако, в послевоенный период (3 этап) все стало наоборот: по темпам изменения индекса развития крупные периферийные государства в 1,5–2 раза опережали ведущие страны. В результате – разрыв в уровнях социально-экономического прогресса, измеренного с помощью индекса развития, впервые стал заметно сокращаться: если в 1950 г. он составлял 1:4,5, то в 1993 г. – уже 1:2,8.

В последние годы (4 этап) развивающиеся страны осуществляют активную экспансию во внешней торговле. Согласно данным американской издательской фирмы «МакГроу-Хилл», с 1985 по 1996 гг. рост экспорта из развивающихся стран составил 217%, в то время как мировой экспорт увеличился на 94%, а экспорт из промышленно развитых стран – на 70%. Некоторые из развивающихся стран стали гигантами внешней торговли. Бразилия, например, является крупным экспортером целлюлозно-бумажной продукции, самолетов, легкого вооружения, соевых бобов. Индия – крупный поставщик на мировой рынок стали, химикатов, фармацевтической продукции, компьютерных программ.

Главным преимуществом развивающихся стран в конкурентной борьбе на мировом рынке является низкий уровень затрат на оплату труда при увеличении подготовленности работников к современным требованиям. Существенно повысился уровень грамотности взрослого населения – с 14–15% в 1990 г. до 28% – в 1950 г. и 69% – в 1993 г., а среднее число лет

обучения – с 1,6 до 5,8 (в расчет приняты крупные развивающиеся страны). В странах Востока и Юга показатель средней продолжительности жизни в 1800–1913 гг. не превышал 26–28 лет, но за 1950–1993 гг. он вырос почти вдвое: с 35 до 64–66 лет [12]. Ряд крупных и средних стран (КНР, Индия, Индонезия, Турция, Таиланд, Пакистан, азиатские НИС) провели эффективные реформы хозяйственного механизма и, как уже отмечалось, активизировали свой экспортный потенциал.

Современный этап развития мировой экономики начался в 1990-е годы и продолжается в наши дни. Одним из важнейших событий периода стал распад социалистической системы хозяйства, в результате которого страны Восточной Европы и бывшего СССР формируют экономические структуры, аналогичные промышленно-развитым странам. Реформы в России также нацелены на создание основ рыночной экономики, изменение системы управления хозяйством, глубокую интеграцию страны в мировую экономику. Период характеризуется формированием международных, а теперь уже и планетарных производительных сил. Активнейшим образом протекает процесс глобализации мировой экономики. На современном этапе выделяются следующие основные общие тенденции развития мировой экономики:

1. Усиливающееся влияние научно-технического процесса на мировую экономику. Исследования, проведенные в Институте мировой экономики и международных отношений, показывают, что за период 1960-90-х гг. за счет НТП промышленно-развитые страны получали, и продолжают получать, более 50% прироста своего ВВП.

2. Изменение географической структуры мировой экономики за счет роста роли и доли стран Азии. Бурный рост их ВВП привел к тому, что ныне доля этих стран в мировом ВВП составляет 40% и имеет тенденцию к дальнейшему росту, учитывая быстрые темпы развития китайской экономики. В свою очередь, доли США и Европы сокращаются.

3. Формирование и углубление глобальных проблем человечества, в первую очередь, сырьевой, демографической и экологической.

4. Неравномерность экономического развития стран. Граждане стран т.н. «золотого миллиарда» (к началу XXI в. они насчитывали 20% населения Земли) потребляют 70–75% производимой энергии, 79% топлива, 85% мировой древесины, 75% металлов. «Золотой миллиард» имеет 84,7% мирового ВВП, 84,2% мировой торговли, 84,5% сбережений населения на внутренних счетах. Львиная доля ресурсов и потребления приходится на США. Насчитывая менее 5% населения Земли, они потребляют от 30 до 40% мировых ресурсов, более 25% нефтепродуктов [19].

Пример. Каждый американец потребляет столько, сколько приходится на 8 среднестатистических жителей Земли, или 20 жителей развивающихся стран. Официальный порог бедности в США составляет \$50 в день, в то время как у 3,5 млрд жителей Земли нет и \$2 в день.

Для России планка бедности составляет \$2 в день, и согласно докладу ООН о развитии человека в 2003 г. за этой чертой бедности находилось 9 млн человек. Официальная планка бедности в самой России проводится выше, на рубеже \$2,5 в день, и в этом случае за чертой бедности оказывается 29 млн человек. Независимые эксперты дают и более грустную картину: по некоторым оценка 55% населения (80 млн чел.) в России живут за порогом бедности в \$1 в день.

5. Углубление международной экономической интеграции. Такие интеграционные группировки как Европейский Союз, НАФТА, АСЕАН превратились в основные субъекты мировой экономики.

6. Глобализация мировой экономики. Наиболее важным экономическим процессом, определяющим характер и перспективы развития мировой экономики, стал процесс глобализации и усиления взаимозависимости национальных экономик. Глобализация понимается ныне как формирование единого планетарного хозяйства.

1.2. Этапы развития международной торговли

Для изучения истории мировой экономики предлагаются различные критерии периодизации развития международной торговли: по этапам развития научно-технического прогресса (за изменениями в производственных силах); по этапам совершенствования транспортной системы (как транспортных средств, так и дорог); по приоритетным направлениям во внешнеэкономической политике стран (либерализация или протекционизм). Но нагляднее, распространенной и логичной является периодизация на основе развития мировых процессов, в т.ч. международной торговли, за основными событиями в мире. Учитывая это можно выделить следующие этапы развития международной торговли:

I – начальный (с XVIII в. до первой половины XIX в.).

II – вторая половина XIX в. – начало Первой мировой войны (1914 г.).

III – период между двумя мировыми войнами (1914/39 годы).

IV – послевоенный (1950/60-е годы).

V – современный (с начала 1970-х годов).

Последний, современный этап развития международной торговли уже сегодня можно разделить на два периода:

- конкуренции двух мировых систем хозяйства – капиталистической и социалистической (до начала 1990-х годов)

- глобализации мировой экономики (с начала 1990-х годов).

Каждому из указанных выше пяти этапов развития международной торговли присущи:

- факторы развития, соответствующие экономической и институциональной среде;

- особенности, отражающие уровень интернационализации производства и роль международной торговли в развитии национальных хозяйств;

- приоритетные методы регулирования внешней торговли большинства стран мира.

На заметку. **Первый этап**, «железом и кровью» – характеризуется промышленными революциями, заменой мануфактурного производства большой машинной индустрией во всех развитых странах.

Тяжелая промышленность фактически сформировала мировой рынок и одновременно резко усилила свою зависимость от него.

В этот период международная торговля развивалась очень быстрыми темпами, чему способствовали следующие факторы:

- вовлечение новых регионов земного шара в международный товарообмен;
- прогресс в развитии транспортной системы мира (увеличение общего тоннажа судов, замена парусников пароходами; открытия Суэцкого канала, соединившего Азию с Европой)
- революция в средствах связи (изобретение электрического телеграфа; прокладки в 1866 г. трансатлантического кабеля, что позволило установить связь между Америкой и Европой).

Характерной чертой этого этапа является опережающие темпы роста мирового товарооборота по сравнению с темпами роста промышленного производства в мире, что свидетельствует о большом значении для стран развития внешней торговли.

На заметку. Главную роль на мировом рынке в этот период играла Великобритания, доля которой в объеме промышленного производства в отдельные годы достигала 50%, а в мировой торговле составляла 25%. Следует отметить, что за всю последующую историю мировой торговли одной стране не удавалось достичь такой доминантной позиции на мировом рынке.

В 1997 г. доля Великобритании – только 5%, а трех крупнейших экспортеров мира – США, Германии и Японии – в мировой торговле составляла 28,7%. Основной статьей экспорта одной из крупнейших колониальных держав были текстильные изделия, а ввозились преимущественно сырье для текстильной промышленности и продовольственные товары из колоний и США.

Обрабатывающая промышленность США в то время работала преимущественно на внутренний рынок, а расширение экспорта происходило прежде всего за счет увеличения вывоза продовольствия и сырья. Так, в 1970 г. удельный вес обрабатывающей промышленности в экспорте США не превышал 15%.

Определение. Фритредерство – свобода торговли и невмешательства государства в предпринимательскую деятельность. Протекционизм – экономическая политика государства, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции.

Существенной особенностью данного этапа развития международной торговли является вывоз товаров, т.е. экспорт товаров, произведенных на национальной территории. В сфере регулирования международных торгово-экономических отношений этот этап характеризуется зарождением политики фритредерства (от англ. free trade – свободная торговля), основным сторонником которой была Великобритания. Одним из самых популярных инструментов политики фритредерства было снижение пошлины на товары во взаимной торговле, что способствовало увеличению вывоза английских товаров за границу. Так, таможенная реформа была проведена в туманном Альбионе в 20-х годах XIX в., а к середине столетия фритредерство победило уже полностью: отменены законодательные ограничения на импорт зерна, сырья, промышленных товаров; ликвидированы другие протекционистские ограничения. В некоторых европейских странах (Германия, Франция и др.) и в России также появились тенденции к фритредерству, однако даже в середине XIX в. эта концепция не стала внешне-торговой политикой всех стран. В большинстве из них, по-прежнему царил протекционизм.

На заметку. Протекционизм сыграл значительную роль в развитии фабричной и мануфактурной промышленности. Под его «прикрытием» Франция вела конкурентную борьбу с Великобританией в начале XIX в.

В целом на данном этапе развития мировой торговли протекционизм имел защитный характер в странах Западной Европы и США, охраняя их национальную экономику от конкуренции с развитой промышленностью Великобритании.

Второй этап характеризуется следующими основными средовыми факторами:

- научно-технический прогресс в производстве товаров, обеспечил снижение веса единицы, повышение качества хранения продукции во время транспортировки (консервирование, замораживание);

- дальнейшее совершенствование транспортных путей (увеличение до 1900 г. общей длины железнодорожных путей почти в 100 раз по сравнению с 1840 г.);

- завершение строительства Панамского канала, соединившего кратчайшим путем Атлантический и Тихий океаны) и существенное совершенствование качественных характеристик транспортных средств (увеличение емкости, расширение номенклатуры: появление специализированных транспортных средств для транспортировки специфических товаров, увеличение скорости передвижения);

- динамичное развитие промышленного производства в наиболее развитых странах.

На заметку. Основной особенностью развития международной торговли на этой стадии становится вывоз капитала, обеспечивающий как увеличение экспорта товаров, так и захвата выгодных рынков сбыта и источников сырья.

С помощью экспорта капитала фирмы занимали ключевые позиции в хозяйстве тех стран, куда вывозился капитал, особенно если это были менее развитые страны, обеспечивая себе получение высоких доходов.

Появление монополий на мировом рынке сопровождается острой конкурентной борьбой между ними. Для предотвращения убытков они нередко заключают соглашения о разделе мировых рынков сбыта, сырья и капиталов, договариваются об установлении монопольных цен, общий бизнес-политику. Этот период стал началом формирования транснациональных корпораций, международных монополий.

Следующей особенностью развития международной торговли в этот период является также то, что большая часть мирового товарооборота приходилась на взаимный товарооборот между небольшим количеством индустриально развитых стран, жители которых составляли незначительную часть населения земного шара. Так, накануне Первой мировой войны 11 наиболее развитых стран (Великобритания, Германия, Франция, США, Италия, Япония, Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Канада) обеспечивали более 55% мирового экспорта, в то время как их население составляло лишь 20% мирового.

Если на предыдущем этапе развития международной торговли темпы роста мирового экспорта опережали темпы промышленного развития стран, то сейчас наоборот – темпы роста промышленности и опережают аналогичный показатель по внешнеторговому обороту. Это было обусловлено появлением новых отраслей промышленности, которые в меньшей степени или совсем не зависели от импорта сырья и были ориентированы преимущественно на внутренний рынок (электротехническая, химическая промышленность и т.д.).

На заметку. Третий этап некоторые специалисты называют «мертвым», или «черным» периодом в развитии международной торговли.

Четверть века (1914–1939 гг.), продолжался этот этап, обозначены событиями Первой мировой войны и ее разрушительными последствиями для экономик европейских стран, экономическими кризисами 1920–1921 гг. и 1929–1933 гг., началом формирования двух мировых систем хозяйства.

Основные особенности и черты этого этапа можно охарактеризовать следующим образом:

- долгосрочное и глубокое нарушение международных торгово-экономических связей, обусловленных последствиями мировой войны и революции в России;

• значительное сокращение мирового товарооборота вследствие общих неблагоприятных экономических и политических условий, повлекших как падение физического объема торговли, так и снижение мировых цен (среднегодовой прирост объемов производства индустриально развитых стран составлял около 2%, что вдвое меньше, чем в 1889–1913 гг.; в 1937 г. объем мировой торговли был в 2 раза ниже предкризисный 1929 г.; в начале Второй мировой войны экспорт был почти в 1,5 раза меньше, чем в 1913 г.);

• неизменность товарной структуры мирового товарооборота (основными товарами остались сырье, продовольствие и топливо, доля которых достигала 60% мирового экспорта);

• резкое колебание объемов товарооборота международной торговли, обусловлено экономическими кризисами [20].

Осложнение международной торговли способствовали также особенности государственного регулирования, а именно: усиление таможенного протекционизма и распад существующей международной валютной системы, что привело к возникновению отдельных валютных блоков.

Определение. Валютные блоки – валютные группировки стран, которые создавались для обеспечения валютно-экономического приоритета той страны, которая возглавляла этот блок, путем прикрепления валют стран-участниц к ее валюте.

Так, в 1931 г. *стерлинговый блок* во главе с Великобританией объединил практически все страны этой империи и ряд государств, тесно связанных с ней экономически (Египет, Ирак, Португалия). Позже к нему присоединились Швеция, Норвегия, Дания, Япония, а впоследствии – Германия и Иран. Всего в блок входило 22 страны. Курс национальных валют стран-участниц находился в зависимости от фунта стерлингов, а по отношению к доллару и валют стран, не входивших в блок, и устанавливался в соответствии с курсом фунта к доллару и этих валют. Стерлинговый блок в этот период имел наибольшее влияние.

В 1933 г. был создан *долларовый блок*, в состав которого вошли США, Канада и почти все страны Латинской Америки. В этом же году группа стран придерживалась золотого стандарта (Франция, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, а позже – Италия и Польша), создали золотой блок, который, однако, распался в 1936 г. вследствие введения странами валютных ограничений и фактического отказа от золотого стандарта под давлением кризисных процессов.

Внутри блоков обмен валютой был свободным, но кроме них действовали ограничения на обмен валют, что в итоге привело к сокращению объемов международной торговли. Коммерческие торговые связи все чаще заменялись клиринговыми соглашениями.

Внимание. Объем международного товарооборота в 1933 г. сократился по сравнению даже с 1929 г. в 2,8 раз.

Свертыванию международной торговли способствовало также введение Великобританией в 1932 г. системы льгот (преференций), механизм которого заключался в том, что одна страна или группа стран устанавливают особые льготные (преференциальные) пошлины на товары, не распротраняемые на товары других стран. Эта система применялась Великобританией, а затем и другими странами для получения дешевого сырья и продовольствия из экономически зависимых стран. Преференции широко использовались в торговле со странами, которые входили в валютные блоки.

На заметку. **Четвертый, послевоенный этап** развития международной торговли получил еще название «золотого» – именно в этот период был достигнут 7% ежегодного прироста мирового экспорта.

В этот период международная торговля развивалась под влиянием таких средовых факторов:

- усиление двух мировых систем хозяйства – капиталистической и социалистической; в 1947 г. был создан Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), которая объединила такие социалистические страны: Советский Союз (в составе 15 республик), Болгария, Венгрия, ГДР, Польша, Румыния, Чехословакия;

- распад колониальной системы, начавшийся после Второй мировой войны: за 30 послевоенных лет политическую независимость завоевали более 100 бывших колоний и полуколоний, а полная ликвидация колониальной системы закончилась в середине 1970-х годов падением последней и самой старой португальской колониальной империи;

- начало формирования региональных экономических интеграционных группировок. Совет экономической взаимопомощи – межправительственная экономическая организация социалистических стран Европы, 1947 г.; Бенилюкс – экономический союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга, 1958 г.; Европейская Ассоциация свободной торговли – торговый блок семи западноевропейских стран (Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария и Швеция), 1956 г.; Европейская экономическая сообщество (ЕЭС) – государственное объединение шести европейских государств (Федеративная Республика Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург), созданное с целью формирование общего рынка путем ликвидации таможенных тарифов и проведения совместных действий в экономической и социальной сферах), 1957 г.; Организация американских государств – универсальная организация латиноамериканских республик (Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гаити, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Колумбия, Коста-Рика, Куба, Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Чили, Эквадор), под эгидой США, 1948 г. – утверждение устава; Организация государств Центральной Америки – объединение Гватемалы, Гондураса, Коста-Рики, Никарагуа, Сальвадора с целью политического,

экономического и культурного сближения, 1951 г.; Лига арабских государств, 1945 г. – организация арабских стран по содействию экономическим, политическим и культурным связям между странами-участницами – Иордания, Ирак, Йемен, Ливан, Ливия (с 1953 р.), Марокко (с 1958 р.), Объединенная Арабская Республика, Саудовская Аравия, Судан (с 1956 г.), Тунис (с 1958 г.); Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), куда вошли Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины (1967 г.) и др.;

- появление глобальных международных организаций, таких как Организация Объединенных Наций (ООН), Международный Валютный Фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Особенностью этого этапа достаточно высокие темпы прироста мирового товарооборота и быстрее, чем после Первой мировой войны, восстановление как национальных экономик, так и внешнеэкономических связей.

Внимание. Например, за 20 лет, начиная с 1950 г., объем мирового экспорта увеличился почти в 5 раз, а в индустриально развитых странах – в 7,5 раз. В дальнейшем рост продолжился (табл. 1.2) [16].

Таблица 1.2

Динамика экспорта мира в 1970–2021 гг.

Год	Экспорт, млрд. долл.	Экспорт на душу населения, долл.	Экспорт, млрд. долл.	Среднегодовой рост экспорта, %	Доля экспорта в ВВП, %
	текущие цены		постоянные цены 1970 г.		
1970	385,0	104,3	385,0	–	11,3
1980	2 259,2	509,0	707,3	18,4	18,3
1990	4 363,2	821,0	1 140,1	16,1	18,9
2000	7 977,1	1 297,7	2 229,2	19,6	23,6
2010	19 146,0	2 741,6	3 530,9	15,8	28,8
2020	22 579,9	2 880,6	4 511,8	12,8	26,3
2022	31 437,5	3 943,0	5 297,7	5,2	31,2

Значительные изменения происходили и в товарной структуре промышленного производства (табл. 1.3) [18], которые нашли отражение в увеличении поставок на мировой рынок готовой продукции, особенно машин, оборудования транспортных средств и сокращение экспорта сельскохозяйственной продукции [44].

На этот период приходится и усиление позиций ФРГ, Японии, Италии и Канады на мировых товарных рынках (особенно в экспорте готовой продукции) и уменьшение, соответственно, доли США, Великобритании и Франции в мировом экспорте. Наблюдается также ослабление позиций развивающихся стран на мировом рынке: их доля в экспорте снизилась с 33,7% в 1950 г. до 20,6% в 1970 г.

Таблица 1.3

Отраслевая структура мирового промышленного производства в XX веке, %

Страна, группа стран, отрасль	Годы							
	1900	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Вся промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добывающая	34,5	26,6	25,2	18,0	13,8	12,3	11,1	10,4
В т.ч. угольная	17,0	10,4	8,6	4,8	3,2	2,3	1,7	1,3
Нефтегазовая	2,7	5,6	7,4	6,9	6,3	6,6	6,5	6,8
Металлорудная	5,3	5,0	5,1	3,2	2,0	1,5	1,3	1,0
Обрабатывающая	59,6	67,5	69,0	75,4	79,4	80,6	81,5	81,9
Пищевая	16,3	16,4	15,8	16,5	14,6	13,3	12,8	10,9
Легкая	10,4	9,7	9,0	10,0	8,7	7,2	6,2	5,5
Деревообработка	2,3	2,6	2,6	2,3	1,9	1,9	1,7	1,6
Целлюлозно-бумажная, полиграфия	4,0	5,3	5,0	5,9	5,5	4,9	5,4	5,1
Химическая, нефтеперераба- тывающая	7,9	9,2	8,4	9,2	9,8	10,4	11,9	13,2
Стройматериалов	3,1	3,1	3,4	3,9	3,8	4,0	3,9	3,6
Металлургия	4,7	6,4	6,8	7,4	7,3	7,0	6,7	5,8
Машиностроение, металлообработка	10,1	15,6	19,8	19,2	27,8	30,6	32,9	35,9
В т.ч. общее	5,3	8,4	10,0	8,9	12,8	12,2	11,8	11,6
Электротехническое	1,3	2,3	3,7	4,2	6,4	10,1	12,7	15,6
Транспортное	3,5	5,0	6,0	6,0	8,6	8,6	8,4	8,7
Электро-, газо-, водоснабжение	5,7	5,8	5,8	6,6	6,9	7,1	7,4	7,7

В сфере регулирования эти годы отмечены расширением государственного влияния на развитие внешней торговли и переход от жесткого протекционизма к политике либерализации внешнеэкономических связей.

1.3. Сущность понятий «закрытая» и «открытая» экономика

Страны в различной степени обмениваются товарами, услугами, деньгами, капиталами, рабочей силой с зарубежными странами. Как правило, чем меньше страна, тем больше ее относительная зависимость от внешнего рынка, и наоборот, чем больше страна и больше обеспеченность собственными ресурсами, и тем эта зависимость меньше. Характер и структура взаимоотношений экономики разных стран с внешним миром могут быть различными, поэтому страны различаются по степени открытости к внешнему миру. Этот критерий формирует второй подход к определению *закрытой и открытой экономики*. В соответствии с этим подходом актуально следующее определение.

Определение. **Открытые экономики** имеют минимальные барьеры (препятствия) для экономического взаимодействия с внешним миром. **Закрытые экономики** – такие экономики, которые имеют значительные, иногда запретительные препятствия для такого взаимодействия.

Стран, которые таких барьеров вовсе не имеют, практически не существует. Чаще всего это делается для защиты отечественных производителей от более сильных конкурентов внешнего рынка, а иногда для создания более благоприятных условий для выхода отечественных производителей на внешние рынки.

Иногда пытаются выяснить степень открытости экономики, опираясь на данные о доле экспорта или импорта в национальном продукте. Однако они свидетельствуют лишь об относительной зависимости от внешней торговли. Судить же о степени закрытости или открытости экономики следует главным образом по *режиму обмена*, который регулируется государством. При этом следует иметь в виду, что экономические взаимоотношения с внешним миром не исчерпываются торговлей (экспорт – импорт), то есть материальными потоками. Они включают в себя и движение (потоки) капитала и рабочей силы. И все же основой международных экономических отношений является международная торговля.

Однако в мире почти нет полностью открытых, т.е. полностью либерализованных экономик, за исключением нескольких небольших государств. Поэтому нередко говорят о более открытых или менее открытых экономиках. Так, российская экономика более открыта, чем китайская, если судить по уровню тарифных ставок на импортные товары, доле этих товаров на внутреннем рынке, степени либерализации валютно-расчетных отношений и другим показателям.

В тех случаях, когда протекционизм явно преобладает над либерализмом во внешнеэкономической деятельности, говорят о *закрытой экономике*. В мире их осталось немного. Это объясняется тем, что, как доказал мировой опыт, существует высокая корреляция между уровнем внешнеэкономического либерализма и темпами экономического роста. Расчеты по 117 странам мира, проведенные экономистами Гарвардского университета, показали, что там, где в последнюю четверть века проводилась политика закрытой экономики, среднегодовой прирост ВВП в расчете на душу населения составил 0,7%, а там, где придерживались политики открытой экономики, ВВП на душу был в пять раз выше.

1.4. Международное разделение труда: сущность, этапы, формы, роль в мировой экономике

Исторически, по мере развития капитализма и превращения его во всемирную систему, складывалось международное разделение труда. На такое разделение влияли исторические и географические факторы, наличие тех или иных природных ресурсов, состояние производительных сил, в том числе и таких, как уровень образования, науки и культуры и т.д. Основой МРТ является, однако, объективная необходимость международной

специализации и кооперирования между разными странами в процессе их экономического взаимодействия, когда страна производит те виды товарной продукции, которые выгодно выпускать в данной стране с точки зрения общественно-необходимых затрат.

Определение. Основное содержание международного разделения труда заключается в обособлении специализации различных видов трудовой деятельности, их взаимодополнении и взаимодействии. Сущность международного разделения труда проявляется в единстве двух процессов производства – его расчленения и объединения.

Международное разделение труда – это высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое исходит из устойчивой, экономически выгодной специализации производства отдельных стран на разных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства.

Единый производственный процесс, во-первых, распадается на относительно самостоятельные и обособленные друг от друга фазы, концентрирующиеся по отдельным стадиям производства и на определенной территории, в отдельных странах; во-вторых, одновременно диктует необходимость объединения обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия стран, участвующих в МРТ.

Определение. Международное разделение труда – это высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое исходит из устойчивой, экономически выгодной специализации производства на отраслевой и региональной базе.

Разумеется, зрелые формы дополняются отраслевым (видовым) разделением труда, поскольку одного территориально-географического аспекта, каким бы он ни был благоприятным, недостаточно для полноценных форм МРТ.

Пример. Наглядный пример – развивающиеся страны или страны с переходной экономикой, в которых отсталые производственные структуры (и инфраструктуры) не позволяют участвовать в наиболее выгодных формах МРТ и обрекают их играть роль «дополнительных звеньев» ведущих капиталистических держав, направлять в их центры всё растущие потоки стратегического сырья.

Такое ущербное участие в МРТ закрепляет подчиненное положение стран, в частности России, что усложняет структурную перестройку экономики, настоятельно необходимую для обеспечения экономического роста и сбалансированного развития экономики. Соответственно, локальные формы международных экономических отношений, развивающиеся на

таком «ущербном» участке в МРТ, обладают «ущербными» органическими свойствами; отсюда – рост противоречий во взаимодействии разноуровневых (с точки зрения «технологически зрелой») носителей этих отношений.

Виды разделения труда. Как известно, общественное разделение труда бывает трех видов:

- общее, или разделение труда между крупными сферами материального производства (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и т.д.);
- частное, или разделение труда внутри указанных крупных сфер (машиностроение, приборостроение и другие отрасли промышленности; животноводство, растениеводство и прочие отрасли сельского хозяйства);
- единичное, или разделение труда внутри одного предприятия, на котором создается законченная продукция.

Понятие «предприятие» в данном случае трактуется в широком смысле – имеются в виду специализированные предприятия, на которых изготавливаются элементы, например, сложной машины (готовый товар). Соответственно, с точки зрения глобального анализа в области мировой экономики мы сталкиваемся с тремя видами МРТ:

- международным общим разделением труда;
- международным частным разделением труда;
- международным единичным разделением труда.

Типы разделения труда. С точки зрения территориального аспекта принято выделять два типа разделения труда:

- межрегиональный (в данном случае речь идет о регионах одной страны);
- интернациональный как высшая форма (ступень) развития общественно-территориального разделения труда между странами, позволяющая осуществить концентрацию труда определенной продукции в определенных странах.

Воздействие МРТ на факторы производства. МРТ непосредственно воздействует на факторы производства. Исторически это было связано со средой обитания человека. В одних странах и территориях племена могли успешно выжить в силу наличия плодородных земель, близости водных артерий, чтобы совершать дальние путешествия, наличия лесов или тростника, из которых можно строить большие лодки (суда), и т.д.

Естественные факторы имели исключительное значение в разделении труда на низших стадиях человеческого развития – на скотоводческие и земледельческие племена или племена, специализировавшиеся на промысле рыбы либо лесного зверя, и т.д. Эти факторы играют важную роль и в развитии современных национальных экономик. Но определяющая роль принадлежит уже другим факторам, связанным с интеллектуальным трудом, который породил современное высокотехнологическое производство, резко увеличил производительность труда и эффективность производства.

1.5. Международная специализация и кооперирование производства

Международная специализация. Главным направлением развития международного разделения труда стало расширение международной специализации и кооперации производства (рис. 1.2).

Конкретная предметная специализация той или иной страны на отдельных товарах (сырье, продовольствие, оборудование, научные разработки, информационные программы, патенты и лицензии, детали и узлы и т.п.) и услугах (туризм, морской транспорт, банковские операции, инжиниринговые услуги и т.д.) определяется сочетанием национальных и международных факторов. Но, обладая определенной исторической и экономической преемственностью, она с течением времени может весьма значительно видоизменяться.

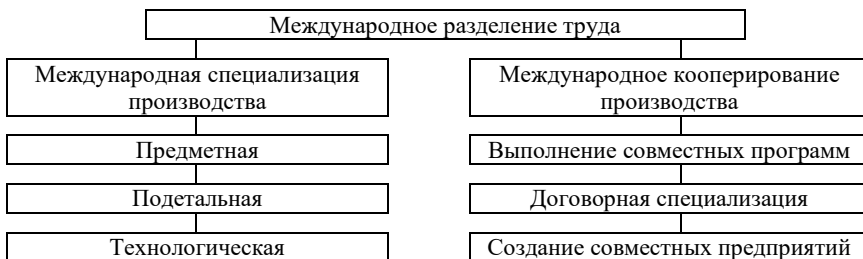


Рис. 1.2. Международное разделение труда, специализация, кооперирование производства и их формы

Выделяют три вида предметной специализации:

- по производству готовой продукции;
- по производству деталей и узлов;
- технологическая специализация.

Этот вид в определенной степени сродни специализации по производству деталей и узлов, так как предполагает выполнение частичной работы при изготовлении определенного предмета.

Из трех обозначенных видов предметной специализации наибольшее распространение в отношениях между всеми странами получила **специализация по производству готовой продукции**. При такой специализации страны сосредоточивают усилия на производстве определенной номенклатуры продукции или, если речь идет о внутриотраслевой специализации, на производстве определенных видов этой номенклатуры, отказываясь от производства других в пользу стран-партнеров.

Высшая ступень названного вида специализации – это **специализация по производству комплектного оборудования и систем машин**, обеспечивающих полную механизацию или автоматизацию производ-

ственных процессов. Здесь объектом международной специализации являются не отдельные машины или виды оборудования, а их полные комплекты, предназначенные для сооружения целых заводов или иных крупных объектов. Многие промышленно развитые страны давно доказали свою способность экспортировать за границу комплектное оборудование и возводить промышленные предприятия «под ключ».

Специализация производства – будь то внутри страны или в международном плане – может осуществляться как путем кооперирования, так и без него, чего нельзя сказать о следующем виде специализации.

Специализация по производству деталей и узлов может осуществляться только в условиях кооперирования. Условно ее можно назвать деталью специализацией, и в этом состоит ее главное отличие от специализации по готовой продукции. При такой специализации несколько предприятий производят отдельные детали, узлы, агрегаты, а потом поставляют их предприятию, монтирующему эти части и затем производящему готовый продукт.

Что касается **специализации по технологическим операциям**, то в противоположность детальной она предполагает сосредоточение усилий стран на выполнении отдельных операций при изготовлении продукта.

Глубина участия той или иной страны в рассмотренных видах международной предметной специализации обуславливается достигнутым уровнем развития производительных сил в странах-партнерах. К примеру, если страна не обладает производственными мощностями для выпуска комплектного оборудования, то, соответственно, она не будет участвовать в экспорте этого вида готовой продукции. Если сложившаяся структура экономики страны не требует ее участия в технологической специализации, следовательно, она не станет отправлять свои полуфабрикаты для обработки в другую страну. Каждый из рассмотренных видов специализации лишь тогда даст значительный экономический эффект, когда она сопровождается концентрацией производства, укрупнением предприятий стран, участвующих в международном разделении труда. Но последнее условие означает рост кооперации. Ниже в табл. 1.4 рассмотрены показатели уровня международного разделения труда (МРТ) и международной специализации производства (МСП), а табл. 1.5 – экспортная квота по некоторым странам.

Рассмотрим далее различия в экспортной квоте по странам и в динамике (см. табл. 1.5) [53]. Если вести речь о динамике экспортной квоты в целом по странам, то можно отметить, что её величина в основном растёт, хотя и возможными падениями. Так, например, для Аргентины поступательный рост с 5,6 (1970 г.) до 23,2% (2005 г.), с промежуточным провалом до 10,7% (2015 г.) и новым ростом до 16,6% (2020 г.). Самая крупная экономика мира XX и начала XXI в. – американская также показывала рост

экспортной квоты с 5,6 (1970 г.) до 10 %, в отдельные периоды свыше 12%. Сопоставимый уровень показателя был и у второй экономики мира во второй половине XX в. – у Японии, которая в 1970 г. начинала с 10,1% и дошла до 15,5% с промежуточными спадами и подъемами. Для КНР динамика ещё более заметная: с 2,5 (1970 г.) до 33,8% (2005 г.), и плавным снижением до 18,6% (2020 г.). Скорее всего, такое снижение роли экспорта вызвано тем, что экономика КНР переходит в клуб развитых стран, где внутренний спрос значительно превышает внешний. Но тем, не менее, экспортная квота для КНР выше, чем в США или Японии.

Таблица 1.4

**Показатели уровня международного разделения труда (МРТ)
и международной специализации производства (МСП)**

Показатель	Расчетная формула	Пояснение
Экспортная квота в производстве отрасли (K_1)	$K_1 = \frac{\mathcal{E}}{\text{ПП}}$	\mathcal{E} – объем экспорта отрасли, ПП – объем промышленной продукции отрасли. Чем выше значение показателя, тем выше степень участия страны в МРТ. \mathcal{E} и ПП должны быть представлены в сопоставимых ценах
Удельный вес экспорта в общей стоимости экспорта (K_3)	$K_3 = \frac{\mathcal{E}_{\text{отр}}}{\mathcal{E}}$	$\mathcal{E}_{\text{отр}}$ – объем экспорта отрасли, \mathcal{E} – общий объем отрасли. Значительно более высокое значение коэффициента соответствует международно-специализированным отраслям
Темп роста отраслей МСП ($\text{Тр}_{\text{э.отр}}$) по сравнению с темпами роста всей промышленности ($\text{Тр}_{\text{пр}}$)	$\text{Тр}_{\text{э.отр}} = \frac{\text{ПП}_{\text{э.отр}}^{\text{факт}}}{\text{ПП}_{\text{э.отр}}^{\text{баз}}},$ $\text{Тр}_{\text{пр}} = \frac{\text{ПП}^{\text{факт}}}{\text{ПП}^{\text{баз}}}$	$\text{ПП}_{\text{э.отр}}^{\text{факт}}$ – объем промышленной продукции отраслей МСП в отчетном году, $\text{ПП}_{\text{э.отр}}^{\text{баз}}$ – объем промышленной продукции отраслей МСП в базисном году; $\text{ПП}^{\text{факт}}$ – объем промышленной продукции страны в фактическом году, $\text{ПП}^{\text{баз}}$ – объем промышленной продукции в базисном году. Сравнение темпов роста позволяет сделать вывод о динамике развития отраслей МСП по сравнению со всей промышленностью. Тенденции развития отраслей МСП определяются большей частью внешними по отношению к стране (экзогенными) факторами, развитие остальных отраслей – внутренними (эндогенными) факторами

Показатель	Расчетная формула	Пояснение
Экспортная ($K_{\text{экс}}$), импортная ($K_{\text{имп}}$) и внешнеторговая ($K_{\text{во}}$) квота	$K_{\text{гс}} = \frac{\text{Э}}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$ $K_{\text{имп}} = \frac{\text{И}}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$ $K_{\text{во}} = \frac{\text{ВО}}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$ $K_{\text{во}} = \frac{\text{Э} + \text{И}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%$	<p>ВО – объем внешнеторгового оборота, $\text{ВО} = \text{Э} + \text{И}$, где Э – объем экспорта, И – объем импорта.</p> <p>Данные коэффициенты позволяют судить о степени открытости экономики страны: если внешнеторговый оборот составляет более 25% ВВП, то экономика страны считается открытой</p>
Коэффициент структурной специализации отраслей промышленности ($K_{\text{стр.спец}}$)	$K_{\text{стр.спец}} = \frac{\text{Э}_{\text{отр}} / \text{Э}}{\text{П}_{\text{отр}} / \text{П}}$	<p>$\text{Э}_{\text{отр}}$ – объем экспорта отрасли, Э – общий объем экспорта, $\text{П}_{\text{отр}}$ – объем производства отрасли, П – общий объем производства.</p> <p>$K_{\text{стр.спец}} > 1$ – отрасль МСП. Чем выше значение показателя, тем более экспортоориентированной является отрасль</p>
Коэффициент относительной экспортной специализации отрасли (K_o)	$K_o = \frac{\text{Э}_o}{\text{Э}_m}$	<p>Э_o – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли в экспорте страны) $\text{Э}_o = \text{Э}_{\text{отр}} / \text{Э}$, Э_m – удельный вес товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте. Чем выше значение показателя (>1), тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли</p>

Даже экспортноориентированные экономики показывали рост экспортной квоты. Для Германии рост зафиксирован с 15,1 (1970 г.) до 46,9% (2015 г.), у её соседей этот показатель ещё выше: Нидерланды 43,1 (1970 г.) и 82,7% (2015 г.); Бельгия 45,0 (1970 г.) и 78,6% (2020 г.); Дания 27,2 (1970 г.) и 55,4% (2015 г.); Швейцария 46,3 (1980 г.) и 64,8% (2010 г.); Швеция, Норвегия и Финляндия имеют показатели сходные с ФРГ. Для Франции, Испании и Италии этот показатель на старте был сопоставим с ФРГ, но затем отстал в 1,5 раза. По-видимому, более крупные экономики, за исключением ФРГ, стремятся меньше зависеть от мировых рынков.

На заметку. Чем большую роль в составе экспортируемой продукции отраслей МСП занимают изделия передовых отраслей обрабатывающей промышленности, тем более прогрессивный характер носит МСП страны. И наоборот, явное преобладание в экспорте продукции добывающих отраслей, сельского хозяйства обычно свидетельствует о пассивной роли страны в МРТ, относительной отсталости страны.

Таблица 1.5

Экспортная квота по странам

Название страны	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Аргентина	5,6	5,8	5,1	11,7	10,4	9,7	11,0	23,2	18,9	10,7	16,6
Австралия	13,0	14,3	16,4	15,2	15,1	17,9	19,4	18,2	19,8	20,1	24,0
Азербайджан	–	–	–	–	43,9	32,5	40,2	62,9	54,3	37,8	35,6
Беларусь	–	–	–	–	46,0	49,7	69,2	59,8	51,4	58,0	61,0
Бельгия	45,0	45,9	50,1	62,5	61,6	60,1	72,5	74,3	75,9	77,8	78,6
Бразилия	7,0	7,2	9,0	12,9	8,2	7,5	10,2	15,2	10,9	12,9	16,5
Канада	21,8	22,0	27,5	27,5	25,1	36,1	44,2	36,9	29,2	31,8	29,7
Чили	14,4	24,1	21,7	26,3	32,5	28,6	30,1	40,2	37,9	29,2	31,3
Китай	2,5	4,7	5,9	8,3	12,5	18,0	20,9	33,8	27,2	21,4	18,6
Колумбия	13,3	15,8	16,2	13,8	18,9	14,5	15,9	17,0	16,3	15,7	13,5
Кот-Д'Ивуар	35,8	36,7	35,0	46,8	31,7	41,8	27,8	31,9	33,5	27,4	21,0
Дания	27,2	29,4	32,5	36,4	36,4	36,6	44,8	47,5	50,5	55,4	55,1
Эквадор	9,4	16,1	17,1	19,7	22,8	21,3	32,1	27,6	27,9	21,3	21,9
Египет	13,6	18,2	30,5	18,2	20,4	22,5	16,2	30,3	21,3	13,2	12,5
Финляндия	23,9	22,1	30,8	28,0	22,1	35,8	42,0	40,3	38,4	35,4	35,8
Франция	16,0	18,8	21,0	23,3	21,0	22,6	28,6	27,0	26,8	30,6	27,3
Германия	15,1	17,1	18,6	22,9	22,8	22,0	30,8	38,1	42,6	46,9	43,5
Греция	7,9	14,1	19,3	16,1	14,8	14,4	23,7	21,3	21,8	32,1	32,1
Индия	3,8	5,6	6,1	5,3	7,1	10,8	13,0	19,6	22,4	19,8	18,7
Индонезия	12,8	22,5	30,5	23,8	27,3	26,3	41,0	34,1	24,3	21,2	17,3
Иран	18,5	40,7	13,7	8,9	13,3	21,7	21,5	30,3	24,4	18,7	19,4
Ирак	37,3	52,3	63,5	25,1	7,7	0,0	75,7	54,3	39,4	34,5	27,8
Израиль	–	–	–	–	–	26,3	34,6	39,5	34,2	31,2	27,5
Италия	15,2	18,7	20,2	21,1	18,3	24,7	25,6	24,6	25,1	29,7	29,4
Япония	10,1	12,0	12,8	13,6	10,1	8,8	10,5	13,8	14,9	17,4	15,5
Ю. Корея	11,4	22,7	28,4	26,9	25,0	25,7	33,9	35,3	47,1	43,0	36,4
Мексика	7,8	6,9	10,1	14,6	18,7	22,9	24,2	25,5	29,0	34,2	39,2
Нидерланды	43,1	47,5	50,4	59,9	54,4	57,2	66,0	65,6	69,8	82,7	78,3
Новая Зеландия		23,1	28,8	29,3	26,8	29,4	35,7	28,3	30,3	28,0	21,7
Норвегия	35,2	35,2	41,9	41,3	38,7	36,6	45,6	43,4	40,2	38,6	32,2
Пакистан	7,6	11,7	12,6	10,6	14,8	16,7	9,6	12,3	12,6	10,0	9,3
Россия	–	–	–	–	18,2	29,3	44,1	35,2	29,2	28,7	25,5
ЮАР	18,4	23,8	31,9	27,9	21,5	20,0	24,4	23,6	25,8	27,7	27,5
Испания	12,1	12,4	14,3	20,9	15,7	21,8	28,6	25,0	26,0	33,6	30,8
Швеция	22,0	25,6	27,2	32,7	27,9	37,1	43,3	45,0	44,7	43,8	43,8
Швейцария	-	-	46,3	47,8	41,4	40,0	51,4	53,9	64,8	63,8	64,1
Турция	4,4	4,4	5,2	15,9	13,4	19,9	19,9	21,9	21,2	24,5	29,1
Великобритания	22,0	25,7	26,9	28,2	23,3	25,8	25,7	25,3	28,9	27,8	29,7
США	5,6	8,2	9,8	7,0	9,3	10,6	10,7	10,0	12,3	12,5	10,2
Сауд. Аравия	50,8	73,3	63,5	30,1	40,3	37,3	43,4	57,1	49,6	32,6	24,9

Международная кооперация. Её объективную основу составляют растущий уровень развития производительных сил и все более полное и последовательное вычленение из общего производства на предприятии отдельных стадий технологического процесса, выпуск составных частей конечного продукта и передача их «частичным» предприятиям означают существенный прогресс в разделении труда в промышленности, что в свою очередь способствует ускорению кооперационных процессов.

Определение. Международная кооперация – создание устойчивых производительных связей между обособившимися самостоятельными предприятиями независимо от того, протекает ли этот процесс внутри страны или на международной арене.

В развитие производственного кооперирования внесла свою лепту научно-техническая революция, дополнив его таким важным элементом, как наука.

Как определенная система отношений, производственная кооперация характеризуется сферой (областью) деятельности и методом сотрудничества. Международная кооперация производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества, в рамках которого решаются многие проблемы. Так, *производственно-технологическое сотрудничество* включает следующие вопросы:

- передача лицензий и использование собственности;
- разработка и согласование проектно-конструкторской документации по технологическим процессам, техническому уровню и качеству продукции, строительным и монтажным работам, модернизации кооперирующихся предприятий;
- совершенствование управления производством, стандартизация, унификация, сертификация и распределение производственных программ.

При налаживании кооперационных связей предстоит выполнить *ряд шагов*:

- разработка и осуществление совместных программ реализуется в двух основных формах – подрядном производственном кооперировании и совместном производстве;
- подрядное производственное кооперирование, в свою очередь, предполагает выполнение определенной работы заказчика в соответствии с заключенным между двумя сторонами подрядным соглашением. Такое соглашение предусматривает сроки, объемы, качество исполнения работ и другие условия;
- договорная специализация предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования. Тем самым договаривающиеся стороны стремятся устранить или минимизировать дублирование производства и исключить прямую конкуренцию между собой на рынке.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Чем отличаются широкое и узкое определение термина «мировая экономика»?
2. Определите понятие «международное разделение труда» и назовите его виды.
3. Какие причины порождают МРТ и его углубление?
4. Как вы понимаете международное разделение таких факторов производства, как земля и капитал?
5. Как соотносится активное участие в МРТ с экономической независимостью страны?
6. Как тип хозяйственной системы страны оказывает влияние на участие страны в МРТ?
7. Какое влияние оказывает научно-техническая революция на МРТ?
8. Какие из показателей участия страны в мировой торговле и мировом движении капитала наиболее точно отражают участие страны в МРТ?
9. Экспортная квота в странах с примерно одинаковым уровнем экономического развития заметно различается: в Японии – 10%, Германии – 30% и Нидерландах – 55%. Чем можно объяснить эти различия?
10. Какие формы международных экономических отношений Вам известны?
11. Чем паритет покупательной способности отличается от обменного курса валюты?
12. По каким показателям Россию можно отнести к развитым странам, а по каким – к развивающимся?
13. Чем Российский статистический ежегодник отличается от издания «Социально-экономическое положение России»?

ГЛАВА 2.

ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ ТОРГОВЛИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

1. Теории международных отношений и торговли. Меркантилизм.
2. Теория абсолютного преимущества в международной торговле.
3. Теория сравнительных преимуществ в международной торговле.
4. Теории Хекшера-Олина-Самуэльсона. Парадокс Леонтьева.
5. Теория конкурентных преимуществ стран в международной торговле.
6. Теории международной торговли товарами и факторами производства.

2.1. Теории международных отношений и торговли.

Меркантилизм

Внешняя торговля позволяет расширять масштабы производства. В результате производители – экспортеры из развитых стран получают дополнительную прибыль за счет реализации своих товаров на рынках менее развитых стран.

Теория меркантилизма, анализ экономических условий. Возникновение первых школ экономической мысли в конце XVI – начале XVIII в. Определялось наглядностью диспропорций, возникшими ещё в ранний период эпохи Великих географических открытий и вступления Европы на путь первой промышленной революции. Так, лидерами Европы в XVII в. были Англия, Голландия (Нидерланды) и Франция, но никак не Испания и Португалия, разделившие между собой весь мир по Тордесильяскому договору.

На заметку. Увеличение золота и серебра приводило к росту цен, снижая уровень благосостояния наиболее успешных стран: начиная с 1530-х годов и до конца XVI в. они выросли в Испании в 4 раза, а на сельскохозяйственные продукты – даже в 5 раз, во Франции – в среднем в 2,3 раза, в Англии – в 2,5 раза, в Германии – в 2 раза, а в среднем по Западной Европе – в 2–2,5 раза.

Из новых земель в Европу было ввезено огромное количество золота и серебра. В связи с этим количество золота в Европе за один XVI век поднялось приблизительно с 550 тыс. до 1192 тыс. кг, т.е. более чем в два раза, а количество серебра – с 7 млн до 21,4 млн кг, т.е. более чем втрое.

На заметку. Следует отметить также более высокую эффективность новых стран-лидеров. С 1521 г. по 1556 г. Испания ежегодно получала от Нидерландов 2 млн дукатов (это составляло около 40% испанских доходов), что вызывало сильное недовольство нидерландского бюргерства [27].

Когда в 1571 г. по испанскому образцу была установлена новая налоговая система в Нидерландах, что могло означать для страны полную хозяйственную катастрофу, как до этого случилось в Испании. Ведь теперь надо было платить единовременный 1%-й налог на недвижимость, 5%-й – с продажи недвижимости и 10%-й – с продажи всех товаров – алькабалу.

В апреле 1572 г. в Нидерландах началось всеобщее восстание северных провинций во главе с Голландией. Самостоятельность Соединенных провинций была признана Испанией в 1609 г., и с этого периода данное государство вошло в историю Европы под названием Голландия. Постепенно голландцы стали вытеснять из Азии и Африки португальцев. В первые десятилетия XVII века были основаны голландские поселения в Северной Америке. Впоследствии Англия отняла у Голландии почти всё, кроме Индонезии и нескольких африканских колоний.

Такая динамичность событий требовала теоретического обобщения, анализа, в том числе для зарождающейся мировой торговли, поскольку весь мир оказался связан морскими сообщениями.

На заметку. Форма богатства была наглядной – золото и серебро, они служили в их теории непосредственными измерителями успеха страны.

Монополия на чеканку монет в ту эпоху способствовала укреплению централизованных европейских государств, соответственно, монархи поддерживали тех, кто приводил к притоку золота и серебра – торговцев и нарождающуюся городскую буржуазию как свою опору, помогали им подчинять новые заморские колонии и рассматривать это как фактор укрепления своих позиций в метрополиях. Такие условия благоприятствовали формированию экономических теорий, которые обосновывали выгоду внешней торговли и внешней экспансии, колониальных захватов. В то же время эти новые теории исходили из товарного характера возникающего промышленного производства, на котором основывалась внешняя торговля. Эти вопросы ставили и пытались решить, европейские мыслители – теоретики меркантилизма, часто занимавшие крупные государственные посты: Томас Мэн, Жан Батист Кольбер, Уильям Петти и др. Экономическая система, согласно взглядам меркантилизма, состояла из трех взаимосвязанных частей: производительного сектора, сельскохозяйственного сектора, иностранных колоний. Торговцы рассматривались как наиболее важная социальная группа в экономической системе.

В рамках этого устанавливались следующие основные **принципы внешней торговли (основа меркантилизма)**, при которой правительство должно достигать:

- обязательного положительного торгового баланса, так как только в этом случае правительство может поддерживать устойчивый приток золота и серебра в стране;

- обязательности строгого государственного регулирования внешней торговли путем установления тарифов, квот и других инструментов, административных действий, чтобы обеспечить положительное сальдо торгового баланса;

- запрета импорта сырья (при наличии его в стране) и, наоборот, обеспечить беспощинный импорт (если подходящего сырья в стране нет) – этот подход был аккумулировать запасы золота и сохранения экспортных цен;

- запрета любой торговли колоний с другими странами;

- монополии внешней торговли;

- обязательности выдачи (или отказа) монопольных прав в области внешней торговли отдельным компаниям в определенных регионах мира (например, компания Гудзонова залива, Ост-Индской компании и др.);

- необходимости использовать такие инструменты, как предоставление экспортных субсидий, пошлин на импорт и т.д.

Внимание. Следует отметить, что меркантилисты внесли большой вклад не только в начальной стадии развития базовой экономической теории в целом, а также в разработке вопросов мировой торговли, они обогатили ее такими категориями как платежный баланс, положительное и отрицательное сальдо торгового баланса и т.д. В течение почти двух столетий меркантилисты доминировали в экономической практике мировой торговли. В то же время их теоретические идеи опутали весь мир сетью ограничительных норм в мировой торговле, которая была настолько сильна, что мир не в состоянии от него избавиться до сих пор.

2.2. Теория абсолютного преимущества в международной торговле

По мере развития капитализма многие положения меркантилизма попросту мешали и развитию национальной экономики, и налаживанию внешнеэкономических связей, прежде всего в силу излишней склонности государственного вмешательства в экономику, в деятельность частных промышленно-торговых компаний. Многие представители новой генерации предпринимательства выступали за свободу торговли (free trade) и в более широком плане отвергая государственное вмешательство в экономику и внешнюю торговлю.

Мировое хозяйство и торговля в XVIII в. Укрепление торгово-промышленной буржуазии, бурное развитие внешнеторговых связей, которые охватили все континенты и создали мировой рынок, требовали теоретико-методологического обоснования. Эту роль блестяще выполнили выдающиеся экономисты той эпохи, в ряду первых из которых значится имя английского ученого А. Смита.

На заметку. Дадим краткую характеристику Англии в то время. В 1850 г. из общего оборота мировой торговли в 14,5 млрд марок, на долю Англии (с колониями) приходилось 5,24 млрд, на долю Франции, Германии, США суммарно 4,9 млрд марок. В 1870 г. доля Англии составляла 14 млн марок из 37,5 млрд (общая доля указанных трех стран едва достигала 12 млрд марок). Территория колоний Англии составляла 22,5 млн кв. км (в 75 раз больше, чем территория метрополии), население – 252 млн человек (в 6 раз больше, чем в метрополии), на долю колоний приходилось 30% экспорта Англии.

Важнейшим элементом мировой торгово-промышленной гегемонии стало быстрое развитие кредита. Доминирующее положение и мировой промышленности и торговле было обеспечено Англии огромными накоплениями, что создавало условия для развития английского кредита. В середине XIX в. Лондон превратился в мировом финансовый центр, где размещалось множество иностранных государственных займов. Английский капитализм стал играть роль мирового фабриканта, купца, перевозчика товаров и мирового банкира. Англия в середине XIX в. производи и около половины мировой промышленной продукции. Промышленный переворот в других странах существенно отставал.

Фритредерство и теория Адама Смита (о свободе торговли и абсолютных преимуществах). Содержательной стороной концепции свободной торговли, или фритредерства, являлось обоснование необходимости полного освобождения внешней торговли Великобритании от таможенных пошлин почти всех наименований ввозимых в Англию товаров и, соответственно, расчет на встречную отмену или значительное сокращение пошлин на ввоз английских товаров в другие страны. На основе фритредерства Англия в 60-х годах XIX в. заключила ряд двусторонних торговых договоров – с Францией, Бельгией, Италией, Австрией, Швецией и др. Фритредерство укрепило доминирующие позиции Англии в мировой промышленности, торговле, кредите, морских перевозках.

В книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» 1776 г., А. Смит подверг критике главные постулаты меркантилистов, в том числе идею о том, что богатство страны зависит от владения сокровищами. Он разработал теорию абсолютного преимущества, которая опирается на следующее определение.

Определение. Одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие, и на этой базе имеют абсолютные преимущества, реализуемые через свободную торговлю с другими странами.

Основа экономического роста по Смиуту – это разделение труда, которое требует свободного перемещения товаров, денег и людей. Отсюда

его следующий вывод: необходимость свободы торговли. При свободе торговли, согласно Смигу, усилится специализация стран, соответственно возрастет производительность труда, поскольку: а) рабочая сила, специализируясь на производстве определенных видов товарной продукции, приобретает высокую квалификацию и опыт; б) эффективность будет увеличиваться за счет длительного цикла производства однородной продукции, что стимулирует появление более эффективных методов работы, исключает потери времени на переключение предприятий с одного производства товарной продукции на другие и т.д.

Что касается вопроса о «специализации» страны, то Смит полагался на всемогущество мирового рынка, который самостоятельно предоставит на этот вопрос наиболее оптимальный ответ. Страна может обладать неким «естественным преимуществом» в производстве продукции, например, благодаря климатическим, природным и почвенным условиям, а это не что иное, как условия для «естественного» разделения труда, утверждал Смит. Высоко ценившиеся и предшествующие векам восточные пряности или тропические культуры – это товары весьма специфические и прочно связанные с конкретными странами – их производителями и экспортерами. Наличие в недрах земли нефти и газа, металлических руд, золота и алмазов и т.д. – это очевидные «естественные» преимущества стран, в недрах которых имеются эти природные богатства. Близость к портам, особенно у теплых морей и океанов, удобные бухты и гавани – это тоже из категории «естественных» преимуществ, которые создают элементы абсолютных преимуществ в мировой торговле. Страна может стать обладателем приобретенного преимущества, если она удачно осуществила размещение производства на своей территории, используя передовые достижения науки и техники. В качестве примера можно привести сталелитейные заводы Японии, снабжающиеся импортным сырьем и экспортирующие на мировой рынок высокосортные виды стальной продукции. Другие примеры абсолютных преимуществ в международной торговле показаны в табл. 2.1. Разумеется, огромное значение во внешней торговле страны имеют такие факторы, как размеры страны, уровень образования и культуры, эффект масштаба производства, транспортные расходы. Все это Смит считал абсолютными преимуществами во внешней торговле.

А. Смит допускает известную условность в «теории абсолютных преимуществ»: в мировой торговле участвуют только две страны, используется единственный фактор – труд, торговля осуществляется только двумя товарами, транспортные расходы равны нулю, издержки производства остаются постоянными, внешняя торговля свободна от ограничений. Но введение этих реалий не отменяет главных выводов.

Таблица 2.1

Примеры абсолютных преимуществ в международной торговле

Страны	Продукт
Канада	Пиломатериалы
Израиль	Цитрусовые
Италия	Вино
Ямайка	Алюминиевая руда
Страны	Продукт
Мексика	Помидоры
Саудовская Аравия	Нефть
Россия	Нефть, газ, электроэнергия
Китай	Текстиль
Япония	Автомобили
Южная Корея	Сталь, корабли
Швейцария	Часы
Великобритания	Финансовые услуги

Пример. Рассмотрим положения теории абсолютных преимуществ на условном примере:

Страна А: один работник может производить 10 кинокамер или 20 пар обуви в день.

Страна Б: один работник может производить 16 кинокамер или 8 пар обуви в день.

Страна А – абсолютное преимущество в производстве обуви, так как в ней труд в этой отрасли более производительный, чем в стране Б. Страна Б – абсолютное преимущество в производстве кинокамер, так как в ней труд в этой отрасли более производительный, чем в стране А. Предположим, что каждая страна располагает 1000 работников и поровну распределяет их между двумя отраслями, тогда – в стране А производится 5000 кинокамер (10×500) и 10000 пар обуви (20×500); – в стране Б производится 8000 кинокамер (16×500) и 4000 пар обуви (8×500). При условии, что в мире есть только две страны, общий объем выпуска кинокамер – 13000 ($5000 + 8000$), обуви – 14000 ($10000 + 4000$). Теперь предположим, что страны, начав специализацию на основе абсолютных преимуществ, стали торговать друг с другом. Каждая страна направляет всех своих работников в ту отрасль, где она специализируется. Страна А производит только обувь в объеме 20000 пар (20×1000). Страна Б производит только кинокамеры в объеме 16000 (16×1000). Производство в мире обуви выросло на 6000 пар (20000–14000). Производство кинокамер выросло на 3000 (16000–13000).

2.3. Теория сравнительных преимуществ в международной торговле

Теория относительных (сравнительных) преимуществ или однофакторная модель Д. Рикардо. Теоретические посылки А. Смита опирались на положение, что факторы производства, обладая абсолютной мобильностью в стране, перемещаются в те районы, где они получают(приобретают) абсолютное преимущество. С «насыщением» страны редкими ресурсами и ликвидацией различий между районами такое перемещение не приносит дохода. Поэтому возникла необходимость определения причин торговли между двумя странами, где одна страна производит товары заведомо лучше, чем другая. Ответ на этот вопрос дал Д. Рикардо в работе «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817). Д. Рикардо доказал целесообразность международной торговли и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что верно следующее утверждение.

Определение. Всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом (относительным преимуществом): у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных при существующем соотношении издержек в разных странах.

То есть в данной стране между издержками производства этого товара и более высокими издержками производства других товаров различие больше, чем в других странах.

Приведем пример (рис. 2.1). Пусть при имеющихся ресурсах страна A может произвести за год 60 ед. товара Y , или 30 ед. товара X , или любую комбинацию этих товаров в пределах, заданных кривой производственных возможностей AB на графике. Страна B с помощью имеющихся ресурсов может произвести 80 ед. товара Y , или 100 ед. товара X , или любую комбинацию в пределах, заданных кривой производственных возможностей KF .

Очевидно, что страна B обладает абсолютным преимуществом в производстве обоих товаров, а страна A не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров. Вместо количества произведенных товаров можно рассматривать рабочее время, необходимое для производства заданного количества товаров, что не изменит смысла рассуждений. Однако соотношения издержек производства товаров X и Y в этих странах различны. Мы будем исходить из предположения о постоянстве издержек производства товаров X и Y в странах, а значит постоянстве альтернативных издержек, что отражено на графиках прямыми линиями кривых производственных возможностей. Различный наклон этих линий (AB и KF)

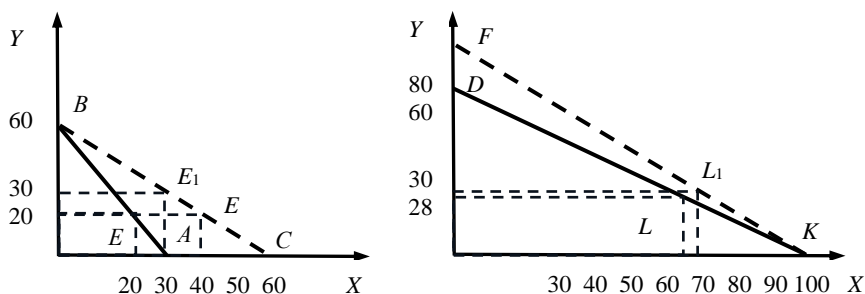


Рис. 2.1. Линии торговых возможностей страны А и страны В

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

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

При сопоставлении условий торговли в двух странах обнаруживается, что товар Y можно купить в стране A за $0,5X$, а продать в стране B за $1,25X$. Товар X можно купить в стране B за $0,8Y$, а продать в стране A за $2Y$, получая значительную выгоду (при условии, что транспортные издержки невелики). Значит, если страны будут торговать друг с другом, то страна A будет экспортировать товар Y в страну B и закупать у нее более дешевый товар X . Страна B , наоборот, будет вывозить товар X в страну A в обмен на более дешевый товар Y .

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

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

Предположим, что цена на мировом рынке установилась на уровне $1X = 1Y$. Как и в случае абсолютного преимущества, для получения наибольшей выгоды странам необходимо полностью специализироваться на производстве одного товара: товара Y в стране A и товара X в стране B . При новом соотношении цен $1X = 1Y$ страны смогут расширить границы своего потребления (линии BC и DK). Теперь, наоборот, страна A может либо производить $60Y$ и обменивать их на $60X$ либо производить $60Y$, частично потреблять товары Y , а частично обменивать их на X . Если потребление товаров Y останется на прежнем уровне ($20Y$ в точке E), то из произведенных $60Y$ оставшиеся $40Y$ страна может обменять на $40X$ на мировом рынке, расширив в 2 раза потребление товара X (точка $E2$). Можно выбрать и другое сочетание товаров X и Y , например $30X$ и $30Y$ (точка $E1$). Аналогичные рассуждения можно провести и для страны B , специализирующейся полностью на производстве товара X (потребление может возрасти до уровня, соответствующего точке L).

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

Линии BC и DK – линии торговых возможностей, показывающие варианты выбора, которые имеет страна при специализации на одном товаре и его экспорте для получения другого товара. Суммарное производство товаров X и Y в двух странах также увеличится и составит $100X$ и $60Y$, тогда как до специализации оно равнялось, соответственно, $85X$ ($20 + 65$) и $48Y$ ($20 + 28$). Внешняя торговля, таким образом, оказывается выгодной как отдельным странам, так и всему мировому хозяйству в целом.

При применении теории сравнительных преимуществ необходимо принимать во внимание, что она не учитывает транспортных издержек; исходит из применения только одного фактора производства – труда; исходит из предпосылки, что рабочие, покидая одну отрасль (производство товара Y), находят сразу же рабочие места в другой (производство товара X), не превращаясь в безработных; не учитываются изменения в издержках производства товаров, вызванные внедрением новых технологий. Теория сравнительных преимуществ справедлива по отношению к любому количеству товаров и любому количеству стран, а также для анализа торговли между отдельными районами одного государства. В результате мировой торговли на основе сравнительных преимуществ каждая страна получает положительный экономический эффект, называемый выигрышем от торговли. Можно посмотреть на выигрыш от торговли с двух сторон: со стороны экономии затрат труда и со стороны увеличения потребления.

Таким образом, ключевой момент в модели Рикардо – фактор производительности как основы выхода страны на мировой рынок (затраты труда на единицу произведенной продукции). Поэтому для стран выгодно концентрировать свои ресурсы на эффективных, производительных произ-

водствах. Страны с неодинаковой относительной производительностью труда в разных отраслях будут специализироваться на производстве разных товаров.

В своем знаменитом условном примере с производством вина и сукна в Португалии и Англии Рикардо математически доказал, что, хотя в Португалии производство этих двух товаров обходится дешевле, чем в Англии (т.е. у Португалии есть абсолютные преимущества по обоим товарам), тем не менее ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, по которому у нее издержки по сравнению с сукном ниже. В свою очередь, Англии целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, потому что по нему издержки сравнительно ниже, чем по вину, которое ей выгоднее ввозить из Португалии в обмен на английское сукно.

Пример. Допустим, что отрез сукна длиной 25 м обменивается на бочонок вина емкостью 50 л и что издержки производства измеряются только затратами труда. На производство отреза сукна в Португалии затрачивается годовой труд 90 работников, в Англии – 100 работников, а на производство бочонка вина – годовой труд соответственно 80 и 120 работников.

Если Португалия откажется от производства сукна, и будет импортировать его из Англии, то на каждом отрезе она будет экономить годовой труд своих 10 работников. В свою очередь, если Англия откажется от производства вина, то на каждом бочонке она сэкономит годовой труд своих 20 работников.

В примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинаковая. Но даже если она и разная, то, как указывали последователи Рикардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию сравнительных преимуществ. В нашем случае, если уровень оплаты труда в Португалии, скажем, вдвое ниже, чем в Англии, то Португалия от обмена по-прежнему получает выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия, а у последней эта выгода, наоборот, будет не в два, а в четыре раза больше. Это нетрудно подсчитать, если условно определить годовую заработную плату виноделов и ткачей в Португалии в 1000 ф. ст., а их заработную плату в Англии – в 2000 ф. ст.

На заметку. Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем её участникам, хотя одним она может давать меньше выгоды (в нашем примере это – Португалия), а другим – больше (Англия).

Таким образом, теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране

выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, но и на любое количество стран и товаров.

Развивая положения своей теории, Рикардо использовал в качестве примера Англию и Португалию, а как товары для иллюстрации – вино и сукно, но его формула имеет отношение к любому товару. Эта теория позже получила известность как однофакторная модель Рикардо в механизме внешней торговли. Рикардо энергично выступал против хлебных законов, введенных в Великобритании после поражения Наполеона в 1815 г., которые были выгодны земельной аристократии, но наносили ущерб промышленным капиталистам. Впервые экономическая теория была использована как инструмент политики.

2.4. Теории Хекшера–Олина–Самуэльсона. Парадокс Леонтьева

В теориях абсолютного и относительного преимущества Смита и Рикардо принимается тезис, что функционирование свободного рынка приведет производителей к товарам, которые они смогут выпускать с наибольшей эффективностью, и, соответственно, заставит отказаться от нерентабельных производств. Тем не менее, эти ученые не объяснили, какие виды продукции обеспечат эти преимущества. Два шведских экономиста, Эли Хекшер и Бертил Олин, спустя 125 лет после Д. Рикардо разработали теорию соотношения факторов производства и подробно изложили в книге последнего под названием «Межрегиональная и международная торговля» (1933).

Используя концепцию факторов производства (экономических ресурсов), созданную французским предпринимателем и экономистом Ж.-Б. Сэем и дополненную затем другими экономистами, Хекшер и Олин обратили внимание на различную наделённость стран этими факторами (точнее, трудом и капиталом, так как они сосредоточились именно на этих двух факторах). Обилие, избыток одних факторов в стране делает их дешевыми по сравнению с другими, скудными факторами. Производство любой продукции требует комбинации факторов, и товар, в производстве которого преобладают сравнительно дешевые, избыточные факторы, будет относительно дешев и внутри страны, и на внешнем рынке и тем самым будет обладать сравнительными преимуществами.

Пол Самуэльсон обобщил, развил и уточнил модель Хекшера–Олина. В 1948 г. он изложил эту модель в виде следующей теоремы: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Поэтому модель Хекшера–Олина стала называться теоремой HOS (теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона).

Основные положения теории соотношения факторов производства сводились к следующему:

1. Страна считает выгодным вывозить те товары и услуги, выпуск которых базируется на избыточных для нее факторах производства, и импортирует те товары, для производства которых имеется дефицит каких-либо факторов.

Определение. Факторонасыщенность – это показатель, который определяет относительную обеспеченность страны факторами производства, и может быть определена двумя способами: через относительные цены каждого из факторов производства и через абсолютные размеры факторов производства.

Страна A считается относительно более обеспеченной капиталом, чем страна B , если соотношение цены капитала и цены труда в стране A ниже, чем это же соотношение в стране B , т.е. капитал относительно дешевле в стране A , чем в стране B :

$$\frac{P_K^B}{P_{\text{тр}}^B} > \frac{P_K^A}{P_{\text{тр}}^A},$$

где P_K^A – цена капитала в стране A ; $P_{\text{тр}}^A$ – цена труда в стране A ; P_K^B – цена капитала в стране B ; $P_{\text{тр}}^B$ – цена труда в стране B .

Обычно ценой капитала считается процентная ставка, а ценой труда – зарплата. Если определять факторонасыщенность через абсолютные размеры факторов производства, то страна A считается более богатой капиталом, чем страна B , если отношение общего объема капитала (T_K) к общему объему рабочей силы ($T_{\text{тр}}$), имеющейся в стране A , выше, чем то же отношение в стране B :

$$\frac{T_K^A}{T_{\text{тр}}^A} > \frac{T_K^B}{T_{\text{тр}}^B}.$$

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

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

$$\frac{K^A}{T_{\text{тр}}^A} > \frac{K^B}{T_{\text{тр}}^B},$$

где K^A – стоимость капитала, затраченного на производство товара X ; K^B – стоимость капитала, затраченного на производство товара Y ; $T_{\text{тр}}^A$ – стоимость труда, затраченного на производство товара X ; $T_{\text{тр}}^B$ – стоимость труда, затраченного на производство товара Y .

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

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

Неоклассическая теория Хекшера–Олина оказалась удобной для объяснения причин развития торговли между метрополиями и колониями, когда в обмен на сырьевые товары, поступающие в развитые страны, обратно вывозились машины, оборудование.

Обосновывает эта теория многие ситуации в настоящее время, например, варианты использования избыточной и более дешевой рабочей силы в производстве на экспорт трудоемких товаров (одежда, электронные блоки, текстиль) в новых индустриальных странах; преимущества Канады и Норвегии в выплавке алюминия вызваны географическими условиями, позволяющими вырабатывать дешевую электроэнергию, необходимую при производстве алюминия. Развитие торговли между странами эффективно, по мнению авторов теории соотношения факторов производства, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий.

Тем не менее, Олин указывал на дополнительные моменты, которые воздействуют на международное движение капитала: таможенные барьеры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте), стремление фирм к гарантированным источникам сырья и географической диверсификации капиталовложений, политические разногласия или близость между странами (в качестве примера Олин приводил большой приток французского капитала в Россию перед Первой мировой войной). Он первым из экономистов указал на вывоз капитала в целях ухода от высокого налогообложения и при резком снижении безопасности инвестиций на родине. Наконец, Олин провел границу между экспортом долгосрочного капитала и краткосрочного (последний, по его мнению, носит обычно спекулятивный характер), между которыми расположен вывоз экспортных кредитов.

Однако дальнейшее развитие неоклассической теории показало, что она малоприспособлена для изучения прямых инвестиций, так как одна из ее главных предпосылок – наличие совершенной конкуренции – не позволяет

ее сторонникам анализировать те фирменные преимущества (тракуемые в экономической теории как монополистические), на которых обычно и базируются прямые инвестиции.

Неокейнсианская теория международного движения капитала проявляет особый интерес к связи между движением капитала и состоянием платежного движения страны. Сам Кейнс в полемике с Олином подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт (чтобы дать возможность странам – покупателям товаров профинансировать их ввоз), а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства. В русле неокейнсианской теории лежат и модели вывоза капитала, базирующиеся на предпочтении ликвидности, под которой понимается склонность инвестора к хранению одной части своих ресурсов в высоколиквидной (поэтому низко прибыльной) форме, а другой части – в низко ликвидной (но прибыльной) форме. Так, американский экономист Джеймс Тобин выдвинул концепцию портфельной ликвидности, согласно которой поведение инвестора определяется желанием диверсифицировать свой портфель ценных бумаг (в том числе за счет иностранных ценных бумаг), взвешивая при этом доходность, ликвидность и риски. Еще один американский экономист – Чарльз Киндлебергер, развивая эту концепцию, дополнил ее предположением, что в разных странах для рынков капитала характерно разное предпочтение ликвидности и поэтому возможен активный обмен портфельными инвестициями между странами.

Парадокс Леонтьева. Теория Хекшера–Олина разделяется большинством современных экономистов. Однако она не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны. Американский экономист российского происхождения Василий Леонтьев, исследуя внешнюю торговлю США в 1947 г.; 1951 и 1967 гг., указал, что эта страна со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера–Олина; более капиталоемким оказался не экспорт, а импорт. Так называемый парадокс Леонтьева объясняли по-разному: высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат капитала (т.е. американский капитал больше вкладывается в человеческие ресурсы, чем в производственные мощности); на производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (опять же из США). Но в целом парадокс Леонтьева является предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера–Олина, которая, как показало последующее ее тестирование, срабатывает в большинстве, но не всегда.

Парадокс Леонтьева применим также и к России: изобилие природных ресурсов, наличие больших производственных мощностей по переработке сырья (металлургия, химия) и ряда передовых технологий (преимущественно в производстве вооружения и товаров двойного назначения), огромные сельскохозяйственные ресурсы, но страна много импортирует сельскохозяйственной и гражданской машиностроительной продукции.

Вероятно, для объяснения причин международной торговли теми или иными товарами недостаточно только разной наделенности стран факторами производства. Важно и то, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

Анализ производственных функций для каждого из секторов экономики позволяет выявить производственные возможности каждого из факторов, т.е. объемы выпуска промышленных товаров (предельный продукт труда). Это своего рода исходная база, которая создает соответственно экономические предпосылки для внешней торговли. Другое условие, необходимое для ее реализации, – наличие разных относительных цен на товары (в данном случае на промышленные товары) между страной-экспортером и страной-импортером. Этот постулат, который лежит в основе всякой внешней торговли, поскольку отсутствие разницы в относительных ценах на товары делает внешнюю торговлю принципиально невозможной.

2.5. Теория конкурентных преимуществ стран в международной торговле

Во многом именно вопросу эффективного использования факторов производства посвящена теория конкурентных преимуществ американского профессора Майкла Портера. В своей книге «Международная конкуренция» (1990) он на основании анализа более 100 отраслей и подотраслей из 10 стран приходит к выводу, что международные конкурентные преимущества действующих в этих отраслях и подотраслях национальных фирм зависят от того, в какой макросреде осуществляется их деятельность в собственной стране. Макросреда определяется не только факторами производства, но и характером спроса на внутреннем рынке (он может помочь фирме достичь зрелости перед выходом на внешний рынок), развитостью родственных и смежных отраслей, уровнем менеджмента и конкуренции в стране, а также экономической политикой правительства и даже случайными событиями (войной, неожиданными изобретениями и т.д.). Сочетание этих шести главных параметров (особенно первых четырех, которых Портер называет детерминантами), определяет конкурентные преимущества фирм, подотраслей и стран на мировом рынке.

Одна из общих проблем теории внешней торговли – совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в

международном товарообмене. Это связано с ответом на вопрос: «как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами в конкретных отраслях?» В конце 1980-х гг. американский исследователь М. Портер на основе изучения практики компаний десяти ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций».

Определение. «Национальный ромб» конкурентоспособности страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

- условий эксплуатации факторов производства;
- условий спроса;
- состоянием обслуживающих и близких отраслей;
- стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

М. Портер дополняет учение классической школы о факторах производства, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда, внедрение ресурсосберегающих технологий), эти факторы страной не наследуются, а появляются в результате развития производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке.

Второй параметр – *условия спроса* – представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка.

М. Портер отмечает, что требования внутреннего рынка имеют преобладающее значение для деятельности фирмы. Например, американская система быстрого приготовления пищи получила широкую популярность сначала в стране, а потом последовал экспорт американской технологии соответствующего типа на мировой рынок.

Третий компонент – *состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей* и производств: обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами.

Так, близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке.

Наконец, четвертый компонент – *стратегия фирмы и конкуренция* – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех. Например, для

немецких фирм, выпускающих оптику, типична жесткая система централизованного управления, а для итальянских фирм, выпускающих мебель, упаковочные машины, свойственен динамизм, отсутствие жестких форм управления.

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

Использование рекомендаций М. Портера происходит и на международном уровне. В настоящее время, Международный институт развития менеджмента (IMD) составляет рейтинг конкурентоспособности стран. Под конкурентоспособностью страны в 2014 г. подразумевается способность нации создавать и поддерживать среду, которая обеспечивает конкурентоспособность ее предприятий. Единый индекс конкурентоспособности рассчитывается на основании 12 факторов и 20 субфакторов.

Факторы и субфакторы: 1) институты (21 критерий): права собственности, защита интеллектуальной собственности, нецелевое использование бюджетных средств; 2) эффективность государства (81 критерий): бюджетная, налоговая политики, институциональная система, законодательство и социальная сфера; 3) эффективность бизнеса (69 критерия): производительность, рынок труда, финансы, менеджмент и система ценностей; 4) инфраструктура (96 критериев): базовая, технологическая, научная инфраструктура, системы здравоохранения, образования и защиты окружающей среды.

Теория М. Портера послужила основой для выработки рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров в 1990-х гг. в США, Японии, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии.

2.6. Теории международной торговли товарами и факторами производства

Существуют теории международной торговли, не связанные с теорией сравнительных преимуществ, а дополняющие ее. Так, *теория эффекта масштаба* (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) экономиста П. Кругмана объясняет возможность торговли между странами, равно наделённых факторами производства.

Примером может служить торговля автомобилями между странами – их производителями.

Определение. По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются. Отсюда таким странам становится выгодным специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференцированной продукцией (так называемая внутриотраслевая торговля).

Теория сравнительных преимуществ и фактор производительности труда. К теории Кругмана близка теория внутриотраслевой международной торговли английского экономиста венгерского происхождения Бела Баласса, который обратил внимание не только на эффект масштаба, но и на различия во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов. В 1963 г. Б. Баласса осуществил сравнительный анализ торговли между США и Великобританией, используя экспортные данные США и Великобритании по 26 отраслям промышленности и соотношения отраслевой производительности труда в обеих странах в 1951 г.

Значения соотношений производительности отложены по горизонтальной оси, а соответствующие показатели для экспорта – по вертикальной. На обеих осях отложены логарифмы соответствующих показателей. Это не имеет какого-то принципиального значения, но дает более ясную картину в торгово-экономическом процессе. Известно, что теория Рикардо исходит из того, что, если, например, производительность труда в какой-либо отрасли выше в США, в этом случае американские фирмы будут вывозить больше товаров, чем фирмы такой же отрасли в Великобритании или в другой стране. Это как раз то, что мы видим на рис. 2.2. Соответствующие показатели достаточно близко разбросаны вокруг некоей наклонной линии. Делая скидку на то, что статистика, используемая в данном сравнительном анализе, как и любая экономическая статистика, содержит погрешности, полученные результаты можно признать более чем удовлетворительными.

Разработчики так называемой *стандартной модели международной торговли* английские экономисты Эджуорт и Маршалл, а также американский экономист австрийского происхождения Хаберлер считали теории Смита, Рикардо, Хекшера–Олина частными случаями более общей картины, для которой полная специализация одной страны на том или ином товаре или группе товаров не характерна.

Модель монополистических преимуществ была разработана американским экономистом Стивеном Хаймером и далее развита Ч. Киндлебергером и другими экономистами. Она базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным: он хуже знает рынок страны и «правила игры» на нем, у него нет

здесь обширных связей, он несет дополнительные транспортные издержки и больше страдает от рисков. Поэтому ему нужны дополнительные, так называемые монополистические (т.е. присущие только ему) преимущества перед местным конкурентом, за счет которых он мог бы получить более высокую прибыль. Это премия за инвестиционный риск (о которой писали Милль и Олин), получаемая и силу преимуществ, возникающих в ходе монополистической конкуренции (ее теорию разработала Э. Чемберлин).

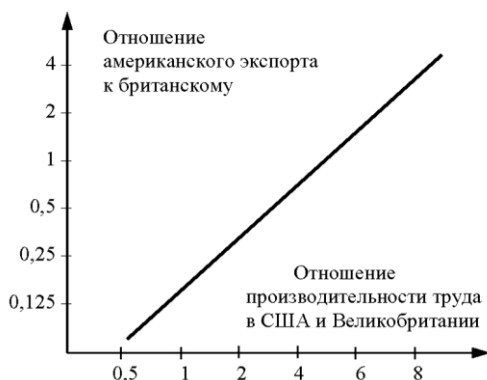


Рис. 2.2. Модель Балассы о сравнительных преимуществах

Для иностранного инвестора монополистические преимущества возможны за счет использования несовершенной конкуренции на местных товарных рынках (если у него есть оригинальный продукт); несовершенной конкуренции на рынках экономических ресурсов (при наличии у иностранной фирмы совершенной технологии, легкого доступа к кредиту, большого предпринимательского опыта); преимуществ в масштабах (за счет чего возможно получать большую массу прибыли); благоприятного государственного регулирования иностранных инвестиций (особые льготы иностранному капиталу) и др.

Теория передачи технологии. Технология и ее перемещение между странами (международная передача технологии) вызвали к жизни ряд теоретических моделей. Так, согласно модели технологического разрыва американского экономиста Майкла Познера, создание новой технологии дает стране временную монополию в производстве и экспорте основанного на этой технологии товара. В результате страна получает сравнительное преимущество по такому производственному фактору, как технология (знания). Эта идея использована и в другой модели – жизненного цикла продукта, разработанной Верноном.

Теория жизненного цикла товара. Так называется теория мировой торговли готовыми изделиями на базе этапов жизненного цикла товара,

которая была разработана американцем Раймондом Верноном. Она утверждает, что некоторые виды товара (продукта) проходят цикл, состоящий из четырех этапов: внедрения, роста, зрелости и упадка (иногда их насчитывают пять).

Модель жизненного цикла продукта (цикла жизни продукта). В соответствии с этой моделью новый продукт проходит четыре стадии цикла жизни.

Этап 1 – внедрение. Этот этап включает разработку нововведения или реакцию на установленную потребность; производство и сбыт нового товара внутри страны; экспорт из страны нового товара. Отмечено и то обстоятельство, что в последние десятилетия США являются ищущим новатором в инициировании выпуска большинства новых товаров и технологий, хотя и другие промышленно развитые страны вносят выдающийся вклад, прежде всего Япония. Этот факт позволяет понять «парадокс Леонтьева», который показывает, что США экспортируют в основном трудоемкую продукцию. Поскольку ставки заработной платы в США – одни из самых высоких в мире, возникает вопрос относительно конкурентных позиций таких американских товаров на мировом рынке. Одно из объяснений состоит в том, что монопольное положение таких товаропроизводителей позволяет им перекладывать затраты на тех потребителей нового товара, которые не желают дожидаться возможного снижения цены на этот товар.

Этап 2 – рост. Когда товар внедряется в производство и начинается его сбыт, тогда для конкурентов появляется стимул к действиям, но нарушает положение монополиста. Как правило, вводится незначительное изменение в товар и тем самым преодолевается патентная защита нового товара. Одновременно спрос растет, в том числе в других странах, и в первую очередь на рынках развитых стран. Так происходит расширение рынка – и за счет экспорта, и за счет создания новых предприятий в разных странах.

Этап 3 – зрелость. На этапе зрелости мировой спрос на изделие выравнивается, хотя в одних странах может происходить рост производства и реализации, а в других – снижение. Но, как правило, на этом этапе наблюдается вытеснение первичных производителей, поскольку модели изделий становятся высоко стандартизированными, а стоимость – важным инструментом конкуренции. Начинается крупносерийное производство зарубежных производителей, которые снижают себестоимость единицы продукции, и, соответственно, более низкая себестоимость дает возможность наращивать сбыт продукции и в развивающихся странах. По мере расширения рынков и распространения технологий страна нововведения постепенно теряет производственные преимущества. Появляются стимулы к переводу предприятий в развивающиеся страны, в которых имеется менее квалифицированная, но гораздо более дешевая рабочая сила. Это

позволяет наладить прибыльное и эффективное производство товара, пользующегося спросом.

Этап 4 – упадок. На этом этапе рынки в развитых странах постепенно отторгают товар, они начинают сворачиваться; обеспеченные слои населения отдают предпочтение новым товарам. К этому времени его производство концентрируется в развивающихся странах и обслуживаются суживающиеся рынки развитых стран соответствующими изделиями.

Международный цикл жизни продукта для фирмы, впервые наладившей его производство, представлен в табл. 2.2 [9].

Таблица 2.2

Международные изменения в течение жизненного цикла товара

Этапы	Этапы жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Упадок
Размещение производства	В стране нововведения (обычно промышленно развитой)	В стране нововведения и других промышленно развитых странах	Во многих странах	Преимущественно в развивающихся странах
Размещение рынка	Преимущественно в стране нововведения с некоторым экспортом	Преимущественно в промышленно развитых странах	Рост в развивающихся странах; некоторый спад в промышленно развитых странах; общая стабилизация спроса	Преимущественно в развивающихся странах. Общий спад спроса
Конкретные факторы	Почти монопольное положение. Сбыт основывается на уникальности, а не на цене предыдущего товара	Число конкурентов увеличивается. Некоторые конкуренты начинают снижать цены. Товар становится более стандартизированным	Число конкурентов уменьшается. Цена имеет важное значение, особенно в развивающихся странах	Цена является ключевым оружием. Число производителей продолжает уменьшаться
Технология производства	Мелкосерийное производство. Внедрение методов, обеспечивающих улучшение товара. Высокая трудоемкость и высокая квалификация. Относительно низкие затраты капитала	Увеличение затрат капитала, более стандартизованные методы	Крупносерийное производство с высокими капитальными затратами. Высокая стандартизация. Требуется менее квалифицированная рабочая сила	Неквалифицированная рабочая сила при механизированном крупносерийном производстве

Передовая в технологическом отношении фирма может начать внедрение другого продукта к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей, возможно даже продав им патент на производство своего старого продукта. Однако существует и иной выход при усилении угрозы экспорту – самому наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных издержек, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монополиями и т.д.

Модель интернализации опирается на идею англо-американского экономиста Рональда Коуза о том, что внутри большой корпорации действует особый внутренний (англ. internal) рынок, регулируемый руководителями корпорации и ее филиалов (подразделений). Создатели модели интернализации – англичане Питер Бакли, Марк Кэссон, Алэн Рагмен, Джон Даннинг и другие считают, что значительная часть формально международных операций являются фактически внутрифирменными операциями больших хозяйственных комплексов, называемых ТНК.

Эклектическая модель Джона Даннинга вобрала в себя из других моделей прямых инвестиций то, что прошло проверку жизнью (особенно из модели монополистических преимуществ), почему ее нередко и называют «эклектической парадигмой». По этой модели, фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (т.е., осуществляет прямые инвестиции) потому, что одновременно совпадают три предпосылки:

- 1) фирма обладает преимуществами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника);
- 2) фирме выгоднее использовать эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там, через экспорт товаров или экспорт технологии другим фирмам (преимущества интернализации);
- 3) фирма использует некоторые производственные ресурсы за рубежом более эффективно, чем у себя дома (преимущества места размещения).

Таковы главные теории, объясняющие причины торговли товарами и услугами между странами. Теперь перейдем к краткому рассмотрению теорий, объясняющих движение производственных факторов между странами.

Модели прямых инвестиций. Вышеописанные теории основное внимание уделяют вывозу капитала в ссудной форме, частично – в форме портфельных инвестиций, но мало затрагивают движение капитала в форме прямых инвестиций. Их бурный рост во второй половине XX в. стимулировал появление нескольких моделей прямых инвестиций.

Теория бегства капитала. Данная теория разработана слабо, хотя в последние десятилетия бегство капитала приобрело в мире большие масштабы, в том числе в последнее десятилетие и из России. Термин «бегство капитала» трактуется по-разному, что сказывается на оценках масштабов этого явления. Так, некоторые экономисты сводят бегство капитала к нелегальному вывозу и/или вывозу краткосрочного капитала. Однако большинство исследователей (вслед за Чарлзом Пуром Киндлебергером) полагают, что верно следующее определение.

Определение. Бегство капитала – это такое движение капитала из страны, которое противоречит ее интересам и происходит из-за неблагоприятного для многих отечественных его владельцев инвестиционного климата в стране, а также из-за часто незаконного происхождения этого капитала.

Теоретическое объяснение международной миграции рабочей силы. Что касается международного перемещения рабочей силы, то теоретически разработка его проблем началась недавно. Исследователи приходят к выводу, что главной экономической причиной миграции рабочей силы являются различия в условиях оплаты труда в разных странах и эта миграция оказывает положительное воздействие на темпы экономического роста в стране, принимающей иммигрантов. Что касается воздействия на страну, из которой происходит эмиграция, то сторонники неоклассической теории полагают, что это ей не вредит, так как выехавшая рабочая сила была избыточной, или даже может помочь, если выехавшие работники присылают деньги своим родственникам. Неокейнсианцы же указывают на то, что эмиграция может вредить стране, например, в случае выезда высококвалифицированных работников.

Вопросы для самоконтроля и задания

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

8. Дайте определение понятию «условия торговли». Как условия торговли влияют на распределение выигрыша от торговли?

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

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

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

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

	Германия	Россия
А	1	12
В	2	18
С	4	24
Д	15	30

А. По каким товарам Германия имеет наибольшее и наименьшее абсолютное преимущество перед Россией?

Б. Если зарплата в Германии в 8 раз выше, чем в России, какие товары будут производить в Германии, а какие в России?

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

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

А. Данный пример иллюстрирует абсолютное или сравнительное преимущество?

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

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

13. Канадская ферма производит пшеницу и молоко, для чего максимально может использовать 400 часов труда и 600 га земли. Производ-

ство 1 т пшеницы требует 10 часов труда и использования 5 га земли. Производство 1 т молока требует 4 часов труда и 8 га земли.

А. Какие факторы производства относительно более интенсивно используются для производства пшеницы? Какие – для молока?

Б. В состоянии ли ферма произвести 50 т молока и 90 т пшеницы?

14. Рассчитайте в фунтах стерлингов выгоду, которую получают Англия и Португалия от обмена бочонка португальского вина емкостью 50 л на отрез английского сукна длиной 25 м, если в Португалии для производства бочонка вина нужен труд в течение года 80 человек и для производства отреза сукна – 90 человек, а в Англии – соответственно 120 и 100 человек. При этом заработная плата португальских виноделов и ткачей составляет 1000 ф, ст, в год, а английских виноделов и ткачей – 2000 ф.ст. в год.

15. Объясните, в чем суть парадокса Леонтьева?

ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

1. Закон единой (мировой) цены.
2. Многообразие цен на мировых рынках.
3. Формирование цен на мировых товарных рынках. Типы рынков.
4. Влияние государства на внешнеторговые цены. Тарифы и пошлины. Тарифы и экспортные субсидии.
5. Аргументы в защиту и против тарифов.
6. Другие виды прямого воздействия на цены.
7. Тайные альянсы. Картели. Демпинг.

3.1. Закон единой (мировой) цены

Из курса экономической теории мы знаем о существовании конкуренции и функции выравнивания цен у производителей. В курсе мировая экономика – это называется закон одной цены.

Определение. Закон единой (мировой) цены – идентичные товары должны продаваться везде по одной цене при пересчете на единую валюту, если нет никаких преград для торговли и рынки конкурентны.

Это основывается на предположении, что продавцы будут искать рынки с максимально возможной ценой, а покупатели – с самой низкой. Любые разногласия, которые возникают быстро устраняются путем арбитража, делая возможным одновременную покупку по низкой цене и продажу по более высокой. Закон одной цены держит достаточно хорошо иллюстрируется для глобально торгуемых товаров, таких как нефть, металлы, химикаты, и некоторые сельскохозяйственные культуры. Тем не менее, закон дает сбои в отношении нерыночных товаров и услуг, таких как поездки на такси, рынок жилья и рынки личных услуг. Эти товары в значительной степени изолированы от глобальной конкуренции, и их цены могут отличаться в зависимости от места к месту.

Этот закон исходит из того положения, что на конкретных рынках при отсутствии транспортных издержек и официальных торговых барьеров (пошлины) товары должны продаваться в разных странах за одну и ту же цену, выраженную в одной и той же валюте. Формула единой цены выглядит следующим образом:

$$P_d^i = E_{d/f} \times P_f^i,$$

где P_d^i – цена товара внутри страны; P_f^i – цена того же товара за рубежом, $E_{d/f}$ – валютный курс.

Откуда валютный курс выражается как:

$$E_{d/f} = \frac{P_d^i}{P_f^i}.$$

В этом случае закон единой цены предполагает, что долларовая цена товара i будет одной и той же, где бы он ни продавался в мире.

В теории, стремление к прибыли приводит к выравниванию цен на идентичные товары у разных стран. На примере двух других стран предположим, что станки, купленные в Германии дешевле, чем те же станки, купленные в США, после обмена евро на доллары. Немецкие экспортеры смогли получить прибыль, покупая станки в Германии по низкой цене и продавая их в США по высокой цене. Такие сделки приводят в движение цены в Германии и сбивают цены в Соединенных Штатах до тех пор, пока цены на станки не будут, в конечном счете, равными в обеих странах, выраженные в евро или долларах. В результате, закон единой цены будет реализован.

Хотя закон единой цены, кажется достаточно разумным, отметим однако, что на практике единая цена редко встречается. Во-первых, существуют значительные затраты на транспортировку, создание распределительных сетей и так далее. Кроме того, существование в США тарифов на импортные станки может вбить клин между ценами инструментов в США и Германии. Далее мы рассмотрим причины многообразия цен на мировых рынках.

3.2. Многообразие цен на мировых рынках

На мировых рынках существуют великое множество цен на одни и те же товары, произведенные разными фирмами, в разных странах или даже одними и теми же фирмами, продающими свои товары в разных странах или разных городах одной и той же страны. Разброс цен на мировых рынках во многом определяется многообразием международных торговых связей, различиями в факторах производства при производстве одних и тех же товаров в разных странах, регионах страны, а также наличием иных факторов, которые способствуют или повышению цен на товар, или, наоборот, их понижению, включая факторы политического характера. К этим факторам относятся следующие:

- различия в структуре рынка;
- налоговая, бюджетная, таможенная политика;
- различия в мобильности (способности к перемещению) ресурсом между странами (по сравнению с внутренней мобильностью);
- разные уровни вмешательства государства во внутреннюю и внешнюю торговлю и др.

Необходимо отметить, что мировой рынок представляет собой на много более сложное явление, чем любой национальный рынок. Мировым рынкам, в частности, присущи более острая конкурентная борьба и специфические формы государственного вмешательства. В каждой стране действуют законы, которые по-разному влияют на ценообразование и движение цен. Здесь приходится учитывать расходы на изучение конъюнктуры мирового рынка конкретного товара (и его заменителем), продвижение товара на рынок и т.д. Это так называемые транзакционные, или маркетинговые, затраты.

В научной и специальной экономической литературе, и международной торговой практике постоянно встречается множество определений цены. Приведем некоторые из них:

- справедливая цена (*just price*) – цена, которая оценивается как правильная с нравственной точки зрения. Она базируется на принципах естественной справедливости и, в отличие от рыночной цены, не выполняет функции аллокации ресурсов;

- естественная цена (*natural price*) – термин, используемый А. Смитом для описания стоимости (ценности) товара, относительно которой колеблется его рыночная цена. Естественная цена, по сути, является ценой долгосрочного равновесия и зависит от издержек производства;

- альтернативная цена (*opportunity cost*) – рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара;

- трансфертные цены (*transfer prices*) – цены, отличающиеся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации; ими используются для перевода прибыли и сокращения налогов;

- теневая цена (*shadow price*) – условная цена товара или услуги, не имеющей рыночной цены.

Там, где рыночные цены не отражают альтернативных издержек, при анализе результатов затрат прибегают к теневым ценам. Другое применение термина – использование в анализе теневой экономики, в которой также существуют «адекватные» (т.е. не имеющие ничего общего с научным подходом) теневые цены. Исторически первый выход какой-либо компании или индивиду и иного торговца с каким-то конкретным товаром для его продажи за пределы национальной границы означал поиск более высокой нормы прибыли, при этом ключевую роль играл фактор цены на товар. Цена товара (продаваемого или покупаемого) – это одна из наиболее существенных сторон договора купли-продажи. И соответственно, каждая внешнеторговая сделка обязательно содержит условие о цене как ключевом элементе всей сделки.

Виды цен. С целью учета и анализа конъюнктуры на мировом рынке используются и регулярно публикуются следующие виды цен:

- справочные цены («запрашиваемые» цены, которые при продаже оказываются ниже);
- цены статистики внешней торговли (отражают совершенные сделки и динамику внешнеторговых цен);
- цены биржевых котировок (фиксируют осуществленные на биржах сделки с соответствующими ценами);
- цены фактических сделок и контрактов (наиболее полно отражают рыночные цены по конкретным видам товара). В контрактной цене определяются единица измерения цены, базис, валюта, способ фиксирования и уровень цены.

Единица измерения цены. Контрактная цена может быть установлена в разных единицах измерения:

- в форме веса, длины, площади, объема, штуках или в счетных единицах (сотни, дюжины и т.д.);
- весовых единицах, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (руды, химикалии и т.д.);
- весовых единицах в зависимости от наличия (и колебания) посторонних примесей и влажности;
- цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта; в этом случае оговариваются условия фиксации и сам принцип определения уровня цены (это так называемые онкольные цены).

Базис цены – это важный элемент контракта, поскольку он устанавливает наиболее существенные условия, в частности входят ли транспортные, страховые, складские и иные расходы по доставке товара в цену товара. **Валюта цены.** Чаще всего цена в контракте выражается в валюте страны-экспортера или импортера; но, как правило, в «привязке» к валюте «третьей» страны (с устойчивой валютой).

Способ фиксирования цены. В зависимости от способа фиксации цены в контракте обычно различают следующие ее виды: а) твердую, б) подвижную, в) скользящую (с последующей фиксацией). Каждая из них может иметь определенные оговорки, чаще всего они используются при установлении подвижной цены. Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной в пределах 2–5%.

Экспортер и импортер в условиях контрактного ценообразования. Поскольку экспортер и импортер исходят из противоположных интересов в вопросах ценообразования, то их роль различна и, соответственно, различны и подходы к контрактному ценообразованию. Каждая сторона стремится к тому, чтобы, во-первых, избежать ущерба, во-вторых, получить выгоду, прибыль. Поэтому учитывается множество факторов, способных оказать влияние на реализацию сделки (транспортные издержки, пошлины, затраты на финансирование, расходы на страхование, комиссионное вознаграждение, упаковка товара, непредвиденные расходы и т.д.).

Методы определения цен во внешней торговле. Практика внешней торговли использует обычно два метода определения цены. В соответствии с первым методом рассчитываются полные издержки производства и к полученной сумме совокупных издержек добавляется процентная надбавка в виде прибыли, которую та или иная фирма планирует получить. Второй метод предполагает использование предельных издержек; в этом случае учитываются только те затраты, которые непосредственно связаны с производством товара, поступающего на внешний рынок.

Две группы цен. Мировые цены расчленяются на две большие группы: а) цены на продукты обрабатывающей промышленности; б) цены на сырье. Цены группы «А» формируются на базе экспортных цен крупных фирм с общей ориентацией на внутренние цены. При определении цен группы «Б» основную роль играют соотношение спроса и предложения на мировых рынках и цены крупных стран, экспортирующих или импортирующих сырье. Для сырьевых товаров в качестве мировых выступают цены основных производителей этих товаров и цены западноевропейских рынков. Например, цены крупных бирж и аукционов (цены цветных металлов – биржевые котировки Лондонской биржи цветных металлов) являются практически мировыми ценами на соответствующие продукты или цены ОПЕК (через определение квот) – мировыми ценами на нефть.

3.3. Формирование цен на мировых товарных рынках.

Типы рынков

Анализируя структуру экономики, мы называли четыре типа фирм, которые действуют в конкретной экономической системе и, соответственно, формируют типы рынков, характеризующиеся степенью свободы конкуренции:

- совершенной (чистой) конкуренции;
- чистой монополии;
- монополистической конкуренции;
- олигополистической конкуренции.

Эти рынки различаются, прежде всего, количеством субъектов торговли, что очень сильно влияет на механизм ценообразования. Рынок совершенной (чистой) конкуренции характеризуется большим числом субъектов внешней торговли (покупателей и продавцов) и сравнительно однородным характером поставляемой продукции. Под действием спроса и предложения цены имеют тенденцию к сближению, т.е. в данном регионе в данный временной промежуток цены практически одинаковы. Согласно практическим наблюдениям, в условиях данной рыночной модели стремление каждого экспортера к получению максимальной прибыли приводит к снижению цены на тонну. На рынке совершенной конкуренции поставщики (ими могут быть клиентами производители-экспортеры, так и их

торговые агенты) стремятся к максимизации удовлетворения потребительского спроса. Конкурирующие фирмы-поставщики ориентируются на товары, произведенные по более эффективным технологиям, а производители – на продажу товара по достаточно низкой цене с учетом своих издержек производства. На практике к данному типу рынка можно отнести торговлю различными товарами широкого потребления: одеждой, обувью, табаком, сельхозпродукцией, в том числе продовольствием, и т.д. Рынок чистой монополии характеризуется наличием единственного поставщика товара.

Дискриминационные цены. Ценообразование в этом случае диктует монополист, он контролирует предложение, заранее заручается на рынках зарубежных стран эксклюзивным правом на поставку своей продукции, чем уже и юридически затрудняет проникновение конкурента. Монополист стремится обеспечить оптимальный подбор объемов производства и цен, с тем, чтобы совокупный доход был как можно выше, при этом совокупный доход остается ниже максимума прибыли на единицу продукции. Это естественно, так как не все участники мирового рынка имеют возможность приобрести товар по наивысшей цене.

Определение. Ценовая дискриминация – монопольный поставщик товара на международный рынок варьирует цену на поставляемый товар в зависимости от страны-импортера, точнее, от финансовых возможностей импортера. При этом запрещается возможность дальнейшего реэкспорта данной продукции.

Дискриминационные цены, как правило, устанавливаются на изолированных рынках, исключающих реэкспорт. В современных условиях лишь немногие страны удерживают монопольный или почти монопольный контроль над некоторыми ресурсами. В ряде случаев речь идет о специфическом товаре: например, ЮАР и Колумбия принимали разные меры, чтобы предотвратить перепополнение мировых рынков соответственно алмазами и изумрудами и *избежать падения цен* на эти благородные камни; Австралия свыше 50 лет запрещала вывоз мериносовых овец – производителей самой высококачественной шерсти в мире. Известно и то, что такой тип политики стимулирует контрабанду и требует высоких расходов на ее предотвращение. Бразилия потеряла свою монополию на природный каучук, когда контрабандист доставил каучуконосы в Малайзию.

Другая проблема заключается в том, что, если цены достаточно долго сохранять на очень высоком уровне, могут появиться заменяющие товары. Например, высокая цена на чилийский природный нитрат привела к разработке его синтетического заменителя, а высокие цены на сахар в середине 1970-х гг. – к созданию кукурузного сахара [9]. Страна может также ввести ограничения на экспорт продукции, запасов которой недостаточно, для того чтобы отечественные потребители могли покупать то-

вар по более низким ценам, чем зарубежные покупатели. Главная опасность этой политики состоит в том, что низкие цены внутри страны не стимулируют расширения отечественного производства данной продукции, в то время как производство в зарубежных странах увеличивается. Результатом может стать потеря рынка.

Зачастую зарубежные производители *искусственно занижают цены* на экспортную продукцию с целью вытеснения отечественных производителей из данного бизнеса. Если доступ новых отечественных фирм на рынок затрудняется, зарубежные производители смогут в дальнейшем получать монопольные прибыли или приостанавливать поставки в интересах своих компаний.

Однако тот факт, что монопольные цены являются результатом вытеснения отечественных производителей со своего рынка, не считается доказанным. Известно, что низкие цены на импорт способствовали ликвидации большей части американского производства бытовой электроники, однако цены на эти изделия в США по-прежнему одни из самых низких в мире. Возможность искусственного занижения цен за рубежом появляется в результате высоких отечественных цен из-за монопольного положения внутри страны, политики государственных субсидий или создания иных благоприятных условий для фирм-производителей.

3.4. Влияние государства на внешнеторговые цены. Тарифы и пошлины. Тарифы и экспортные субсидии

Согласно аргументу свободной торговли, открытые рынки, основанные на сравнительном преимуществе и специализации, приводят к самому эффективному использованию мировых ресурсов. Мало того, что свободная торговля и специализация увеличивают мировое благосостояние, но и они могут также принести пользу каждой участвующей страны. Каждая страна может преодолеть ресурсные ограничения, дающие возможность потреблять такую комбинацию товаров, которая превышает лучшее, что можно произвести в изоляции (рис. 3.1) [39].

Однако политика свободной торговли часто встречает сопротивление среди тех компаний и рабочих, которые оказываются перед возможностью потерь в доходе и рабочих местах из-за конкуренции со стороны импорта. Таким образом, общество делает выбор между большей глобальной эффективностью в будущем, возникающей из-за возможности свободной торговли, и потребностями голосующей общественности, чье главное желание выражается в краткосрочных интересах, таких как занятость и доход. Выгоды от свободной торговли могут быть получаемы в течение нескольких лет и распространяться по широким сегментам общества, тогда как убытки от режима свободной торговли являются немедленными и приводят к падению доходов в определенных группах населения, занятых в отраслях, конкурирующих с импортной продукцией.

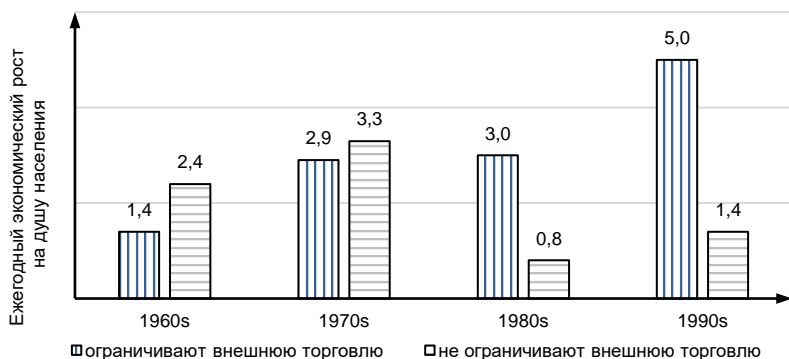


Рис. 3.1. Открытость и экономический рост

Формируя внешнеторговую политику, правительство должно определить местонахождение области решений вдоль следующего спектра, представленном на схеме (рис. 3.2):

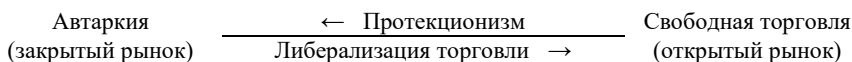


Рис. 3.2. Схема области решений правительства по ограничению и расширению внешней торговли

В случае если правительство защищает своих производителей от иностранной конкуренции, оно поощряет свою экономику приближаться к состоянию изоляционизма, или автаркии. Такие страны как Куба и Северная Корея традиционно высоко закрытые экономики и, следовательно, ближе к автаркии. И наоборот, если правительство не регулирует обмен товаров и услуг между странами, оно стремится к проведению свободной торговой политики. В таких странах, как Гонконг (сейчас часть КНР) и Сингапур наличествует в значительной степени свободная торговля с другими странами. Остальные страны мира лежат где-то между этими крайностями. В политических дискуссиях, как правило, рассматриваются варианты вдоль этого спектра, где страны должны выбрать, то есть, «насколько» необходимо следовать либерализации торговли или протекционизма.

Обширная деятельность государства по регулированию внутренних цен и субсидированию экспорта, поддержке импорта, проведению таможенно-тарифной политики – все это оказывает самое существенное влияние на внешнеторговые цены. Государство регулирует цены внутреннего рынка в основном с помощью двух инструментов: гарантируя производителям уровень продажных цен и предоставляя субсидии для покрытия издержек производства. Широко известными примерами являются политика поддержки государством сельского хозяйства в США и аграрная политика

ЕС. В США государство предоставляет субсидии в случае, если цены ниже гарантированного уровня. Специальная правительственная организация по гарантированным ценам принимает в залог у производителей сельскохозяйственные продукты, и, если цены рынка превысят залоговые, производитель выкупает свой товар и продаст его на рынке, а если цены ниже залоговых ставок, то товар остается в собственности правительственной организации. Чуть ли не треть всего консолидированного бюджета ЕС направляется на поддержку и государственное регулирование сельскохозяйственного производства и животноводства в странах ЕС. Все это оказывает мощное воздействие на ценообразование и деформирует естественный характер цены, хотя и не в такой степени, как это происходило в социалистических странах.

Одним из доводов в пользу государственного воздействия на торговлю является теория оптимального тарифа, которая исходит из утверждения, что зарубежный производитель снизит свои цены, если его продукция будет облагаться налогом; в этом случае выгоды перейдут к стране-импортеру. Пока зарубежный производитель идет на снижение своей цены, происходит некоторое смещение в пользу страны-импортера и таможенный тариф рассматривается как оптимальный. Известно, что любые меры, принятые какой-либо одной страной для воздействия на свою внешнюю торговлю, всегда имеют соответствующую реакцию за рубежом и ответные меры правительств других стран выступают потенциальным препятствием на пути достижения желаемых целей. Поэтому при выборе инструментов реализации задач внешней торговли необходимо учитывать то обстоятельство, что отечественные и зарубежные группы населения будут на них реагировать совершенно по-разному. Влияние на торговлю может быть оказано с помощью средств, воздействующих, во-первых, на изменение объемов продаж товаров путем регулирования цен на них и, во-вторых, непосредственно на сами потоки товаров. По-разному влияют на торговлю тарифные и нетарифные барьеры. Тарифные барьеры влияют на цены, а нетарифные – либо на цены, либо непосредственно на объем продаж.

Тарифы и пошлины. Самым распространенным типом контроля внешней торговли через цену товара является тариф, или пошлина.

Определение. Тариф, или пошлина, – государственный налог на товары, пересекающие границы страны.

Когда тариф взимает вывозящая страна, это называется вывозной пошлиной (экспортный тариф) если это делает страна, через которую товары проводятся, – транзитной пошлиной; когда этот налог собирает ввозящая страна, то это будет ввозная пошлина.

Наиболее распространенной является ввозная пошлина, которая служит преимущественно как средство повышения цен на импортируемые

товары с целью предоставления относительного ценового преимущества соответствующим отечественным товарам либо увеличения поступлений в госбюджет. Пошлина по своему содержанию выступает защитным средством, даже если отечественная продукция не участвует в прямой конкуренции с иностранными товарами.

Пошлины – это один из инструментов (или средств) получения государственных доходов, который непосредственно воздействует на цену товара. Имеющая скромное значение для крупных промышленно-развитых стран ввозная пошлина является главным источником дохода для многих развивающихся стран, поскольку благодаря этому государственные органы власти обладают большими возможностями контроля над определением объема и характера товаров, пересекающих их границы, и над сбором налога на них, чем над определением и сбором личных и корпоративных подоходных налогов. Это характерно и для новых трансформирующихся государств (Россия, Украина, центрально-азиатские страны).

На заметку. Основные функции тарифа следующие:

- фискальная – сбор денег в доход бюджета для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за счет экспортного тарифа собирается до половины доходов бюджета;
 - регулирующая – обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.
-

Тариф в виде налога на доход от товара наиболее широко распространен применительно к импорту, однако многие страны, экспортирующие сырье, широко применяют и вывозные пошлины, воздействуя на стоимость товара. Вплоть до Второй мировой войны основным источником дохода для некоторых стран были транзитные пошлины. Ныне, когда стали действовать новые международные торговые договоры и правила ГАТТ/ВТО, они почти повсеместно ликвидированы. Тариф может устанавливаться в виде денежного налога в расчете на единицу товара, при этом пошлина называется специфической. Пошлину можно также установить в виде процента от стоимости продукции, в этом случае она называется стоимостной или адвалорной пошлиной (от лат. *Ad valorem* – сообразно цене, согласно оценке). Часто на один и тот же товар одновременно устанавливаются и специфическая пошлина, и адвалорная пошлина, в этом случае пошлина называется смешанной. Специфическую пошлину установить легче, поскольку таможенным служащим нет необходимости определять стоимость, по отношению к которой следует рассчитывать процент. Одна из основных проблем – тарифный режим развитых стран в отношении изделий обрабатывающей промышленности, экспортируемых из развивающихся стран, которые стремятся диверсифицировать и увеличить

свои доходы путем добавления стоимости производства к экспорту сырья. Сырьевые материалы часто поступают на рынки развитых стран беспошлинно, однако после обработки те же самые материалы обычно облагаются пошлиной. Это затрудняет для развивающихся стран поиск внешних рынков для продукции их обрабатывающей промышленности. К тому же многие товары, которые могли бы эффективно в них производиться, выпускаются в промышленно развитых странах.

Конкуренция со стороны развивающихся стран приводит к формированию «групп давления», стремящихся не допустить товары этих стран на рынок развитых стран. Другая проблема заключается в том, что, хотя товары развивающихся стран подпадают под льготный режим импорта, большинство успешных развивающихся стран-экспортеров достигают предела, после которого теряют льготный статус. Так, например, Тайвань, Сингапур, Гонконг (Сянган) и Южная Корея имели продолжительное время льготный режим в торговле с США. Однако в конце 1990-х гг. этот режим США отменили, поскольку названные страны сильно укрепили свой торгово-экономический потенциал, а кое-где стали теснить товары американских корпораций. Специальный режим в свое время возник в результате давления развивающихся стран и ЮНКТАД. Он известен как Всеобщая система преференций – ВСИ (Generalized System of Preference – GSP). Этот режим, подвергаясь изменениям и модификациям, формально действует и ныне.

Импортный тариф создает противоречие, из-за несовпадения интересов местных производителей и потребителей. С одной стороны, производители заинтересованы в тарифе, чтобы оградиться от излишней международной конкуренции. С другой – потребители не заинтересованы в импортном тарифе, поскольку он лишает их возможности приобретать импортные товары по более низким ценам. Это противоречие разрешается путем согласования интересов.

Экспортный тариф. Экспортные пошлины накладываются на экспортируемые товары. В большинстве развитых стран экспортного тарифа просто не существует, а в США его введение даже запрещено конституцией. Однако, экспортный тариф применяется, причем в основном в развивающихся странах и странах с переходной экономикой и накладывается на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России).

Если речь идет о малой стране, то факт введения ею экспортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменяются, экспорт товара становится менее прибыльным и производители возвращают часть товара на внутренний рынок, в результате чего внутренняя цена на него падает на размер пошлины.

В случае большой страны, которая введением экспортных пошлин может влиять на уровень мировых цен, степень эффективности такой торговой политики в критической степени зависит от правильного определения оптимального уровня экспортной пошлины. Доход от роста мировых цен на экспортный товар должен перекрывать чистые внутренние потери, возникающие в результате введения экспортной пошлины. Крайним случаем экспортной пошлины является эмбарго (запрет) экспорта, которое использовалось, например, США по политическим мотивам в отношении таких стран, как Иран, Куба и др. Частным случаем, приводящим к экономическим эффектам, сравнимым с введением экспортной пошлины большой страной, является экспортный картель или иное объединение экспортеров. Они ставят задачу создания эффекта большой страны за счет монопольного положения на рынке определенного товара и одновременного введения пошлин на его экспорт.

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

3.5. Аргументы в защиту и против тарифов

Аргументы в защиту тарифов. Импортные тарифы используются как главный способ государственного регулирования внешней торговли практически всеми странами мира. Набор аргументов в защиту таможенных тарифов как средства торговой политики государства весьма широк, и в каждой стране делают особый акцент на те из них, которые больше подходят к ее местным условиям. Обозначим следующие аргументы в защиту таможенных тарифов.

- *Тариф с целью защиты молодых отраслей (infant industry argument).* Новые отрасли промышленности, которые еще только возникают в одних странах, но уже достаточно сильно развиты в других, нуждаются во временной таможенной защите со стороны государства. На стадии становления новая отрасль промышленности не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями аналогичных товаров, поскольку еще не обладает необходимым опытом организации производства, чтобы обеспечить выпуск товара по конкурентным ценам.

Находясь под защитой импортного тарифа, новая отрасль промышленности совершенствует производство, растет его эффективность, снижается себестоимость продукции. Затем таможенный тариф отменяется. Открывшись международной конкуренции, страна продолжит увеличивать эффективность своего производства.

Данный аргумент в защиту импортного тарифа имеет явные недостатки. Во-первых, очень трудно точно определить, когда новая промышленность достигла уровня зрелости, достаточного для того, чтобы снять защитный тариф. Наверняка найдутся группы, заинтересованные в тарифе,

в результате чего устранение однажды введенного тарифа может оказаться политически очень непростым делом. Во-вторых, очень сложно определить те отрасли, которые смогут под защитой тарифа развиваться настолько, чтобы стать конкурентоспособными на мировом рынке. Специальные исследования на примере отдельных стран не подтверждают, что в защищаемых отраслях издержки сокращаются быстрее, чем в незащищаемых. В-третьих, данный аргумент не применим к развитым индустриальным странам, которые не могут сослаться на недостаточную развитость новых отраслей, но все же используют тарифы как средство таможенной политики.

• *Тариф – важный источник бюджетных доходов.* Этот аргумент в пользу введения таможенных тарифов также традиционно активно эксплуатируется развивающимися странами и странами с переходной экономикой, включая Россию. В случае России доходы от таможенных пошлин составляют примерно 12% доходной части бюджета, или 3,4% ВВП, причем эта доля с начала 1990-х гг. постепенно растет. В России структура государственных доходов от таможенных пошлин значительно отличается от большинства стран – примерно 3/4 доходов приходится на экспортный тариф и только 1/4 – на импортные пошлины.

В условиях низкой финансовой и налоговой дисциплины многие из этих стран просто не в состоянии собрать причитающиеся государству налоги с населения и предприятий. Налог на импорт или экспорт, каковым являются таможенные пошлины, организационно собрать гораздо легче, чем многие другие виды налогов, поскольку в большинстве стран он должен уплачиваться в момент физического пересечения товаром таможенной границы государства. Контроль за ключевыми дорогами, пересекающими границу, и портами с помощью небольшой таможенной службы во многих случаях оказывается намного дешевле, чем создание разветвленной государственной системы сбора налогов, которая была бы в состоянии обеспечить их уплату всеми субъектами экономической жизни.

Однако это всего лишь означает слабость государства, а не преимущества импортных пошлин. Тариф как инструмент бюджетных доходов может быть оправдан только для слаборазвитых стран, у которых нет других возможностей сформировать доходную часть бюджета.

Аргументы против тарифов. Исторически основной спор между сторонниками и противниками протекционизма концентрировался на обсуждении аргументов «за» и «против» использования тарифов как средства экономической политики. Аргументы, традиционно приводимые сторонниками и противниками тарифов, используются в тех или иных вариантах практически во всех странах, включая Россию, и поэтому заслуживают самостоятельного рассмотрения.

Противники тарифов обычно строят свою аргументацию на следующем:

- Тарифы замедляют экономический рост. Воздействие тарифов на мировую экономику в целом отрицательно, поскольку они ведут к снижению объема международной торговли, снижению уровня международного разделения труда.

- Одностороннее введение тарифов нередко приводит к торговым войнам, которые подрывают стабильность международной торговли и международной экономики в целом. Торговые партнеры страны, применившей в одностороннем порядке импортный тариф для защиты своих производителей от наплыва более дешевых товаров из-за рубежа, рискуют испытать на себе ответные тарифные санкции, которые чаще всего затрагивают основные товары их экспорта. События могут развиваться по схеме «действие – противодействие» до тех пор, пока торговля не сократится настолько и отрицательные экономические последствия этого будут настолько велики, что страны сядут за стол переговоров и согласуют уровни тарифов, которые устраивают каждую из них.

Рисунок 3.3 показывает средневзвешенную ставку тарифов и темпы роста на душу населения в ВВП для 95 стран в 2001–2021 гг.

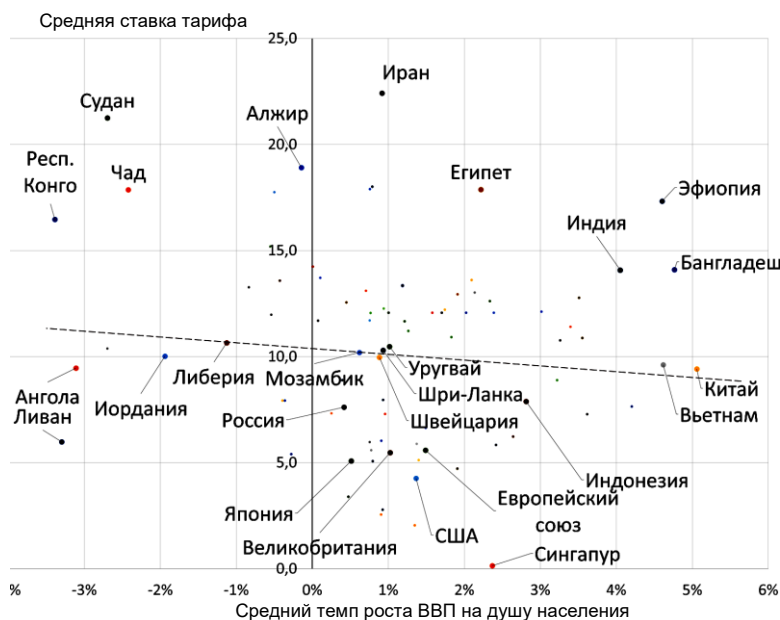


Рис. 3.3. Тарифные барьеры против экономического роста

Согласно расчётам, наличествует обратная зависимость между уровнем тарифных барьеров и экономическим ростом стран. Определение зависимости было выбрано в виде линейной функции $Y = -27,18x + 10,753$. Обратная зависимость любой функции для экономиста означает

необходимость совершения выбора в пользу того или иного параметра. Если обратиться к рис. 3.3, то можно заметить наличие нескольких стран с отрицательным экономическим ростом в период 2001–2021 гг. [53].

Очевидно, что такая ситуация не была сознательно выбрана этими странами, а так сложилось в результате проявления разнообразных внутренних и внешних экономических политических, социальных, природных и других условий. Однако, в этих странах рецепт выхода из кризиса был выбран, среди прочих инструментов, в виде повышения таможенных тарифов. Некоторые из этих стран выделены особо, например, следующие: Алжир, Судан, Республика Конго, Чад, Ангола, Ливан, Либерия. Другие страны находятся в более благоприятных условиях, но тем не менее, сохраняют высокий уровень внешнеторговых тарифов, например, следующие: Индия, Иран, Египет, Эфиопия, Бангладеш.

В наилучших условиях находятся те страны, которые могут совмещать различные экономические и внеэкономические требования, такие как Китай, Вьетнам, Уругвай, Шри-Ланка, Мозамбик, Швейцария. Показатели этих стран находятся на самой линии, либо близко к ней.

При этом, на рисунке выделены также страны, которые стремясь повысить темпы экономического роста вынуждены значительно снижать уровень тарифов. Дальше всех в этом стремлении пошёл Сингапур, снизив почти до нуля уровень своих внешнеторговых тарифов.

Однако большинство крупных экономик не стали таким радикальным способом стимулировать свой внутренний рост и сохранили определенный уровень тарифов. В основном это крупные развитые страны, такие как США, Европейский Союз, Япония и Великобритания. Россия, имея темпы экономического роста сравнимые с японскими стремится сохранить уровень тарифов выше, чем у высокоразвитых экономик. Такая позиция является скорее достоинством, чем недостатком управления, т.к. позволяет сохранить необходимые тарифные рычаги управления связей с внешним миром. Дополнительным аргументом, что это является достоинством является более близкое расположение уровня тарифов к медианной оси, чем у высокоразвитых стран.

Мало того, что открытые экономики больше конкурентоспособны, но они также имеют больше товарооборот у фирм. Подверженность конкуренции во всем мире может повысить стоимость отечественных производителей, выходящих на рынок. Если эти фирмы становятся менее продуктивными, чем остальные фирмы, то их уход с рынка позволит повысить продуктивность отрасли. Увеличение банкротств только часть регулирования. Им на смену придут другие компании, только вступающие в рынок. Из-за этих новых фирм будет расти рынок труда, так как работники, ранее занятые в устаревших фирмах, теперь должны будут найти рабочие места в формирующихся фирмах. Тем не менее, недостаточный уровень образо-

вания и профессиональной подготовки могут сделать некоторых рабочих не подготовленными для вновь созданных предприятий. Это, вероятно, основная причина, почему рабочие находят снижение тарифов и глобализацию достаточно спорными. Тем не менее, высокие обороты фирм являются важным преимуществом и источником динамической глобализации экономики.

3.6. Другие виды прямого воздействия на цены

Экспортные субсидии. Задачи, которые обычно ставят государства в области внешней торговли, состоят не только в воздействии на условия торговли, но и в перераспределении доходов, поддержке ключевых отраслей национальной экономики, улучшении платежного баланса и т.д.

Особенностью экспортных субсидий является возникновение в результате их действия разницы между мировыми и внутренними ценами. Экспортная субсидия – это доплата местным производителям за выпуск экспортных товаров. В результате понижаются затраты на производство этих товаров внутри страны и, соответственно, появляется стимул для расширения их производства. Изменение цен в результате субсидий воздействует как на относительно предложение, так и на относительный спрос, и, соответственно, и меняются торговые условия как внутри страны, так и в отношении рынков других стран.

На заметку. Особый случай негативного воздействия чрезмерных субсидий – это «парадокс Мецлера», по содержанию схожий с концепциями «разоряющего роста» и «трансферта, разоряющего получателя».

Известна практика, когда правительства осуществляют прямые выплаты производителям, чтобы компенсировать их убытки, понесенные при сбыте продукции за рубежом. Но чаще они предоставляют фирмам другие виды помощи с целью удешевления или повышения прибыльности их зарубежных операций, а именно целый набор бесплатных услуг, касающихся информации, помощи в организации торговых поставок и установлении контактов для ведения торговых операций за рубежом. Такие формы субсидий в виде услуг часто более обоснованные с экономической точки зрения, чем пошлины, поскольку они предназначены главным образом для преодоления несовершенства рынка и укрепления позиций национальных компаний.

Другие типы субсидий, воздействующие на ценообразование, и производители часто утверждают, что сталкиваются с нечестной конкуренцией со стороны субсидируемого экспорта. Государство обеспечивает финансирование научных и опытно-конструкторских работ и программ, прямо или косвенно воздействующих на прибыльность экспорта, использует другие разнообразные средства. Если в предыдущие десятилетия развитые

страны обычно критиковали развивающиеся страны, требуя отмены государственного воздействия на экспорт сельскохозяйственной продукции, ныне развивающиеся страны так же жестко требуют от развитых стран отказаться от государственной поддержки аграрных фирм в формах субсидий, кредитов и снижения налогов.

Существуют и иные формы государственной помощи экспорту, и в том числе *иностранный помощь и займы*. Эти формы почти всегда имеют «связанный» характер, поскольку получатель должен тратить средства в странах-кредиторах, содействуя повышению конкурентоспособности за рубежом некоторых товаров, которые иначе могут остаться неконкурентоспособными. «Связанная» помощь имеет особое значение для получения контрактов на реализацию проектов по созданию телекоммуникаций, железных дорог и электростанций. Большинство развитых стран обеспечивает также своим экспортерам страхование кредитного риска, снижая, таким образом, риск неплатежей за зарубежные продажи.

На заметку. Общеизвестно, что около 1/3 товаров производственного назначения, продающихся по всему миру, финансируется посредством «связанной» помощи.

Еще одна распространенная схема содействия – сочетание помощи с займами, чтобы ставка по обязательствам не казалась странам конкурентам слишком низкой. (Эти вопросы хотя и связаны с фактором ценообразования, но имеют иные аспекты и анализируются в других главах работы).

Таможенная оценка. Таможенные работники многих стран традиционно пользуются довольно широкой свободой выбора при определении стоимости импортируемой продукции для установления пошлины *ad valorem*. Такая свобода выбора направлена на то, чтобы воспрепятствовать экспортерам и импортерам показывать в счетах-фактурах произвольно низкую цену во избежание высокой пошлины. Однако на практике право свободы выбора иногда использовалось и в качестве произвольного средства протекционизма импорта зарубежной продукции путем завышения ее стоимости. Это прямой способ воздействия на цену товара.

В настоящее время существует *единая методика оценки стоимости*, первоначально применявшаяся развитыми странами. Таможенные работники обязаны предварительно изучить цену товара, указанную в накладной. Если она не указана или ее подлинность сомнительна, они должны произвести оценку на основе стоимости идентичных товаров, а если их нет – на основе аналогичных товаров, поступающих в то же или почти в то же самое время. Если эти методы не могут быть применены, таможенники могут рассчитать стоимость на основе конечной стоимости продажи этого товара или исходя из обоснованных издержек на него.

Еще одна проблема таможенной оценки может быть связана с тем, что в торговлю вовлечено много различных товаров. Довольно легко

(случайно или намеренно) классифицировать товар таким образом, что он будет облагаться более высокой пошлиной и тем самым воздействовать на цену товара.

Другие виды прямого воздействия на цены. Государство часто использует и такие средства воздействия на цены, как специальные сборы (например, за консульскую и таможенную «очистку» и оформление документов), устанавливая требования, согласно которым таможенные взносы должны производиться до отправки груза, и минимальные цены продажи товаров после их таможенной «очистки» и т.д. Эти виды разнообразны, и формально-бюрократическое применение их на основе излишне «вольного» толкования наносит большой ущерб стране, в том числе в форме коррупционной деятельности чиновничества. В этом деле должна быть предельная четкость и определенность нормативного акта, а также соответствующая ясность (прозрачность) исполнения операций по движению товара.

3.7. Тайные альянсы. Картели. Демпинг

Тайные альянсы. Характер и практика ценообразования на поставляемую продукцию показывают, что любые решения, принимаемые экспортерами, – установление цены, определение объемов производства, закупок, инвестиций и пр. – требуют изучения реакции конкурентом. Важную роль в сохранении относительной стабильности обстановки в вопросах мирового ценообразования играют неофициальные договоренности основных конкурентов. В ходе специальных переговоров достигаются соглашения о фиксировании цен, о разделе рынков сбыта, об объемах производства. Это так называемые тайные или явные сговоры олигополистов, которые часто граничат с откровенным мошенничеством. Тайные сговоры остаются тайными (часто они называются джентльменскими соглашениями, заключаемыми на дружеских обедах или ужинах); что касается явных форм, то наиболее классический пример – ОПЕК (Организация стран – экспортеров нефти), с начала 1970-х гг. регулирующая цены на мировом рынке нефти.

Картели. В ряде специфических случаев необходимость координации на мировом рынке приводила к созданию специальных механизмов, с помощью которых появилась возможность оказывать влияние с достаточно высокой степенью эффективности. Известная международная форма такого механизма – картель, который предполагает соглашение относительно объемов производства и ценовой политики. Компании договариваются о разделе рынков сбыта с целью поддержания согласованных уровней цен. Для компаний, участвующих в работе подобных механизмов, характерна тенденция к максимизации прибыли, а их действия схожими действиями чистых монополий.

Демпинг. Установление заниженных цен (обычно ниже себестоимости отечественных товаров) часто называют демпингом. В большинстве

стран законодательно введен запрет на импорт товаров ни демпинговым ценам.

Коммерческий демпинг, как правило, рассматривается в трех формах: как *спорадический*, *хищный*, или *устойчивый*. Каждый тип практикуется при различных обстоятельствах.

Определение. **Спорадический демпинг (дистрессовый демпинг)** – когда фирма располагает избытком запасов на зарубежных рынках и согласна на продажу товаров за границу по более низким ценам, чем дома.

Эта форма демпинга может быть результатом неудачи или плохого планирования со стороны производителей.

Непредвиденные изменения в условиях спроса и предложения может привести к избыточным запасам и, таким образом, к демпингу. Хотя спорадический демпинг может быть полезным для потребителей импортных товаров, однако это может быть довольно разрушительным для конкурирующих с импортом производителей, которые сталкиваются с падением продаж и убытками. Для защиты отечественных производителей вводятся временные тарифные пошлины, потому что спорадический демпинг оказывает незначительное воздействие на внешнюю торговлю, в результате чего правительство надолго предоставляет тарифную защиту неохотно.

Определение. **Хищный или охотничий демпинг** – когда производитель временно снижает цены на экспортируемые товары, чтобы вытеснить иностранных конкурентов из бизнеса.

Когда производителю удастся завладеть монопольным положением, цены поднимают соразмерно с его рыночной властью. Новый уровень цен будет назначен достаточно высоким, чтобы компенсировать любые потери, которые произошли в период ожесточенной ценовой войны.

При этом фирма может быть уверена в своей способности предотвратить подъем достаточно сильных потенциальных конкурентов для того, чтобы насладиться экономическими выгодами. Правительства стран, как правило, озабочены хищным ценообразованием в целях монополизации и могут нанести ответный удар антидемпинговых пошлинами, чтобы устранить разницу в цене. Хотя хищный демпинг теоретически существует, экономисты не нашли эмпирическое доказательство того, что поддерживает его существование. В перспективе способность сдерживать последующее появление новых конкурентов, и зарабатывать монопольные прибыли, кажется маловероятной.

Определение. **Устойчивый демпинг** – применяется на неопределенный срок.

В целях максимизации экономической прибыли, производитель может последовательно продавать за рубеж по более низким ценам, чем

внутри своей страны. Логическое обоснование этого вида демпинга мы приведем ниже.

Например, отечественный продавец, который использует рыночную власть благодаря барьерам, которые ограничивают конкуренцию на дому. Предположим, что эта фирма продает на зарубежных рынках, которые являются весьма конкурентоспособными. Этот сценарий означает, что отечественный потребитель реагирует на изменение в цене меньше, чем потребитель за рубежом. Фирма будет пользоваться возможностью ценовой дискриминации за рубежом, требуя более высокую цену дома, где конкуренция слаба и спрос менее эластичен, одновременно, соглашаясь на более низкую цену на тот же продукт на иностранных рынках.

Антидемпинговая политика. Основным борцом с демпингом выступают Соединенные Штаты Америки.

Антидемпинговое законодательство США предназначено для предотвращения ценовой дискриминации и продаж ниже себестоимости, что может повредить промышленности США. В соответствии с законодательством США антидемпинговая пошлина взимается на основании заявлений Министерства торговли США и Комиссии по международной торговле США (ИТС). Определяется класс или вид иностранного товара, продаваемого по цене ниже справедливой стоимости (LTFV), и доказывается, что импорт LTFV вызвал материальный вред в промышленности США или грозит им (например, безработицей и потерей продаж и прибыли). Такие антидемпинговые пошлины вводятся в дополнение к уже существующему тарифу.

Демпинговая маржа рассчитывается как разница между ценами иностранного рынка и цены в США. Рыночная стоимость за рубежом определяется одним из двух способов. По методу **определения базовой цены** тарификация импорта происходит каждый раз, когда иностранная компания продает продукт на рынке США по цене, ниже той, по которой этот же продукт продается на внутреннем рынке. Если товар производится только на экспорт и не реализуется на внутреннем рынке, то цена определяется на основании данных рынка в третьих странах.

Рыночная стоимость за рубежом определяется одним из двух способов. По методу **определения базовой цены**, тарификация импорта происходит каждый раз, когда иностранная компания продает продукт на рынке США по цене ниже той, для которой же продукт продает на внутреннем рынке. Если товар производится только на экспорт и не реализуется на внутреннем рынке, то цена определяется на основании данных рынка в третьих странах.

В тех случаях, когда определение базовой цены не могут быть применены, допускается определение **на основе стоимости**. При таком подходе, Министерство торговли «определяет» иностранную рыночную стоимость, равную сумме (1) стоимости изготовления товаров, (2) общих рас-

ходов (3) прибыли от сбыта на домашнем рынке, и (4) стоимости упаковки товаров для отправки в Соединенные Штаты. Сумма для общих расходов должна равняться по меньшей мере, десяти процентов от стоимости производства, и сумма для прибыли должна быть равна по крайней мере, восемь процентов от затрат на производство плюс общие расходы. Антидемпинговые дела начинаются с жалобы, поданной одновременно в Министерство торговли США и Комиссию по международной торговле США. Жалоба приходит от конкурирующих с импортом отрасли (например, от фирмы или профсоюза) и состоит из доказательств существования демпинга и данных, которые демонстрируют материальный ущерб или угрозу ущерба.

На заметку. Американское антидемпинговое законодательство чрезвычайно противоречиво. Например, фирма может быть оштрафована, если ее экспортная цена на 0,5% ниже отечественной цены, в то время как колебания курса валюты могут дать еще большие расхождения.

В последние годы, в среднем антидемпинговая пошлина, введенная Соединенными Штатами, была около 45% от возможной величины антидемпинговых санкций. Влияние этих пошлин на торговлю было существенным, импорт, как правило, падает от 50 до 70% в течение первых трех лет защиты.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Какие формы государственного регулирования международной торговли вам известны?
2. В чем различие политики свободы торговли и протекционизма?
3. Перечислите основные инструменты торговой политики.
4. В чем различие понятий излишков потребителя и излишков производителя?
5. Что такое таможенный тариф?
6. Как классифицируются таможенные пошлины?
7. Как исчисляется уровень номинального, переменного и действительного тарифа?
8. Что такое тарифная эскалация?
9. В чем отличия влияния тарифа на экономику большой и малой страны?
10. Какой тариф считается оптимальным?
11. Что такое тарифная квота?
12. В чем заключается отличие экономики экспортного тарифа от импортного?
13. Какие аргументы используются сторонниками и противниками тарифов?
14. Какие имеются взаимные предпосылки для сотрудничества между бизнесом и межправительственными учреждениями?

ГЛАВА 4.

ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

1. Основные направления внешнеэкономической политики России.
2. Тарифные ограничения.
3. Нетарифные ограничения.
4. Регулирование валютного курса.

4.1. Основные направления внешнеэкономической политики России

Внешнеторговая политика государства складывается из ее стратегии и совокупности конкретных методов и средств ее реализации. **Стратегия внешнеторговой политики** состоит в определении ее целей и в решении концептуальных, главных для развития и регулирования внешней торговли вопросов.

В международном обмене продолжает использование целого спектра средств и инструментов, позволяющих эффективно ограждать национальную экономику от негативного влияния внешних факторов, содействовать укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке. Инструменты (методы) государственного регулирования внешней торговли подразделяются на экономические и административные, а также на тарифные и нетарифные. Тарифные и нетарифные методы будут рассмотрены отдельно.

Развитие российской экономики невозможно без ее последовательной интеграции в систему международных экономических отношений. К настоящему времени в Российской Федерации в целом сформировалась открытая рыночная экономика. Создана система регулирования внешней торговли товарами. Российское законодательство в области регулирования внешнеэкономических связей в основном соответствует международным нормам и правилам. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая содержит раздел «Стратегия внешнеэкономической интеграции Российской Федерации». Основные задачи, определенные в данном постановлении, были сгруппированы в шесть направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития. Пятым направлением выделяется расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда, в том числе:

- расширение возможностей реализации сравнительных преимуществ России на внешних рынках и использование возможностей глобализации для привлечения в страну капиталов, технологий и квалифицированных кадров;
- поэтапное формирование интегрированного евразийского экономического пространства совместного развития, включая становление России как одного из мировых финансовых центров;
- выстраивание стабильных диверсифицированных связей с мировыми экономическими центрами с целью обеспечения устойчивости развития российской экономики в долгосрочной перспективе при растущих глобальных рисках;
- усиление роли России в решении мировых глобальных проблем и формировании мирового экономического порядка.

Целью внешнеэкономической политики России в долгосрочной перспективе определяется создание условий для достижения лидирующих позиций России в мировой экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда и повышения глобальной конкурентоспособности ее национального хозяйства.

Основным направлением работы в области **торговой политики России** является обеспечение с помощью экономических мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности стабильности и предсказуемости режима экспорта и импорта, поддержки конкурентоспособности российских товаров и допуска их на внешние рынки, эффективного уровня защиты внутреннего рынка и отечественных производителей, расширение сотрудничества с другими международными организациями. Так, например, в Законе «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» № 165-ФЗ от 8 декабря 2003 г. (в ред. Федеральных законов от 18.02.2006 № 26-ФЗ, от 30.12.2006 г., № 280-ФЗ, от 11.07.2011 г., № 200-ФЗ, от 04.06.2014 г., № 143-ФЗ, от 26.07.2017 г., № 205-ФЗ, от 08.12.2020г., № 429-ФЗ) указывается, что внешнеторговая деятельность – одна из важнейших отраслей российской экономики, государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется строго в рамках установленных законодательством РФ методов. Исчерпывающий перечень этих методов закреплен в ст. 12 Федерального закона № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и включает в себя:

- 1) таможенно-тарифное регулирование;
- 2) нетарифное регулирование;
- 3) запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- 4) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности.

В приведенной классификации специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, предусмотренные комментируемым Законом, относятся к методу нетарифного регулирования и направлены на защиту российской экономики.

В зависимости от конкретных условий и факторов, негативно влияющих на состояние российской экономики, определяется та или иная мера, призванная нейтрализовать их воздействие. В общем виде такие факторы можно отнести к двум группам:

- факторы недобросовестной конкуренции - демпинговый или субсидируемый экспорт иностранных товаров, наличие которых влечет за собой введение антидемпинговых или компенсационных мер;
- факторы обычной (добросовестной) конкуренции – возросший импорт товаров, для защиты от которого предусмотрена специальная защитная мера.

Рассмотренное принципиальное отличие обуславливает специфику самих мер и во многом объясняет некоторые особенности их регламентации комментируемым Законом.

В части **поддержки экспорта товаров и услуг** усилия направлены на реализацию системы мер государственной поддержки отечественных экспортеров в целях повышения экспортного потенциала и роста доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта.

Одним из действенных механизмов поддержки экспорта является финансовая поддержка, реализуемая в настоящий момент в форме предоставления государственных гарантий и возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым российскими экспортерами.

4.2. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности

Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми – в форме импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Импортного таможенного тарифа (ИТТ), который представляет собой систематизированный перечень (или номенклатуру) ввозимых товаров, облагаемых таможенными пошлинами, а также совокупность методов определения их таможенной стоимости и взимания пошлин; механизм введения, изменения или отмены пошлин; правила определения страны происхождения товара.

Главными составляющими ИТТ являются:

- систематизированный перечень (номенклатура) ввозимых товаров;
- методы определения таможенной стоимости (цены) ввозимых товаров и взимания пошлин;

- механизм введения, изменения или отмены пошлин;
- правила определения страны происхождения товара;
- пределы полномочий органов исполнительной власти в таможенной области.

ИТТ базируется на принимаемых в различных странах законодательных актах, таможенных кодексах. Активная часть ИТТ – ставки таможенных пошлин, являющихся по своей сути своеобразным налогом на право ввоза иностранного товара (пошлины взимаются в момент пересечения таможенной границы государства).

В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают импортные, экспортные и транзитные. При этом наиболее часто применяются импортные пошлины, менее часто – экспортные и транзитные.

Напомним, в соответствии со способом установления выделяется три вида пошлин:

- адвалорные;
- специфические;
- комбинированные.

Наиболее распространенные в международной торговле адвалорные пошлины устанавливаются в виде процента от стоимости (цены) пересекающей таможенную границу товара. В этой связи существенное значение приобретает метод оценки стоимости импортных товаров.

Важное место в системе импортного таможенного тарифа занимает страна происхождения товара, принципы определения которой в российском законодательстве основываются на существующей международной практике. Основные ключевые положения:

- страна происхождения товара определяется с целью осуществления тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза товара на таможенную территорию РФ и вывоза товара с этой территории;
- страной происхождения товара является страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке в соответствии с критериями, установленными законом;
- для удостоверения происхождения товара из данной страны таможенный орган РФ вправе требовать предоставления сертификата о происхождении товара; обязательное предоставление указанного сертификата необходимо при ввозе товара на таможенную территорию РФ;
- сертификат о происхождении товара предоставляется вместе с таможенной декларацией и другими документами при таможенном оформлении.

В зависимости от страны происхождения товара ввозные (импортные) пошлины дифференцируются. Базовыми при этом являются ставки ввозных пошлин, применяемые к товарам, ввозимым из стран, в отношении которых у данной (ввозящей товар) страны действует режим

наибольшего благоприятствования (Most Favoured Nation Treatment). Суть его состоит в том, что страна, применяющая к ряду других стран режим наибольшего благоприятствования, в случае снижения импортных пошлин по отношению к какой-либо третьей стране (в отношении которой данной страной режим наибольшего благоприятствования не применяется) должна автоматически снизить импортные пошлины на те же товары и до того же уровня, что и для этой третьей страны. В соответствии с заключенными соглашениями и сложившейся к настоящему времени практикой в отношении развивающихся стран действуют ввозные пошлины в 2 раза меньше, чем базовые ставки. Товары из стран, в отношении которых не применяется режим наибольшего благоприятствования, ввозятся по ставкам импортных таможенных пошлин, в 2 раза больше базовых ставок. Товары из наименее развитых стран ввозятся беспошлинно (с «нулевыми» пошлинами).

В интересах защиты отечественной обрабатывающей промышленности может использоваться метод построения тарифов на основе эскалации ставок таможенных пошлин, т. е. их повышения в зависимости от степени обработки товаров: сырье ввозится беспошлинно или по крайне низким ставкам, полуфабрикаты – по небольшим ставкам, а уже готовые изделия облагаются по высоким ставкам таможенных пошлин.

4.3. Нетарифные инструменты государственного регулирования ВЭД

Классификация этих инструментов на тарифные и нетарифные впервые была предложена Секретариатом ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле – GATT, General Agreement on Tariffs and Trade) в конце 1960-х гг. Этим соглашением нетарифные ограничения (НТО) были определены как «любые действия, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли».

К настоящему времени единая (универсальная) международная классификация нетарифных инструментов государственного регулирования внешней торговли еще не выработана и не согласована. Существуют классификации ГАТТ/ВТО, Международной торговой палаты, Конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD – ЮНКТАД), МБРР, Тарифной комиссии США, отдельных ученых, исследующих данные проблемы.

В настоящее время помимо тарифных методов государственного регулирования ЮНКТАД классифицирует нетарифные методы регулирования внешней торговли (нетарифные ограничения) следующим образом:

- 1) паратарифные методы;
- 2) меры контроля за ценами;
- 3) финансовые меры;
- 4) меры количественного контроля;

- 5) меры автоматического лицензирования;
- 6) монополистические меры;
- 7) технические меры.

При этом экономические меры включают контроль таможенной стоимости, валютный контроль, финансовые меры (связанные с субсидиями, санкциями и др.), а также защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин (антидемпинговые, компенсационные, специальные) и дополнительные таможенные обложения (акцизы, НДС, другие налоги).

Административные меры включают запреты (эмбарго) в открытом и скрытом виде, лицензирование (автоматическое и неавтоматическое), квотирование и экспортный контроль.

Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны. К ним относятся различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. К числу наиболее часто используемых паратарифных методов относятся прежде всего НДС и акцизы. В некоторых странах используются весьма специфичные формы паратарифных платежей: сбор в фонд развития экспорта (в Австрии), сбор на охрану окружающей среды (в Дании), сбор при ввозе в страну товаров в пластиковых контейнерах (по экологическим причинам – в Италии), налог на защиту растений (в Швеции), сбор на борьбу с мусором (в Финляндии) и др.

Меры контроля за ценами – это меры борьбы с искусственным занижением цен на импортируемые в данную страну товары (антидемпинговые меры) и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам-экспортерам, что также искусственно повышает их международную конкурентоспособность (компенсационные меры).

Антидемпинговые пошлины фактически представляют собой дополнительные пошлины, взимаемые с импортируемых товаров, в отношении которых установлено, что они продаются на экспорт по цене ниже их нормальной цены на внутреннем рынке страны-экспортера и причиняют материальный ущерб отечественному производителю страны-импортера. В международной практике достаточно продолжительное время не существовало общепризнанного всеми определения демпинга. Это создавало предпосылки для таможенных властей некоторых стран, особенно в сложные с экономической точки зрения периоды развития, принимать произвольные и часто необоснованные решения в отношении экспортеров ввозимой в страну продукции.

Принятый в рамках ГАТТ/ВТО Антидемпинговый кодекс (Соглашение о применении статьи VI ГАТТ–1994) конкретизировал методику определения факта демпинга и соответствующие юридические основания для использования антидемпинговых пошлин. Ставка антидемпинговой по-

шлины устанавливается в каждом случае индивидуально, при этом ее размер должен соответствовать разнице между нормальной ценой и демпинговой ценой (dumping margin), что позволяет реально нейтрализовать демпинговую операцию. Введение антидемпинговой пошлины не носит автоматического характера – она вводится только после проведения расследования с целью установления самого факта демпинга и выяснения того, что демпинговый экспорт действительно причинил (или угрожает причинить) материальный ущерб отрасли промышленности импортирующей данный товар страны.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что международная практика проведения антидемпинговых расследований свидетельствует о том, что довольно многие обвинения в демпинге затем, в ходе расследования, не подтверждаются. Однако сам факт расследования и публичные обвинения в демпинге резко осложняют проведение экспортно-импортных операций и ставят под сомнение достижение в их ходе заинтересованными сторонами (экспортерами и импортерами) запланированных финансовых результатов. В случае доказанности факта демпинга и понесенного от него материального ущерба правительство страны своим специальным решением вводит антидемпинговые пошлины.

На заметку. Анализ применения антидемпинговых мер в мировой торговле показывает, что в период с 1995 г. они сами в значительной мере стали фактически использоваться как скрытый (или замаскированный) инструмент протекционистской политики (либо как один из инструментов так называемого «нового протекционизма»).

Постепенное усиление в некоторых странах поддержки как экспорта, так и внутреннего производства (например, в форме дотаций, налоговых льгот, льготных тарифов и т.д.) нашло свое отражение в принятом в рамках ВТО Соглашении по субсидиям и компенсационным пошлинам, которым были установлены правила использования странами субсидий и компенсационных пошлин. Однако, как и антидемпинговые меры, компенсационные меры нередко применяются странами как инструмент фактического «скрытого протекционизма».

Меры количественного контроля (квотирования) связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений на ввоз и вывоз конкретных товаров. Эти меры применяются практически всеми странами. Положения ГАТТ–1994, связанные с применением количественных ограничений во внешней торговле, весьма противоречивы, содержат взаимоисключающие положения и к настоящему времени фактически не создают четкой и стройной международной правовой основы для регулирования порядка применения мер количественного контроля (количественных ограничений). С одной стороны, ГАТТ–1994 содержит

положения, в соответствии с которыми все страны, входящие в состав ВТО (а на эти страны к началу 2004 г. приходилось более 95% мировой торговли), должны отказаться от использования количественных ограничений. Однако, с другой стороны, в этом Генеральном соглашении есть положения, в соответствии с которыми страны – его участницы могут применять количественные ограничения (например, для поддержания равновесия платежного баланса страны). В ГАТТ–1994 есть так называемые «исключения из правила не дискриминации», которые позволяют странам использовать количественные ограничения избирательно против ряда стран. В данном соглашении есть и положения о запрете импорта и экспорта тех или иных товаров. Например, экспорт конкретного товара может быть запрещен или ограничен в ситуации, когда на внутреннем рынке данной страны существует дефицитность (нехватка) данного товара.

Автоматическое лицензирование. Суть этой меры состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа (лицензии). С введением лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами. Хотя такого рода мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой (так как это лицензирование автоматическое), однако он облегчает введение таких мер в случае необходимости.

Монополистические меры. Суть этого нетарифного инструмента регулирования внешней торговли состоит в том, что в различные периоды отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (т. е. включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими. Во многих случаях введение государственной монополии внешней торговли отдельными товарами в тех или иных странах мотивируется их руководством соображениями поддержания общественной морали, здоровья и нравственности (алкоголь, табак), обеспечения стабильного снабжения населения лекарством (фармацевтика), продовольственной безопасности (зерно), санитарно-ветеринарными соображениями (продовольствие).

Иногда такого рода монополия устанавливается в скрытом виде, когда в качестве монопольного продавца или покупателя государство определяет соответствующую государственную компанию. В некоторых случаях весьма близкой к государственной монополии внешней торговли отдельными товарами оказывается практика централизации экспорта и импорта на базе создания добровольных ассоциаций экспортеров и импортеров данных товаров. Централизация экспортных и импортных операций может в скрытом виде проявиться, например, в практике обязательного страхования тех или иных товаров национальными страховыми обществами, обязательной перевозки соответствующих товаров национальными транспортными компаниями и др.

4.4. Регулирование валютного курса

Обменные курсы играют центральную роль в международной торговле, потому что они позволяют нам сравнить цены на товары и услуги, произведенные в разных странах. Потребители, решая, какой из двух автомобилей купить, должны сравнить их цены. Но как же потребителям сравнить эти цены, если они выражаются в долларах, евро или йенах? Чтобы сделать это сравнение, нужно знать относительную цену разных валют.

Изменения в обменных курсах описаны как обесценивание или повышение курса валюты. Обесценивание рубля по отношению к доллару фактически означает падение цен на товары, выраженные в долларах. При прочих равных условиях, снижение курса валюты страны делает ее товары дешевле, а подорожание – более дорогими для иностранцев. Итак, когда валюта страны обесценивается, иностранцы считают, что ее экспорт становится дешевле, а жители страны считают, что импорт из-за рубежа дорожает. Верно и обратное, когда валюта страны растет, иностранцы начинают платить больше за продукты страны, а отечественные потребители платят меньше за иностранные товары. Таблица 4.1 суммирует влияние этих факторов.

Таблица 4.1

Факторы, определяющие курс валюты в долгосрочной перспективе

Фактор	Изменение	Влияние на обменный курс
Уровень цен	Увеличение	Девальвация
	Снижение	Увеличение
Повышение производительности	Увеличение	Увеличение
	Снижение	Девальвация
Преференции торговым партнерам	Увеличение	Девальвация
	Снижение	Увеличение
Торговые барьеры	Увеличение	Увеличение
	Снижение	Девальвация

На заметку. Изменения в долгосрочной стоимости курса зависят от четырех ключевых факторов: 1) уровень цен; 2) повышение производительности; 3) преференции торговым партнёрам; 4) торговые барьеры.

Рост уровня цен в стране делает импортные товары относительно дешевыми, на них растет спрос, растут продажи импортных товаров, повышается спрос на валюту для оплаты контрактов на импорт. При прочих равных условиях, это вызывает

Определение. рост курса иностранной валюты, что называется **девальвацией национальной валюты.**

В нашем случае будет девальвирован рубль.

Рост производительности труда означает повышение темпов роста производства в стране при сохранении данного уровня используемых ресурсов. Если в данной стране производство становится более продуктивным, чем в других странах, оно может производить товары дешевле, чем его зарубежные конкуренты. Если достигается повышение производительности, то для отечественных и иностранных покупателей это означает более низкие цены, экспорт страны имеет тенденцию к увеличению. Говоря другими словами, в долгосрочной перспективе валюта увеличивает ценность, так как производство в стране становится все более продуктивным по сравнению с другими странами.

Определение. Снижение курса иностранной валюты называется **ревальвацией национальной валюты.**

Теория паритета покупательной способности дает обобщенное объяснение обменных курсов на основе цен на многие товары. Согласно теории паритета покупательной способности, важны относительные инфляционные различия между экономикой одной страны и другими. Если уровень инфляции гораздо выше в одной стране, то мы можем ожидать, что её валюта обесценится, чтобы восстановить паритет с ценами товаров за рубежом. Теория предсказывает, что стоимость валюты, как правило, растёт или обесценивается на величину, равную разнице между иностранной и внутренней инфляцией.

Кроме того, на курс влияют ожидания валютных спекулянтов. Если они ожидают некоторого снижения курса валюты, они постараются извлечь из этого выгоду. Поэтому они, используя ресурсы кредитной системы, вливают на валютный рынок значительное количество валюты, которая должна снизить свой курс и взамен приобрести ту валюту, которая должна вырасти. Чаще всего изменения курсов происходят в большем размере, чем требуют выводы теории. В результате движение курсов может начаться в обратном направлении.

Однако движение в обратном направлении может не начаться, из-за того, что правительство данной страны может решить, что теперь имеется достаточный зазор между внутренними ценами и экспортными, и этот зазор можно использовать для проведения более активной промышленной политики, чем это было возможно при более высоком курсе национальной валюты.

Влияние изменений валютного курса на экономику страны:

1) на торговлю: снижение курса национальной валюты ведет к увеличению экспорта и сокращению импорта, иностранные инвестиции становятся невыгодными; повышение курса – к увеличению импорта, сокращению экспорта, росту цен и развитию национального производства;

2) на внешний долг: снижение валютного курса ведет к увеличению тяжести внешних долгов, и наоборот;

3) на платежный баланс (аналогично пп. 1).

На заметку. Занижение валютного курса (валютный демпинг) используется для проникновения на рынки других стран. Поскольку национальные цены ниже мировых, то получают сверхприбыли от экспорта, но увеличивается бремя внешнего долга, растёт инфляция, часть ВВП безвозмездно передается другим странам, покупающим товары и услуги.

Завышение валютного курса приводит к увеличению стоимости рабочей силы, макроэкономической стабильности, но одновременно снижает конкурентоспособность, сдерживает внешнеторговые операции, повышает использование иностранной валюты для расчётов внутри страны, увеличивает отток капитала за рубеж.

Причины, по которым страны с развивающейся экономикой вынуждены достаточно часто прибегать к регулированию валютного курса, связаны с неустойчивостью развития в них финансово-экономических процессов.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Использование каких мер, экономических, административных, или их комплекса предлагается для государственного регулирования внешнеэкономической деятельности?

2. В чем особенность тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в России?

3. Какие нетарифные методы регулирования внешней торговли применяются в РФ?

4. Какие аргументы сторонников и противников повышения тарифов в России Вам известны?

5. Как влияет изменение валютного курса на динамику внешней торговли России?

6. Какие экономические группы выигрывают от девальвации рубля?

7. Какие экономические группы выигрывают от ревальвации рубля?

8. Какие факторы повышают роль валютных спекулянтов? Какие из этих факторов представлены в России в большей мере?

9. Внешняя торговля. Внешняя инвестиционная политика России.

10. Понятие экономической дипломатии. Политика и экономическая дипломатия государства. Опыт экономической дипломатии.

11. Каковы успехи экономической дипломатии России и в чем они проявились?

ГЛАВА 5.

МЕНЯЮЩИЙСЯ ХАРАКТЕР МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

1. Структура мирового хозяйства и группы стран, ее составляющие.
2. Лидирующие страны (ОЭСР): состав, характеристика состояния экономики, роль в современном мире.
3. Развивающиеся страны (РС): состав, характеристика состояния экономики, проблемы и пути их решения.
4. Факторы конкурентоспособности стран

5.1. Структура мирового хозяйства и группы стран, ее составляющие

Классификация стран. С самого начала ознакомления с данной фундаментальной проблематикой следует сознавать, что этот предмет является необычайно сложным для изучения. Это обстоятельство требует упорядоченного представления стран и групп стран по уровню экономического развития.

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают данные международных организаций, членами которых являются большинство стран мира, – Организации Объединенных Наций, Международного валютного фонда и Мирового банка. Оценка этими организациями групп стран в международной экономике несколько различается, поскольку различно количество стран-членов этих организаций (ООН – 185, МВФ – 181, Мировой банк – 180), а международные организации наблюдают за экономикой только своих стран-членов. Например, из классификации МВФ выпадают Куба, КНДР и некоторые другие небольшие по размеру страны, которые не являются его членами. Некоторые страны-члены международных организаций не предоставляют полные данные о своей экономике или предоставляют их несвоевременно, в результате чего оценки развития их экономики выпадают из общих оценок международной экономики. Из числа развитых это Сан-Марино и из числа развивающихся государств – Эритрея.

Наконец, любая классификация составляется исходя из задач каждой организации. Например, Мировой банк обращает больше внимания на оценку уровня экономической развития каждой страны, ООН – на социальные и демографические аспекты и т.д.

Отметим, что международные сопоставительные исследования базируются на достаточно строгих принципах и подходах. Прежде всего,

речь идет о целях распределения стран по группам. Первой такой целью является географическая классификация – Северная Америка (США и Канада), европейские страны (включая страны б. СССР), Австралия; из регионов с низким уровнем экономического развития: Северная Африка, Африка к югу от Сахары, Западная Азия, Кавказ и Центральная Азия, Южная Азия, Юго-восточная Азия, Восточная Азия, Океания, Латинская Америка и Карибский бассейн.

Второй целью может быть классификация стран по уровню экономического развития. По размеру ВВП, объему ВВП на душу населения и т.д. В Организации объединенных наций выделяются также следующие критерии классификации: бедность, занятость и голод; контингент учащихся, наполненность класса и грамотность; гендерное образование, занятость и политика; детская смертность и иммунизация; здоровье матери и репродуктивное здоровье; ВИЧ/СПИД, малярии и туберкулеза; окружающая среда, вода и санитария; официальная помощь развитию и технологии.

В основном классификация нужна для определения асимметричности развития мировой экономики. Согласно расчетам органом Генеральной Ассамблеи ООН по вопросам в области торговли и развития (UNCTAD) все развивающиеся страны можно разделить на три группы по уровню доходов: высокодоходные – с уровнем подушевого дохода 5 907 долл. США в год; среднедоходные – с уровнем подушевого дохода от 313 до 5 907 долл. США в год; и низкодоходные, с доходами менее 313 долл. США в год. Все изложенные параметры и функции деятельности, свойственные мировой экономике, отражающие пестроту составляющих, разный уровень развития, порой несопоставимость и т.д., – все это результат неравномерности и асимметричности составляющих мирового хозяйства. Распределение доходов в обществе может происходить по-разному. То же можно сказать и об условиях питания, доступности образования, здравоохранения, условиях труда, обеспеченности работой и т.д.

Поэтому для нас приоритетом будет выбран прикладной критерий – какой выбор внешнеэкономической политики следует ожидать от той или иной страны. Причины сделанного выбора определяют структуру характеристики стран мира.

Во-первых, величина экономики страны – крупная ли это или малая. Крупная экономика более самостоятельна в проведении внешнеэкономической политики по введению тарифов, субсидий и т.д. Во-вторых, критерий в готовности стран поступиться экономическим суверенитетом и создать экономическую группировку – имеются ряд международных объединений, таких как Европейский Союз, НАФТА, ОПЕК и т.д. В-третьих, в стремлении стран к объединению по экономическим интересам – группа поставщиков товаров (например, ОПЕК) против группы независимых поставщиков (например, нефти) и обе группы вместе против покупателей

товаров, что чаще всего выражается в повышении цен на товары. В-четвертых, приоритетность проблем. Для менее развитых стран важнее удовлетворить базовые потребности населения, для более развитых – потребности раскрытия потенциала человека. В-пятых, наличие центра и периферии экономики. Мировой экономический центр может определять динамику развития мировой экономики, а периферия только зависит от данной динамики.

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

В аналитических целях в рамках международной экономики страны делятся на три большие группы – индустриальные страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Например, в табл. 5.1 рассмотрим следующую классификацию стран, данную МВФ в 2013 г. [50].

Таблица 5.1

Экономические группы стран

<i>Страны с развитой экономикой</i>			
Австралия	Франция	Корея	Сингапур
Австрия	Германия	Латвия	Словакия
Бельгия	Греция	Люксембург	Словения
Канада	Гонконг, Китай	Мальта	Испания
Кипр	Исландия	Нидерланды	Швеция
Чехия	Ирландия	Новая Зеландия	Швейцария
Дания	Израиль	Норвегия	Тайвань, Китай
Эстония	Италия	Португалия	Великобритания
Финляндия	Япония	Сан-Марино	США
<i>Страны с переходной экономикой</i>			
Албания	Доминика	Ливия	Саудовская Аравия
Алжир	Доминиканская	Литва	Сербия
Ангола	Республика	Македония	Сейшельские о-ва
Антигуа и Барбуда	Эквадор	Малайзия	ЮАР
Аргентина	Египет	Мальдивы	Шри Ланка
Армения	Сальвадор	Маршалловы о-ва	Сент-Китс и Невис
Азербайджан	Экв. Гвинея	Маврикий	Сент-Люсия
Багамские о-ва	Фиджи	Мексика	Сент-Винсент и Гренадины
Бахрейн	Габон	Микронезия	Суринам
Барбадос	Грузия	Черногория	Свазиленд
Беларусь	Гренада	Марокко	Сирия
Белиз	Гватемала	Намибия	

<i>Страны с переходной экономикой</i>			
Босния и Герцеговина	Гайана	Оман	Таиланд
Ботсвана	Венгрия	Пакистан	Тимор-Лешти
Бразилия	Индия	Palau	Тонга
Бруней-Даруссалам	Индонезия	Панама	Тринидад и Тобаго
Болгария	Иран	Парагвай	Тунис
Кабо-Верде	Ирак	Перу	Турция
Чили	Ямайка	Филиппины	Туркменистан
Китай	Иордания	Польша	Тувалу
Колумбия	Казахстан	Катар	Украина
Коста-Рика	Косово	Румыния	ОАЭ
Хорватия	Кувейт	Россия	Уругвай
	Ливан	Самоа	Вануату
			Венесуэла
<i>Низко-доходные развивающиеся страны</i>			
Афганистан	Джибути	Мадагаскар	Сан-Томе и Принсипи
Бангладеш	Эритрея	Малави	Сенегал
Бенин	Эфиопия	Мали	Сьерра-Леоне
Бутан	Гамбия	Мавритания	Соломоновы о-ва
Боливия	Гана	Молдова	Южный Судан
Буркина-Фасо	Гвинея	Монголия	Судан
Бурунди	Гвинея-Бисау	Мозамбик	Таджикистан
Камбоджа	Гаити	Мьянма	Танзания
Камерун	Гондурас	Непал	Того
ЦАР	Кения	Никарагуа	Уганда
Чад	Кирибати	Нигер	Узбекистан
Коморские о-ва	Кыргызстан	Нигерия	Вьетнам
Дем. Респ. Конго	Лаос	Папуа-Новая Гвинея	Йемен
Респ. Конго	Лесото	Руанда	Замбия
Кот-д'Ивуар	Либерия		Зимбабве

Из 189 стран мира, по которым к началу 2020-х годов имелись сопоставимые данные о ВВП и экспорте, индустриальные страны играли ведущую роль, создавая более половины мирового ВВП и более 2/3 экспорта. Согласно прогнозам, роль развивающихся стран в производстве мирового ВВП и экспорте будет в ближайшие годы постепенно увеличиваться за счет сокращения удельного веса развитых стран. Удельный вес стран с переходной экономикой изменился незначительно. Роль отдельных групп стран в международной экономике характеризуется следующими данными (рис. 5.1) [49].

Разрыв между экономическим уровнем различных стран сложился более 300 лет назад и поддерживался сначала колониальным статусом стран Азии и Африки, а с середины XX в., после освобождения от колониальной зависимости эти страны по-прежнему остались в зависимости от развитых стран.

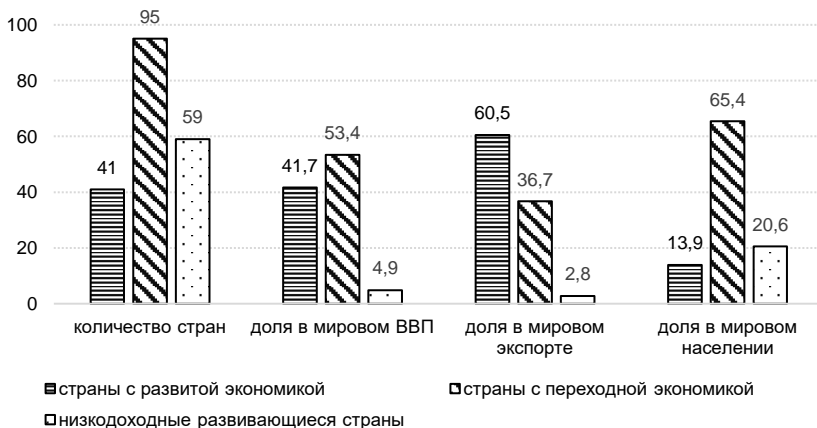


Рис. 5.1. Группы стран в международной экономике, 2022 г. (%)

Тем не менее, неравномерность развития приводит к тому, что в группе индустриально-развитых стран происходят достаточно сильные изменения, которые могут быть повторены и менее развитыми странами. Например, после Второй мировой войны первыми показали пример успешной стратегии «догоняющего развития» – Япония и ФРГ, затем успех повторили «новые индустриальные страны», в настоящее время такой успех показывает нам Китай.

Неравномерность развития, или разрыв по уровню экономического развития между Западной Европой и США фактически образовался более 100 лет назад и существует до сих пор. Фактическая остановка в темпах развития со стороны Японии показала, что вполне могут существовать определённые «пределы роста» (табл. 5.2). [52] Новые индустриальные страны «ушли в тень» Китая, т.е. также могут столкнуться с «пределами роста».

Структура и строение мировой экономики по своей природе и составу системы крайне противоречиво. Международные экономические отношения различаются по двум основным параметрам: 1) уровню развития, 2) регионально-континентальному признаку.

В первой подсистеме можно выделить стран-лидеров, достигших высокого уровня технико-экономической «зрелости» по сравнению с остальными странами мира. Эти государства расположены в основном в Западной Европе, Северной Америке, на Дальнем Востоке (Япония), к ним же примыкают Австралия и Новая Зеландия. Они, являются центрами концентрации силы современного экономического развития мира, создают вокруг себя региональные очаги развития и интеграции.

Таблица 5.2

Темпы роста ВВП в отдельных странах в 2002–2023 гг. (прогноз до 2028 г.), %

Страна, группа стран	2005/14*	2015/19*	2020	2021	2022	2023	2024**	2028**
<i>Развитые экономики</i>	1,5	2,1	-4,2	5,6	2,6	1,5	1,4	1,7
США	1,6	2,4	-2,8	5,9	2,1	2,1	1,5	2,1
Юж. Корея	3,8	2,8	-0,7	4,3	2,6	1,4	2,2	2,1
Канада	1,9	1,9	-5,1	5	3,4	1,3	1,6	1,7
Тайвань	4	2,6	3,4	6,5	2,4	0,8	3	2,1
Австралия	2,8	2,4	-1,8	5,2	3,7	1,8	1,2	2,3
Япония	0,5	1,2	-4,2	2,2	1	2	1	0,4
<i>Еврозона</i>	0,8	2,0	-6,1	5,6	3,3	0,7	1,2	1,3
ФРГ	1,4	1,7	-3,8	3,2	1,8	-0,5	0,9	0,9
Франция	1	1,6	-7,7	6,4	2,5	1	1,3	1,4
Италия	-0,5	1,0	-9,0	7	3,7	0,7	0,7	0,9
Испания	0,5	2,8	-11,2	6,4	5,8	2,5	1,7	1,6
Нидерланды	1,1	2,3	-3,9	6,2	4,3	0,6	1,1	1,6
Бельгия	1,4	1,8	-5,4	6,3	3,2	1	0,9	1,3
Ирландия	1,8	9,9	6,6	15,1	9,4	2	3,3	2,7
Португалия	-0,2	2,6	-8,3	5,5	6,7	2,3	1,5	1,9
Греция	-2,1	1,6	-9,0	8,4	5,9	2,5	2	1,1
Швейцария	2,2	1,8	-2,3	5,4	2,7	0,9	1,8	1,8
Великобритания	1,2	2,1	-11,0	7,6	4,1	0,5	0,6	1,5
<i>Развивающиеся страны Азии</i>	8,3	6,4	-0,5	7,5	4,5	5,2	4,8	4,5
КНР	10	6,7	2,2	8,4	3	5	4,2	3,4
Индия	7,7	6,7	-5,8	9,1	7,2	6,3	6,3	6,3
Вьетнам	6,3	7,1	2,9	2,6	8	4,7	5,8	6,8
<i>Развивающиеся страны Европы</i>	3,7	2,6	-1,6	7,3	0,8	2,4	2,2	2,4
Россия	3,4	1,8	-2,7	5,6	-2,1	2,2	1,1	0,9
Турция	5,4	4,1	1,9	11,4	5,5	4	3	3,2
<i>Страны Латинской Америки</i>	3,4	0,7	-7,0	7,3	4,1	2,3	2,3	2,5
Аргентина	3,8	2,8	-9,9	10,7	5	-2,5	2,8	2,5
Бразилия	3,5	1,4	-3,3	5	2,9	3,1	1,5	2
Мексика	1,8	2,1	-8,7	5,8	3,9	3,2	2,1	2,1
<i>Страны Бл. Востока и Ср. Азии</i>	4,5	2,8	-2,6	4,3	5,6	2	3,4	3,7
Иран	2,5	5,8	3,3	4,7	3,8	3	2,5	2
Пакистан	4	4,3	-0,9	5,8	6,1	-0,5	2,5	5
<i>Страны Африки южнее Сахары</i>	5,5	2,8	-1,6	4,7	4	3,3	4	4,3
Дем. Респ. Конго	7,2	4	1,7	6,2	8,9	6,7	4,7	5,2
Нигерия	6,9	1,9	-1,8	3,6	3,3	2,9	3,1	3,1
ЮАР	3	1	-6,0	4,7	1,9	0,9	1,8	1,4

* – В среднем за период.

** – Прогноз.

Внутриэкономические отношения этих стран стали объектами регулирования раньше, по сравнению с регулированием отношений других, менее развитых стран, и в последующем как бы накладывались на все другие подсистемы субъектов международных экономических отношений. В этой группе развитых стран можно выделить особый сегмент экономических отношений США, как оказывающих огромное воздействие на всю глобальную систему международных экономических отношений. Более подробно характеристику этой подсистемы мы рассмотрим в следующих параграфах данной главы.

Вторая подсистема мировой экономики и международных экономических отношений – это подсистема, которая базируется на региональных отношениях и связях, и характеризуется как система региональных объединений – Европейский Союз, МЕРКОСУР в Латинской Америке, АСЕАН в Юго-Восточной Азии, СНГ и ЕвразЭС на территории бывшего СССР и т.д. Неформальным лидером в такой группе является Европейский союз, на основании опыта которого остальные страны строят свои объединения. Более подробно характеристику этой подсистемы мы рассмотрели в гл. 1, п. 1.5 данного пособия.

5.2. Лидирующие страны (ОЭСР): состав, характеристика состояния экономики, роль в современном мире

Ведущие экономические страны, чаще объединяемые в «группу семи» (G-7), географически размещаются в трех районах – Северная Америка, Западная Европа и Япония в Юго-Восточной Азии. В связи со стремлением ведущих стран к региональным объединениям – Европейский союз, НАФТА, где снижаются ограничения в торговле внутри этих объединений, мы в дальнейшем, будем характеризовать три зоны экономического успеха. Гигантская экономическая «тройка», или «глобальная триада» (США (НАФТА), Европейский союз и Япония), играет абсолютно доминирующую роль в современной мировой экономике. От состояния экономического и финансового положения этой группы стран прямо и непосредственно зависит благополучие во всей системе мировой экономики и международных экономических отношений.

Страны «триады» обеспечивает приблизительно 2/3 мирового импорта и экспорта товаров и около 70% международной торговли услугами. Они контролируют мировую финансовую систему, направляют инвестиционные потоки, и, когда они переживают спады или депрессии, все страны почти без исключения, оказываются в тисках самых серьезных финансово-экономических затруднений. Все это создало довольно специфический характер международного движения товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, – когда их главные потоки перемещаются внутри этой гигантской «триады».

На заметку. Индустриальные страны, в которых проживает только 13,9%, населения мира, производят 41,7% мирового ВВП и 35,7% мировой промышленной продукции, обеспечивают более 60,5% мирового экспорта (2022 г.) [52]. Им принадлежит более 90% накопленной стоимости прямых иностранных инвестиций, здесь расположены штаб-квартиры крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) мира.

Уровень жизни в развитых капиталистических странах намного выше, чем в среднем по миру, а их превосходство по этому показателю над наименее развитыми странами мира составляет гигантскую величину (более чем в 60 раз по рыночному обменному курсу валют и более чем в 15 раз по ППС). Схема разделения стран с развитой экономикой по подгруппам представлена ниже, в табл. 5.3.

Таблица 5.3

Страны с развитой экономикой по подгруппам

<i>Основные валютные зоны</i>		
США		
Зона евро		
Япония		
Зона евро		
Австрия	Германия	Мальта
Бельгия	Греция	Нидерланды
Кипр	Ирландия	Португалия
Эстония	Словацкая	Республика
Финляндия	Латвия	Словения
Франция	Люксембург	Испания
<i>Основные страны с развитой экономикой</i>		
Италия	Канада	Соединенные Штаты
Франция	Япония	
Германия	Великобритания	
<i>Другие страны с развитой экономикой</i>		
Австралия	Израиль	Сингапур
Чешская Республика	Корея	Швеция
Дания	Новая Зеландия	Швейцария
Гонконг ¹	Норвегия	Тайвань, провинция Китая
Исландия	Сан-Марино	

¹ С 1 июля 1997 г., Гонконг был возвращен КНР и стал специальным административным районом Китая. Источник: World Economic Outlook: Legacies, Clouds, Uncertainties, 2014. С. 163.

Сравнение стран Европы, США, Канады и Японии по показателю производства продукции и услуг на душу населения показывает значительное опережение Швейцарии остальных участников международной экономической конкуренции (см. табл. 5.4) [53]. Однако такое опережение

Таблица 5.4

**Сравнение величины ВВП на душу населения, экспортной доли,
структуры занятости в трёх центрах глобальной триады в 1991–2021 гг.**

Индикатор	Страна	1991	1996	2001	2006	2011	2016	2021
ВВП на душу населения в тыс. долл. США, ИПС (в долл. США 2017 г.)	Еврозона	33,41	35,32	40,30	42,97	43,42	44,55	46,62
	Евросоюз	28,84	30,82	35,33	38,69	39,80	41,49	44,41
	Швейцария	55,03	54,00	59,74	63,32	65,71	67,91	71,04
	Великобритания	30,23	33,54	39,49	43,40	42,16	45,16	45,57
	США	39,87	44,15	50,15	55,31	54,95	58,97	63,64
	Канада	33,42	35,75	41,62	45,40	45,82	47,46	48,22
	Мексика	16,69	16,88	19,02	19,79	19,43	20,42	19,62
	Япония	33,87	35,88	36,38	38,75	38,15	40,73	41,03
Экспорт товаров и услуг (% от ВВП)	Еврозона	24,82	28,08	35,14	38,55	42,02	45,52	49,47
	Евросоюз	25,26	28,63	35,70	39,63	43,19	46,65	50,51
	Швейцария	39,82	41,03	50,20	56,61	66,45	66,82	71,29
	Великобритания	22,59	26,36	25,55	27,51	31,39	28,90	29,60
	США	9,66	10,75	9,70	10,64	13,56	11,94	10,89
	Канада	24,35	37,10	42,04	35,40	30,68	31,50	30,91
	Мексика	16,43	24,72	21,54	26,55	30,44	36,82	40,68
	Япония	9,62	9,32	10,08	15,66	14,77	16,06	18,20
Занятость в сельском хозяйстве (% от общей численности занятых)	Еврозона	7,50	6,15	5,15	4,36	3,53	3,21	2,99
	Евросоюз	11,45	9,81	8,68	6,59	5,59	4,79	4,13
	Швейцария	4,30	4,39	4,35	3,81	3,51	3,36	2,19
	Великобритания	2,27	1,95	1,39	1,35	1,22	1,13	1,03
	США	2,78	2,72	2,11	1,67	1,76	1,78	1,66
	Канада	3,49	3,11	2,16	2,11	1,79	1,94	1,34
	Мексика	25,94	21,93	17,46	14,25	13,69	13,10	12,33
	Япония	6,74	5,51	4,76	4,16	3,70	3,38	3,17
Занятость в промышленности (% от общей численности занятых)	Еврозона	33,82	30,83	29,74	27,74	24,90	23,50	23,21
	Евросоюз	34,05	31,28	29,81	28,39	25,97	24,94	24,69
	Швейцария	29,23	26,48	24,45	22,65	22,28	20,59	19,87
	Великобритания	30,47	27,42	24,64	22,06	19,18	18,47	17,97
	США	24,50	23,32	22,41	22,10	19,44	19,47	19,18
	Канада	23,88	22,75	23,06	22,11	20,29	19,48	19,27
	Мексика	23,47	22,78	26,08	26,19	24,30	25,75	25,64
	Япония	34,60	33,43	30,71	28,49	25,68	24,78	23,71
Занятость в сфере услуг (% от общей численности занятых)	Еврозона	58,68	63,01	65,11	67,90	71,57	73,28	73,80
	Евросоюз	54,50	58,91	61,52	65,02	68,44	70,26	71,18
	Швейцария	66,47	69,13	71,20	73,54	74,21	76,05	77,94
	Великобритания	67,25	70,63	73,97	76,59	79,60	80,40	81,00
	США	72,72	73,96	75,48	76,23	78,80	78,74	79,15
	Канада	72,63	74,14	74,78	75,78	77,93	78,58	79,40
	Мексика	50,59	55,29	56,46	59,56	62,02	61,15	62,02
	Япония	58,67	61,06	64,54	67,34	70,62	71,84	73,12

может объясняться сравнительно небольшой территорией и населением страны. Если сравнивать крупные экономики, такие как США, Японию, Еврозону, Евросоюз и Великобританию, то лидером в экономической гонке становятся США. США опережали ближайшего конкурента, Японию, в 1991 г. на 17,6%, а к 2021 г. увеличили свой разрыв до 55,1%. Экономики ФРГ и Франции отдельно не рассматриваются, т.к. в связи с экономической интеграцией и разделением труда в Еврозоне могут возникать локальные диспропорции. Как например, если сравнивать экономики отдельных штатов США с другими странами. Однако экономики Великобритании и Швейцарии сравниваются отдельно именно в связи с наличием собственных валют, т.е. с наличием определенной автономии экономической политики. Следующая догоняющая США экономика – это экономика Еврозоны. Отставание от США в 1991 г. 19,3%, а к 2021 г. увеличили свой разрыв до 36,5%. Великобритания отставала от США в 1991 г. 31,9%, в 2021 г. – 39,7%. Объединённые в один экономический блок с США Канада (отставание соответственно 19,3 и 32,0%) и Мексика (соответственно 138,9 и 224,4%) так и не смогли сократить свой разрыв в экономическом соревновании, а также, как и все страны только нарастили его. Поэтому вопрос о целесообразности сохранения торгового блока НАФТА требует дополнительного изучения.

Показатели экспорта по разным странам даны для того, чтобы наглядно видеть степень вовлеченности этих стран в международное разделение труда. Здесь можно увидеть то, как растет участие разных экономик в разделении труда, можно увидеть обратную зависимость между размером экономики и экспортной квотой страны.

Следующая группа показателей характеризует направление и степень развития экономических отношений. Стало обычным утверждение, что современный этап развития характерен увеличением доли работающих в сфере услуг. Однако, гораздо легче понимать динамику развития, а также соответствующие этому экономические задачи, если использовать статистические данные. Из данных по занятости в сфере услуг этой таблицы можно определенно видеть, что их доля растёт. Из чего можно сделать простой вывод о зависимости доли занятых в сфере услуг с уровнем развития экономики страны. Однако причины, вызывающие увеличение занятости в сфере услуг, могут быть разными. Во-первых, увеличение объема предоставляемых финансовых, юридических, медицинских, туристических, образовательных услуг растут в любом обществе по мере роста благосостояния. Во-вторых, замещение занятости вследствие переноса трудоемких производств в менее развитые страны. Первым примером такого переноса служили отрасли сельского хозяйства и добычи сырья. Поэтому все страны должны были последовательно пройти следующие стадии развития: аграрная экономика, аграрно-индустриальная, индустриально-

аграрная, индустриальная. А теперь проходят новую стадию – постиндустриальная экономика, когда многие виды товаров могут поставлять менее развитые страны. В-третьих, если разделение и специализация труда достигла очень высокого уровня, то многие жители страны предпочитают переходить от самостоятельного обеспечения товарами и услугами домашнего хозяйства к покупке таковых. Например, вместо приготовления пищи ходить в кафе и рестораны; вместо самостоятельной уборки дома заказывать клининговые услуги; вместо возни в гараже с машиной пользоваться услугами станции техобслуживания, и т.д. В рамках данной работы мы можем отметить, что в настоящее время фронтир увеличения занятости в сфере услуг достиг уровня 80–81%. Динамику и сопоставление достижений каждой страны может проделать любой внимательный читатель.

Производительность труда в США и странах ЕС. Долгое время некоторые экономисты считали, что быстрый рост производительности труда в США носит циклический характер и обусловлен высокой общехозяйственной конъюнктурой во второй половине 1990-х гг. В последний период стало очевидным, что речь идет о длительном феномене, объясняемом глубокими структурными изменениями и американской экономике, которые произошли в 1990-х гг., и гигантскими по объему инвестициями корпораций США в информационные технологии, которые вывели базовый сектор американской экономики на новый уровень развития.

Для того чтобы сократить отставание от США по темпам роста производительности труда, ЕС, как представляется, необходимо осуществить кардинальные структурные реформы как в экономике в целом, так и на рынке труда, что сопряжено со значительными трудностями. В этом смысле сложно рассчитывать, что ЕС окажется в состоянии реализовать цели Лиссабонской стратегии, принятой на саммите ее лидеров в 2000 г., в которой заявлялось о намерении перегнать США и Японию к 2010 г. в области экономического и научно-технического развития.

В табл. 5.5 [48] приводятся данные, характеризующие среднегодовые темпы прироста производительности труда. Вначале был определен круг показательных стран и групп. Первая группа – это все развитые страны, или как они обозначены в отчете – High income. Затем группа стран Еврозоны. После этого выбраны ведущие страны в мире, такие как: США, Япония, КНР, Индия, ФРГ, Франция, Великобритания, Италия. Ю. Корея была выбрана как представитель быстроразвивающихся стран Дальнего Востока. Швеция и Швейцария – образцовые страны с капиталистической протестантской этикой. Польша была выбрана как представитель стран с переходной экономикой, достигающая успехов благодаря импорту рыночных институтов из развитых стран. Затем был произведен расчёт показателей на основании отчета Мирового банка. Для числителя использовался показатель ВВП по ППС в долларовых ценах 2017 г. (обозначение в ис-

точнике – «GDP, PPP (constant 2017 international \$)») Знаменатель рассчитывался как величина рабочей силы (Labor force, total), уменьшенная на величину безработицы в стране (Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate)). Частное этой дроби даёт показатель производительности труда. Затем, на основании данных по пятилеткам был определен средний темп роста как корень пятой степени частного от деления последней даты на предыдущую. Например, данные 1995 г. были поделены на данные 1990 г., 2000 г. на данные 1995 г. и т. д.

Таблица 5.5

Рост производительности труда в выбранных странах в 1990–2021 гг., %

Страны, группы стран	1990–1995	1995–2000	2000–2005	2005–2010	2010–2015	2015–2020	2021–2022
Развитые страны	1,48	1,77	1,39	0,43	0,60	0,05	0,19
США	1,15	2,06	1,77	1,10	0,61	0,02	-0,83
Ю. Корея	4,35	3,66	3,03	2,60	0,97	0,42	0,12
Япония	0,52	0,65	1,28	0,04	0,72	-0,09	0,34
Китай	9,30	5,39	7,33	8,68	5,03	1,34	-1,24
Индия	2,67	2,36	6,23	4,29	5,22	1,61	1,11
Великобритания	2,09	2,14	1,16	-0,09	0,45	0,08	1,93
Швейцария	0,40	1,65	0,91	0,71	0,30	0,10	0,39
Европейский союз	1,78	1,68	0,85	0,22	0,40	0,08	0,56
Еврозона	1,59	1,33	0,26	0,09	0,32	0,03	0,20
Италия	2,46	1,17	-0,59	-0,33	-0,90	-0,01	0,19
Польша	7,02	4,92	2,72	1,61	1,43	0,25	3,18
Франция	1,19	1,67	0,41	-0,13	0,53	0,14	0,28
ФРГ	1,75	1,38	0,33	-0,42	0,21	-0,08	-0,48
Швеция	2,79	2,52	2,35	0,49	0,73	0,06	-0,10

Данные таблицы свидетельствуют, что в 1990–1995 гг. производительность труда в США росла в меньшей степени, чем в развитых странах в целом, Европейском Союзе и Евроне. Однако, начиная с 2000 г. США обогнали все страны эти группы стран по этому показателю, выйдя на примерно на один уровень к 2010 г., и упав ниже этих групп стран в 2021–2022 гг. Однако здесь необходимо учитывать действие нового фактора, связанного со вступлением в ЕС 10 новых государств. Примером успеха новых стран является Польша. Эта страна в течение всего исследуемого периода показывала темпы роста выше среднемировых значений. Основной причиной такого роста стали начавшиеся в 1990-е гг. в странах центральной и восточной Европы серьезные структурные изменения в экономике, которые стимулировали приток инвестиций и способствовали ликвидации убыточных рабочих мест. Однако в абсолютном выражении производительность труда в «восточных» странах все еще остается довольно низкой: в расчете на 1 час рабочего времени там выпускается продукции на сумму

14,5 долл., что составляет меньше половины этого показателя в 15 странах ЕС. Китай и Индия показывали пример успешного развития, хотя с замедлением темпов развития. Такое замедление часто служит примером гипотезы о «пределах роста»

Очевидно, что если при равных затратах рабочего времени производится больше товаров и услуг, то увеличивается прибыль предприятий и повышается уровень жизни населения. В настоящее время средний доход на душу населения в США значительно выше, чем в ЕС. Таким образом, с середины 1990-х гг. в Евросоюзе наметилась крайне неприятная тенденция: в то время как в США производительность труда начиная с 1995 г. росла значительно быстрее, чем в предыдущие годы, в Европе наблюдалась обратная картина. Среднегодовой прирост производительности труда за последние 8 лет там был намного ниже, чем в начале 1990-х гг., и составлял только 1,3%, что почти на треть меньше, чем в США.

Основным фактором повышения производительности труда и роста благосостояния является размер применяемого капитала на одного работника. Поэтому возможности ускорения экономического роста для разных стран сведем в одну табл. 5.6 [38, 39]

Таблица 5.6

Применяемый капитал на одного работника и численность занятых работников в отдельных странах (млн чел.), в 2022 г. в международных долларовых ценах 2022 г.

Страны	Капитал/работника	Занятые	Страны	Капитал/работника	Занятые
Ирландия	48964,48	2,58	КНР	10457,43	743,60
Швейцария	41674,79	4,82	Турция	10305,85	30,84
Швеция	32406,55	5,19	Польша	8691,40	17,75
Дания	31858,87	3,00	Россия	7108,30	70,24
Бельгия	31301,45	5,06	Иран	6123,22	25,66
США	30164,70	163,12	Аргентина	5553,71	20,03
Австралия	29317,17	13,61	ЮАР	3652,89	17,06
Австрия	28543,56	4,55	Бразилия	3550,19	98,13
Финляндия	28304,11	2,63	Колумбия	3187,55	23,06
Канада	25922,25	20,23	Шри-Ланка	3148,98	8,13
Франция	25102,88	29,31	Индонезия	2963,80	132,39
ФРГ	23738,63	43,04	Египет	2797,88	29,00
Италия	19814,60	23,46	Вьетнам	2488,71	54,88
Ю. Корея	19567,51	28,39	Индия	2184,77	485,44
Великобритания	17270,95	33,23	Филиппины	2173,61	45,94
Япония	16812,34	67,11	Бангладеш	2078,34	70,96
Испания	14710,47	20,70	Ангола	2029,71	13,50

Все данные, необходимые для анализа были взяты с сайта официальной статистики Мирового банка. Показатель применяемого капитала на

одного работника был рассчитан следующим образом: в числитель этого показателя внесена величина применяемого капитала в каждой стране, а в знаменатель – разница между размером рабочей силы и величиной безработицы в каждой стране, т.е. был произведен расчет численности занятого населения. Затем было проведено ранжирование стран по показателю применяемого капитала на одного работника. Первые места в этом списке заняли относительно малые, хотя и развитые страны: Ирландия, Швейцария, Швеция, Дания, Бельгия. США в этом списке оказались лишь на шестом месте, но это не означает, что эта страна пропустила вперед только пять стран. Этот список стран неполный, он включает в себя только 34 страны, тогда как служба статистики банка представляет информацию по более, чем двумстам стран. Итак, США формально не являются лидером по размеру применяемого капитала на работника, но на самом деле лидером являются, т.к. величина занятых сопоставима с таковой в Европейском Союзе, куда входят страны, имеющие величину указанного показателя в разы меньше, чем США. Поэтому США гарантированно закрепляют за собой лидерство в мировом экономическом соревновании.

Среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой лидером по этому показателю выступает КНР. Россия уступает лидеру этой части списка в 1,5 раза, и отставая от США более, чем в четыре раза.

Не случайно президенты США в своих ежегодных экономических докладах конгрессу неизменно упоминают фактор экономической и политической мощи своей страны как источник, позволяющий «американским гражданам вести достойный образ жизни».

Экономика стран ЕС. Общая характеристика и особенности развития. Экономика стран Евросоюза по объему ВВП и общей мощи – вторая после США экономика в мире. По величине ВВП на душу населения, средней заработной плате, обеспеченности населения, развитию основных параметров экономики основные страны ЕС находятся на одинаковом уровне с США и Японией. В то же время новая «десятка» членов ЕС, вступившая в Союз в мае 2004 г., значительно отстает от других участников, но и среди них уровень экономического развития дифференцирован. Например, макроэкономические показатели Мальты и Кипра близки соответствующим показателям таких стран, как Португалия и Греция. Наиболее крупная экономика из новых членов ЕС – это польская экономика, с объемом ВВП по паритету покупательной способности (в межд. долл. 2017 г.) в 2022 г. – 1388,42 млрд, что, однако, чуть больше, чем ВВП Нидерландов (1048,77 млрд), при значительных различиях в населении – 3,8 и 17,7 млн чел. в пользу Польши. Остальные страны представляют собой, по сути, новые «малые экономики» Европы (ранее термин «малые страны Европы» применялся при анализе экономики стран Бенилюкса). Здесь следует указать, что вышеуказанные цифры опираются на паритет покупательной способности. Если мы возьмем из этого же источника, но в другой шкале

измерения, в частности – в долл. США 2015 г., то порядок цифр станет другой: Нидерланды – 894,7 млрд. долл., Польша – 630,3 млрд. долл. То есть, теперь объем ВВП Нидерландов стал значительно превышать польский. Таким образом, на таком небольшом примере можно показать роль шкалы измерения ВВП страны.

На заметку. В период 1990–2008 гг. страны Евросоюза в целом развивались средними темпами – 1,7%, в 2008–2022 гг. – 0,6%. Хотя дифференциация в росте отдельных стран была значительной. Более высокие темпы роста были свойственны новым странам ЕС. Так, в указанные периоды страны Европы имели следующие темпы роста: Словакия – 5,0 и 2,1%; Польша – 3,9 и 4,1%; Румыния – 2,8 и 3,0%; Болгария – 2,1 и 3,0%; Венгрия – 2,7 и 2,4%; Чехия – 2,1 и 1,3%. Страны Западной Европы имели средние темпы роста: Нидерланды – 2,2 и 0,7%; Великобритания – 2,0 и 0,6%; Франция – 1,3 и 0,5%; ФРГ – 1,5 и 1,0%; Австрия – 2,0 и 0,4%. Страны Южной Европы показали относительно низкие темпы роста: Испания – 2,0 и 0,2%; Португалия – 1,8 и 0,8%; Греция – 2,4 и (–1,3%); Италия – 1,1 и (–0,1%) [53].

Таким образом, первые годы нового тысячелетия для развитых стран оказались достаточно сложными, если иметь в виду динамику экономического роста. Здесь возникали довольно серьезные проблемы. Самая мощная европейская экономика – экономика Германии – столкнулась с тем, что для успешного завершения коренных преобразований (политики трансформации), начатых ею в Восточной Германии после воссоединения страны, ей потребовались огромные финансовые и иные ресурсы. Этот факт доказывает, что глубокое реформирование, связанное с изменением политической системы, коренным образом отличается от обычных реформ, проводимых в рамках одной и той же политической системы.

Общая характеристика торговой политики. Прежде всего, Европейский Союз не является замкнутой торговой организацией, осуществляющей протекционистскую политику в отношении третьих стран препятствующей доступу их товаров на европейский рынок. Кроме того, европейские рынки более открыты и либерализованы, чем многие другие региональные рынки, и многочисленные правила, регулирующие торговые потоки на рынках ЕС, не только не противоречат правилам ВТО, но часто и опережают их, прокладывая пути для товаров и услуг разным странам, в том числе развивающимся. В торговле стран ЕС можно выделить пять основных направлений внутри европейскую торговлю, т.е. торговля между самими странами Союза, а также торговля с членами ЕАСТ (4 страны); торговлю ЕС с США, Японией, другими развитыми странами (Канада, Австралия, Новая Зеландия); преференциальную торговлю (группа развивающихся стран, с которыми у ЕС имеются специальные соглашения, и тор-

говля со странами Средиземноморья); торговлю с развивающимися странами, торговлю со странами с переходной экономикой.

Современный мировой рынок, для которого характерна чрезмерная насыщенность товарами и услугами, – это объект самой жестокой конкурентной борьбы между основными мировыми игроками глобального рынка. Речь идет о наиболее крупных производителях и торговцах-экспортерах, и в первую очередь о Евросоюзе, который осуществляет, как США, Япония, Китай, глобальную торговую экспансию, вступая в конкурентные схватки с этими державами. В то же время рынок Евросоюза является в высокой степени привлекательным для торговой экспансии других стран, которые используя конкурентные преимущества, энергично вторгаются на этот обширный и растущий европейский рынок, который к тому же непрерывно расширяется за счет увеличения числа участников Евросоюза. После вступления в ЕС в 2004 г. новых 10 стран рынок Евросоюза превратился в самый крупный глобально-региональный рынок и мире, превышая емкость американского рынка.

Основные направления экспансии ЕС – это Северная Америка и Дальний Восток; растущее значение имеют Африка и Латинская Америка. Но если на Америку приходится 30–35% европейского экспорта, на Японию и Китай – 15%, другие азиатские страны – 6–8%, то на Африку, Ближний и Средний Восток – 7%, Латинскую Америку – 5% экспорта, на Восточную Европу – 3–4% всего экспорта стран Европейского союза. Приблизительно так же обстоит дело и с импортом.

В первые годы нового тысячелетия основные страны ЕС (за исключением Великобритании) и их международная торговля переживали спад, возросли объемы отрицательных сальдо (более 80 млрд евро). Из-за подорожания евро несколько снизились факторы привлекательности европейских товаров и услуг, а американские и японские торгово-промышленные корпорации, действующие на европейских рынках, получили определенные конкурентные преимущества, хотя и кратковременного порядка. Наступление на европейские рынки ведут не только американские и японские фирмы, но и китайские, гонконгские, тайваньские и иные фирмы из разных стран мира, часто использующие конкурентные преимущества, связанные с низкой оплатой труда работников (производящих товар и услуги и обеспечивающих эффективную рыночную реализацию). Они имеют внушительное положительное сальдо в торговле с Евросоюзом.

Внутренняя торговля ЕС. Основная доля внешней торговли стран – членов ЕС приходится на взаимную торговлю внутри Евросоюза. За десятилетия существования этой торгово-экономической организации производственно-технологические и экономические связи, движение рабочей силы, капиталов и услуг – все это настолько прочно связало экономически эти страны практически в единый хозяйственный механизм, что междуна-

родная торговля между ними рассматривается не как «международная», а внутриблочная или внутренняя торговля). Около 80% всей торговли ЕС (в составе 15 стран) приходится на такую внутрисоюзную торговлю, в то время как накануне создания ЕЭС (Европейское экономическое сообщество), в первой половине 1960-х гг., доля межстрановой торговли шести стран – основателей ЕЭС составляла чуть более 30% общего объема их международной торговли.

Факторы, воздействующие на международные торговые позиции ЕС. На торговые позиции Евросоюза оказывают воздействие целый ряд факторов, среди которых следует выделить такие, как общее состояние мировой экономики, в том числе ситуация с американской экономикой, динамика развития стран – партнеров ЕС и прежде всего тех из них, которые имеют масштабные торговые связи с основными странами Союза (Германия, Франция, Италия) и Великобританией, позиции американского доллара и др. В 1990-е годы на развитие европейского экономического цикла сильнейшее воздействие оказывали такие глобальные события, как распад СЭВ и социалистической экономической системы, крушение Советского Союза и стремительное снижение экономического веса постсоциалистического пространства в системе мировой экономики и международных экономических отношений, воссоединение Германии. Они сыграли особо важную роль для стран Евросоюза (в том числе и как стимулятора процесса ускорения интеграции и превращения ЕЭС в Евросоюз) в силу естественной близости совершившихся глобальных сдвигов.

Торгово-экономические связи Евросоюза с Китаем. Динамичное развитие торгово-экономических связей Китая с Евросоюзом началось в 1990-х гг. и продолжается в настоящее время при одновременном снижении роста объемов торгово-экономических связей европейских стран с Японией. При этом необходимо отметить, что в данный период промышленность ведущих стран Западной Европы, прежде всего Германии и Франции, развивается низкими темпами. Происходит рост безработицы, ослабляются конкурентные позиции этих государств на внешних рынках. В такой обстановке Западная Европа, вслед за большинством, использует мощный экономический подъем в КНР, что требует расширения экспорта и импорта товаров и услуг. Степень активности западноевропейских государств в том направлении заметно различается. Так, Германия и Франция уже добились впечатляющих результатов на китайском рынке. Что касается Великобритании, Испании и Ирландии, экономика которых развивается достаточно динамично, то их внимание к китайскому рынку ниже, чем у Германии и Франции. Местные товаропроизводители испытывают опасения относительно безудержной экспансии компаний из Китая с их дешевой продукцией.

Рассмотрим далее внешнеэкономические связи стран Европейского региона, который имеет несколько уровней интеграции: торговые согла-

шения, торговый союз, валютный союз. Наиболее глубокая интеграция у стран зоны Евро, чуть меньше интеграция у стран Евросоюза и т.д. Особняком стоит Великобритания, которая в 1973 г. вошла в уже существовавшее с 1957 г. объединение западно-европейских стран, где тон задавали три страны: Германия, Франция и Италия. Следует указать, что Великобритания вышла из Европейского Союза в 2020 г. Поэтому в рамках данного пособия для иллюстрации разнородности данного экономического объединения Европы будет рассмотрено четыре страны, включая Великобританию.

Экономическое развитие Японии. Быстрый экономический рост Японии – среднегодовые темпы экономического роста страны за период с 1955 по 1970 гг. составили примерно 11% – после окончания Второй мировой войны, получил название японского экономического чуда. Впоследствии темпы экономического роста Японии стали снижаться и в настоящее время составляют всего лишь 1–2% в год. Стремление объяснить глубинные причины этого феномена породило огромное количество книг и статей, опубликованных как в самой Японии, так и в других странах.

Своим успехом Япония обязана высокой норме капиталовложений, низкой оплате труда, форсированному экспорту своей продукции и отсутствию больших военных расходов.

На заметку. Норма капиталовложений в начале 1970-х годов достигла в Японии небывалого для стран Запада уровня: 38–39%. Доля затрат на науку в ВВП превышает 3%.

Наряду с образованием и стимулированием трудовой активности важным фактором повышения степени использования «человеческого капитала» являются *затраты на НИОКР*.

Сегодня Япония по затратам на науку занимает второе место в капиталистическом мире после США, но темпы роста этих затрат в Японии выше. По числу занятых научных работников Япония превосходит Великобританию, Францию и ФРГ, имеее взятых. Наука в Японии тесно связана с промышленностью. Около 80% затрат на НИОКР берет на себя промышленность. Естественно, что главный упор при этом делается на прикладные исследования и разработки, в области которых Япония часто демонстрирует превосходство над США.

Экономика Японии в последние годы развивается в пределах сложившегося в последние 20 лет тренда – около 1% ВВП, если сравнить с ситуацией до 1992 г., когда средние темпы роста ВВП были около 4% (рис. 5.2) [53]. График был построен на основе расчётов Мирового банка по величине ВВП в постоянных долларах США 2015 г. Отметим, что в последние десятилетия страна находилась в трудном финансовом положении. При этом любое дополнительное введение ощутимых мер бюджетно-финансового стимулирования повысило бы риск дальнейшего понижения

рейтинга задолженности международными учреждениями, что привело бы к подрыву доверия экономических кругов к политике правительства. Причем особенно сильно по экономике страны ударило два кризиса: во-первых, 2008–09 гг., связанный с нестабильностью финансов, и пришедший из США; во-вторых, кризис 2019–20 гг., связанный с пандемией коронавируса.

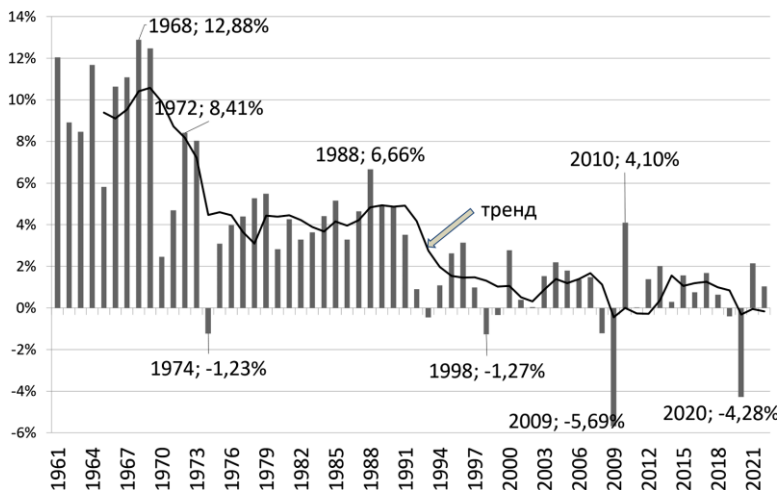


Рис. 5.2. Темпы роста ВВП Японии в 1961–2022 гг., %

Важной стартовой реформой вслед за демилитаризацией и анти-монопольной реформой была земельная реформа, проводившаяся в 1947–1950 гг. В соответствии с реформой государство выкупало помещичьи земли с последующей их продажей крестьянам, ранее бывшим арендаторами этих земель. Размеры участков ограничивались площадью до 1 га. К 1950 г. японские крестьяне получили 80% всей арендной земли, что позволило сформировать слой свободных мелких фермеров и ликвидировать слой феодалов. Япония получила солидный крестьянский сектор с частной собственностью на землю.

На базе конверсии военных предприятий и новых инвестиций были созданы такие новые для Японии отрасли экономики, как автомобилестроение, производство электробытовых приборов, синтетических волокон, нефтехимия, электроника и др. На новой технической основе формировался массовый выпуск практически всего известного набора отраслей обрабатывающей промышленности. Таким образом, практически к концу 1960-х годов сложилась надежная индустриальная основа для широкомасштабного конкурентоспособного экспорта и успешного вхождения Японии в систему мировой торговли.

Со временем страна все больше ориентировалась на высокотехнологичные отрасли, что давало огромное положительное сальдо в ее торговом балансе.

Слабости японской экономики. Обрабатывающая промышленность Японии успешно выдерживает конкуренцию со стандартами мирового рынка. Речь идет, прежде всего, о продукции трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности, особенно в части сборки, и высокотехнологичном производстве. Другие же отрасли и секторы хозяйства Японии и по уровню производительности труда, и по техническому уровню производства, как правило, существенно отстают от США и стран Западной Европы. В первую очередь, это относится к сельскому хозяйству, пищевой, бумажной, цементной, химической, алюминиевой, добывающей, фармацевтической, авиационной отраслям промышленности. То же можно сказать и относительно большинства отраслей сферы услуг.

5.3. Развивающиеся страны (РС): состав, характеристика состояния экономики, проблемы и пути их решения

При изучении особенностей развития торговли между странами, мы видим сильную асимметрию экономических связей и сильную зависимость развивающиеся стран от развитых стран. Большинство экспорта из развивающихся стран направляется в передовые страны, а большая часть импорта развивающихся стран происходит из развитых стран. Торговля между развивающимися странами относительно невелика, хотя и выросла в последние годы. Таблица 5.7 представляет различия в социально-экономических условиях для отдельных развитых и развивающихся стран [54].

Таблица 5.7

Социально-экономические условия для отдельных развитых и развивающихся стран

Страны	ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности	Ожидаемая продолжительность жизни, (лет)	Грамотность взрослого населения (в процентах)
США	45840	78	За 95
Швейцария	44410	82	За 95
Япония	34750	83	За 95
Мексика	13910	75	90
Чили	12330	78	За 95
Алжир	7640	72	70
Индонезия	3570	71	88
Гвинея	1120	56	65
Бурунди	330	49	26

Другой особенностью является структура экспорта из развивающихся стран, с его акцентом на сырьевые товары (сельскохозяйственной продукции, сырье и топливо). Эта ситуация показана в табл. 5.8, которая иллюстрирует зависимость отдельных развивающихся стран от экспорта одного основного продукта.

Таблица 5.8

Зависимость развивающихся стран от экспорта сырья, доля в экспорте товара, в процентах, стоимость основного вида товара средняя цена за 2019–2021 г. млн долл. США, ВВП на душу населения в 2022 г. в постоянных долл. США 2015 г.

Страна	Доля в экспорте	Стоимость	ВВП на душу
<i>Экспортеры нефти</i>			
Южный Судан	94	900,7	502
Ирак	90	63603,3	6011
Ангола	88	26199,8	2385
Чад	88	2106,9	590
Ливия	81	17445,9	8151
Нигерия	77	36887,9	2450
Конго	74	4307,4	1704
Азербайджан	71	13167,7	5590
Экв. Гвинея	67	3200	5945
Кувейт	65	36155,5	26914
Венесуэла	59	4986,7	11279
Сауд. Аравия	59	142822,7	21138
Сент-Люсия	56	36,7	10802
Йемен	55	314,3	1018
Габон	54	3017,6	6637
Казахстан	53	29271	11291
<i>Экспортеры природного газа</i>			
Туркменистан	83	7288,1	7297
<i>Медь</i>			
Замбия	69	5997,4	1308
Дем. респ. Конго	53	9010,6	529
<i>Экспортеры золота</i>			
Мали	85	3795	749
Суринам	82	1599,4	7142
Буркина-Фасо	80	3372,8	702
Гвинея	52	3992,2	994
Гайана	51	1454,7	17646
Бурунди	50	82,9	262
<i>Экспортеры жемчуга, драгоценных и полудрагоценных камней</i>			
Ботсвана	89	5039	6657

Даже если развивающиеся страны экспортируют промышленные товары, то многие товары (например, текстиль) являются трудоемкими и включают в себя лишь скромное использование наукоемких технологий в их производстве. Неурожай или уменьшение рыночного спроса на данный продукт может существенно снизить доходы от экспорта и серьезно нарушить работу внутренних доходов и уровня занятости.

Однако в эту таблицу не вошли следующие страны. Экономика Объединенных Арабских Эмиратов в высокой степени зависит от экспорта нефти и природного газа (40% от общего экспорта), плюс экспорт жемчуга и других драгоценных металлов и камни (28%) дают в сумме 68%. Однако здесь указано три вида товаров в международной классификации: нефть, природный газ, а также жемчуг и другие драгоценности. Поэтому экспорт становится формально диверсифицированным.

Ещё одной страной, не включённой в таблицу, является Чили. Её экспорт также формально диверсифицирован. В 2022 г. структура экспорта была следующей: 23% (22 млрд долл. США) – руды и концентраты медные, 18,7% (18,2 млрд долл.) – медь рафинированная и сплавы медные необработанные, 2,97% (2,89 млрд долл.) – медь нерафинированная, медные аноды для электролитического рафинирования, 1,88% (1,83 млрд долл.) – руды и концентраты молибденовые. В сумме эти позиции товаров составляют 47%. Однако можно сказать, что практически 50% экспорта зависит от цен на медь [48].

В данной таблице были совмещены показатели узкоспециализированного экспорта и уровень ВВП на душу населения страны, чтобы не создавать некоторой мифологичности о диверсификации экспорта как гарантии высокого уровня жизни.

На заметку. Нестабильность реальных цен на отдельные товары, с указанием коэффициента вариации: уголь (64,3), железная руда (55,7), никель (51,9), нефть (48,9), природный газ (47,8), золото (47,6), медь (43,2), кофе (34,2), сахар (33,2), кукуруза (31,9), хлопок (31,6), пальмовое масло (31,3), соевое масло (30,3), пшеница (29,3), рис (29), соевые бобы (25,1), какао (24,2), говядина (22,9), алюминий (20,8), чай (15,7). Коэффициент вариации характеризует вероятность отклонения реальной цены от средней, т.е. чем выше коэффициент вариации, то тем реже настоящая цена будет равна средней цене. Коэффициент вариации изменяется от 0 до 100. В нашем случае, настоящая цена на уголь, железную руду и никель скорее всего не будет равна средней цене, т.к. коэффициент вариации для них выше 50%. Отсюда следует, что экспортеры не могут сравнительно верно прогнозировать цену на свой товар, и чаще будут склоняться к занижению цены, чтобы сохранить связи с покупателями.

Следующая таблица показывает зависимость от сырьевых товаров в разбивке по группам развития (табл. 5.9) [48]. Данные в табл. 5.9 показывают, что случай узкой направленности экспорта больше подходит для иллюстрации принципа абсолютного преимущества в торговле, чем для критерия отставания в развитии. Так, например, указанные в таблице острова имеют статус независимых стран. Однако, их присоединение к крупным государствам привело бы скорее всего не к росту доходов на этих островах, а просто исчезновение этих территорий из статистики ООН.

Таблица 5.9

Зависимость от сырьевых товаров в разбивке по группам развития по числу стран в каждой группе, 2019–2021 гг.

Категория стран	Зависящие от сырьевых товаров	Не зависящие от сырьевых товаров
Развитые страны	6	42
Малые островные развивающиеся государства	23	15
Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю	26	6
Наименее развитые страны	34	12
Другие развивающиеся страны	29	24

Здесь также следует указать на основную проблему моноэкспорта – это зависимость доходов от мировых цен на ресурсы, которые крайне изменчивы. При этом страны могут ограничивать такую зависимость развитием других отраслей либо созданием стабилизационных бюджетных фондов.

Экономические исследования показывают, что ключевым фактором, лежащим в основе нестабильности цен на сырье, является низкая ценовая эластичность спроса и предложения для продуктов, таких как олово, медь и кофе. Ценовая эластичность спроса и предложения оценивается в диапазоне 0,2–0,5, предполагая, что однопроцентное изменение в цене всего на 0,2 процентного изменения в количестве.

Напомним, что ценовая эластичность спроса (предложения) отражает процентное изменение величины спроса (предложения) в результате однопроцентного изменения в цене. Спрос и предложение считается относительно эластичным, если процентное изменение цены меньше процентного изменения величины объема продукции. Спрос и предложение считается относительно неэластичным, если процентное изменение цены превышает процентное изменение величины объема продукции.

Рисунок 5.3 иллюстрирует графики спроса и предложения для кофе. Исследования показали, что функции спроса и предложения очень неэластичны. На графике рынок находится в равновесии в точке А, где кривая

предложения S_0 пересекает кривую рыночного спроса D_0 . Производители кофе получают доход в сумме \$22,5 млн, которая рассчитывается путем умножения цены (\$4,50) на количество продажи (\$5 млн.).

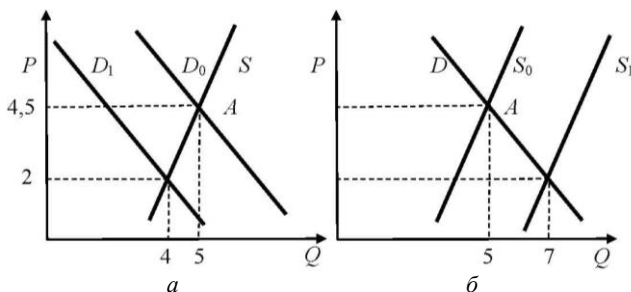


Рис. 5.3 Ценовая нестабильность для экспорта из развивающихся стран.
Эластичность спроса и предложения кофе

Обратившись к рис. 5.3, *a*, предположим, что уменьшение доходов вызывает уменьшение спроса на кофе, который обозначен кривой D_1 . Из-за неэластичности предложения кофе снижение спроса приводит к существенному снижению рыночной цены, от \$4,50 до \$2,00 за фунт. Доходы производителей кофе, таким образом, падают до \$8 млн.

Однако доходы потребителей, а значит, и спрос чаще всего растут. Вследствие этого цены, в основном растут, а не падают. Таким образом, цены на кофе и доходы могут значительно меняться в обе стороны.

Следует указать, что не только изменения спроса вызывают сильные колебания в цене. Предложение кофе также является неэластичным, и изменения в поставках будут вызывать сильные колебания в цене, когда спрос неэластичен. Последняя ситуация проиллюстрирована на рис. 5.3, *б*. Предположим, что возникли благоприятные условия выращивания кофе, вызвавшие сдвиг кривой предложения кофе вправо на рынке на S_1 .

Результатом является существенное падение в цене от \$4,50 до \$2 за фунт, и доходы производителей упадут до \$14 млн. ($\2×7 млн, \$14 млн). Мы видим, что цены и доходы могут быть очень волатильными, когда условия спроса неэластичные.

Напряженность в отношениях между развивающимися и развитыми странами. В течение последних трех десятилетий, доминирование сырьевых товаров в торговле развивающихся стран значительно уменьшилось. Многие развивающиеся страны смогли увеличить свой экспорт промышленных товаров и услуг по отношению к основной продукции: Китай, Индия, Мексика, Южная Корея, Гонконг, Бангладеш, Шри-Ланка, Турция, Марокко, Индонезия, Вьетнам и т.д. Здесь сыграли роль инвестиции в людей и предприятия. Во всем развивающемся мире резко возрос средний

уровень образования и применение капитала на одного работника. Кроме того, развивающиеся страны, отказываясь с середины 1980-х годов от торговых барьеров, повысили свою конкурентоспособность. Это было особенно верно для выпускаемых товаров и обработанных первичных продуктов.

Однако в последние два десятилетия многие развитые страны увеличили собственные барьеры для импорта из развивающихся стран несмотря на то, что последние сильнее открыли свои рынки для международной торговли и иностранных инвестиций. Почему это так?

На заметку. Развивающиеся страны должны добиться прогресса быстрее тех стран, которые раньше пришли к современному экономическому росту, они должны вытеснить производителей, которые находятся в развитых странах. Однако если производители в развитых странах страдают от конкуренции с импортом, то они, как правило, ищут торговой защиты в своих странах.

Торговые проблемы развивающихся стран. Политики в США и многих других развитых стран утверждают, что существующая международная торговая система обеспечила широкие преимущества всем и, что к реализации торговых интересов всех наций лучше всего подходить прагматично, путем постепенных изменений в существующей системе.

На основе их опыта торговли с развитыми странами, некоторые развивающиеся страны стали ставить под сомнение справедливость распределения выгоды в торговле между собой, так и развитых стран. Они стали утверждать, что протекционистская торговая политика развитых стран препятствует индустриализации многих развивающихся стран.

Ухудшение условий торговли. Монопольная власть производителей в развитых странах приводит к росту цен. Прирост производительности дает производителям более высокие доходы, а не приводит к снижению цен. Следует указать, что экспортные цены на основные продукты развивающихся стран определяется на конкурентных рынках. Эти цены колеблются как вверх, так и вниз. Прирост производительности в этих отраслях поступает зарубежным потребителям в виде более низких цен.

Цены на сырьевые товары, по сравнению с промышленными, в период 1876–1880 в 1946–1947 гг., упали на 32%, согласно исследованиям Организации Объединенных Наций (ООН). Между 1961 и 2001 гг., средние цены сельскохозяйственных товаров из развивающихся стран упали почти на 70% относительно цен на промышленные товары, приобретенные от развитых стран. От таких изменений условий торговли, особенно пострадали самые беднейшие страны Африки к югу от Сахары.

Ограничения доступа на рынок. В последние два десятилетия, для развивающихся стран в целом их доступ на мировые рынки улучшился.

Однако глобальный протекционизм остался помехой для их доступа на рынок. Это особенно актуально для сельского хозяйства и трудоемкой продукции, например, одежда и текстиль. Эти продукты являются важными для бедных стран мира, потому что они представляют более половины из малообеспеченных стран экспорта и около 70% наименее развитых стран, доходы от экспорта.

Тарифы, введенные развитыми странами на импорт товаров из развивающихся стран, как правило, выше, чем те, которые они взимают в других развитых странах. Проще говоря, в развитых странах средние тарифные ставки являются низкими, но они поддерживают барьеры именно в тех областях, где развивающиеся страны имеют сравнительное преимущество: в сельском хозяйстве и производстве трудоемких промышленных товаров.

Примерами таких продуктов, где многие развивающиеся страны обладают сравнительными преимуществами, являются текстиль и одежда, кожа и кожаные изделия, древесина, бумага, мебель, металлы и изделия из резины. Кроме того, протекционистские барьеры привели к отказу от значительных экспортных поступлений производителей текстиля и одежды в развивающихся странах. На протяжении десятилетий, передовые страны ограничивают импорт этой продукции введением квот. В связи с введением норм ВТО стали популярными антидемпинговые и компенсационные пошлины – заменители для традиционных торговых барьеров.

Интеграция в мировую экономику Китая и Индии. Длительный период быстрого экономического роста в этих двух странах с наибольшей численностью населения меняет характер динамики мировой экономики в самых разных аспектах.

За последние десятилетия обе страны постепенно, но активно интегрировались в мировую экономику благодаря использованию продуманного сочетания государственного вмешательства и постепенного проведения рыночных реформ и множества других преобразований, но при этом их экономические структуры и выбранные ими пути достижения высоких темпов роста существенно различаются.

В основе экономического роста Китая лежит быстрое развитие обрабатывающей промышленности, отличающейся высокой материало- и трудоемкостью, тогда как в Индии экономический рост проявляется главным образом в сфере услуг, особенно в областях, связанных с информационными технологиями и выполнением функций производственных подразделений для иностранных компаний. Китай стал одним из крупнейших импортеров сырья и нефти; в Индии спрос на нефть также растет, хотя и в меньших масштабах. Экспортируя свою продукцию на рынки третьих стран, Китай жестко конкурирует с другими развитыми и особенно развивающимися странами, тогда как успехи Индии в области информационных технологий и предоставления бизнес-услуг на условиях подряда приводят

к тому, что специалисты этой страны все чаще вступают в конкуренцию с квалифицированными работниками в развитых странах. Экономические связи Китая с соседними странами носят более прочный характер и, соответственно, потенциально более выгодны для региона, чем связи Индии, основными торговыми партнерами которой являются развитые страны. Вместе с тем быстро растут возможности для усиления в будущем региональной экономической интеграции в Южной Азии и между Южной и Восточной Азией. Китай и Индия ускоряют движение мировой экономики в направлении изменений традиционной схемы отношений «центр–периферия».

Экономика Китая в XXI в. *Общие сведения.* Население: 1425,9 млн человек, ВВП – 16 325,1 млрд долл. ВВП (в ценах 2015 г.) в расчете на душу населения – 11,56 тыс. долл. Объем внешней торговли – 6309,7 млрд долл. Объем импорта товаров и услуг – 3137,6 млрд долл. Объем экспорта товаров и услуг – 3714,2 млрд долл. Валютные резервы – 3225 млрд долл. Внешний долг – 2452,8 млрд. долл. На протяжении почти четырех десятилетий китайское государство уделяло огромное внимание инвестиционной политике, поддерживая высокий уровень капиталовложений в основные отрасли народного хозяйства. Приоритетными рассматривались машиностроение, производственная инфраструктура, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Одновременно в качестве важнейших рассматривались такие задачи, как создание рыночной инфраструктуры в отношении собственности, в банковской и финансово-кредитной областях, формирование предпосылок для привлечения иностранных инвестиций, расширение торговой экспансии китайских компаний по всему миру. Успешное осуществление этих задач, несмотря на имеющиеся серьезные экономические (структурные) проблемы и противоречия, в том числе социального характера, свидетельствуют о выдающихся достижениях современной Китайской Народной Республики и ее исключительно трудолюбивого народа.

На заметку. Уже более 30 лет рост ВВП Китая составляет от 7 до 10% ежегодно, валовой объем иностранных инвестиций только в 2005 г. превысил 150 млрд долл. Однако правительство КНР опасается перегрева экономики и старается выводит капитал в другие страны, например, покупая Казначейские облигации США. Китай является первостепенным владельцем казначейских ценных бумаг США: в декабре 2023 г. в стране было сосредоточено около 816,3 млрд долл. (рис. 5.4) [46].

График динамики инвестиций КНР в американские долговые обязательства охватывает период с января 2001 г. по декабрь 2023 г. В нашем случае размер инвестиций начинается с 61,5 млрд долл. США. Затем начинается экспоненциальный рост вложений до 1314,9 млрд долл. США в

июле 2011 г. Затем происходит некоторый откат с восстановлением покупок и достижением исторического максимума в 1316,7 млрд долл. США в ноябре 2013 г. Вскоре после этого начинается плавное сокращение инвестиций до 816,3 млрд долл. США в декабре 2023 г.



Рис. 5.4. Динамика вложений в американские облигации (Treasury securities) 2001–2023 гг. млрд долл. США

Вообще, практику вывода за рубеж «излишнего» капитала использует 52 страны, а не только КНР. В 2022 г. самые большие накопления активов (2750 млрд долл. США) были у четырех фондов КНР: Китайско-африканский фонд развития; Китайская инвестиционная корпорация; Фонд национального совета социального обеспечения; Государственное управление иностранной валюты; CNIC Corporation Limited (Guoxin International Investment Co., Ltd.). На втором месте по величине активов четыре фонда Сингапура, обладающие 2074 млрд долл. США. На третьем месте – Объединенные Арабские Эмираты, девять фондов, 2040 млрд долл. США. На четвертом месте Государственный пенсионный фонд Норвегии с активами 1555 млрд долл. США.

Однако непрерывный экономический рост вызывает качественно новые проблемы в народном хозяйстве страны. Это, в частности, чрезмерные крупные капиталовложения и дефицит энергии. Поэтому поставлена задача ужесточения контроля выдачи банковских кредитов и сосредоточения сил на решении энергетической проблемы. Другие действия правительства Китая предусматривают углубление структурных реформ, укрепление финансового сектора, вовлечение иностранного капитала в китайские банки, развертывание программ гражданского строительства, созда-

ние современной инфраструктуры, транспорта, связи и т.д. Приведенные в табл. 5.10 данные дают представление о растущей роли китайской экономики в развитии мировой экономики и динамики международных экономических отношений [53].

Таблица 5.10
Динамика роста позиций Китая в мировой экономике, 1990–2020 гг., %

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
ВВП	2,9	4,5	5,7	7,8	11,6	14,7	17,8
Промышленность	4,2	5,8	7,8	11,3	17,8	22,3	26,0
Сельское хозяйство	9,0	11,8	15,4	17,2	21,9	29,1	30,9
Услуги	0,8	1,3	4,1	5,8	8,9	11,6	14,7
Внешняя торговля	2,0	3,9	6,0	11,0	16,3	20,7	22,9
Иностранные ПИИ в Китае	1,7	10,87	3,0	7,59	8,24	6,59	15,52
Китайские ПИИ в мире	0,34	0,55	0,08	1,46	4,95	8,52	21,00

Роль экономики Китая за 30 лет в мировом ВВП возросло с 2,9 до 17,8%, такого успеха не имела ни одна экономика мира, даже японская. Доля промышленности КНР в мировой промышленности выросла с 4,2 до 26%, но ещё поразительнее успехи у такого показателя как «сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство», где роль страны в мире возросла с 9,0 до 30,9%. Роль предоставления услуг в мировом потреблении возросла с 0,8 до 14,7%. Вкупе с ростом внешней торговли это привело к активизации Китая в международных потоках капитала. Приток капитала достиг 15,52% мирового уровня, но и вывоз капитала из страны достиг 21,0%. Таким образом, КНР смогла превратиться из чистого импортера капитала в полноправного участника мирового рынка капитала.

На заметку. Кроме экономических вызывают восхищение социальные изменения в Китае (табл. 5.11) [53]. Смертность в Китае в 1990 г. была ниже мирового уровня, среди мужчин почти на 20%, для женщин на 22%, а для детей ещё ниже – на 34%. Тем не менее, к 2020 г. повышение уровня здравоохранения позволило снизить смертность для мужчин до 60%, для женщин – до 46,4 и для детей до 19% от мирового значения. Динамика сокращения бедности также крайне впечатляющая: с 202,1% от мирового значения до 2,9%. Это означает фактическую победу над нищетой. Так, в США такой уровень равен 9–10%, т.е. доля нищих в США в три раза выше, чем в КНР.

Китайские предприниматели все увереннее прорываются в большую мировую бизнес. Быстро возрастает экспорт китайских автомобилей за границу (не говоря уже о бытовой электронике). В конце 2004 г. завершилось формирование первой китайской ТНК в области бытовой электроники, в том числе по производству телевизоров, TCL-Thomson. Эта корпорация

планирует производить ежегодно 18 млн телевизоров и станет первой в мире компанией по количеству произведенных изделий. Продукция TCL занимает 14% рынка бытовой электроники Вьетнама, 8% – Филиппин, а в самом Китае каждый пятый телевизор продается под маркой TCL. Приведенный факт – это всего лишь один пример динамичного наступления китайского государственно-частного капитала на мировой рынок.

Таблица 5.11

Китай. Смертность мужчин, женщин и детей, доля имеющих доходы ниже 2,15 долл. США, в отношении к среднемировым показателям, %

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Смертность взрослых мужчин	81,4	71,9	68,4	66,2	66,0	66,7	60,0
Смертность взрослых женщин	77,8	67,8	62,5	56,1	55,5	53,6	46,4
Смертность детей	66,1	63,4	56,5	43,7	33,7	25,8	19,0
Доля населения с доходами ниже 2,15 долл.	202,1	167,6	154,4	93,9	76,6	6,5	2,9

Экономическое развитие Индии в XXI в. Общие сведения. Население – 1,41 млрд человек. Валовой внутренний продукт (ВВП) – 2961 млрд долл. США в ценах 2015 г. В 2022/23 финансовом году Индия экспортировала товаров на сумму около 450 млрд долл. и услуг на сумму около 323 млрд долл. Индия занимает четвертое место в мире по объему ВВП, с динамично растущей международной торговлей. Она производит самый широкий спектр современной промышленной продукции, сложные машины, включая космическую технику и компьютеры. Она является одним из главных поставщиков компьютерной техники в мире, обладает третьим по значимости потенциалом специалистов в области информационных технологий (ИТ) и успешно конкурирует в этой сфере с развитыми странами мира. В Индии производится всё – от компьютерной графики для фильмов до браузеров для мобильных телефонов.

Индия начала самостоятельно развивать сферу ИТ и производство компьютеров на базе мощностей, созданных в 1980-егг. В рамках развития ядерной программы и подготовки к ядерным испытаниям в 1985 г. в г. Бангалоре был открыт Компьютерный центр (подразделение Института науки). Ведущим центром развития ИКТ в Индии, ее «Силиконовой долиной», стал штат Карнатака (г. Бангалор), доля которого в производстве программного обеспечения (ПО) в стране составляет 30%. Ведущими компаниями, оперирующими здесь, являются «Infosys Technologies», «Wipro», «Microland». В этом штате также успешно функционируют представительства многих зарубежных компаний («General Electric», «UM», «Compaq» и др.), что влияет на развитие всего региона (южные штаты Индии наиболее развиты в сфере телекоммуникаций). Другим ускоренно развивающимся центром Индии является г. Пуна (штат Махараштра). Наряду с действующим

щими здесь планируют открыть свои представительства компании «Infosys Technologies», «Amdocs» и др.

На заметку. В 1990-е гг. сектор ИТ развивался в 2 раза быстрее, чем в США. В 2001–2005 гг. ежегодный экспорт его продукции превысил 6,5 млрд долл., а доля в индийском экспорте составила 14,1%. Более 1/3 разработок, предназначенных для электронного бизнеса и 16% служащих корпорации «Microsoft» имеют индийское происхождение.

Акции ведущих индийских корпораций по производству ПО обращаются на фондовых биржах США. Известные компании, как, например, «General Motors», «General Electric», «Ford», «Nokia», «Sony» и другие, заказывают в Индии разработку ПО. Согласно данным Национальной ассоциации компаний программного обеспечения и обслуживания (NASSCOM), по продажам высококачественного ПО и по числу квалифицированных программистов Индия опережает КНР, Мексику, страны СНГ. В 2005 г. доля сектора ПО составила около 6% ВВП страны и его экспорт превысил 37 млрд долл.; в 2008 г. продажи продукции отраслей высоких технологий Индии, как прогнозируется, составят 87 млрд долл., причем более половины объема придется на зарубежные фирмы. Успех Индии объясняется высоким качеством продукции.

Определение. Аутсорсинг – понятие, обозначающее перенос рабочих мест из одной страны в другую.

Индийский аутсорсинг. «Индия переносит рабочие места из Америки» – такими заголовками пестрели еще недавно американские газеты и журналы, выражая тревогу по поводу этого «аутсорсинга». И действительно, Индия стала классической развивающейся страной, в которой имеются превосходные работники самой высокой квалификации, при этом англоговорящие. Отдельные примеры аутсорсинга здесь стали заметными еще в 1980-х гг. В отраслях обрабатывающей промышленности, несколько позже – в текстильной отрасли. В конце XX – начале XXI в. Аутсорсинг проник в сектор высоких технологий Индии, в частности в разработки ПО, центры технической поддержки консалтинга. Пионерами освоения этой области – соединения экспорта производства с экспортом местной рабочей силы – стали американские корпорации в сфере ИТ. Почти одновременно американские корпорации использовали эти формы экспансии в Новой Зеландии и Восточной Европе, но несомненным лидером-импортером остается Индия. Ее доля на этом рынке составляет, по данным вице-президента «Meta Group» Д. Дэвидсона, более 85% от общего объема мирового аутсорсинга в области высоких технологий. Более 500 компаний, входящих в список «Fortune» в 2005 г., сотрудничают с Индией в этих областях. При этом Индия лидирует и по привлекательности финансового аутсорсинга.

Однако в последний период у Индии появился мощный конкурент – Китай, который, предлагая еще более дешевую рабочую силу по сравнению с Индией, быстро развивает это направление международного сотрудничества с западными корпорациями. Китайские специалисты в области ИТ стоят на 30–50% дешевле индийских (первые получают 3–8 тыс. долл. в год, вторые – 5–12 тыс. долл.), но суммарно они в 5–10 раз дешевле американских рабочих. Альтернативой Индии рассматриваются также Филиппины, Россия и страны Восточной Европы. Американские специалисты считают такое направление развития несомненно положительным фактором – за счет вывода за границу производства комплектующих цены на компьютеры и телекоммуникационное оборудование в США в 1990-е гг. Снизилась на 10–30%. Это высвободило крупные финансовые ресурсы для их последующего инвестирования в ИТ-индустрию, дало материальную базу для роста в начале XXI в.

Считается, что с каждого доллара, израсходованного на аутсорсинг в Индии, американская экономика получает прибыль как минимум 1,12 долл., половина которой поступает компании-работодателю. Американские фирмы, занимающиеся информационными технологиями, имеют в Индии персонал в 250 тыс. человек (непосредственно работающих на этих работодателей или выполняющих субподрядные работы).

Новые реформы. Экономические реформы в Индии осуществлялись неоднократно в 1970/80-х гг. Сначала 1990-х гг. в стране проведена серия кардинальных хозяйственных реформ, например, существенно снижены ввозные пошлины, значительно ослаблен контроль над инвестиционной деятельностью, в ряде отраслей продолжается приватизация, в частности в металлургии.

Самая сложная проблема Индии – избыток рабочей силы – решается в своей основе через создание огромного числа мелких семейных и иных хозяйственных организаций. Наукоемкие секторы сферы услуг Индии с 2000 г. привлекли примерно 600 тыс. новых сотрудников, причем в ближайшие три года этот показатель, скорее всего, возрастет еще на 400 тыс. В связи с ростом индийской экономики в последнее десятилетие малые предприятия (небольшие продуктовые магазины и лавки, столярные и ювелирные мастерские и другие мини-объекты) сумели дополнительно создать рабочие места для 25 млн граждан.

Приведенные в табл. 5.12 данные дают представление о растущей роли индийской экономики в развитии мировой экономики и динамике международных экономических отношений [42, 53]. Индия также повышает свою роль на мировой экономической арене (в 2,5 раза), однако, в меньшей мере, чем Китай (в 6 раз).

Таблица 5.12

Динамика роста позиций Индии в мировой экономике, 1990–2020 гг., %

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
ВВП	1,3	1,5	1,7	1,9	2,4	2,8	3,1
Промышленность	1,3	1,5	1,6	1,9	2,6	2,8	3,0
Сельское хозяйство	7,6	7,2	8,8	9,3	11,0	10,7	13,4
Услуги	–	0,8	1,1	1,3	1,6	2,1	2,3
Внешняя торговля	1,1	1,1	1,5	2,0	3,2	4,3	4,7
Иностранные ПИИ в Индии	0,116	0,623	0,264	0,80	1,97	2,14	6,66
Индийские ПИИ в мире	0,002	0,033	0,044	0,36	1,15	0,44	1,52

На заметку. Социальные изменения в Индии также скромнее, чем в Китае (табл. 5.13) [53]. Смертность в Индии выше, чем в Китае по всем анализируемым категориям, причём выше в разы. Так, по детской смертности – в 5 раз. Анализ динамики доли крайне бедного населения показывает, что бедность в Индии выше среднемирового уровня, причём без устойчивого снижения бедности. Конечно, успехи бывали, так в 1995 и в 2020 гг. уровень бедности становился ниже среднемировой, но в другие годы вновь рос. А в 2010 г. превысил среднемировой почти в 1,5 раза.

Таблица 5.13

Индия. Смертность мужчин, женщин и детей, доля имеющих доходы ниже 2,15 долл. США, в отношении к среднемировым показателям, %

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Смертность взрослых мужчин	1,14	1,12	1,16	1,11	1,16	1,14	1,11
Смертность взрослых женщин	1,36	1,33	1,30	1,19	1,16	1,24	1,21
Смертность детей	1,37	1,29	1,26	1,25	1,22	1,10	0,93
Доля населения с доходами ниже 2,15 долл.	105,8	99,2	111,4	132,4	144,2	119,4	89,3

5.4. Факторы конкурентоспособности стран

Определение. Конкурентоспособность страны – способность нации создавать и поддерживать набор институтов, политику и экономические факторы, т.е. ту среду, которая определяет уровень производительности страны и обеспечивает конкурентоспособность ее предприятий.

Уровень производительности труда, в свою очередь, устанавливает уровень благосостояния, достигаемый экономикой страны. Уровень производительности также определяет нормы доходности инвестиций. Инвестиции являются основным источником экономического роста. Другими словами, более конкурентоспособные те страны, экономики которых могут расти быстрее других в течение долгого времени.

Концепция конкурентоспособности, таким образом, включает в себя статические и динамические компоненты. Хотя производительность страны определяет ее способность поддерживать высокий уровень доходов, она также является одним из центральных факторов, определяющих ее возврат инвестированного капитала, который является одним из ключевых факторов, объясняющих потенциал роста экономики.

Единый индекс конкурентоспособности рассчитывается на основании 12 факторов и 20 субфакторов (рис. 5.5).



Рис. 5.5. Схема индекса глобальной конкурентоспособности

Факторы и субфакторы: 1) институты (21 критерий): права собственности, защита интеллектуальной собственности, нецелевое использование бюджетных средств; 2) эффективность государства (81 критерий): бюджетная, налоговая политики, институциональная система, законодательство и социальная сфера; 3) эффективность бизнеса (69 критериев): производительность, рынок труда, финансы, менеджмент и система ценностей; 4) инфраструктура (96 критериев): базовая, технологическая, научная инфраструктура, системы здравоохранения, образования и защиты окружающей среды.

Основным источником информации для Швейцарской бизнес-школы IMD являются статистические данные (60%), остальное экспертные

оценки. На основании полученных данных был составлен Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран в 2013–2015 гг., представленный в табл. 5.14 [47].

Таблица 5.14

Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран в 2013–2015 гг.

Страна	Рейтинг 2014–2015	Баллы (1–7)	Рейтинг 2013–2014	Страна	Рейтинг 2014–2015	Баллы (1–7)	Рейтинг 2013–2014
Швейцария	1	5,70	1	Чехия	37	4,53	37
Сингапур	2	5,65	2	Азербайджан	38	4,53	38
США	3	5,54	3	Маврикий	39	4,52	39
Финляндия	4	5,50	4	Кувейт	40	4,51	40
Германия	5	5,49	5	Литва	41	4,51	41
Япония	6	5,47	6	Латвия	42	4,50	42
Гонконг	7	5,46	7	Польша	43	4,48	43
Нидерланды	8	5,45	8	Бахрейн	44	4,48	44
Великобритания	9	5,41	9	Турция	45	4,46	45
Швеция	10	5,41	10	Оман	46	4,46	46
Норвегия	11	5,35	11	Мальта	47	4,45	47
ОАЭ	12	5,33	12	Панама	48	4,43	48
Дания	13	5,29	13	Италия	49	4,42	49
Тайвань, Китай	14	5,25	14	Казахстан	50	4,42	50
Канада	15	5,24	15	Коста-Рика	51	4,42	51
Катар	16	5,24	16	Филиппины	52	4,40	52
Новая Зеландия	17	5,20	17	Россия	53	4,37	53
Бельгия	18	5,18	18	Болгария	54	4,37	54
Люксембург	19	5,17	19	Барбадос	55	4,36	55
Малайзия	20	5,16	20	ЮАР	56	4,35	56
Австрия	21	5,16	21	Бразилия	57	4,34	57
Австралия	22	5,08	22	Кипр	58	4,31	58
Франция	23	5,08	23	Румыния	59	4,30	59
Сауд. Аравия	24	5,06	24	Венгрия	60	4,28	60
Ирландия	25	4,98	25	Мексика	61	4,27	61
Ю. Корея,	26	4,96	26	Руанда	62	4,27	62
Израиль	27	4,95	27	Македония	63	4,26	63
КНР	28	4,89	28	Иордания	64	4,25	64
Эстония	29	4,71	29	Перу	65	4,24	65
Исландия	30	4,71	30	Колумбия	66	4,23	66
Таиланд	31	4,66	31	Черногория	67	4,23	67
Пуэрто-Рико	32	4,64	32	Вьетнам	68	4,23	68
Чили	33	4,60	33	Грузия	69	4,22	69
Индонезия	34	4,57	34	Словения	70	4,22	70
Испания	35	4,55	35	Индия	71	4,21	71
Португалия	36	4,54	36	Марокко	72	4,21	72

Следует указать, что рейтинг конкурентоспособности стран с тех пор не менялся. Сначала на определение нового рейтинга повлиял отказ некоторых стран от рекомендаций международных организаций по ограничению деловой активности в рамках борьбы с коронавирусной инфекцией. Затем, в 2022 г. пришла новая волна политических изменений, вызвавших введение санкций и эмбарго, которые само-собой меняют уровень конкурентоспособности. Поэтому динамику страновых рейтингов следует изучать дополнительно.

Первое место традиционно продолжает занимать Швейцария, на втором – Сингапур, на третьем – США, затем Финляндия, ФРГ, Япония и т.д. Таким образом, можно увидеть рядом страны наиболее близкие по стремлению к привлечению капитала, уважению к правам собственности, хотя и со значительным влиянием государства, обозначаемом кратко как социально-рыночная экономика. При этом, размер экономики для данного рейтинга оказывается менее важным.

Российская Федерация в этом рейтинге занимает 53 строчку, находясь недалеко от таких стран, как сравнительно близких географически и ментально – Казахстан и Болгария, так и таких стран, как Барбадос, ЮАР, Филиппины и Коста-Рика. При этом, географические соседи России – КНР и Эстония обгоняют Россию в рейтинге почти в два раза – 28 и 29 места соответственно. Это говорит о том, что у нашей страны имеется высокий потенциал в плане повышения своей конкурентоспособности.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Сколько групп стран выделяется согласно классификации МВФ, Мирового банка и ООН. Назовите их
2. Объясните, почему развитых стран меньше, чем развивающихся?
3. Является ли размер населения и территории страны обязательным, чтобы страна была отнесена к развитой или, наоборот, размер населения и территории препятствует развитию страны?
4. Каким образом Южная Корея, Малайзия и Таиланд за короткий период времени из бедных сельскохозяйственных стран превратились в чистых экспортеров важнейших готовых изделий?
5. Связано ли развитие страны с ростом внешнеторговой квоты?
6. Является ли специализация страны на экспорте одного товара препятствием для экономического развития?
7. Порассуждайте, как влияет доступ страны к морским портам на возможность отказа от экспорта сырья и началу экспорта продуктов переработки.

ГЛАВА 6.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАН-ЛИДЕРОВ

1. Глобализация и «двойной дефицит» США – основа современной архитектуры мирового хозяйства.
2. Международные торговые позиции США.
3. Внешние экономические связи Германии.
4. Внешние экономические связи Франции.
5. Внешние экономические связи Италии.
6. Внешние экономические связи Великобритании.
7. Внешние экономические связи Японии.
8. Внешние экономические связи Китая.
9. Внешние экономические связи Индии.

6.1. Глобализация и «двойной дефицит» США – основа современной архитектуры мирового хозяйства

США имеют колоссальный по емкости внутренний рынок, но их экспорт частично зависит от жизнеспособности мировых экспортных рынков. Когда торговые партнеры США, прежде всего такие, как Европа и Япония, испытывают слабый рост, который, к примеру, происходит в последние годы, то они импортируют меньше товаров из США. По мере укрепления позиций многих других стран и их промышленно-торговых фирм американские компании в ряде случаев сокращают свое бывшее всемогущество на некоторых мировых и региональных торговых рынках, в том числе на рынках современных высоких технологий, авиатехники, энергетического оборудования, потребительских товаров (бытовая электроника) и др.

Очевидно и то обстоятельство, что фактор конкурентоспособности последних также повлиял на рост торгового дефицита США. Торговый дефицит – характерное явление для американской экономики, по крайней мере с середины 1960-х гг. В 1990-е гг. он нарастал быстрыми темпами, увеличивший почти до 50% общего объема экспорта (табл. 6.1) [49].

В 2000–2022 гг. среднегодовой объем торгового дефицита превышал 500 млрд долл., особенно возросший в последние три года. Анализируя структуру торгового дефицита страны, важно рассмотреть отраслевой и региональный (географический) аспекты проблемы. В предыдущие десятилетия, например, в 1970-е гг., структура дефицита подвергалась более простому и определенному анализу, поскольку США ввозили большой объем сырья и вывозили готовые изделия. И дефицит определялся превышением стоимости ввозимого сырья и топлива над экспортируемыми готовыми изделиями. Положительное сальдо при этом было характерно устойчивым для наукоемких изделий, в которых США доминировали.

Таблица 6.1

Экспорт товаров и услуг США, баланс экспорта и импорта в 1991–2022,
млрд. долл. США

Период	Экспорт всего	Экспорт товаров	Экспорт Услуг	Итого ба- ланс	Баланс то- варов	Баланс услуг
1991	578,3	414,1	164,3	-31,1	-76,9	45,8
1992	616,9	439,6	177,3	-39,2	-96,9	57,7
1993	642,9	456,9	185,9	-70,3	-132,5	62,1
1994	703,3	502,9	200,4	-98,5	-165,8	67,3
1995	794,4	575,2	219,2	-96,4	-174,2	77,8
1996	851,6	612,1	239,5	-104,1	-191,0	86,9
1997	934,5	678,4	256,1	-108,3	-198,4	90,2
1998	933,2	670,4	262,8	-166,1	-248,2	82,1
1999	976,5	698,5	278,0	-255,8	-337,1	81,3
2000	1083,0	784,9	298,0	-369,7	-446,8	77,1
2001	1015,4	731,3	284,0	-360,4	-422,4	62,0
2002	986,1	698,0	288,1	-420,7	-475,2	54,6
2003	1028,2	730,4	297,7	-496,2	-541,6	45,4
2004	1168,1	823,6	344,5	-610,8	-664,8	53,9
2005	1291,5	913,0	378,5	-716,5	-782,8	66,3
2006	1464,0	1040,9	423,1	-763,5	-837,3	73,8
2007	1660,8	1165,2	495,7	-711,0	-821,2	110,2
2008	1849,6	1308,8	540,8	-712,4	-832,5	120,1
2009	1592,8	1070,3	522,5	-394,8	-509,7	114,9
2010	1872,3	1290,3	582,0	-503,1	-648,7	145,6
2011	2143,6	1498,9	644,7	-554,5	-741,0	186,5
2012	2247,5	1562,6	684,8	-525,9	-741,1	215,2
2013	2313,1	1593,7	719,4	-446,9	-700,5	253,7
2014	2392,6	1635,6	757,1	-484,0	-749,9	266,0
2015	2280,8	1511,4	769,4	-490,8	-761,9	271,1
2016	2240,8	1457,4	783,4	-479,5	-749,8	270,3
2017	2394,5	1557,0	837,5	-516,9	-799,3	282,4
2018	2542,5	1676,9	865,5	-578,6	-878,7	300,2
2019	2546,3	1655,1	891,2	-559,4	-857,3	297,9
2020	2160,1	1433,9	726,3	-652,9	-912,9	260,0
2021	2567,0	1765,9	801,1	-841,6	-1083,5	241,9
2022	3018,5	2089,9	928,5	-951,2	-1183,0	231,8

Ситуация качественно изменилась в 1980-е гг., когда самой дефицитной для США стала торговля по статье «Готовые изделия». И в 2022 г. самым крупным был дефицит по товарам потребительского назначения, объем которого составляет около 50% общего дефицита, по средствам производства (капитальным благам) – почти 25%, по транспорту – свыше 20% и незначительную роль имеют размеры дефицита по сырью, материа-

лам и прочим комплектующим (более 6%). Это свидетельствует об утрате промышленностью США возможности наполнять внутренний рынок потребительскими товарами, т.е. аналогично слаборазвитым странам. Однако это не свидетельствует об утрате лидирующих позиций США в мире. Дело в том, что США имеют возможность почти неограниченно увеличивать дефицит бюджета, который по правилам экономики приводит к «двойному дефициту» – дефициту государственного бюджета и дефициту внешней торговли. Именно из-за возможности расширять дефицит бюджета, структурные составляющие импорта в качестве характеристики степени развитости экономики начинают играть незначительную роль. В качестве примера легкости увеличения импорта могут служить данные по импорту товаров за последние 20 лет.

Наиболее долговременные проблемы несбалансированности торгового баланса имеются в отношениях США с Японией. Баланс США стал дефицитным еще в 1967 г., и к 1987 г. отрицательное сальдо выросло в 4 раза – с 15 до 60 млрд долл. к 2023 г. он составил 65,9 млрд долл. Причины роста дефицита многообразны. Одной из причин, например, является то, что в японском экспорте за последние десятилетия непрерывно растет доля наукоемких товаров. Активными статьями торгового сальдо с Японией выступают главным образом торговля продовольствием, сырьем и материалами. Однако растущее использование ресурсосберегающих технологий постепенно уменьшает зависимость Японии от США как поставщика сырьевых ресурсов. В то же время быстро растет торговля США с Китаем, причем с активным сальдо в пользу Китая (более 257,3 млрд долл. В 2023 г.).

Причины долгосрочного характера торгового дефицита США. К этой категории причин (факторов) относят такие, как объем инвестиций и приток в страну иностранного капитала, международная конкурентоспособность страны и изменения внешнеторговой политики правительства и др. Чистый приток капитала в США в период 1985–2023 гг. превысил в общей сложности 4,7 трлн долл. Эти средства в своей основе были направлены на финансирование счета текущих операций платежного баланса. Если США до конца 1970-х гг. были крупнейшей в мире страной-кредитором, то уже к началу 1990-х гг. они стали крупнейшей страной-должником, в 2024 г. долг Правительства США превысил 34 трлн долл. Торговый дефицит резко увеличился в результате политики, проводимой Р. Рейганом, которая исходила из фактора «нейтральности» «больших дефицитов» в государственном бюджете и торговом балансе. Тогда и возникла концепция вольного (либерального) толкования «двойных дефицитов», или «дефицитах-близнецах» (twin deficits). В таком понимании торговый дефицит представляется как отражение чистых заимствований, необходимых для наращивания внутренних сбережений. Это, в свою очередь, обуславливается недостатком государственных финансовых средств,

соответственно их приходится все больше концентрировать через достаточно простой механизм дефицитного финансирования, не опасаясь каких-либо негативных последствий.

На заметку. Парадоксально, но факт, что последующие правительства в большей мере, чем предыдущие, использует рецепты финансово-экономической политики эпохи Р. Рейгана, экономические последствия правления которого для страны были весьма неблагоприятными (рис. 6.1) [8].

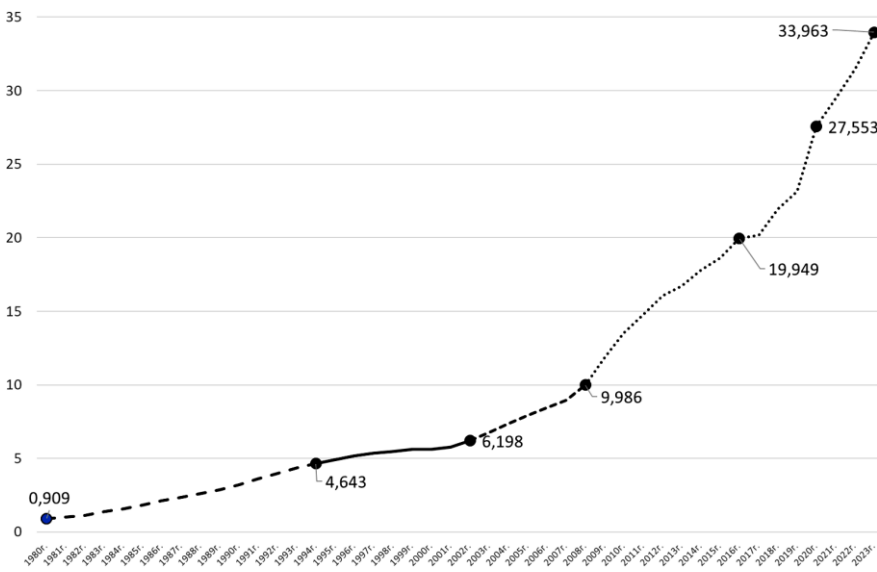


Рис. 6.1. Динамика внешнего долга США в период 1980–2023 гг. с разбивкой по датам изменений в политике различных президентов США

Как уже было отмечено, страной-должником США стали во время президентства Р. Рейгана. Тогда эта ситуация казалась временной, и США должны были вернуться к своей роли глобального кредитора, резко заменив основной капитал в стране и улучшив этим свою экономику. Логика была достаточно простой – США занимают деньги для увеличения своего капитала. Функция увеличения долга имела следующий вид: $Y = 0,275x$. На рисунке эта линия обозначается длинным штрихом и ограничена датами 1980 г. и 1994 г. Динамика долга составила: от 0,909 до 4,643 трлн долл. США. Президентами были Р. Рейган и Дж. Буш. Оба были республиканцами. Следующий президент, демократ Б. Клинтон стремился бороться с практикой расширения госдолга, но аргументы положительного влияния долга на экономику перевесили аргументы «жить по средствам». Тем не

менее, темпы роста долга сократились до $Y = 0,165x$, сплошная линия на графике. Следующий президент, Дж. Буш-младший, республиканец, занимал эту должность в 2001–2009 гг. вернул практику расширенного роста долга. За время его президентства размер долга вырос с 6,198 до 9,986 трлн долл. США. Функция роста долга составила $Y = 0,6x$. Тогда этот темп роста казался предельно возможным.

Следовательно, от нового президента-демократа ожидали, как минимум, возвращения политики предыдущего президента-демократа. Однако, Б. Обама не только продолжил финансовую политику своих конкурентов – республиканцев, но и резко усилил её. Размер долга вырос с 9,986 до почти 20 трлн долл. США. Функция роста долга составила $Y = 1,455x$. Динамика роста госдолга США при Д. Трампе в первый год президентства позволила оживиться ожиданиям по ограничению роста долга, но в следующие годы динамика роста вновь вернулась к уровню, достигнутому при Б. Обаме. В результате функция роста долга стала даже больше, чем предыдущая: $Y = 2,03x$. Возвращение демократов под президентством Дж. Байдена привело к тому, что функция роста долга достигла максимального в настоящее время уровня $Y = 2,4x$.

Если мы определим значение экспоненциальной функции для всего изучаемого периода 1980–2023 гг., то получим следующее значение: $Y = 1,1679e^{0,0771}$. Экстраполируя в будущее эту функцию, можно получить невообразимые величины госдолга США в 150 трлн долл. к 2042 г. Для сравнения, в 2023 г. долг всех стран мира составил 97 трлн долл. Доля США в этом долге равна 34,2% [41]. То есть уже сейчас одна страна может иметь свыше трети мирового значения долга. Чуть менее, чем через 20 лет, доля США может вырасти до 3/4 мирового значения.

Специалисты, изучающие эту ситуацию в США, согласны в том, что большое воздействие на сальдо счета текущих операций платежного баланса оказывают прямые иностранные инвестиции. Сеть международного производства и сбыта ТНК расширились по всему миру, в результате «прямые иностранные инвестиции стали одним из основных факторов конкурентной борьбы на рынке. И применительно к США экспорт и импорт все в большей мере определяются стратегиями как американских, так и зарубежных ТНК.

Тем не менее, в американской научной сфере довлеет мнение, что дефицит американской внешней торговли во многом является средством активной экономической и торговой политики партнеров США, для которых работа на американский рынок служит главным средством ускоренного преодоления экономического отставания от лидеров мировой экономики. Более того, актив торгового баланса партнеров США служит для них источником финансирования выплаты доходов и иностранных инвестиций и вывоза капитала, в том числе и в США.

На заметку. Но и США имеют свои выгоды: дефицит торгового баланса позволяет высвобождать американские трудовые и инвестиционные ресурсы под действием иностранной конкуренции и направлять их в прогрессивные отрасли, осуществляя тем самым технологическое обновление экономики.

Для предотвращения постоянно растущего дисбаланса между импортом и экспортом в американской внешней торговле, как правило, предлагаются два варианта возможного решения. Первое решение – это обесценение доллара, что позволило бы урегулировать торговый баланс через воздействие на относительные цены американского экспорта и импорта. Однако позитивные результаты на этом пути ограничены, поскольку валютные курсы не всегда движутся в направлении, необходимом для корректировки торгового баланса.

Решение этой проблемы связано с корректировкой структуры торговых потоков между США и внешним миром. С точки зрения внешних факторов определенное компенсирующее влияние имеет рост торговли услугами. Но его роль в решении проблемы торгового дефицита не стоит переоценивать. В 2000 г. дефицит торговли товарами вырос до 452 млрд долл., а профицит торговли услугами снизился до 77 млрд долл., покрывая лишь 1/6 часть дефицита торговли товарами.

В общей сложности только с 1997 по 2000 гг. общий дефицит США по торговле товарами и услугами вырос со 106 млрд до 376 млрд долл., т.е. более чем в 3,5 раза. А в период 2001–2005 гг. он увеличился более чем на 250 млрд долл. Отметим то обстоятельство, что в настоящее время экспорт наукоемкой продукции США составляет примерно четверть общего экспорта американской продукции, т.е. представляет собой самый большой его сегмент. Увеличение данного вида экспорта способно сыграть роль одного из амортизаторов устойчивого роста пассивного сальдо американского торгового баланса.

Но это не является поводом для серьезных выводов об ослаблении американского торгово-экономического могущества. Скорее, это следствие происходящего процесса «выравнивания» центров силы в мировой экономической системе при одновременно идущем процессе быстрого роста двух десятков развивающихся стран, в то время как подавляющая часть стран мира определенно отстает от них в своем развитии.

Внешняя торговля на всем протяжении XX столетия рассматривалась в США как важный фактор развития экономики США. В 1995–2008 гг. более 1/3 экономического прироста США было достигнуто за счет расширения внешней торговли. Лишь в течение этого десятилетия за счет экспорта в стране было создано свыше 18 млн рабочих мест, причем уровень заработной платы в компаниях, связанных с экспортом, на 18% выше, чем в фирмах, ориентированных на внутренний рынок. Занятость в компаниях,

ориентированных на экспорт, растет на 18–20% быстрее, чем в фирмах, действующих только на внутреннем рынке, а вероятность банкротств у них, по крайней мере, до текущего мирового финансового кризиса, была на 9% меньше, чем в компаниях, не связанных с экспортом.

Показателен и тот факт, что быстрые темпы прироста экспорта наблюдались в период относительной стабильности цен на мировых товарных рынках, что до недавнего времени означало сравнительно незначительную роль ценового фактора расширения американского экспорта. И лишь спад, начавшийся в конце 2000 г. и продолжавшийся почти до конца 2002 г., несколько ухудшил показатели внешнеторговой деятельности. Но и в такой обстановке политика удержания долларového курса на заниженном уровне (по сравнению с евро) позволила внешнеторговому фактору оказать сильнейшее воздействие на выход американской экономики из застоя и тем самым знаменовала начало нового подъема (с конца 2002 г. и вплоть до 2008 г.).

И хотя на результатах экспортной деятельности благоприятно сказалось усиление международного спроса на товары и услуги в результате принятых мер по борьбе с кризисом 2008 г., известных как денежное расширение – QE 1, QE 2, QE 3.

Определение. Денежное расширение или количественное смягчение (QE – Quantitative easing) – это выкуп обесцененных облигаций с рынка ФРС, за счёт работы долларového печатного станка.

QE 1 стартовала в ноябре 2008 г., и к июню 2010 г. ФРС скупило ипотечных долгов и других облигаций на 2,1 трлн. долларов. QE 2 продолжило QE 1 (началось в ноябре 2010 и закончилось в июне 2011 г.), купив долги на сумму 600 млрд. долларов. QE 3 продолжило начатое предыдущими программами в сентябре 2012 г.

В результате вышеописанных мероприятий денежная база США выросла почти в три раза. Считается, что беспрецедентная эмиссия и кратное увеличение денежной базы в рамках программ количественных смягчений приведет к избытку денег на рынках и росту стоимости американских активов. Тогда, за счет «эффекта богатства» (люди, обладающие дорогими активами, чувствуют себя богаче и тратят, и берут в кредит больше, предъявляя дополнительный спрос) возникнут предпосылки для роста экономики. Отсюда инициированный с помощью QE механизм запуска роста стоимости акций и биржевых товаров.

На заметку. Если нормализовать и принять объем денежной массы, денежной базы и объем кредитования в США в августе 2008 г. за 100, то сейчас мы имеем ситуацию совсем не по учебнику – денежная база выросла до 300, денежная масса лишь до 115, а кредитование непредсказуемо сократилось до 90. До кризиса все три параметра шли в унисон.

Сложность программ QE в том, что при банковских ставках, близких к нулю, и при неумолимой печати долларов ФРС, курс доллара стремительно падает, риск инфляции возрастает, но самой инфляции нет, поскольку большинство стран стремятся экспортировать свои товары в США, а полученные доллары оставить там же. Это достаточно уникальная ситуация в мировой экономике, т.к. в большинстве торговых сделок товар идет в противоположную сторону от денег. Поэтому в обычной ситуации, страна, нарастившая экспорт стремится расширить производство товаров, в том числе и на экспорт, затрачивая те деньги, которые экспортеры получают в обмен на свои товары. Однако кризисные ситуации в мире провоцируют движение капитала в сторону «безопасных гаваней», самой главной из которых является США. В результате, экономика США должна, также, как и во времена Р. Рейгана, снова становиться локомотивом вывода мировой экономики из кризиса путем активного наращивания импорта, торгового и бюджетного дефицита, а сама экономика США должна совершать новый технологический скачок за счет активизации бизнеса в США. Тем не менее, бизнес в США не инвестирует в экономику, опасаясь низкой кредитоспособности американских потребителей, опасается стагфляции – высокой инфляции при дальнейшем падении экономики. По сути, экономика при QE просто заваливается дешёвыми деньгами, но её структурной перестройки не происходит.

В результате сохранение высоких показателей двойного дефицита (бюджетного и внешнеторгового) наглядно свидетельствует о той степени международной конкурентоспособности, которую иллюстрирует экономика и политика США.

На заметку. Соединенным Штатам достаточно «просто печатать доллары» и весь мир охотно их обменяет на товары.

Следует указать, что на формирование внешнеторгового баланса оказывает влияние не только баланс продажи товаров, но и баланс продажи услуг. И здесь США имеют настолько крепкие позиции, что это обеспечивает устойчивой не только американской, но и мировой экономической системе.

Далее мы рассмотрим характеристику состояния экономики, роль в современном мире отдельных индустриально развитых стран.

6.2. Международные торговые позиции США

США являются крупнейшим в мире импортером (13,4% мирового импорта) и экспортером (9,7% мирового экспорта) товаров и услуг. Хотя их вклад в экспорт иногда представляется менее очевидным, чем потребность в импорте. Это происходит в силу того, что в экспорте США львиную долю составляют средства производства, которые не продаются в

розницу потребителям. Структура экспорта США, представленная в табл. 6.2 [36], отражает избыток квалифицированной рабочей силы и высокотехнологичных производств по сравнению с другими странами. Этот относительный избыток объясняет, почему США экспортируют самолеты, а импортируют обувь и одежду.

Таблица 6.2

Экспорт и импорт США по категориям в 2022, млрд долларов

Код и категория товара	Экспорт	Импорт
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	323 (16%)	266 (8,41%)
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	233 (11,5%)	459 (14,4%)
85 – Электрические машины и оборудование и их части	200 (9,94%)	463 (14,6%)
87 – Транспортные средства	152 (7,57%)	381 (12%)
88 – Самолеты, космические аппараты и их части	124 (6,18%)	27 (0,83%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	105 (5,2%)	118 (3,73%)
71 – Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	76 (3,76%)	85 (2,78%)
30 – Фармацевтическая продукция	90 (4,47%)	177 (5,61%)
39 – Пластмассы и изделия из них	77 (3,85%)	72 (2,28%)
99 – Товары, не указанные по виду	67 (3,33%)	124 (3,94%)
94 – Мебель; постельные принадлежности, матрасы	10 (0,5%)	69 (2,17%)

Таким образом, общая ситуация и структуре торгового дефицита США серьезно изменилась, традиционный базовый его источник – ввоз сырья и топлива – стал играть не первую и даже не вторую, а третью роль. Это, собственно, и есть отражение тех общих сдвигов в национальной и международной торговле, когда конкурентная борьба выводит на первый план товары тех производителей, которые пользуются наибольшим спросом (по соотношению качество/цена и т.д.).

Одним из главных направлений американской торговли в послевоенные десятилетия была торговля современной индустриальной продукцией. Уже с начала 1980-х гг. активное сальдо торговли наукоемкими изделиями стало быстро снижаться, в 1986 г. возник дефицит баланса (более 2,6 млрд долл.); приблизительно на этом уровне оставался этот показатель в 2002–2004 гг. (2,5 млрд долл.), хотя в процентном отношении он значительно снизился. Из десяти товарных групп, которые Министерство торговли США относит к категории «наукоемкие изделия» по трем (коммуникационное оборудование и электронные компоненты, научно-профессиональные инструменты, моторы и турбины), внешнеторговое сальдо на протяжении 1980–1990-х гг. и в 2001–2022 гг. сводилось с пассивом. Наиболее значительным дефицит в эти годы был в сфере торговли коммуникационным оборудованием и электронными компонентами. Активное

сальдо баланса в 1980–1990-х годов формировали такие статьи, как торговля самолетами, авиационными моторами и запчастями, пластмассами, конторским оборудованием и ЭВМ; в 2022–2023 гг. эти отрасли, хотя оказались потесненными конкурентами, тем не менее, показывали также активное сальдо в американской внешней торговле (табл. 6.3) [44].

Таблица 6.3

**Сальдо внешней торговли США по технологическим группам
в 2022–2023 гг., млрд долл.**

Группы товаров	2023	2022
<i>Капитальные товары, за исключением автомобилей</i>		
Гражданские самолеты	19 692	15 453
Двигатели для гражданских самолетов	25 683	21 336
Генераторы, принадлежности	–23 437	–20 787
Компьютерные принадлежности	–35 127	–43 097
Компьютеры	–63 555	–78 197
Землеройная техника	–9 830	–7 784
Запчасти для гражданских самолетов	7 975	6 552
Металлообрабатывающие станки	–6 856	–6 345
Фото, оборудование для сферы услуг	–14 686	–17 888
Сельскохозяйственная техника, оборудование	–6 145	–7 837
Погрузочно–разгрузочное оборудование	–14 451	–12 239
Медицинское оборудование	–10 329	–13 068
Полупроводники	–14 445	–9 992
Электроприборы	–37 771	–36 160
Телекоммуникационное оборудование	–35 357	–41 102
Прочая промышленная техника	–7 032	–1 716
<i>Автомобильные транспортные средства, запчасти</i>		
Прочие автомобильные запчасти и аксессуары	–71 100	–72 619
Грузовые автомобили, автобусы и транспортные средства	–30 716	–25 296
Двигатели и запчасти для двигателей	–10 896	–10 929
Легковые автомобили	–128 897	–96 080
Автомобильные шины и трубки	–12 027	–12 859
<i>Потребительские товары</i>		
Ювелирные украшения	–5 538	–7 820
Фармацевтические препараты	–91 983	–91 380
Телевизоры и видеотехника	–15 586	–17 305
Бытовая техника	–27 871	–31 813
Игрушки, игры и спортивные товары	–34 978	–44 742
Мебель, товары для дома и т.д.	–31 449	–42 210
Прочие потребительские товары длительного пользования	6 755	7 069
Стереоборудование и т.д.	–8 458	–10 322
Кухонная посуда, столовые приборы, инструменты	–10 409	–13 126
Текстильная одежда и товары для дома	7 477	7 668
Сотовые телефоны и другие предметы домашнего обихода	–79 771	–92 371

Начиная с середины 2000-х годов активное сальдо стало пополнять статья «Услуги».

География торговли США. С 1970-х гг. происходили существенные изменения в географической структуре торгового дефицита. В настоящее время США имеют пассивный торговый баланс с большинством стран мира. В 2000-х гг. из всех европейских стран положительный баланс Соединенным Штатам удавалось поддерживать только с Грецией, Кипром и странами Бенилюкса.

К концу 2002 г. было достигнуто нулевое сальдо в торговле с Испанией. Наиболее значительный в абсолютном выражении внешнеторговый дефицит в 2002 г. сохранялся у США с западноевропейскими державами – Германией (свыше 35 млрд долл.), Ирландией (15,6 млрд), Италией (14,2 млрд), Францией (9,3 млрд), Великобританией (7,6 млрд), Швецией (6,1 млрд долл.). Общий дефицит внешнеторгового баланса США по итогам 2002 г. с западноевропейскими странами составил 89,2 млрд долл., в том числе с 15 странами ЕС – 82,3 млрд долл., со странами Восточной Европы 8,2 млрд долл. (см. табл. 5.11) [44].

С Россией внешняя торговля США также велась с отрицательным сальдо – около 3,7 млрд долл. в 2023 г.

Из стран Западного полушария крупнейшими нетто-кредиторами США выступают Мексика и Канада. Торговый дефицит США с Канадой в 2023 г. составил 62,5 млрд долл., с Мексикой – 139,6 млрд долл.

Но особенно внушительным торговый дефицит США в 2023 г. был со странами Азии. Значительная часть этого дефицита приходилось на Китай (257,3 млрд долл.), еще 65,9 млрд долл. – на Японию, на Южную Корею – 46,7,3 млрд., Тайвань – 45,19 млрд долл.

Отрицательное торговое сальдо с Индией в 2023 г. составляло 40,4 млрд долл. С Европейским Союзом также значительный дефицит – 191,26 млрд долл. в который вошел дефицит с ФРГ – 75,49 млрд долл., Ирландией – 59,79 млрд долл., Италией – 40,99 млрд долл. Хотя при этом наблюдался профицит торговли с Нидерландами – 39,39 млрд долл., Великобританией – 8,39 млрд долл.

В Азии профицит в торговле наблюдался с Гонконгом – 21,79 млрд долл. И Австралией – 15,89 млрд долл.

Со странами Южной и Центральной Америки в 2023 г. наблюдался профицит 50,0 млрд долл., в том числе с Бразилией – 5,7 млрд долл.

Положительное торговое сальдо США имели с новыми промышленными государствами – 41 млрд долл.

Роль России приведена в табл. 6.4 справочно, чтобы была возможность оценить масштаб торговли и масштаб внешнеторговых проблем для США. Так в экспорте и импорте США Россия имеет одинаковые 0,6%.

Таблица 6.4

**Ведущие торговые партнеры Соединенных Штатов,
стоимость товаров и услуг в 2023 г., млн долл.**

Страны и группы стран	Баланс	Экспорт	Импорт
Всего	-981 204	1 881 428	2 862 633
Северная Америка	-202 069	624 644	826 713
Канада	-62 490	325 238	387 727
Мексика	-139 579	299 407	438 986
Европа	-211 412	454 664	666 076
Европейский Союз	-191 155	337 145	528 299
ФРГ	-75 443	70 580	146 024
Ирландия	-59 668	15 510	75 178
Италия	-40 938	25 943	66 882
Нидерланды	39 313	74 541	35 228
Россия	-3 735	538	4 274
Швейцария	-22 095	26 530	48 625
Великобритания	8 261	66 917	58 656
Китай	-257 338	135 799	393 137
Гонконг	21 726	25 555	3 829
Индонезия	-15 581	9 115	24 697
Индия	-40 373	36 891	77 264
Израиль	-6 700	12 448	19 149
Япония	-65 901	69 840	135 741
Южная Корея	-46 703	59 126	105 830
Малайзия	-24 569	17 485	42 054
Саудовская Аравия	-2 156	12 728	14 884
Тайвань	-45 142	35 911	81 053
Таиланд	-37 453	14 379	51 832
Вьетнам	-95 829	8 963	104 792
Южная/Центральная Америка	49 977	182 848	132 870
Аргентина	4 924	10 751	5 827
Бразилия	5 710	41 027	35 317
Чили	2 528	17 241	14 713
Колумбия	1 177	16 031	14 853
Африка	-9 462	26 236	35 698
Австралия	15 768	30 659	14 891

6.3. Внешние экономические связи Германии

Стоимость импорта товаров ФРГ в 2023 (далее в скобках – данные за 2022 г.) г. составляла 1469 млрд долл. (1589 млрд долл.), а экспорта товаров – более 1697 млрд долл. (1686 млрд долл.). С одной стороны, изменения незначительные по объёмам, но с другой стороны произошли значительные изменения в структуре экспорта и импорта. Экспорт в Россию

сократился почти в два раза с 1,6 до 9,89 млрд долл., а импорт упал катастрофически: с 31 до 4,26 млрд долл. или более, чем в семь раз. Торговля с КНР также ухудшилась: экспорт сократился с 113 до 105 млрд долл., импорт с 206 до 172 млрд долл. Торговля в рамках Европейского союза претерпела незначительные изменения. Тогда как торговля с основными экономическими конкурентами, с США и Великобританией, выросла (табл. 6.5) [32].

Таблица 6.5

**Ведущие торговые партнеры ФРГ, стоимость товаров и услуг
в 2022–2023 гг., млрд долларов**

№	Страна	Экспорт		Импорт	
		2022	2023	2022	2023
1	США	165 (9,81%)	171 (10,1%)	99 (6,27%)	100 (6,87%)
2	Франция	124 (7,35%)	125 (7,41%)	73 (4,64%)	74 (5,06%)
3	Нидерланды	116 (6,91%)	119 (7,01%)	113 (7,13%)	105 (7,19%)
4	Китай	113 (6,72%)	105 (6,24%)	206 (13%)	172 (11,7%)
5	Польша	97 (5,75%)	96 (5,66%)	82 (5,18%)	87 (5,92%)
6	Италия	93 (5,55%)	91 (5,37%)	77 (4,84%)	76 (5,22%)
7	Австрия	88 (5,22%)	82 (4,88%)	55 (3,49%)	56 (3,82%)
8	Великобритания	78 (4,64%)	85 (5,02%)	42 (2,64%)	42 (2,64%)
9	Швейцария	76 (4,54%)	74 (4,38%)	60 (3,83%)	58 (3,95%)
10	Бельгия	66 (3,91%)	65 (3,83%)	62 (3,9%)	54 (3,67%)
11	Чехия	56 (3,36%)	55 (3,29%)	61 (3,86%)	65 (4,44%)
12	Россия	15,6 (0,93%)	9,89 (0,582%)	31 (1,96%)	4,26 (0,29%)

Тем не менее, Германия занимает третье место в мире по объемам импорта и экспорта, после США и Китая. С услугами экспорт составил 2060,4 млрд долларов, а импорт 1671,1 млрд долл. Доля ФРГ в мировом импорте – 6,2%, в экспорте – 6,6%. Торговый баланс страны с 1952 г. остается положительным. Что импортирует и экспортирует Германия можно увидеть в табл. 6.6 [32].

Около 3/4 внешнеторговых операций приходится на экономически развитые страны, особенно – страны ЕС (половина всех торговых обменов) и США. В последние годы расширяются связи с постсоциалистическими странами Центральной Европы. В развивающиеся страны Германия поставляет машины и оборудование, а получает оттуда сырье и полуфабрикаты. Главными торговыми партнерами Германии являются США, Франция, Нидерланды, КНР, Италия, Бельгия, Австрия и Великобритания.

Около 3/4 внешнеторговых операций приходится на экономически развитые страны, особенно – страны ЕС (половина всех торговых обменов) и США. В последние годы расширяются связи с постсоциалистическими странами Центральной Европы. В развивающиеся страны Германия поставляет машины и оборудование, а получает оттуда сырье и полуфабрикаты.

Таблица 6.6

Состав и структура экспорта и импорта Германии в 2022 г., млрд долл.

Код и категория товара	Экспорт	Импорт
87 – Транспортные средства	261 (15,5%)	139 (8,78%)
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	257 (15,2%)	176 (11,1%)
85 – Электрические машины и оборудование и их части	180 (10,7%)	206 (12,9%)
30 – Фармацевтическая продукция	126 (7,51%)	81 (5,14%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	79 (4,73%)	47 (2,98%)
39 – Пластмассы и изделия из них	73 (4,35%)	57 (3,59%)
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	61 (3,65%)	206 (13%)
72 – Черные металлы	37 (2,23%)	39 (2,49%)
38 – Прочие химические продукты	36 (2,14%)	25 (1,57%)
99 – Товары, не указанные по виду	36 (2,17%)	12,5 (0,79%)
29 – Органические химические соединения	34,8 (2,06%)	67 (4,21%)
88 – Самолеты, космические аппараты и их части	29 (1,75%)	11,7 (0,734%)
71 – Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	22,7 (1,34%)	33 (2,09%)

На первом месте среди видов экспортируемых товаров выделяются транспортные средства, что не удивительно, ведь Германия традиционно является производителем автомобилей отличного качества. При этом импорт автомобилей также значителен. Это говорит о том, что развитые страны участвуют в подетальной специализации, а не в поотраслевой. То есть напомним, раньше характеристика развитости страны могла отражаться в структуре экспорта и импорта: импорт сырья и сельскохозяйственной продукции, а экспорт готовых промышленных изделий. В настоящее время по структуре экспорта и импорта нельзя определить степень развития экономики страны.

Другие экспортные товары также характеризуют компетенции экономики ФРГ в производстве механического оборудования, электрических машин, оптических и измерительных инструментов. Развитой является также фармацевтика, химическая промышленность и металлургия.

Другой крупной экономикой Евросоюза и участником Еврзоны является Франция. Так же, как и у других развитых стран величины экспорта и импорта по большинству категорий товаров сопоставимы. При этом, так же, как и в ФРГ, импорт значительно превышает экспорт по коду 27 – минеральное топливо, минеральные масла.

6.4. Внешние экономические связи Франции

Стоимость импорта товаров Франции в 2022 г. составляла 819 млрд долл. (с услугами – 830,3 млрд долл., 3,3% от мирового объёма), а экспорта товаров – более 618 млрд долл. (с услугами – 1005,3 млрд долл., 3,2% от мирового объёма). По объемам импорта и экспорта в совокупности во Францию, Германия занимает первое место, второе – Италия, Бельгия – третье, Испания – четвертое, США – пятое. Причем импорт из вышеуказанных стран превышает экспорт в эти страны. Отставание США во внешней торговле Франции от таких стран как Бельгия и Испания объясняется тем, что последние входят не только в ЕС, но и в Еврозону. Эти страны фактически представляют собой части одного целого экономического механизма, тогда как экономика США для них не только сторонний, но и зачастую конкурентный сектор мировой экономики. Доля Франции в мировом импорте товаров и услуг – 14,62%, в экспорте – 5,66%. Рассмотрим далее структуру импорта и экспорта Франции по странам (табл. 6.7) и по товарным группам (табл. 6.8) [30].

Таблица 6.7

Ведущие торговые партнеры Франции, стоимость товаров и услуг в млрд долл., 2022 г.

	Страна	Экспорт	Импорт
1	Германия	84 (13,6%)	119 (14,6%)
2	Италия	56 (9,15%)	60 (7,36%)
3	США	49 (7,93%)	56 (6,87%)
4	Бельгия	48 (7,87%)	92 (11,3%)
5	Испания	46 (5,5%)	63 (7,72%)
6	Великобритания	35 (5,69%)	28 (3,48%)
7	Нидерланды	25 (4,16%)	67 (8,17%)
8	Китай	24 (4,03%)	51 (6,31%)
9	Швейцария	21 (3,51%)	20 (2,44%)
10	Польша	14,5 (2,35%)	17,4 (2,13%)
11	Россия	3,24 (0,525%)	15,8 (1,93%)

Главными торговыми партнерами Франции являются ФРГ, Италия, США, Бельгия, Испания, Великобритания, Нидерланды, КНР, Швейцария и Польша. Россия в этом списке приведена для сравнения.

Характеризуя отраслевую специфику Франции, то можно увидеть, что в этой стране транспортные средства уступили пальму первенства ядерным реакторам и котлам. Фармацевтическая продукция оказалась на четвертом месте, также, как и в других странах Евросоюза. Однако экспорт парфюма и эфирных масел вошел в десятку экспортных товаров, поднявшись на восьмое место. Такая особенность экспорта связана с развитой отраслью знаменитого французского умения создавать моду и элгантность.

Таблица 6.8

Состав и структура экспорта и импорта Франции в 2022 году, в млрд долл.

Код и категория товара	Экспорт	Импорт
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	64 (10,4%)	85 (10,4%):
87 – Транспортные средства	50 (8,11%)	73 (8,97%)
85 – Электрические машины, оборудование и их части	47 (7,62%)	67 (8,18%):
30 – Фармацевтическая продукция	37 (6,06%)	32 (3,94%):
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	34 (5,59%)	154 (18,8%):
88 – Самолеты, космические аппараты и их части	32 (5,26%)	12,1 (1,48%)
39 – Пластмассы и изделия из них	25 (4,1%)	30 (3,77%):
33 – Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства	23 (3,7%)	7,0 (0,863%)
22 – Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	22 (3,63%)	6 (0,732%)
72 – Черные металлы	19,2 (3,1%)	17,2 (2,11%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	16,7 (2,71%)	22 (2,78%):
29 – Органические химические соединения	14,9 (2,41%)	18,8 (2,29%)
71 – Натуральный или культивируемый жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	10,4 (1,69%)	9,3 (1,13%)
73 – Изделия из черных металлов	8,8 (1,43%)	15,1 (1,85%)

6.5. Внешние экономические связи Италии

Третьей крупной экономикой Евросоюза и участником Еврзоны является Италия. Однако, сразу следует указать, что её экономика разнородна, северная часть страны по экономическим показателям похожа на французскую и австрийскую, а южная часть страны – на экономические показатели Южной Европы, например, Греции, Испании и Португалии. Именно из-за этой схожести показателей вышеназванные четыре страны объединены в группу PIGS, по первым буквам названий стран. Хотя это название и является достаточно оскорбительным, в отличие от названия другой группы стран, BRICS, Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР. БРИКС – это кирпич или краугольный камень, т.е. нечто основательное.

Стоимость импорта товаров Италии в 2022 г. составляла 695 млрд долл. (с услугами – 743,0 млрд долл., 2,9% от мирового объёма), а экспорта товаров – более 659 млрд долл. (с услугами – 745,6 млрд долл., 2,4% от мирового объёма). Рассмотрим далее структуру импорта и экспорта Италии по странам (табл. 6.9) и по товарным группам (табл. 6.10) [33].

Среди партнеров традиционно наблюдаются страны ЕС и США. Причем по совокупному объёму экспорта и импорта США находятся на почётном третьем месте. Далекий Китай обогнал относительно близкую Испанию. Находящиеся за тремя морями Россию и Азербайджан совокупно

играют в импорте Италии такую же роль, как и Франция, занимающая третье место в товарных поставках в страну.

Таблица 6.9

**Ведущие торговые партнеры Италии,
стоимость товаров и услуг в млрд долл., 2022 г.**

	Партнеры	Экспорт	Импорт
1	Германия	81 (12,3%)	94 (13,5%)
2	США	68 (10,3%)	26 (3,77%)
3	Франция	66 (10%)	50 (7,29%)
4	Испания	34 (5,15%)	32 (4,7%)
5	Швейцария	32 (4,96%)	19,4 (2,79%)
6	Великобритания	28 (4,35%)	8,64 (1,24%)
7	Бельгия	24 (3,65%)	26 (3,88%)
8	Польша	20 (3,11%)	15,8 (2,27%)
9	Нидерланды	19,5 (2,96%)	38 (5,59%)
10	Китай	17,2 (2,62%)	60 (8,76%)
11	Россия	6,12 (0,928%)	28 (4,11%)
12	Азербайджан	0,322 (0,048%)	21 (3,06%)

Таблица 6.10

Состав и структура экспорта и импорта Италии в 2022 г., в млрд долл.

Категория	Экспорт	Импорт
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	106 (16%)	58 (8,42%)
30 – Фармацевтическая продукция	47 (7,22%)	34 (4,99%)
87 – Транспортные средства	45 (6,9%)	47 (6,76%)
85 – Электрические машины и оборудование и их части	40 (6,2%)	56 (8,05%)
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	31 (4,74%)	148 (21%)
39 – Пластмассы и изделия из них	27 (4,09%)	30 (4,99%)
73 – Изделия из черных металлов	22 (3,46%)	8,99 (1,29%)
72 – Черные металлы	21 (3,19%)	31 (4,59%)
71 – Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	20 (3,08%)	18 (2,59%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	16 (2,43%)	15,2 (2,18%)
94 – Мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные	16 (2,43%)	5,18 (0,745%)
29 – Органические химические соединения	8,7 (1,32%)	23 (3,33%)

Анализ структуры внешнеторговых операций Италии по товарным группам показал схожесть её структуры для стран ЕС в целом.

6.6. Внешние экономические связи Великобритании

Стоимость импорта товаров Великобритании в 2022 г. составляла 695 млрд долл. (с услугами – 816,3 млрд долл., 3,2% от мирового объёма), а экспорта товаров – более 659 млрд долл. (с услугами – 1001,4 млрд долл., 3,2% от мирового объёма). Уже из этих цифр можно заметить значительную роль услуг во внешнеторговом балансе страны. Значительная доля в экспорте этих услуг принадлежит банковским, финансовым и страховым услугам, вследствие чего Лондон называют финансовым центром Европы.

Рассмотрим далее структуру импорта и экспорта Великобритании по странам (табл. 6.11) и по товарным группам (табл. 6.12) [35].

Таблица 6.11

Ведущие торговые партнеры Великобритании, стоимость товаров и услуг в млрд долл., 2022 г.

	Страна	Экспорт	Импорт
1	США	64 (12,1%)	97 (11,9%)
2	Германия	42 (7,77%)	78 (9,6%)
3	Китай	35 (6,67%)	110 (13,4%)
4	Швейцария	35 (6,63%)	14 (1,7%)
5	Ирландия	31 (5,97%)	18,7 (2,28%)
6	Франция	30 (5,76%)	34 (4,23%)
7	Прочие (скрытые партнеры)	13,9 (2,61%)	
8	ОАЭ	12,3 (2,32%)	7,72 (0,96%)
9	Испания	12 (2,25%)	22 (2,75%)
10	Италия	8,64 (1,63%)	30 (3,69%)
11	Бельгия	21 (4,09%)	20 (2,5%)
12	Польша	6,5 (1,2%)	17,6 (2,14%)
13	Канада	6,6 (1,26%)	17 (2,07%)
14	Турция	5,9 (1,44%)	15,8 (1,92%)
15	Норвегия	4,6 (0,87%)	62 (7,62%)

Анализ роли внешнеторговых партнеров по размеру оборота показывает следующее. Первая тройка вырывается далеко вперед: США занимает первое место (161 млрд долл.), второе – Китай (145 млрд долл.), Германия – третье (120 млрд долл.). Затем идёт группа стран с довольно близкими показателями: Норвегия – четвертое (66,6 млрд долл.), Франция – пятое (64 млрд долл.), Ирландия – шестое (49,7 млрд долл.), Швейцария – седьмое (49 млрд долл.), Бельгия – восьмое (41 млрд долл.), Италия – девятое (39 млрд долл.), Испания – десятое (34 млрд долл.). В дальнейшем происходит плавное снижение роли каждой страны во внешней торговле Великобритании.

Таблица 6.12

Состав и структура экспорта и импорта Великобритании в 2022 г., в млрд долл.

Категория	Экспорт	Импорт
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	75 (14,1%)	92 (11,2%)
71 – Натуральный или культивируемый жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	65,8 (13,9%)	82 (11,9%)
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	61 (11,5%)	137 (16,7%)
87 – Транспортные средства	40 (7,69%)	73 (8,95%)
30 – Фармацевтическая продукция	27 (5,23%)	32 (4%)
85 – Электрические машины и оборудование и их части	27 (5,15%)	71 (8,75%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	20 (3,78%)	21 (2,64%)
39 – Пластмассы и изделия из них	13,1 (2,46%)	22 (2,75%)
73 – Изделия из черных металлов	6,34 (1,34%)	10,5 (1,53%)
94 – Мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные	16 (2,43%)	5,18 (0,745%)
29 – Органические химические соединения	8,7 (1,32%)	23 (3,33%)
88 – Самолеты, космические аппараты и их части	13,5 (2,88%)	6,25 (0,909%)
38 – Прочие химические продукты	8,4 (1,78%)	13,1 (1,9%)

6.7. Внешние экономические связи Японии

В 2022 г. стоимость товарного (вместе с услугами) экспорта из Японии составила 746 (921,2) млрд долл.; импорта 898 (905,1) млрд долл. соответственно. В мировом экспорте товаров и услуг доля Японии составила 3,0 (шестое место), в импорте – 3,6% (четвертое). Рассмотрим далее структуру импорта и экспорта Японии по странам (табл. 6.13) и по товарным группам (табл. 6.14) [34].

Анализ роли внешнеторговых партнеров по размеру оборота показывает следующее. Первая две страны вырываются далеко вперед: Китай занимает первое место (332 млрд долл.) и второе – США (229 млрд долл.).

Затем идёт группа стран с довольно близкими показателями: третьё – Австралия (104,5 млрд долл.), Тайвань – четвертое (90 млрд долл.), Ю. Корея – пятое (87 млрд долл.). В дальнейшем происходит плавное снижение роли каждой страны во внешней торговле Японии. Таиланд – шестое (58 млрд долл.), ОАЭ – седьмое (53,48 млрд долл.), Саудовская Аравия – восьмое (47 млрд долл.), Вьетнам – девятое (44,6 млрд долл.), Индонезия – десятое (43 млрд долл.), Германия – одиннадцатое (41,5 млрд долл.), Гонконг – двенадцатое (34 млрд долл.), Сингапур – тринадцатое (31,82 млрд долл.). Региональное сотрудничество в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона превалирует.

Таблица 6.13

**Ведущие торговые партнеры Японии,
стоимость товаров и услуг в млрд долл., 2022 г.**

	Страна	Экспорт	Импорт
1	Китай	144 (19,3%)	188 (21%)
2	США	139 (18,7%)	90 (10%)
3	Корея	54 (7,23%)	33 (3,73%)
4	Тайвань	52 (6,98%)	38 (4,29%)
5	Гонконг	33 (4,43%)	1 (0,113%)
6	Таиланд	32 (4,34%)	26 (2,96%)
7	Сингапур	22 (2,99%)	9,82 (1,09%)
8	Германия	19,5 (2,61%)	22 (2,52%)
9	Вьетнам	18,6 (2,49%)	26 (2,94%)
10	Австралия	16,5 (2,21%)	88 (9,83%)
11	Индонезия	15 (2,01%)	28 (3,19%)
12	ОАЭ	8,48 (1,13 %)	45 (5,09%)
13	Саудовская Аравия	5,07 (0,68 %)	42 (4,71%)
14	Россия	4,6 (0,616 %)	14,8 (1,65%)

Таблица 6.14

Состав и структура экспорта и импорта Японии в 2022 году, млрд долл. США (%)

Категория	Экспорт	Импорт
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	18,2 (2,44%)	254 (28%)
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	141 (18,9%)	71 (7,98%)
85 – Электрические машины и оборудование и их части	113 (15,1%)	120 (13,3%)
87 – Транспортные средства	135 (18,1%)	22 (2,45%)
88 – Самолеты, космические аппараты и их части	1,6 (0,211%)	3,2 (0,356%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	38 (5,19%)	27 (3,1%)
30 – Фармацевтическая продукция	7,4 (0,996%)	39 (4,34%)
39 – Пластмассы и изделия из них	26 (3,6%)	18,2 (2,02%)
29 – Органические химические соединения	17,1 (2,29%)	18,2 (2,03%)
73 – Изделия из черных металлов	9,45 (1,26%)	7,91 (0,88%)
38 – Прочие химические продукты	14,2 (1,9%)	10 (1,11%)
71 – Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	17,4 % (2,33)	20 (2,25%)
26 – Руды, шлаки и зола	0,165 (0,022%)	31 (3,5%)
99 – Товары без указания вида	56 (7,61%)	13 (1,44%)
72 – Чугун и сталь	34 (4,67%)	10,2 (1,13%)

При этом США можно выделить отдельно, как страну-лидера по объёмам импорта в мире, хотя и находящегося в данном регионе. Друга

группа стран – поставщики энергоресурсов Среднего Востока. Европейский лидер внешнеторговых отношений – ФРГ находится на одиннадцатом месте. Россия, хотя и имеет протяжённую границу с Японией, но как партнер малоинтересна, её доля в экспорте товаров 0,616%, в импорте – 1,65% за счёт сырьевых поставок.

6.8. Внешние экономические связи Китая

Стоимость импорта товаров Китая в 2022 г. составляла 2715,9 млрд долл. (с услугами – 3137,6 млрд долл., 11,2% от мирового объёма), а экспорта товаров – более 3593,6 млрд долл. (с услугами – 3714,2 млрд долл., 11,8% от мирового объёма).

В табл. 6.15 показаны страны, которые дают две трети внешнеторгового оборота, причём из таблицы исключены многие важные потребители товаров из Китая в Европе и поставщики сырья из Азии и Океании. По объемам импорта и экспорта в совокупности в Китай, США (759,4 млрд долл.) занимает первое место, опережая следующего контрагента более, чем вдвое.

Таблица 6.15

Ведущие торговые партнеры Китая, стоимость товаров в млрд долл., 2022 г.

1	Страна / Территория	Экспорт		Импорт		Баланс
1	США	581,7	16,19%	177,6	6,54%	404,4
2	Южная Корея	162,6	4,52%	199,6	7,35%	-37,0
3	Япония	172,9	4,81%	184,4	6,79%	-11,5
4	Тайвань	81,5	2,27%	238,1	8,77%	-156,6
5	Гонконг	297,5	8,28%	7,8	0,29%	289,7
6	Вьетнам	146,9	4,09%	88,0	3,24%	58,9
7	Германия	116,2	3,23%	111,3	4,10%	4,9
8	Австралия	78,8	2,19%	142,1	5,23%	-63,3
9	Малайзия	93,7	2,61%	109,9	4,05%	-16,2
10	Россия	76,1	2,12%	114,2	4,20%	-38,1
11	Бразилия	61,2	1,70%	109,5	4,03%	-48,3
12	Индонезия	71,3	1,98%	77,8	2,86%	-6,5
13	Индия	118,5	3,30%	17,4	0,64%	101,1
14	Таиланд	78,5	2,18%	56,5	2,08%	22,0
15	Нидерланды	117,7	3,28%	12,5	0,46%	105,2
16	Сингапур	81,2	2,26%	33,9	1,25%	47,3
17	Великобритания	81,5	2,27%	21,8	0,80%	59,7

Второе место занимает Ю. Корея с оборотом в 362,2 млрд долл., Япония – третья (357,4 млрд), Тайвань – четвертое (319,7 млрд), Гонконг – пятое (305,4 млрд). Причем баланс импорта и экспорта из вышеуказанных стран легко меняет свой знак. Это объясняется тем, что Китай и его контрагенты являются звеньями в производственной цепочке. Например, отри-

цательный баланс Ю. Кореи, Японии и Тайваня компенсируется огромным положительным балансом с Гонконгом, который в свою очередь, имеет положительный баланс с другими странами региона. Эти страны фактически представляют собой части одного целого экономического механизма. Экономика США для них в основном является конечным потребителем товаров, определяя положительный знак баланса.

В свою очередь США является источником финансовой ликвидности (определяя отрицательный знак баланса). Рассмотрим далее структуру импорта и экспорта Китая по странам (см. табл. 6.15) и по товарным группам (табл. 6.16) [29]. Основная характеристика внешнеторгового баланса показана – баланс формируется не по отдельным странам, а по потребляемым ресурсам и производящимся товарам.

Таблица 6.16

Структура экспорта и импорта Китая в 2022 г., млрд долл. США (%)

Категория	Экспорт	Импорт
85 – Электрические машины и оборудование и их части	954 (26%)	644 (23%)
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	551 (15,3%)	202 (7,44%)
87 – Транспортные средства	150 (4,18%)	80 (2,97%)
39 – Пластмассы и изделия из них	143 (3,99%)	75 (2,76%)
94 – Мебель; постельные принадлежности, матрасы	130 (3,64%)	2,83 (0,104%)
73 – Изделия из железа или стали	110 (3,06%)	9,47 (0,348%)
95 – Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и аксессуары	103 (2,87%)	2,78 (0,102%)
29 – Органические химикаты	101 (2,83%)	58 (2,13%)
61 – Предметы одежды и аксессуары для одежды, трикотажные или вязаные	91 (2,53%)	4 (0,153%)
72 – Чугун и сталь	77 (2,15%)	43,7 (1,6%)
90 – Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты	70 (1,95%)	82 (3,02%)
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	64 (1,79%)	535 (19,7%)
71 – Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы	30 (0,837%)	103 (3,81%)
30 – Фармацевтическая продукция	14 (0,389%)	39 (1,46%)
74 – Медь и изделия из нее	10,6 (0,297%)	68 (2,52%)
26 – Руды, шлаки и зола	3,93 (0,109%)	224 (8,27%)
12 – Масличные семена и масличные фрукты; прочие зерновые, семена и фрукты	3,17 (0,088%)	68 (2,52%)

На заметку. Рынок сбыта для Китая – это весь мир. Поэтому характеристика условий балансирования торговли с каждой страной для Китая экономически нецелесообразна. Заметнее всего дисбаланс во внешней торговле (или активное участие в международном разделе-

нии труда) заметен по товарным группам. Относительно пропорциональным является баланс только по одной категории: 90 – оптические, фотографические ... инструменты, импорт 70, а экспорт 82 млрд долл. Все остальные категории товаров обладают значительным перекосом либо в сторону экспорта, либо в сторону импорта. При этом заметна производительная роль Китая в мировом разделении труда: импорт сырья 224 млрд (26 – руды, шлаки) и экспорт продукции из этого сырья 110 млрд (73 – изделия из железа и стали) плюс разнообразная продукция из железа и стали в виде машин (85 – электр. машины ...) и механического оборудования (84 – ядерные реакторы, котлы, машины ...).

6.9. Внешние экономические связи Индии

Стоимость импорта товаров Индии в 2022 г. составляла 732,57 млрд долл. (с услугами – 903,6 млрд долл., 2,9% от мирового объёма), а экспорта товаров – более 452,7 млрд долл. (с услугами – 778,5 млрд долл., 2,5% от мирового объёма). Рассмотрим далее структуру импорта и экспорта Индии по странам (табл. 6.17) и по товарным группам (табл. 6.18) [37].

Таблица 6.17

Ведущие торговые партнеры Индии, стоимость товаров в млрд долл., 2022 г.

Ранг	Страна	Экспорт		Импорт		Торговый баланс
		млрд долл.	%	млрд долл.	%	
1	США	80,2	17,7%	51	7,06%	29,2
2	ОАЭ	31,3	6,92%	53,8	7,35%	-22,5
3	Нидерланды	18,5	4,08%	5,92	0,808%	12,58
4	Китай	15,1	3,33%	102,3	13,9%	-86,9
5	Бангладеш	13,8	3,05%	2,0	0,273	11,8
6	Сингапур	11,8	2,61%	24,4	3,33%	-12,6
7	Великобритания	11,2	2,48%	9,6	1,31%	1,6
8	Германия	10,4	2,3%	13,9	1,89%	-3,5
9	Сауд. Аравия	10,1	2,24%	46	6,3%	-35,9
10	Турция	10,0	2,21%	3,7	0,5%	6,3
11	Россия	2,92	0,646%	40	5,54%	-37,08
12	Ирак	2,45	0,542%	39	5,33%	-36,55
13	Индонезия	9,86	2,17%	28	3,91%	-18,14
14	Ю. Корея	7,49	1,65	20	2,82%	-12,51
15	Австралия	8,2	1,81%	19,6	2,67%	-11,4
16	Япония	5,7	1,25%	15,7	2,14%	-10

В табл. 6.17 показаны страны, которые дают две трети внешнеторгового оборота, причём из таблицы исключены многие важные потребители товаров из Индии в Европе и поставщики сырья из Азии и Океании. По

объемам импорта и экспорта в совокупности в Индию, США (80,2 млрд долл.) занимает первое место, опережая следующего контрагента в 1,56 раз. Второе место занимает Китай с оборотом в 117,4 млрд долл., Объединенные Арабские Эмираты – третье (85,1 млрд долл.), Саудовская Аравия – четвертое (56,1 млрд долл.), Россия – пятое (42,9 млрд долл.). Баланс импорта и экспорта наклоняется в сторону импорта. Это объясняется стремлением правительства Индии и её граждан повысить свой уровень жизни участием на мировом рынке капитала в роли заёмщиков. Экономика США и ЕС, как и для большинства стран в мире, для них в основном является конечным потребителем товаров, определяя положительный знак баланса. В свою очередь США и ЕС является источником финансовой ликвидности (определяя отрицательный знак баланса).

Таблица 6.18

Структура экспорта и импорта Китая в 2022 г., млрд долл. США (%)

Категория	Экспорт	Импорт
27 – Минеральное топливо, минеральные масла	98 (21%)	277 (37%)
71 – Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни	39 (8,67%)	78 (10,6%)
84 – Ядерные реакторы, котлы, машины и механическое оборудование	27 (6,07%)	54 (7,47%)
85 – Электрические машины и оборудование и их части	26 (5,87%)	69 (9,51%)
29 – Органические химические соединения	21,4 (4,83%)	29 (4,06%)
87 – Транспортные средства	21 (4,69%)	6,94 (0,948%)
30 – Фармацевтическая продукция	19,7 (4,36%)	2,73 (0,372%)
72 – Чугун и сталь	15,1 (3,35%)	16,7 (2,28%)
10 – Зерновые	14 (3,11%)	0,12 (0,016%)
39 – Пластмассы и изделия из них	8,23 (1,81%)	22 (3,1%)
73 – Изделия из черных металлов	9,89 (2,18%)	4,86 (0,664%)
15 – Животные, растительные или микробиологические жиры и масла	1,83 (0,404%)	21 (2,95%)
31 – Удобрения	0,117 (0,025%)	17,2 (2,35%)
28 – Неорганические химикаты; ... соединения драгоценных металлов, редкоземельных металлов, ...	3,17 (0,702%)	12,7 (1,73%)

Проводя анализ товарной структуры внешнеторговых отношений Индии, следует указать на основной характер отношений. В отличие от Китая – Индия не является экспортно-ориентированной экономикой, а направлена на удовлетворение внутренних потребностей. Об свидетельствует не только отрицательный баланс по товарному обмену, когда экспорт услуг компенсирует дефицит торгового баланса, но и перечень важнейших категорий товаров экспорта и импорта. По пяти первым позициям

импорт в Индию превышает экспорт. Игрушки и средства связи, которые приносят высокий и стабильный доход не входят в 15 основных товаров экспорта. Причём, вторую строчку как в экспорте, так и в импорте занимают драгоценные и полудрагоценные товары, которые слабо влияют на производственные возможности.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Проанализируйте торговые позиции США, Евросоюза, Японии.
2. Сравните основные показатели торговли, выявите тенденции. Рассмотрите проблему огромного торгового дефицита США, причины «двойного дефицита».
3. Каковы особенности торговых отношений: а) между Японией и Западной Европой; б) между Японией, Австралией и Новой Зеландией; в) между Россией и развитыми странами мира?
4. Определите причины высоких темпов роста японской торговли.
5. Каким образом Южная Корея, Малайзия и Таиланд за короткий период времени из бедных сельскохозяйственных стран превратились в чистых экспортеров важнейших готовых изделий?
6. В чем особенности торговой позиции Китая в мире?
7. В чем особенности торговой позиции в мире Индии?
8. В чем состоит основная причина высокой доли торговли между промышленно развитыми странами?

ГЛАВА 7.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1. Международная миграция населения и рабочей силы: сущность процессов, виды, тенденции развития.
2. Международный рынок капитала.

7.1. Международная миграция населения и рабочей силы: сущность процессов, виды, тенденции развития

Общие причины миграций. На первых этапах население снималось с традиционных мест обитания под воздействием комплекса причин, когда определяющую роль играли естественно-природные обстоятельства. Позже наступил период бесконечных войн, когда основной формой вознаграждения победителей выступали захватываемые в плен люди, предназначенные для продажи в рабство. Далее основную роль стали играть демографические причины, а в Новейшее время – в большей степени экономические причины. Отступлением от этого были два периода мировых войн – 1914–1918 и 1939–1945 гг., когда десятки миллионов людей оказались перемещенными из одних стран в другие, и последствия таких перемещений были не менее впечатляющие, чем в эпоху «великого переселения».

В конце XX в. в связи с участвовавшими региональными конфликтами появилась регионально-международная вынужденная миграция, которая не связана с поисками работы (этот вопрос возникает позже, когда беженец, убедившись в том, что он цел и невредим, начинает искать кров и пищу). Это, например, мигранты из Вьетнама, Кампучии, Чили, Кубы, Гаити, Греции и т.п. – всех их вынудили бежать из своей страны репрессии. Военные конфликты в Африке и Латинской Америке, которые происходили в 1960–1990-е гг., оборачивались миллионами беженцев. Этническая война в бывшей Югославии, а затем бомбардировки Сербии вооруженными силами НАТО стали огромной трагедией миллионов людей, особенно для тех, кто вынужден был бежать за пределы своей родины.

Отметим, в основе послевоенных международных миграций трудовых ресурсов находятся собственно экономические причины, а не только указанные военно-политические коллизии. Миграционный поток захватил десятки миллионов граждан и намного превзошел «великое переселение народов» прошлых эпох (табл. 7.1) [55]. Численность мигрантов за 50 лет выросла в 3,3 раза достигнув величины, сопоставимой с двукратной численностью населения России; 3,3 населения ФРГ; 4,2 населения Франции и Великобритании. А ведь когда-то именно европейские страны начали мас-

совое движение населения в масштабах всей планеты. Европейцы по-прежнему продолжают покидать свой континент, хотя и в меньших масштабах, и одновременно с этим привлекать иммигрантов со всех уголков Земли в свои страны. Масштаб перемещения населения планеты растёт. Доля мигрантов в мире увеличилась в 1,5 раза с 2,3 до 3,6%. Международные миграции трудовых ресурсов повлекли за собой крупные изменения как в странах-реципиентах, так и в странах-донорах. Перемены носят многоплановый характер, поэтому они привлекают внимание не только экономистов, но и социологов, демографов и т.д.

Таблица 7.1

Международные мигранты, 1970–2020 гг.

Год	Число международных мигрантов	Мигранты, в % от населения мира
1970	84 460 125	2,3
1975	90 368 010	2,2
1980	101 983 149	2,3
1985	113 206 691	2,3
1990	152 986 157	2,9
1995	161 289 976	2,8
2000	173 230 585	2,8
2005	191 446 828	2,9
2010	220 983 187	3,2
2015	247 958 644	3,4
2020	280 598 105	3,6

Исторически население мира неравномерно рассредоточено по континентам, регионам и странам планеты (и даже в пределах отдельных стран). Демографический рост, создающий предложение труда, и расширение предприятий, создающее спрос на труд, происходит также крайне неравномерно. Это вызывает в одних регионах нехватку работников, в результате чего в этих странах создаются благоприятные возможности для массовой миграции иностранной рабочей силы. В других же странах картина противоположная – «избыток» населения неуклонно ведет к массовой безработице, поскольку национальная экономика не в состоянии обеспечить работой всех нуждающихся (табл. 7.2) [25].

В табл. 7.2 отражен целый ряд фундаментальных показателей, связанных с географической рассредоточенностью населения мира (по континентам, регионам и наиболее крупным странам). При этом, следует обратить внимание на следующие моменты:

- колоссальные темпы роста населения Земли: за 100 лет (1950–2050 гг.) в 3,9 раз. Численность населения уже в 2000 г. достигла 6,1 млрд человек, с перспективой роста до почти 10 млрд человек;

- концентрация населения в экономически отсталых регионах и странах; относительная «редкая населенность» в развитых регионах (хотя Западную Европу трудно назвать «редконаселенной»);

- концентрация населения Земли в городах (и городских агломерациях) и стремительное сокращение сельского населения.

Согласно прогнозам ООН, темпы роста населения в дальнейшем замедлятся, а общий рост численности населения составит к 2050 г. менее 2 млрд человек. Однако общая численность жителей Земли к 2050 г. превысит 9,7 млрд человек.

Понятия «демографический взрыв», «демографическая революция» не применялись при исследовании демографических процессов в развитых странах. Их начали использовать для характеристики необычайно высоких темпов роста населения (превышающих ежегодный его прирост на 2% и более), которые были отмечены в развивающихся регионах с конца 1950-х – начала 1960-х гг. когда средняя продолжительность жизни стала увеличиваться и в развивающихся странах, поскольку появились эффективные, причем массовые, средства борьбы с заболеваниями.

Таблица 7.2

Численность населения, численность городского и сельского населения крупных регионов и отдельных стран мира в 1950–2050 гг., млн. чел

Регион или страна	Численность населения по годам								
	всего			городского			сельского		
	1950	2000	2050	1950	2000	2050	1950	2000	2050
Весь мир	2536	6145	9772	750,9	2868,3	6679,8	1785,4	3276,7	3092,1
Страны с высоким уровнем дохода	672,9	1070,1	1287,8	393,7	821,8	1138,3	279,2	248,3	149,5
Страны со средним уровнем дохода	1734,5	4647,5	7067,1	345,0	1935,3	4828,4	1389,4	2712,1	2238,7
Страны с низким уровнем дохода	128,1	425,1	1413,0	11,9	109,2	709,5	116,2	316,0	703,5
Африка	228,7	817,6	2527,6	32,7	286,0	1488,9	196,0	531,6	1038,6
Азия	1404,1	3730,4	5256,9	246,2	1399,7	3479,1	1157,9	2330,6	1777,9
Европа	549,4	727,2	715,7	284,1	516,7	598,9	265,3	210,5	116,9
Латинская Америка	168,9	525,8	779,8	69,8	397,1	685,1	99,2	128,7	94,8
Северная Америка	172,6	312,8	434,7	110,3	247,5	386,7	62,3	65,4	48,0

Взаимосвязи между ростом населения и экономической динамикой.
 Демографический фактор рассматривается с позиции экономического роста стран в его следующих измерениях:

а) рост наличных ресурсов происходит параллельно росту численности населения;

б) рост наличных ресурсов происходит как следствие увеличения численности населения и сопровождается повышением производительности человеческого труда;

в) рост производительности человеческого труда ведет к сокращению продолжительности рабочего времени.

Исследователи выявили и прямую связь между ростом населения, экономическим развитием и ростом производительности труда. Анализируя взаимосвязи между ростом населения в ведущих странах мира и экономическими показателями, Р. Барр, обобщая выводы предшественников, выделяет факторы фундаментального проявления человеческого динамизма. В частности, дается анализ следующих из них в качестве определяющих:

а) демографического динамизма;

б) динамизма инноваций;

в) динамизма социальных групп.

Демографический динамизм. Содержание этого понятия сводится к увеличению или уменьшению численности населения, что, как показывают исторические примеры, непосредственно воздействовало на экономическое развитие стран: приводило либо к их росту, либо к упадку. В XVII–XVIII вв. иммиграция ослабила Испанию.

На заметку. В XIX в. экономический упадок Ирландии был непосредственно связан с уменьшением численности населения в 2 раза (с 8 млн человек в 1840 г. до 4,2 млн человек в 1940 г.).

Франция более 100 лет страдает от падения рождаемости, в то время как Голландия извлекает серьезную пользу от высокой плотности населения, составляющей более 300 жителей на 1 кв. км.

Барр (как и целая группа ученых, идеологов, политиков) полемизирует с положениями знаменитого труда Мальтуса «Опыт о законе народонаселения» (1798):

Цитата. «Можно считать курьезной позицию Мальтуса, который видел, как встает призрак голода в ту самую эпоху, когда британская экономика начала свое блестящее наступление» [1].

Такая позиция, как еще отмечал Й. Шумпетер, объяснялась тем обстоятельством, что полоса превратностей, характерных для времени, в которое жил Мальтус, маскировала долговременную тенденцию английской экономики, которая никак не подтвердила прогнозы Мальтуса почти за 200 лет постмальтузианского развития.

Проблема, поднятая Мальтусом, по-новому была поднята на мировой уровень в знаменитом докладе Римскому клубу «Пределы роста» (супруги Медоуз) в начале 1970-х гг., а также в последующих исследованиях в рамках этой международной организации. Под влиянием этих работ специализированные учреждения ООН стали уделять больше внимания бедным странам и их проблемам.

Динамизм инноваций. Автором этой концепции является Й. Шумпертер, который, в частности, описал новые комбинации факторов производства и следующие виды их:

- производство нового продукта или изделия для клиентуры, на которую ориентируется предприниматель;
- введение в промышленность или торговлю нового производственного метода;
- завоевание и освоение нового сбыта продукции;
- освоение нового источника сырья;
- новая организация производства.

Динамизм социальных групп. История капитализма показывает, что социальные группы благодаря активным действиям выступают в обществе в качестве мощного источника экономического роста. История капитализма с XVII в. и до наших дней продемонстрировала «величайшую роль буржуазии», получившую высокую оценку К. Маркса и Ф. Энгельса.

Формула Самуэльсона. Все эти факторы прямо или косвенно отражаются на доходах населения. Используя их – вместе с множеством других факторов, непосредственно воздействующих на величину дохода, – П. Самуэльсон предложил формулу (в виде кривой) оптимальной численности населения страны, которая способна обеспечить высокие доходы населения (при допущении некоего «среднего», или нейтрального, действия других факторов роста) (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Оптимальная численность населения, обеспечивающая высокие доходы

П. Самуэльсон приходит к выводу:

Цитата. «Доходы достигают наивысшего уровня, когда численность населения оказывается не слишком велика и не слишком мала» [1].

Эту идею он представил графически на рис. 7.1. В точке M , где начинается убывание доходов, выпуск продукции в расчете на душу насе-

ления достигает самых больших значений, оптимум – в точке O , которая движется в горизонтальном направлении к точке P . Если же оптимум населения сложится в большем размере, чем реальное население страны, то это, с высокой вероятностью, приведет к иммиграции рабочей силы в страну.

В отношении демографической проблемы экономическая наука не дает ответа на вопрос, как добиться того, чтобы «повышающиеся доходы» имело большинство населения, хотя практика показывает одну универсальную тенденцию: улучшение материально-культурного уровня общества приводит к формированию неких сдерживающих факторов в бурном росте населения. Так, в развитом обществе женщина стремится занять определенное социальное положение, и наличие семьи с большим количеством детей приходит в противоречие с эволюционирующим понятием свободы женщины и ее места в обществе.

Определение. Общая деятельность государства по регулированию демографических процессов определяется как «**демографическая политика**».

Демографическая политика обычно включает меры, направленные на контроль роста населения, а также образовательные программы по контролю рождаемости, широкую пропаганду, маркетинг и распределение противозачаточных средств, предложение добровольной стерилизации. Часто принимаются, например, и такие социальные меры, как увеличение минимального возраста вступления в брак и повышение экономического статуса женщины.

Эта политика в определяющей степени связана с быстрым ростом населения в развивающихся странах. Довольно жесткий курс в области планирования семьи, т.е. ограничения рождаемости, проводили правительства Китая и Индии. При этом применялись и методы принуждения, ведущие к социальным конфликтам. Хотя некоторые международные организации пытались перенести опыт планирования семьи на ряд постсоциалистических стран (в том числе на Российскую Федерацию), где эта проблема не имела и не имеет практического значения в силу более чем скромных показателей роста населения. Тем не менее, эта проблема в последние годы занимает значительное место и в деятельности ООН.

Демографическая ловушка (population trap).

Определение. Демографическая ловушка заключается в следующем: в странах с очень низким уровнем доходов на душу населения может оказаться, что темп роста населения превышает темп роста реальных доходов.

Если это имеет место, то можно сказать, что реальный доход на душу населения снижается. Реальный доход на душу населения может увеличиваться только тогда, когда рост доходов опережает рост населения (рис. 7.2). На рис. 7.2 темп роста доходов превышает темп роста населения до точки T , однако после этой точки положение меняется, и уже темп роста населения $\partial P/P$ превышает темп роста доходов. Поскольку уровень дохода на душу населения падает, экономика возвращается в точку T . Попытки ухода от точки T обречены на неудачу, так как влияние роста населения проявляется сильнее, чем влияние роста доходов $\partial Y/K$. Таким образом, точку T можно назвать равновесием низкого уровня, или демографической ловушкой, из которой экономика не может выбраться. Устойчивый процесс роста доходов на душу населения происходит только в том случае, если удастся осуществить «прыжок» в точку K . Такой «прыжок» возможен в результате либо принятия мер по контролю рождаемости, либо сдвига вверх кривой роста доходов. Второе может быть достигнуто с помощью технического прогресса. Очевидно, что сочетание контроля рождаемости и внедрения современных технологий является в настоящее время самой надежной политикой. Однако следует отметить, что мы не располагаем безусловными практическими свидетельствами существования демографической ловушки (рис. 7.2).

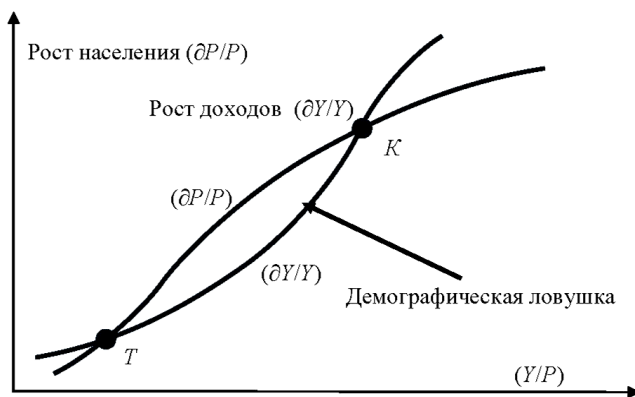


Рис. 7.2. Демографическая ловушка

Наиболее эффективным методом демографического контроля является повышение жизненного уровня, поскольку при росте доходов рождаемость снижается, что статистически подтверждается, практически без исключения, на примерах развитых стран. Тенденция к сокращению населения вызывает беспокойство правительств ряда европейских стран, в

частности Франции, где предпринимают меры по увеличению рождаемости, которые, однако, не дают каких-либо практических результатов.

Растущие психологические нагрузки в городах, и которых живет подавляющая часть населения, напряженность в обществе, интенсификация всех видов труда, все новые потребности, формирующиеся на рынке и вторгающиеся в жизнь людей, – все это не способствует увеличению численности семей, росту рождаемости. И закономерно происходит старение общества в развитых странах, что, несомненно, вызывает пессимистичные размышления относительно их будущего, в том числе и практические опасения, связанные с функционированием экономического механизма, обеспечивающего безбедную жизнь самого общества.

Поэтому развитые страны возлагают надежды на рост показателей воспроизведения населения в стране на иммигрантов. Иммигранты раньше создают семьи, реже разводятся, раньше начинают рожать детей, выше коэффициент фертильности и т.д.

Мировой рынок рабочей силы. Национальные системы рабочей силы, имея общие закономерности развития и взаимодействия, обладают значительными качественными отличиями по регионам и странам в зависимости от общего уровня индустриального развития той или иной страны, структуры экономики, образовательного уровня населения и т.д. При этом следует выделить следующие особенности:

- в развитых странах мира рынок рабочей силы в целом находится в равновесии – сравнительно небольшая безработица (от 2 до 12% в отдельных странах);

- в развивающихся странах – неустойчивость рынка рабочей силы высокий уровень безработицы – от 15 до 30%, в наименее развитых до 50%;

- деформированный рынок рабочей силы в постсоциалистических странах, которые в предыдущие десятилетия вообще не сталкивались с этим явлением; по СНГ показатель безработицы составляет в среднем 10–30% всей рабочей силы в группе стран.

Неграмотность. Это очевидно влияет и на экономическое развитие стран, которые остаются бедными. При этом особенностью развивающихся и новых капиталистических стран является и то обстоятельство, что наиболее талантливые ученые и специалисты эмигрируют в развитые страны, где более высокий уровень оплаты их труда и, соответственно, условия жизни. Таким образом, существует устойчивая тенденция миграции высококвалифицированного труда как одного из базовых факторов экономического роста любой страны.

На заметку. Значительная доля населения, не имеет начального образования (4–5-летнего обучения, как правило, в возрасте от 6–7 до 11–12 лет). В странах третьего мира более 1 млрд человек являются неграмотными.

Определение. Международная миграция рабочей силы – это переселение населения в трудоспособном возрасте из одного государства в другое сроком более чем на год, вызванное экономическими причинами. Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны в другие страны; иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из других стран. «Утечка умов» – международная миграция высококвалифицированных кадров специалистов. Резмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Трудовая миграция – это историческое явление, которое существовало и в отдаленные времена. Поэтому важно знать, в каких формах и видах это явление наблюдалось в предшествующие периоды. Формы социальной мобильности изменчивы, но само это явление органически присуще человеческим обществам.

Отношение к иммиграции в обществах довольно противоречивое. С одной стороны, ее обвиняют в создании препятствий на пути экономических инноваций, в дестабилизации рынка труда, обременении бюджета и подрыве национальной безопасности. С другой – ей отводится значимая роль в научно-техническом и экономическом развитии принимающих стран, улучшении социального положения местного населения. Итак, очевидно, что миграционные потоки оказывают глубокое и многомерное воздействие на жизнедеятельность принимающих обществ. Отметим следующие сферы воздействия.

- Эффект иммиграции в значительной мере определяется ее масштабами. Согласно данным ООН, численность мигрантов США достигает 35 млн, далее следуют: Россия – 13 млн, Германия – 7,3, Франция – 6,2, Канада – 5,8, Австралия – 4,7 млн. Каждый девятый житель развитых государств – иммигрант, более того, в некоторых из них иностранцы составляют ныне весьма существенную часть населения: в Австралии – 24%, Швейцарии – 19%, Канаде – 17%, США – 11% [55].

- Наряду с чисто количественными параметрами важны и структурные показатели миграционных потоков, в частности соотношение различных категорий мигрантов. За исключением небольшой группы стран (в первую очередь Швейцарии, Австралии, Португалии и Великобритании) доля экономических мигрантов, целенаправленно принимаемых в соответствии с потребностями экономики и социальной сферы, в общих миграционных потоках невелика. Подавляющее большинство мигрантов принимаются по-прежнему по гуманитарным, а не экономическим соображениям. По каналам воссоединения семей прибывают 70–80% пришлых жителей в США, Швеции, Дании. На беженцев приходится около 20% иностранцев, живущих в Норвегии, Франции и Швеции. Такие мигранты увеличивают число иждивенцев и создают дополнительную нагрузку на общество.

• В современных условиях все большую роль играет уровень образования и профессиональной квалификации мигрантов. Как правило, уровень образования иммигрантов в целом ниже, чем у местных жителей. Однако в Канаде и некоторых странах Южной и Центральной Европы в последнее время наблюдаются обратные тенденции.

В 2019 г. в странах с высоким уровнем дохода проживали 67% трудящихся мигрантов, или примерно 113,9 млн человек. Еще 49 млн мигрантов той же группы (29%) проживали в странах со средним уровнем дохода, а 6,1 млн (3,6%) – в странах с низким уровнем дохода. Концентрация международных трудящихся мигрантов в странах с уровнем дохода выше среднего и высоким доходом оставалась стабильной на уровне 86,4% в 2013 г., 86,5% в 2017 г. и 86,9% в 2019 г. Однако в 2013–2019 гг. в странах с высоким уровнем дохода наблюдалось снижение их числа с 74,7% до 67,4%, в то время как в странах с уровнем дохода выше среднего отмечалось увеличение с 11,7% до 19,5% [55].

На заметку. США и Канада важные пункты назначения мигрантов. США в 2020 г приняли 51 млн мигрантов, став крупнейшей страной-реципиентом. Канада – восьмая по численности мигрантов с 8 млн человек и увеличивает целевые показатели иммиграции. целевые уровни иммиграции 401 тыс. чел. в 2021 г., 411 тыс. чел. в 2022 г. и 421 тыс. чел. в 2023 г., обеспечивая 82% прироста населения страны.

Профессионально-квалификационный состав иммигрантов отличается высокой поляризацией, отражая современный спрос на иностранную рабочую силу и наличие специальных программ, которые, с одной стороны, поощряют приток определенных категорий высококвалифицированных специалистов, а с другой – обеспечивают свои потребности во временных, в том числе сезонных малоквалифицированных рабочих для сельского хозяйства, туристического бизнеса и т.д. В последние годы на долю инженеров, ученых и менеджеров в ЕС приходилось около 40% вновь прибывшего иностранного экономически активного населения, в США – около 35%. Высококвалифицированные мигранты обычно приносят более высокую экономическую отдачу, легче проходят процесс социально-экономической интеграции и быстрее усваивают стандарты социального поведения местного населения, тогда как прием малоквалифицированных мигрантов может иметь негативные социально-политические последствия.

В западных странах существует как хроническая, так и периодически возникающая временная и сезонная нехватка неквалифицированного персонала, необходимого для выполнения тяжелых, грязных, опасных и низкооплачиваемых работ, от которых отказываются местные жители.

На заметку. В Бельгии иммигранты составляют половину всех горняков, в Швейцарии – 40% строительных рабочих, в США – 70% занятых в аграрном секторе.

В то же время дефицит наемного труда ощущается в группах высококвалифицированных специалистов технического профиля и квалифицированных рабочих среднего уровня. Так, в Австралии нехватка специалистов в области информационных технологий на 2010–2016 гг. оценивалась в 37–45 тыс. человек.

В США ныне работают около 1,5 млн ученых и инженеров иностранного происхождения (включая натурализованных мигрантов), в ЕС насчитывается около 2 млн иностранных ученых, инженеров, менеджеров и техников. Самая высокая доля иностранцев среди высококвалифицированных специалистов наблюдается в традиционных странах иммиграции: Австралии (25%), Канаде (18%) и США (9%), которые многие десятилетия целенаправленно проводят политику привлечения лучших мировых умов. В качестве важного канала для пополнения человеческих ресурсов в научно-технической сфере рассматривается и прием иностранных студентов. В развитых странах сейчас обучаются 1,3 млн студентов (1/3 в США).

На заметку. В США доля иностранцев среди получивших степень PhD составляла 22%, а в инженерных науках, математике и сфере информационных технологий – более 40%.

Производя и потребляя национальную продукцию, выплачивая налоги, делая сбережения и т.п., иммигранты оказывают заметное воздействие на хозяйственное развитие принимающих стран. О вкладе иммигрантов в научно-техническое развитие США свидетельствует следующий факт.

На заметку. Между 1985–1999 гг. 32% нобелевских лауреатов страны по химии имели иностранное происхождение. На долю уроженцев других стран в США приходится свыше 18% получателей наиболее известных патентов и премий за инновации.

Согласно данным опроса европейских предпринимателей, проводившегося в 2000 г. Институтом труда ФРГ (IZA), в наукоемких отраслях динамично растущие предприятия активно используют труд иностранных профессионалов: 39% фирм привлекали иностранных высококвалифицированных специалистов, а их доля среди занятого персонала соответствующей квалификации составляла 11%, в сфере НИОКР эти показатели достигали 61 и 16% соответственно. Среди высококвалифицированных иностранных работников, занятых на немецких фирмах, 48% опрошенных имели дипломы и степени по специальностям, связанным с ИКТ, 45% – с инженерным делом, тогда как среди граждан ФРГ лидировали эксперты по вопросам бизнеса (70%).

Для того чтобы сохранить численность экономически активного населения в 2000–2050 гг., по прогнозам ООН, странам ЕС необходимо ежегодно принимать 1,4 млн человек. Соответственно во многих развитых странах происходит рост доли иностранцев в рабочей силе: в Австралии

она составляет 24,6%, в Швейцарии – 21,8%, Канаде – 19,9%, США – 15,3% [55].

На заметку. В настоящее время иммиграция обеспечивает в развитых странах мира свыше половины демографического прироста, в том числе в Европе около 90%.

Широко распространено мнение о том, что иммиграция ложится тяжким бременем на бюджет принимающих государств. Действительно, в районах сосредоточения пришлого населения государственная сфера социальных услуг и выплат оказывается под его сильным прессингом. На местные бюджеты ложится дополнительная нагрузка, вызванная необходимостью школьного обучения, медицинского обслуживания и социального обеспечения малоимущих семей иммигрантов (табл. 7.3) [55].

Таблица 7.3

Ведущие страны-получатели/отправители денежных переводов в 2005–2020 гг. (в млрд долл. США по текущему курсу)

<i>Ведущие страны-получатели денежных переводов</i>							
2005		2010		2015		2020	
Китай	23,63	Индия	53,48	Индия	68,91	Индия	83,15
Мексика	22,74	Китай	52,46	Китай	63,94	Китай	59,51
Индия	22,13	Мексика	22,08	Филиппины	29,80	Мексика	42,88
Нигерия	14,64	Филиппины	21,56	Мексика	26,23	Филиппины	34,91
Франция	14,21	Франция	19,90	Франция	24,07	Египет	29,60
Филиппины	13,73	Нигерия	19,74	Нигерия	20,63	Пакистан	26,11
Бельгия	6,88	Германия	12,79	Пакистан	19,31	Франция	24,48
Германия	6,86	Египет	12,45	Египет	18,33	Бангладеш	21,75
Испания	6,66	Бельгия	10,99	Германия	15,58	Германия	17,90
Польша	6,47	Бангладеш	10,85	Бангладеш	15,30	Нигерия	17,21
<i>Ведущие страны-отправители денежных переводов</i>							
2005		2010		2015		2020	
США	47,75	США	50,53	США	60,72	США	68,00
Сауд. Аравия	14,30	Сауд. Аравия	27,07	ОАЭ	40,70	ОАЭ	43,24
Германия	12,71	Россия	21,45	Сауд. Аравия	38,79	Сауд. Аравия	34,60
Швейцария	10,86	Швейцария	18,51	Швейцария	26,03	Швейцария	27,96
Великобритания	9,64	Германия	14,68	Россия	19,69	Германия	22,02
Франция	9,47	Италия	12,88	Германия	18,25	Китай	18,12
Ю. Корея	6,90	Франция	12,03	Кувейт	15,20	Россия	16,89
Россия	6,83	Кувейт	11,86	Франция	12,79	Франция	15,04
Люксембург	6,74	Люксембург	10,66	Катар	12,19	Люксембург	14,20
Малайзия	5,68	ОАЭ	10,57	Люксембург	11,19	Нидерланды	13,92

Деструктивный эффект иммиграции в значительной степени определяется нелегальным характером значительной части ее потоков. Число незаконных иммигрантов достигает, по некоторым оценкам, в евро-

пейских странах 1,3–5 млн человек, в США – до 8–10 млн человек. Рост не поддающихся планированию, трудно контролируемых спонтанных перемещений населения рассматривается сейчас и контексте угроз национальной безопасности развитых государств, прежде всего угроз терроризма, ухудшения криминогенной, санитарно-эпидемической ситуации и т.п.

Цитата. «Незаконная миграция по-прежнему создает проблемы в регионе и сохраняет свою актуальность в европейской повестке дня» [56, с. 107].

Иммиграция неквалифицированных работников поддерживает традиционные сектора и общественно необходимые виды деятельности, которые обеспечивают нормальное функционирование экономики. Кроме того, заполняя пустующие ниши, иммигранты содействуют более эффективно применению квалификации местных кадров и тем самым повышению производительности их труда. Исследования, проведенные в ФРГ, показали, что в отсутствие иммиграции хозяйственное развитие шло бы гораздо медленнее и сопровождалось бы более высокой инфляцией или переводом производства за рубеж. В недавнем прошлом благодаря предпринимательской активности иммигрантов в США появились такие быстро развивающиеся деловые зоны, как «Корритаун» и «Маленький Сайгон» в Лос-Анджелесе, «Чайнатаун» – в Окленде или «Маленькая Гавана» – в Майами.

Актуален вопрос о национальном составе иммиграции. Примерно треть иммигрантов в ФРГ – турки, во Франции – марокканцы и алжирцы, в США – мексиканцы. Увеличение численности иноэтнического пришлого населения, формирование этнических анклавов, превращение принимающих обществ в мультикультурные заостряют в них проблемы межэтнических отношений, что сопровождается усилением ксенофобии и способствует укреплению позиций экстремистских сил.

В целом иммиграция играет позитивную роль в развитии народного хозяйства, поставляя ему не только необходимый человеческий капитал (рабочие руки, специальные знания, высокую профессиональную квалификацию, управленческий опыт, стремление к деловому успеху и т.п.), но и инвестиционные ресурсы, экономя при этом часть его издержек.

Политика развитых государств в отношении иностранной рабочей силы. Ранее отмечалось, что после Второй мировой войны западноевропейские страны и в меньшей мере США испытывали острую необходимость в привлечении рабочей силы, поэтому они стали на путь стимулирования ее притока в свои страны для восстановления экономики. Рабочие-иммигранты в своей массе составляли три основных потока: а) рабочие из колоний; б) рабочие из экономически отсталых стран Западной Европы (Греция, Испания, Португалия, частично Италия); в) рабочие из перемещенных лиц с территорий Восточной Европы. У США всегда были почти

безграничные возможности привлечения низкоквалифицированной рабочей силы из Южной и Центральной Америки.

Япония традиционно отказывалась принимать мигрантов, поэтому мы рассматривать миграционную политику Японии не станем.

В Западной Европе общая государственная политика в отношении мигрантов вырабатывалась постепенно, но общие приоритеты, кого приглашать в страну для работы, были определены еще на рубеже 1940/50-х гг. Требования к гастарбайтерам в Европе распространяются на разные категории мигрантов: на рабочих, готовых за минимальную плату выполнять тяжелые, вредные, неквалифицированные виды работ; на специалистов, отбираемых по конкурсу для работы в новых отраслях и производствах; на представителей редких профессий, в том числе врачей, а также музыкантов, ученых, спортсменов; на бизнесменов, которые желали осуществить свои деловые проекты.

Были установлены жесткие требования к уровню образования, производственному опыту (стаж работы по специальности). Были установлены возрастные ограничения (20–40 лет), требования медицинского, социального и политического характера, например, лицам, имеющим судимость, разрешение на въезд не выдавалось. Каждая страна устанавливала квоту (количественное ограничение), ежегодно обновляя требования к иммигрантам, касающиеся квалификации и специальности.

В середине 1970-х гг. почти все индустриальные государства Запада приняли законодательные меры по ограничению въезда иностранных рабочих, приток мигрантов значительно сократился. Их общая численность уменьшилась в 1973/74 гг. только в Австрии, ФРГ и Швеции, тогда как во Франции и Бельгии она осталась на прежнем уровне, а в остальных странах продолжала расти. Поэтому во Франции было предоставлено право бесплатного отъезда тем иностранным рабочим, которые проработали в стране не менее 5 лет. Более того, на семью выдавалось 10 тыс. франков, чтобы она никогда не возвращалась во Францию с целью работы. По данным на 1980 г., было выдано 39 тыс. такого рода пособий для 76 тыс. человек из общей численности 3,4 млн иностранного населения, т.е. всего 2,2%. В 1981 г. выдача пособий была приостановлена. В 1981 г. экономическая рецессия вынудила ФРГ заявить, что она не является «страной иммиграции», а с 1982 г. начать вместе с въездной визой оформлять согласие на возвращение. Ужесточение закона коснулось в первую очередь рабочих, прибывших из стран, которые не являлись членами ЕЭС. С 1983 г. ФРГ стала выдавать 10,5 тыс. марок тем, кто намерен вернуться на родину, 1,5 тыс. марок – на каждого ребенка, а также стала возвращать взносы, внесенные в фонд социального страхования. В ряде случаев применялось массовое насильственное выселение иммигрантов. В 1980/90-х гг. запад-

ноевропейские страны приняли закон о принудительном выселении рабочих из ЕС.

Иностранцы рабочие в США. Традиционная точка зрения состоит в том, что США стали уникальным «плавильным котлом», в котором миллионы иммигрантов различных стран якобы переплавились в «американскую нацию», одержимую «американской мечтой». Часто пишут, что иммигранты не жалели об утере своей идентификации, своего родного языка, обычаев предков. Безусловно, желание обрести новую жизнь требовало от них немалых жертв, но, несмотря ни на что, многие из них продолжают сохранять свою самобытность, это и коренные жители – индейцы, эскимосы, алеуты и потомки рабов, завезенных сюда африканских негров. Еще в меньшей степени поддались «переплавке» относительно недавние рабочие-иммигранты из Латинской Америки и стран Востока, которых здесь называют «мокрые спины». Выходцы из Латинской Америки сначала селились анклавами, преимущественно вдоль границы с Мексикой, а затем переместились и на север США.

По мнению американских демографов, к 2040 г. в США сформируется следующая структура населения: 10% составят азиаты, 30% – черные и только 30% – белые. В связи с этими прогнозами многие в США обеспокоены возможностью утери национальной идентификации народа. Другие же, наоборот, считают, что такое общество обладает и уникальными преимуществами перед мононациональным обществом, показывая превосходные образцы развития сообщества множества этнически разных людей в едином государстве. Поэтому оценивать негативно возможное развитие американского общества, акцентируя внимание только на количественной стороне вопроса в сложном многоэтническом демографическом процессе, было бы неверно.

7.2. Международное движение капитала

Капитал – это самовозрастающая стоимость. Капитал является одним из факторов производства – ресурсом, который необходимо затратить, чтобы произвести товар.

Определение. Капитал представляет собой весь накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ.

Международное движение капитала основано на его международном разделении – одни страны накапливают капитал, а другие нуждаются в нем. Накопление капитала является предпосылкой более или менее эффективного производства товаров. Наличие достаточных сбережений (капитала в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

Международное движение капитала часто именуется международным движением финансовых ресурсов или движением инвестиций. Инвестиции или вложения капитала, соответствуют стоимости основного капитала, приобретенного за определенный период (например, за год), за вычетом средств, полученных от реализации основного капитала; рассматриваемыми активами являются произведенные активы, такие, как машины, оборудование, здания, другие сооружения и различные формы интеллектуальной собственности; эти активы должны быть пригодны для использования на протяжении более одного отчетного периода.

Функции международного капитала (кредита):

- перераспределяет финансовые средства между странами, обеспечивая потребности расширенного производства;
- обеспечивает экономию издержек обращения, заменяя наличные деньги кредитными;
- ускоряет накопление прибыли: предприниматели одной страны увеличивают ее за счет присоединения средств других государств;
- содействует превращению индивидуальных предприятий в акционерные общества или ТНК;
- помогает регулированию мировой экономики.

Причины миграции капитала:

- дефицитность экономик (недостаточность национальных сбережений) + развитие капиталоемких производств + развитие средств связи и финансовых институтов;
- социально-политические причины (войны требуют дополнительных расходов);
- реструктуризация экономики и увеличение ее эффективности;
- осуществление национальных хозяйственных проектов;
- спекулятивные цели;
- стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль;
- перенакопление капитала в стране-импортере, экономическая и политическая нестабильность, высокие налоги;
- стремление сократить уровень налогообложения и издержек производства (более дешевое сырье и рабочая сила);
- диверсификация риска;
- интернационализация производства (создание производства в стране покупателя, что минимизирует издержки);
- технико-экономический мотив – создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономической деятельности (склады, торговые компании, банки, страховые компании, транспортные предприятия);
- отмывание незаконных средств;

- 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.

Формы международного движения капитала

1. По источникам происхождения:

- **официальный** – средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. К этой категории движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которые предоставляются одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным также считается капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица своих членов (кредиты МВФ, Мирового банка, расходы ООН на поддержание мира и пр.). Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, т.е. в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом);

- **частный** – средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений. К этой категории движения капитала относятся инвестиции частных фирм, торговые кредиты, межбанковское кредитование. Источником этого капитала являются средства частных фирм, собственные или заемные, не связанные с государственным бюджетом. При этом государство сохраняет за собой право регулировать и контролировать эти потоки капитала.

2. По сроку вложения:

- **краткосрочный** – вложения капитала сроком менее чем на один год. Это, как правило, ссудный капитал в форме торговых кредитов + отток и приток наличной валюты + банковские депозиты на один год и более;

- **среднесрочный** – вложения капитала сроком более чем на 1 год. Обычно к таким капиталам относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, а также ссудный капитал в форме государственных кредитов;

- **долгосрочный** – вложения капитала сроком от 10 до 50 лет.

3. По направлению движения:

- **экспорт** (активы, инвестиции за рубеж);
- **импорт** (пассивы, инвестиции внутри своей страны).

4. По форме:

- денежный;

- **товарный** – машины, оборудование, «ноу-хау», патенты, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой фирмы, и товарные кредиты.

5. По характеру использования (рис. 7.3):

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

- **предпринимательский** – вложения капитала сроком более чем на один год. Обычно к таким капиталам относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, а также ссудный капитал в форме государственных кредитов.

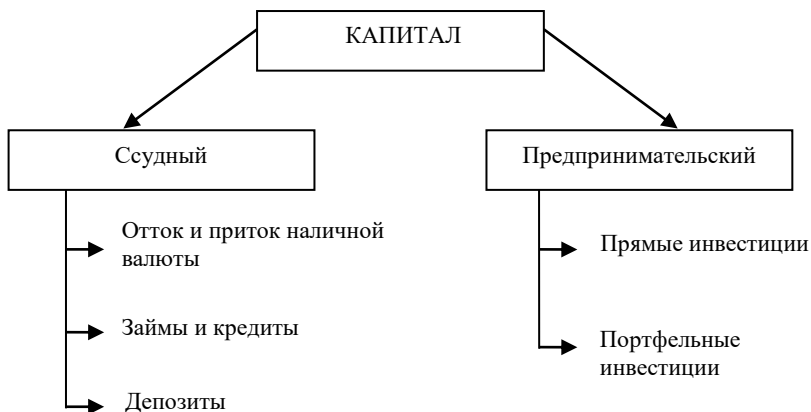


Рис. 7.3. Классификация капитала по характеру использования

Предпринимательский капитал включает:

А. **Прямые инвестиции** – вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. Они практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиционных фирм, принадлежащих государству.

В состав прямых инвестиций входит:

- вложение собственного капитала – капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;
- реинвестирование прибыли – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;

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

Признаком прямых иностранных инвестиций является то, что на их основе возникают длительные деловые связи между предприятиями, инвестор получает значительное влияние на принятие решения предприятием, куда вложены его средства.

Предприятие с иностранными инвестициями (direct investment enterprise) – акционерное или не акционерное предприятие, в котором прямому инвестору–нерезиденту принадлежит более 10% обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в не акционерном предприятии).

Предприятие с иностранными инвестициями (direct investment) может иметь форму:

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

- 2) ассоциированной компании (associate) – предприятия, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала;

- 3) филиала (branch) – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Причины экспорта прямых зарубежных инвестиций:

- технологическое лидерство: чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем экспорта прямых инвестиций за рубеж, и наоборот. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала подтверждается практически для всех развитых стран. Стремление удержать контроль над технологией;

- преимущество в уровне квалификации рабочей силы, которое обычно оценивают с помощью показателя среднего уровня оплаты труда: чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций, и наоборот;

- преимущества в рекламе, которая отражает накопленный опыт международного маркетинга: чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций, и наоборот;

- экономия масштаба: чем больше размер производства корпорации на внутреннем рынке, тем больше объем экспорта прямых инвестиций, и наоборот. Большинство корпораций – перед тем как инвестировать за рубеж – полностью используют экономию масштаба внутри национального рынка;

- размер корпорации: чем больше размер корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций, и наоборот;

- степень концентрации производства: чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций, и наоборот;

- обеспечение доступа к природным ресурсам: чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем ее экспорта в страну, где этот ресурс имеется, и наоборот.

В. Портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные ценные бумаги (акции, паи, облигации), не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Такие инвестиции также преимущественно частные, хотя иногда государство выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги. Они осуществляются только в целях извлечения процентного дохода. Международные портфельные инвестиции классифицируются следующим образом:

- акционерные ценные бумаги – удостоверяют имущественное право;
- долговые ценные бумаги – удостоверяют отношение займа;
- облигации, простые векселя, долговые расписки – безусловное право на гарантированный доход;
- инструменты денежного рынка (казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты) – право на гарантированный доход на определенную дату;
- финансовые деривативы – производные ценные бумаги, удостоверяющие право владельца на покупку или продажу первичных активов.

Ссудный капитал

Определение. Мировой рынок ссудных капиталов – это система рыночных отношений, обеспечивающая аккумуляцию и перераспределение капиталов между странами; это совокупность всех связей по получению и предоставлению кредитов.

Мировой рынок ссудных капиталов получил наибольшее развитие в 1960-е гг. и разделился по срокам. Имеет два сектора: регулируемый (60%) и свободный.

На заметку. Основные кредитные потоки осуществляются между банками – 50%, межправительственные – 30%, операции международных организаций – 20%. ТНК за счет мирового рынка ссудных капиталов покрывают 1/3 своих потребностей в заемных средствах. Основные пользователи: развитые страны – 90%, развивающиеся – 10%.

Международный кредит – это основная форма реализации заемного капитала или форма движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанная с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, платности, обеспеченности и на определенные цели.

Регулятор движения – международный ссудный процент. Цена кредита – процентная ставка (формируется самостоятельно, независимо от национальных ставок) и проценты за открытие международной кредитной линии (юридически оформленное обязательство о выдаче кредита).

Международная кредитная ставка (усредненный процент) зависит:

- от состояния рынка ссудных капиталов;
- срока кредита;
- политического, экономического, валютного положения страны заемщика;

- вида процентной ставки;

- вида кредита и т.д.

Процентная ставка включает:

- безрисковый компонент – это минимальная ставка дохода, нормальная для данного рынка (издержки финансирования + операционные расходы + нормальная прибыль);

- плату за риск:

финансовый – риск невозврата долга; оценивается репутация, денежные потоки и производственные мощности, капитал;

страновой – политические условия, экономические кризисы, изменения налоговой системы, которые влияют на возможность заемщика осуществлять бизнес;

валютный – нестабильность валютного курса (девальвация снижает платежеспособность заемщика) и валютного законодательства (может потребоваться разрешение не только на предоставление кредита, но и на его возврат).

Виды международного кредитования:

1) коммерческое:

- открытый счет;
- вексельный кредит;
- арендный кредит (лизинг, факторинг, форфейтинг);

2) банковское:

- экспортный кредит;
- финансовый кредит;

3) правительственное;

4) глобальное:

- МВФ (краткосрочное);
- МБРР (средне- и долгосрочное);
- Региональные БРР.

Основные меры, которые используют страны для привлечения иностранного капитала, следующие (страна базирования и принимающая страна обоюдно заинтересованы):

1) налоговые стимулы:

- установление прямых налоговых льгот;
- отсрочка уплаты налога за инвестирование капитала;
- ускоренная амортизация;
- «налоговые каникулы»;
- освобождение от таможенных платежей импорта сырья, оборудования, комплектующих;
- исключение двойного налогообложения (прибыли);

2) финансовые методы:

- субсидии;
- займы и кредиты;
- финансовые льготы;
- предоставление государственных гарантий инвестиций (двусторонние и региональные соглашения, Международное агентство по гарантированию инвестиций, которые могут поддерживаться Мировым банком, Ломейской конвенцией ЕС и т.д.). В этом случае гарантируется возврат полной суммы или части в случае национализации, стихийных бедствий, неконвертируемости валюты, невозможности перевода прибыли и т. д.;

- страхование зарубежных инвестиций частными или государственными агентствами на льготных условиях (1%);

3) нефинансовые методы:

- административная и дипломатическая поддержка (создание наиболее благоприятных условий для функционирования предприятий);
- урегулирование инвестиционных споров.

Динамика прямых иностранных инвестиций сильнейшим образом связана с общей динамикой экономического роста. В 1980–1990-х гг. приток ПИИ был особенно динамичным (рис. 7.4) [57].

Общий ежегодный объем ПИИ (включая объем товарных запасов), направляемых из страны регистрации в иностранные филиалы в принимающих странах, и соответствующий ему поток встречных инвестиций (который, в принципе, должен ему равняться) в прошлое десятилетие неуклонно возрастали. В 2000 г. отток и приток ПИИ в развитых странах мира превысили 1 трлн долл. по каждому показателю; для развивающихся стран рекордными были 1990-е гг., когда приток ПИИ также составил 1 трлн долл. В результате они превратились в наиболее важный компонент в структуре частных капиталовложений.

Первое, что бросается в глаза – это крайняя нестабильность потока ПИИ. Наиболее яркие пики ввоза ППИ наблюдались в 2000 г. в размере 1356,7 млрд долл. США, в 2007 г. в размере 1906,6 млрд долл. США, в 2015 г. в размере 2056,4 млрд долл. США, после чего наблюдался спад до 1294,7 млрд долл. США в 2022 г. с периодическими промежуточными всплесками.

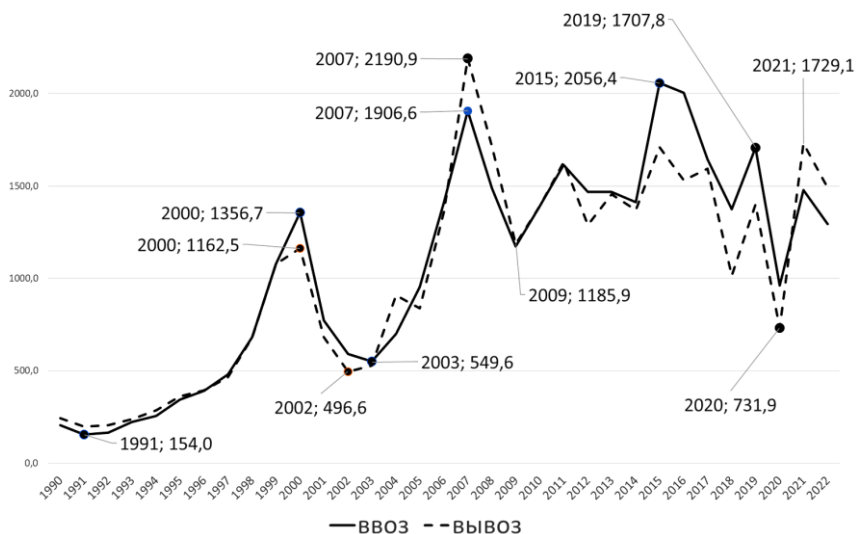


Рис. 7.4. Ввоз и вывоз прямых иностранных инвестиций в 1990–2022 гг., млрд долл. США

Рыночная стихия, выражающаяся как в нестабильной динамике, так и в направлениях ПИИ в выборе между развитыми и развивающимися странами, корректируется рядом международных финансовых организаций. В первую очередь это Всемирный банк (также Мировой банк) – международная финансовая организация со штаб-квартирой в Вашингтоне, предоставляющая государствам кредиты, беспроцентные займы и гранты с целью получения прибыли. Мировой банк состоит из пяти организаций:

- Международный банк реконструкции и развития.
- Международная ассоциация развития.
- Международная финансовая корпорация.
- Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций.
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Однако эти организации пока несопоставимы по ресурсам с рыночными финансовыми агентами.

Следующая табл. 7.4 показывает высокую степень изменчивости портрета международного инвестора [57]. Таблица составлена на основе получения интерактивных данных и охватывает значительный период с 1990 по 2022 гг. В ней приведено подробное указание ежегодных величин, т.к. в отдельные годы наблюдаются значительные, в десятки раз, колебания величин. Например, вывоз ПИИ Австралией в 1990 г. составлял 0,2 млрд долл., а через два года уже 4,6 млрд долл. Или, например, США в период 2000–2003 гг. вывоз ПИИ колебался от 125 до 150 млрд долл.

США, в 2004 г. уже почти 300 млрд долл., затем в 2005 г. упало до 15 млрд долл., в 2006 г. снова подъём до 224 млрд долл., затем снова скачок в 1,75 раза до почти 400 млрд долл.

Таблица 7.4

Величина ПИИ отдельных групп инвесторов и в мире в целом в 1990–2022 гг., млрд долл. США, доля выбранных стран в мировом объёме ПИИ, %

Год	Мир в целом	Европ. Союз	США	Австралия	Япония	Ю. Корея	КНР	Гонг-Конг	Доля, %
1990	243,9	114,2	31,0	0,2	50,8	1,1	0,8	2,4	82,3
1991	198,9	90,9	32,7	0,4	31,6	1,6	0,9	2,8	81,0
1992	206,0	87,3	42,6	4,6	17,3	1,4	4,0	8,3	80,3
1993	237,5	67,8	77,2	1,4	13,9	1,4	4,4	17,7	77,4
1994	287,3	88,5	73,3	2,2	18,1	2,6	2,0	21,4	72,5
1995	361,2	114,3	92,1	2,5	22,6	3,9	2,0	25,0	72,6
1996	394,4	148,2	84,4	6,2	23,4	5,0	2,1	26,5	75,0
1997	465,3	164,4	95,8	5,8	26,0	4,4	2,6	24,4	69,5
1998	679,5	299,0	131,0	2,5	24,2	4,2	2,6	16,6	70,7
1999	1077,2	526,7	209,4	0,0	22,7	4,0	1,8	22,2	73,0
2000	1162,5	558,8	142,6	2,9	31,6	4,8	0,9	54,1	68,4
2001	681,6	337,3	124,9	10,5	38,3	2,7	6,9	18,1	79,0
2002	496,6	184,0	134,9	6,6	32,3	3,4	2,5	13,2	75,9
2003	527,5	194,3	129,4	15,0	28,8	5,0	2,9	12,1	73,4
2004	908,1	263,9	294,9	7,4	31,0	7,2	5,5	43,6	72,0
2005	838,3	491,1	15,4	-35,8	45,8	8,3	12,3	27,0	67,3
2006	1360,9	594,2	224,2	20,0	50,3	12,6	17,6	44,5	70,8
2007	2190,9	905,2	393,5	11,9	73,5	21,8	26,5	64,2	68,3
2008	1714,1	563,7	308,3	30,4	128,0	19,5	55,9	48,4	67,3
2009	1185,9	405,3	287,9	16,4	74,7	17,4	56,5	59,2	77,4
2010	1391,3	435,6	277,8	19,8	56,3	28,2	68,8	86,2	69,9
2011	1628,5	461,5	396,6	1,7	107,6	29,6	74,7	96,3	71,7
2012	1289,2	309,6	318,2	7,9	122,5	30,6	87,8	83,4	74,5
2013	1456,5	373,0	303,4	1,4	135,7	28,3	107,8	80,8	70,8
2014	1370,1	446,1	333,0	18,2	130,8	28,0	123,1	124,1	87,8
2015	1709,9	756,2	264,4	-9,3	136,2	23,7	145,7	71,8	81,2
2016	1530,6	497,8	284,5	2,3	155,9	29,9	196,1	59,7	80,1
2017	1593,1	324,0	327,8	7,8	164,6	34,1	158,3	86,7	69,3
2018	1014,7	343,8	-157,4	7,8	145,0	38,2	143,0	82,2	59,4
2019	1400,8	617,3	20,3	10,0	232,6	35,2	136,9	53,2	78,9
2020	731,9	63,6	204,5	6,0	95,7	34,8	153,7	100,7	90,0
2021	1729,1	476,5	350,0	3,4	146,8	66,0	178,8	96,4	76,2
2022	1489,8	96,2	373,0	116,6	161,5	66,4	146,5	103,6	71,4

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Международная миграция рабочей силы. Понятие, содержание и виды трудовой миграции.
2. Трудовая миграция как форма международного разделения труда. Содержание и характер проявления.
3. Причины миграций (и эмиграций).
4. Национальное и международное законодательство, регулирующее трудовые перемещения.
5. Законодательство США и Западной Европы, регулирующее статус иммигрантов.
6. Воздействие труда иностранных рабочих на рынок труда принимающих стран. Влияет ли отток квалифицированной рабочей силы на страну, направляющую за рубеж своих работников? Каков характер этого влияния?
7. Регулирование миграции в развивающихся странах.
8. Особенности миграции рабочей силы между развитыми странами мира.
9. Политика США, стран Западной Европы, Японии и других стран в отношении миграции рабочей силы.
10. Общая характеристика миграционных процессов в России.
11. Каковы природа и мотивы международного движения капитала?
12. Формы международного движения капитала. Структура капитала.
13. Государственный и частный капитал. Виды государственного капитала. Виды частного капитала.
14. Источники вывоза капитала. Понятие «чистое движение капитала».
15. Виды и формы инвестиций. Экспорт капитала. Виды и формы экспорта капитала.

ГЛАВА 8. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

1. Общая характеристика платежного баланса.
2. Внешнеторговая политика стран на современном этапе и ее формы.

8.1. Общая характеристика платежного баланса

Платежный баланс имеет форму правительственного документа, где калькулируется стоимость всех товаров и услуг, ввезенных в страну и вывезенных из нее, иностранная помощь, займы и дары в форме капитала, поступления от иностранного туризма, ввезенное и вывезенное золото.

Таким образом, во-первых, платежный баланс систематизировано описывает все экономические сделки между резидентами страны и остальным миром (в течение года, месяца и т.д.) позволяет сделать объективные выводы о внешнеэкономических позициях страны; во-вторых, он помогает ориентироваться при разработке макроэкономической политики (бюджетно-налоговой, кредитно-денежной и т.д.).

В ходе составления платежного баланса разнообразные и многочисленные сделки отечественных экономических агентов с иностранными партнерами классифицируются и сводятся в отдельные статьи. В результате платежный баланс отражает не индивидуальные, а агрегированные международные сделки. Поскольку платежный баланс есть отражение итога сделок между общественными и иностранными резидентами, необходимо определиться с понятием «резидент».

Под резидентами подразумеваются:

- физические и юридические лица, постоянно проживающие в данной стране;
- фирмы и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством страны и находящиеся на ее территории;
- дипломатические и иные представительства, находящиеся за пределами страны;
- филиалы и представительства резидентов, находящиеся за пределами страны.

Все прочие – нерезиденты.

Становление института платежного баланса. Теория и практика платежного баланса развивались в течение веков. Первые попытки его составления относятся к Средним векам, а термин *платежный баланс* ввел в научный и практический оборот Дж. Стюарт, представитель позднего меркантилизма XVIII в., усматривая источник богатства страны в активном торговом балансе.

Первые исследовательские работы в области международных сопоставлений стали проводиться в аппарате Лиги Наций, что потребовало унификации методики составления платежного баланса. Эта работа была основательно и разносторонне развита в рамках учреждений ООН, а также МВФ. В настоящее время действует пятое издание Стандартной схемы 1993 г., которое используется странами мира при составлении платежных балансов¹.

Основной принцип. В платежном балансе используется принцип двойной записи: каждая операция имеет две стороны – дебет и кредит. В соответствии с этой учетной системой общая сумма на дебете должна всегда равняться общей сумме на кредите. Учетная сумма платёжного баланса используется экономистами в качестве механизма проведения оценок и инструмента анализа. Соответственно, должна быть ясность в экономической терминологии, используемой для описания двух сторон операций в платежном балансе. Это описание выглядит приблизительно так, как представлено в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Платежный баланс	
Приход (денежные поступления)	Расход
Источники денежных средств	Способы использования денежных средств
Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг
Приток капитала	Отток капитала

Операции прихода включают экспорт товаров и услуг и приток капитала и составляют источники денежных средств. Операции расхода – импорт товаров и услуг и отток капитала и составляют способы использования денежных средств.

Использование информации платежных балансов осуществляется множеством банков, других финансовых институтов, компаний и правительственных служб работают с данными, содержащимися в платежном балансе, и используют их для различных целей. Данные платежных балансов используются в целях:

¹В СССР платежный баланс не составлялся, а был частью плана развития народного хозяйства (на 5 лет, на 1 год). Россия по решению Верховного Совета перешла к составлению платежного баланса с 1992 г. Однако составляется он с отступлениями от рекомендаций МВФ, в частности используется другая группировка статей с целью выявления операций, имеющих важное значение для страны. Отступления такого рода затруднили международные сопоставления, и поэтому МВФ и другие международные организации бывают вынуждены пересчитывать балансы России и других стран, не соблюдающих требования Стандартной схемы, по единой методике и в единой валюте (в долларах США).

- оценки кредитоспособности страны;
- измерения экономического цикла при анализе тенденций экономического развития страны;
- составления прогнозов воздействия на валютные курсы;
- прогнозирования политики правительства;
- лучшего понимания анализа риска в стране;
- оценки состояния экономики государства.

Статьи платежного баланса: баланс текущих операций и баланс снижения капитала. Согласно стандартной классификации МВФ, все международные сделки (и операции), учитываемые в платежном балансе, представляются как: а) текущие операции; б) операции с капиталом. Эти группы и отражаются в платежном балансе: балансе текущих операций и балансе движения капитала. Первая группа – товары и услуги, пересекающие национальные границы страны, а также односторонние трансферты. Они отражаются в балансе (или счете) текущих операций. Вторая группа – купля и продажа активов в самых разнообразных формах и проявлениях. Это баланс движения капитала.

Текущий платежный баланс, или баланс текущих операций. Этот баланс помимо экспорта и импорта товаров учитывает торговлю услугами, иностранный туризм, односторонние переводы, многочисленные международные сделки. Сальдо по счету текущих операций отражает результаты предоставления транспортных услуг и услуг связи, туризма, оплаты лицензий и патентов, доходы от инвестиций и др. Далее, в баланс текущих операций учитываются также оплата труда, субсидии иностранным государствам, взносы в международные организации. Товарный экспорт увеличивает спрос на валюту, поскольку иностранный покупатель вынужден приобретать национальную валюту для закупок нужных товаров и услуг. А это порождает спрос на отечественную валюту на валютном рынке, что подлежит регистрации со знаком «плюс».

Формула текущего платежного баланса может быть представлен, следующим образом:

$$\text{Текущий баланс} = \text{Доходы от экспорта} - \text{Расходы на импорт} - \text{Чистые трансферты за границу.}$$

Поскольку баланс текущих операций в определенной мере связан с экспортом товаров, то и факторы, влияющие на изменение его объёмов, находятся в центре внимания при составлении платежного баланса и его итогов. Основные из них следующие: соотношение цен и стране и за рубежом; доходы за рубежом; импортные пошлины и квоты за рубежом; валютный курс; экспорт товаров и услуг; импорт товаров и услуг. Рассмотрим эти статьи подробнее.

Соотношение цен в стране и за рубежом. Если темп инфляции в данной стране выше, чем в других странах, с которыми ведется торговля,

то при прочих равных условиях объем экспорта сократится ввиду меньшей конкурентоспособности отечественных товаров. На экспорт будут отправляться только те товары, которые в стране относительно дешевы (т.е. такие, по которым страна располагает сравнительным преимуществом в производстве) или внутренний спрос на которые сравнительно невелик. Соответственно, импортироваться в страну будут относительно недорогие товары (по которым отсутствует сравнительное преимущество) или товары, пользующиеся повышенным спросом населения.

Доходы за рубежом. Рост реальных доходов иностранных покупателей повышает спрос. Соответственно, возрастают объем экспорта и спрос на отечественную валюту.

Импортные пошлины и квоты за рубежом. Высокие тарифы и низкие импортные квоты у зарубежных торговых партнеров, равно как и наличие жестких нетарифных ограничений торговли, сокращают отечественный экспорт.

Валютный курс (цена иностранной валюты, выраженная в национальной валюте). При заданном соотношении цен на товары в стране и за границей повышение обменного курса национальной валюты увеличивает экспортные цены отечественных товаров и уменьшает объем экспорта.

Экспорт товаров способствует расширению спроса на отечественную валюту и подвержен влиянию тех же процессов и факторов, как и экспорт услуг. Здесь имеются в виду лишь некоторые специфические формы услуг, выходящие за пределы этого ряда, в частности доходы нерезидентов от ранее сделанных зарубежных инвестиций. Они зависят от объемов инвестиционных вложений капитала, уровня ссудного процента, размера дивидендов и прибыли.

Импорт товаров и услуг. Его объем формируется в результате воздействия тех же самых процессов, которые рассмотрены применительно к экспорту, и прежде всего объемов и цен – основных факторов роста или снижения импорта.

Для полного представления величины положительного или отрицательного сальдо текущего баланса (или счета по текущим операциям) соизмеряют величину экспорта с ВВП. Итог (в сравнении с другими однотипными странами) дает реальное представление о характере и состоянии внешнеторговых операций страны.

Негативные последствия отрицательного сальдо для большинства стран состоят в том, что страна, имеющая дефицит платежного баланса по текущим операциям, должна финансировать этот дефицит и в этих целях брать займы у других стран и международных организаций либо продавать свои активы на свободных рынках. Однако такое дефицитное финансирование имеет пределы, которые становятся очевидными тогда, когда иностранные источники займов ограничиваются, а пользовавшиеся ранее

спросом собственные активы обесцениваются. В таких ситуациях страна вынуждена корректировать платежный баланс (и в более широком плане – государственный бюджет, сокращая внутренние и внешние расходы).

Другой путь финансирования дефицита текущего платежного баланса (помимо международных займов) – сокращение объема чистых заграничных активов. Активы включают собственность корпорации, акции, облигации, банковские счета, недвижимость, художественные ценности и т.д. Чистые заграничные активы находятся в непосредственной связи с текущим платежным балансом в тех случаях, когда государства обладают таковыми. Здесь уместно привести в качестве примера США: в 1985 г. впервые за 60 лет страна стала чистым должником – активы иностранцев в этой стране превысили активы ее резидентов за границей. Это изменение произошло в результате огромного дефицита платежного баланса. Однако быть чистым должником не всегда означает стать банкротом. США имели в те времена (а ныне имеют еще большую) колоссальную массу зарубежных активов для продажи и помимо чистого притока иностранных капиталов в страну могли и тогда, как, впрочем, и ныне, увеличивать долги до тех пор, пока благоприятные времена для американской экономики не приведут к долговременной сбалансированности ее текущего баланса.

Формирование баланса движения капитала. Баланс движения капитала (счет капитала и финансовых операций) формируется за счет группы статей международных финансовых операций, связанных с перемещением капитала. Он охватывает куплю-продажу активов и иных финансовых операций, включая импорт и экспорт государственного и частного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, портфельных инвестиций. Таким образом, речь в данном случае идет об общем итоге сделок, отражающих баланс движения капитала. Формула этого движения показана в следующей схеме (рис. 8.1).

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{Расходы на} & & \text{Поступления по} & & \text{Поступления от} & & \\
 \text{покупку ак-} & & \text{линии междуна-} & & \text{операций движе-} & & \\
 \text{тивов за гра-} & + & \text{родных займов и} & + & \text{ния капитала} & = & \text{Поступления} \\
 \text{ницей} & & \text{кредитов} & & \text{Центрального} & & \text{от продажи} \\
 & & & & \text{банка} & & \text{активов}
 \end{array}$$

Рис. 8.1. Схема движения капитала

Так же как продажа товаров и услуг, продажа иностранных активов приводит к поступлению иностранной валюты. Покупка заграничных активов, наоборот, представляет собой расход иностранной валюты. Огромную роль для многих государств играют международные (и двусторонние) займы и кредиты, в том числе по линии МВФ, Мирового банка и МБРР, а также международные операции центральных банков стран, которые в превращенной форме являются также поступлениями от продажи активов.

Баланс движения капиталов включает различные виды кредитных и инвестиционных операций. Отток капитала отражает перевод денежных средств (вложений в активе) в другие страны; приток – перевод средств в ту страну, платежный баланс которой подлежит оценке.

С точки зрения платежного баланса отток капитала включает следующие виды операций:

- прямые инвестиции за рубеж, осуществляемые фирмами;
- приобретение инвесторами страны зарубежных акций и облигаций;
- предоставление кредитов национальными кредиторами заемщикам, находящимся в других странах;
- приобретение национальными резидентами банковских депозитов зарубежных банков.

Приток капитала включает следующие виды операций:

- прямые инвестиции в стране, осуществляемые зарубежными фирмами;
- приобретение зарубежными инвесторами акций и облигаций страны;
- предоставление кредитов зарубежными кредиторами заемщикам, находящимся в стране;
- приобретение нерезидентами депозитов банков страны.

Превышение притока капитала над его оттоком из страны создает устойчивую среду для стабильного экономического роста.

Базисный баланс. Базисный баланс формируется в результате сложения баланса текущих счетов и баланса движения капитала. Его значение состоит в том, что он отражает такие важные характеристики национальной экономики, как производительность труда, международная конкурентоспособность, инвестиционный климат, предпочтения покупателей и т.д.

Официальные резервы. Рассмотренные выше две группы статей платежного баланса, или два баланса – баланс текущих операций и баланс движения капитала, образующие базисный баланс, являются неполными для того, чтобы называться платежным балансом. Третьей его составляющей выступает статья «Официальные резервы».

Центральные банки различных стран держат большое количество иностранной валюты, называемой официальными резервами. Они, как правило, используются для урегулирования несбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движению капиталом (доллары, фунты стерлингов, немецкие марки и т.д. – запасы обратимой валюты, а также золото). Если актив баланса счетов движения капитала был меньше пассива баланса счетов текущих операций в финансовом году, то по объединенным счетам страна имеет чистый дефицит. Другими словами, на международной торговле и финансовых операциях страна заработала меньше иностранной валюты, чем израсходовала.

Нужно отметить, что все три составные части платежного баланса - счета текущих операций, движения капитала и официальные резервы должны в сумме составлять ноль. Каждая единица использованной иностранной валюты («минусовые» статьи, т.е. платежи, или дебиторские операции) в международных операциях должна иметь источник («плюсовые» статьи, т.е. поступления, в том числе за счет кредитных операций).

Ранее уже говорилось, что страна не может в течение длительного времени сводить платежный баланс с дефицитом, в противном случае произойдет истощение официальных валютных резервов и неизбежно наступит кризис платежного баланса. Это означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. В этих случаях прибегают к корректировке обменного курса как единственному выходу из сложившейся ситуации (девальвация валюты). Однако сама по себе корректировка обменного курса может иметь негативные последствия для экономики.

По-иному развиваются события в странах с ключевой валютой, которая используется в качестве средства международных расчетов, например, доллар США. Растущий спрос на мировые деньги приводит к тому, что страна ключевой валюты действует как обыкновенный банк, который всегда имеет больше обязательств, чем активов, а это означает, что его платежный баланс официальных расчетов, в том числе и баланс текущих операций, в течение длительного времени может сводиться с дефицитом, не представляя серьезной проблемы для страны (начиная с середины 1990-х гг. баланс текущих операций США сводится с дефицитом).

В деятельности международных организаций или практике международных расчетов используется и показатель чистых официальных валютных резервов. Он позволяет оценить способности страны погашать задолженность иностранным кредиторам. Величина чистых официальных валютных резервов позволяет также рассчитать показатель достаточности валютных резервов для оплаты импорта. Он исчисляется следующим образом:

$$\text{Достаточность валютных резервов для оплаты импорта} = \frac{\text{Чистые резервы иностранной валюты}}{\text{Общий объем импорта}} \cdot 12 \text{ мес.}$$

Этот показатель ограничивает период, когда страна может оплачивать импорт за счет имеющихся валютных резервов. От величины этого показателя зависит возможность получения международных кредитов (развивающимися странами и странами с переходной экономикой). Так, если этот показатель находится на уровне менее трехмесячного покрытия импорта, ситуация рассматривается как неблагоприятная и возможности получения новых кредитов незначительны.

Резервные фонды. Некоторые страны, в частности те из них, которые получают сверхдоходы от реализации на мировых рынках нефти и

газа, создают резервные фонды – Фонд будущих поколений (Норвегии), Стабилизационный фонд (Россия) и т.д. Некоторые страны предпочитают размещать средства таких фондов в США под низкопроцентные государственные облигации. Это наиболее расточительная форма размещения национальных резервов, поскольку она может быть приравнена к изъятию части финансовых ресурсов из страны, которые никогда и ни при каких обстоятельствах не бывают излишними при проведении эффективной экономической политики. По самым скромным расчетам российских экономистов, инвестиционная емкость страны составляет не менее 100 млрд долл. ежегодно, причем этот показатель будет возрастать по мере создания производственной и социальной инфраструктуры и формирования территориальных «точек роста». В равновесном развитии национальной экономики следует искать задачу стабильного ее развития, других гарантий не существует.

Стандартная модель платежного баланса и его структура. Стандартная модель платежного баланса по своей структуре складывается из рассмотренных ранее трех его составных частей, сведенных в единый документ (табл. 8.2); это вариант 1.

Таблица 8.2.

Стандартная структура платежного баланса

Вариант 1	
Кредит	Дебет
I. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
3 Экспорт услуг	4. Импорт услуг
5. Чистые доходы от инвестиций	6. Чистые текущие трансферты за границу
Сальдо баланса по текущим операциям	
II. Счет капитала и финансовых операций	
7. Чистые капитальные трансферты из-за границы	8. Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов
9. Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	
10. Ошибки и допуски	
Сальдо баланса официальных расчетов	
III. Счет официальных валютных резервов	

Основой платежного баланса является торговый (внешнеторговый) баланс, характеризующий экспорт и импорт товара. Он строится на основе данных таможенной статистики, учитывающей объемы реально пересекающих границу товаров: платежный баланс отражает платежи и поступления в процессе внешнеторгового оборота, сделки которого часто не совпадают по времени.

Страны не всегда следуют точным рекомендациям стандартного платёжного баланса, что затрудняет подведение итогов развития международными организациями. Но в ряде случаев отступления оправданы, но это в тех случаях, когда речь идет о дополнительной информации. В частности, если баланс текущих операций дополняют статьями счета капитала и финансовых операций, которые отражают предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредитов, а также чистые капитальные трансферты, это позволяет получить так называемый баланс официальных расчетов.

В баланс официальных расчетов включается также статья «Ошибки и пропуски». Хотя каждая сделка теоретически должна дважды отражаться в платежном балансе – по дебету и кредиту, на практике это требование часто не выполняется. Совершаемые сделки в ряде случаев учитываются различными службами, информация о которых может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Некоторые сделки, часто противозаконные, вообще остаются за пределами статистического учета. Общую сумму таких неучтенных потоков можно выяснить, только подсчитав общие итоги по кредиту и дебету.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, равняется нулю, а это означает, что все долговые счета страны должны быть оплачены. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету капитала и финансовых операций. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, т.е. если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом, погашение задолженности осуществляется Центральным банком за счет сокращения официальных резервов иностранной валюты. Но это происходит тогда, когда банк воздерживается от корректировки обменного курса.

Монетарная модель платежного баланса. Роль монетарной и фискальной политики, используемой в США в восстановлении и сохранении внешнего баланса, возможно, станет более понятной благодаря теоретическим моделям, основанным на концентрации макроэкономической тождественности. Одна из этих моделей, которая, возможно, наиболее известна, – это монетарная модель (табл. 8.3).

Прогнозирование развития внешней торговли на базе платежного баланса. На основе платежного баланса представляется возможным осуществить прогнозирование развития основных показателей, включая внешнеэкономические связи и их долгосрочные перспективы. При этом важно изучить возможное развитие обменных курсов в будущем. Для этого обычно используются два метода.

Таблица 8.3.

Монетарная структура платежного баланса

Вариант 2	
A. Текущие операции	
	Товары
	Услуги
	Доходы от инвестиций
	Прочие услуги и доходы
	Частные односторонние переводы
	Итого А – баланс текущих операций
B. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал	
	Прямые инвестиции
	Портфельные инвестиции
	Прочий долгосрочный капитал
C. Прочий краткосрочный капитал	
D. Ошибки и пропуски	
	Итого: A+B+C+D– баланс движения капитала
E. Компенсирующие статьи	
F. Чрезвычайные источники покрытия сальдо	
G. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов	
	Итого: A+B + C + D + F + G
H. Итоговое изменение резервов	
	Золото
	СПЗ
	Резервная позиция в МВФ
	Итого: A+B + C + D + E + F + G + H

Первый предполагает оценку каждого компонента платежного баланса, после чего составляется полный прогнозируемый баланс и выявляется его расхождение с точки зрения доходов и расходов. На базе этого расхождения можно делать прогнозный вывод о том, увеличится ли уменьшится стоимость валюты (уровень колебания обменных курсов).

Другой метод требует построения сложной эконометрической модели, в которой многочисленные взаимосвязи представляются в виде уравнений, в том числе анализируются торговые сделки, изменения доходов и цен, взаимосвязи этих показателей. Выявление тенденций в изменениях направлений сделок и регулирование обменного курса приводят в равновесие текущие компоненты платежного баланса и счета движения капиталов. Такие прогнозы дают много преимуществ, но требуют высокой квалификации от специалистов и осуществления серьезной аналитической работы.

8.2. Внешнеторговая политика стран на современном этапе и ее формы

Протекционистские меры в 2008/09 гг. и в посткризисный период. В контексте мирового финансового кризиса протекционистские меры торговой политики рассматриваются странами в качестве инструмента регулирования рынков и искусственного поддержания уровня конкурентоспособности национальных производителей. Одна из гипотез состоит в том, что именно усиление протекционизма в период кризиса стало подталкивать мировую экономику к деглобализации. Использование различных видов мер приводит к ущемлению коммерческих интересов одной или нескольких стран-партнеров и таким образом защищает национальных производителей.

Примерами протекционистских мер согласно классификации Global Trade Alert являются: меры защиты внутреннего рынка (антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные), финансовая помощь и меры финансовой поддержки, тарифные меры, нетарифные барьеры, экспортные налоги и ограничения, инвестиционные меры, меры по ограничению миграции, экспортные субсидии, торговое финансирование, государственные закупки и др.

Несмотря на признание ограничительных торговых мер в качестве одной из причин торможения экономического роста и занятости и установление официального добровольного отказа от их использования (и устранения уже имеющихся мер) в рамках различных международных организаций и форумов (принятия обязательства, называемого *standstill commitment*), например, в рамках G-20 и АТЭС, данные меры все же продолжают активно использоваться.

По данным аналитического агентства Global Trade Alert (GTA), всего с ноября 2008 г., когда страны G-20 приняли обязательства по устранению протекционистских мер, в мире было введено более шести тысяч мер, приводящих к однозначному ухудшению условий коммерческой деятельности конкурентов, а также 261 мера, потенциально приводящая к ущемлению коммерческих интересов (рис. 8.2, 8.3) [43].

При этом количество мер по либерализации и совершенствованию транспарентности составило 845 за аналогичный период. В среднем более 100 мер в квартал вводилось странами с 2008 г., и резкие увеличения наблюдались в I квартале 2009 г. (введено около 180 мер), в I квартале 2010 года и в IV квартале 2012 г. (более 140 мер).

Страны G-20 ответственны за 63,5% всех протекционистских мер, введенных в мире с 2008 г. Внутри «двадцатки» ситуация со временем меняется: в 2009 г. более половины мер вводились странами – членами ЕС (коллективно и индивидуально), Японией и США, а после 2009 г. их доля

резко сократилась. При этом вклад стран БРИКС внутри G-20 превысил 50% в 2010 г. Важно также отметить, что 60–70% мер, негативно влияющих на коммерческие интересы стран G-20, введены самими странами – членами «большой двадцатки». В целом использование ограничительных мер продолжает расширяться странами, наиболее активно вовлеченными в торговлю.

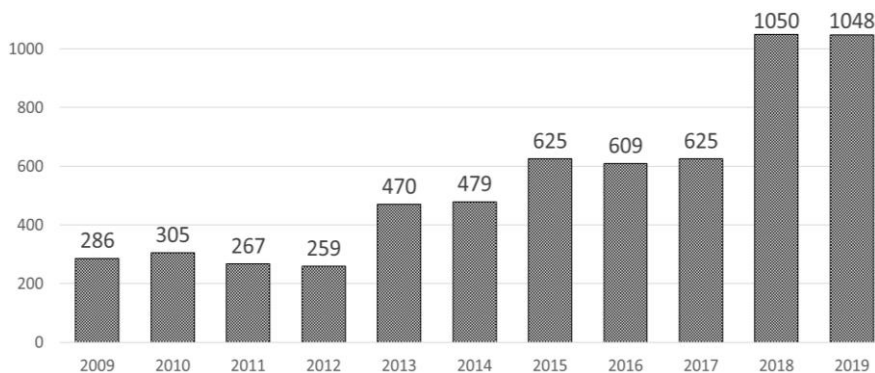


Рис. 8.2. Количество введенных протекционистских мер в мире



Рис. 8.3. Количество отмененных протекционистских мер в мире

Несмотря на существенный рост числа протекционистских мер, их воздействие на мировую торговлю незначительно. Так, введенные с конца 2008 г. импортные ограничительные меры охватывают лишь около 5,2% от общего объема импорта «большой двадцатки» и 4,1% мирового импорта [43].

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Общая характеристика платежного баланса. Содержание баланса. Сделки в статьях платежного баланса.

2. Экономическая теория исходит из того положения, что накопление из года в год отрицательного сальдо внешней торговли формирует внешнюю задолженность страны. Для какой группы стран это явление становится достаточно серьезным фактором в развитии?

3. Почему платежный баланс рассматривается как «учетный инструмент, который позволяет количественно оценить связи и взаимосвязи страны в системе мировой экономики и мирового рынка?»

4. Какова роль платежного баланса в прогнозировании макроэкономических показателей развития страны и ее внешнеэкономических связей?

5. Монетарная модель платежного баланса ВМФ: концепции и подходы. Насколько они эффективны для проведения бюджетной и в целом макроэкономической политики России?

6. Резервные фонды и их разновидности. Роль и значение Стабилизационного фонда России.

ГЛАВА 9.

СИСТЕМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ И ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ

1. Биметаллизм и серебряный стандарт.
2. Золотой стандарт: сущность, роль.
3. Генуэзская валютная (золото-девизная) система.
4. Бреттон-Вудская система и ее значение.
5. Ямайское соглашение и его роль в развитии современной валютной системы.

9.1. Биметаллизм и серебряный стандарт

Мировая валютная система – форма организации международных валютных отношений, закрепленных межгосударственными соглашениями. Она сложилась еще к середине XIX столетия. Характер функционирования и стабильность мировой валютной системы зависят от степени соответствия ее принципов структуре мирового хозяйства, расстановки сил и интересов ведущих стран. При изменении данных условий возникают периодические кризисы мировой валютной системы, которые завершаются крахом предыдущей и созданием новой валютной системы.

Мировая валютная система должна:

- обеспечить международный обмен достаточным количеством пользующихся доверием платежно-расчетных средств;
- поддерживать относительную стабильность и эластичность приспособления валютного механизма к изменению условий мировой экономики;
- служить интересам всех участников.

Это почти невозможно из-за противоречий воспроизводства, изменений в структуре мирового хозяйства, изменения соотношения сил на мировой арене. Из-за этого происходит постоянное перемещение центров господства в валютной сфере. До Первой мировой войны господствовал британский фунт стерлингов, так как Англия господствовала в мировом производстве, торговле, банковском и страховом деле и т.д. Между двумя мировыми войнами (Первой и Второй) велась постоянная борьба между долларом США и британским фунтом. После Второй мировой войны доллар США стал единственной валютой – гегемоном. Формирование трех центров силы в 1970/90 гг. сопровождалось созданием новых центров валютного господства – Западной Европа, США и Япония. Это подорвало позицию доллара США.

Периодические кризисы валютной системы занимают относительно длительный исторический период времени. Кризис золотомонетного стандарта продолжался около десяти лет (1913/22 г.), Генуэзской валютной

системы – около восьми лет (1929/36 г.), Бреттон-Вудской – десять лет (1967/76 г.). Чтобы преодолеть кризис, используются разнообразные средства сглаживания и реформирования мировой валютной системы. Различают циклические кризисы и специальные, вызванные иными факторами: кризисом платежного баланса, чрезвычайными обстоятельствами и т.д.

9.2. Золотой стандарт: сущность, роль

Эволюция мировой валютной системы включает четыре этапа:

Первый этап. Парижская валютная система (с 1867 г. по 1920-е гг.), или система золотомонетного стандарта. Сложилась стихийно в результате промышленной революции и на базе расширения международной торговли.

Основные принципы:

- золото – мировые деньги, всеобщее платежное средство и платежи на мировом рынке осуществляются по весу;
- установлено золотое содержание национальных денежных единиц;
- находящиеся в обращении банкноты эмиссионных ценных бумаг свободно обменивались на золото на базе их золотых паритетов (весового количества, содержащегося в них золота);
- курс валют мог отклоняться от монетных паритетов в пределах «золотых точек» (отклонение – 1%), т.е. курс являлся фактически фиксированным;
- в международном обороте кроме золота был признан фунт стерлингов;
- поддерживалось жесткое соотношение между национальным золотым запасом и внутренним предложением денег;
- дефицит платежных балансов покрывался золотом, что было возможно благодаря свободному передвижению золота между странами.

Причины краха золотого стандарта:

- золотой стандарт перестал соответствовать масштабам хозяйственных связей;
- тормозил регулирование экономики, денежной и валютной систем;
- не соответствовал интересам монополий и государства (капитализм свободной конкуренции перерос в монополистическую);
- выросла экономическая мощь Франции и США (подрыв позиций Великобритании);
- во время Первой мировой войны размен банкнот на золото приостановился (кроме США) и произошел разрыв внешнеэкономических связей;
- в международном платежном обороте было запрещено свободное движение золота между странами.

9.3. Генуэзская валютная (золото-девизная) система

Второй этап. В 1922–1930-е гг. установился золотодевизный стандарт. На международной конференции в Генуе пришли к выводу, что запасов золота для обеспечения внешнеторговых расчетов недостаточно. Рекомендовано использовать золото, фунт стерлингов и доллар США (девизы) в качестве международного платежного средства. Ввели золотой стандарт Дания, Германия, Австралия, Норвегия и т.д.

Основные принципы:

- золото – окончательные мировые деньги.
- сохранились золотые паритеты;
- национальные валюты разменивались на девизы, а девизы – на золото;
- принцип свободно плавающих курсов;
- банки стран-членов должны были использовать валютные интервенции для поддержания стабильности валютных курсов.

Причины краха:

- мировой кризис 1929–1931 гг. затронул девизные валюты. Великобритания отказалась от размена валюты на золото в 1931 г., а США – в 1933 г.;
- вывоз золота за границу запрещен;
- во многих странах валюты девальвировали;
- в валютном обращении появилось множество не размениваемых на золото денежных знаков – кредитных денег.

9.4. Бреттон-Вудская система и ее значение

Третий этап. Бреттон-Вудская валютная система (1944/76 гг.) – золотовалютный стандарт.

Основные принципы:

- золото сохранило функцию мировых денег;
- одновременно использовались две резервные валюты – доллар США и английский фунт;
- казначейство США установило обязательный размен резервных валют на золото по официальному курсу – 35 долл. за 1 тройскую унцию (31,1 г);
- каждая национальная денежная единица имела валютный паритет в золоте и долларах;
- установлены фиксированные валютные курсы, отклонение от валютного паритета без разрешения МВФ допускалось только в пределах 1%;
- регулирование валютных отношений осуществляли международные организации МВФ и МБРР;

- при нарушении платежных балансов разрешалось урегулировать их золотом;
- внутренняя денежная система функционировала на базе неизменных кредитных денег;
- Великобритания не имела достаточных золотых запасов и доллар получил привилегированное положение, а США – экономические и политические преимущества;
- при дефиците платежного баланса все страны должны были расходовать золотые резервы, урезать внутреннее потребление и увеличивать экспорт, США при этом имели право погашать дефицит за счет собственной национальной валюты.

Причины краха:

- укрепление экономики западноевропейских стран;
- появление на мировых рынках множества новых стран;
- кризис международной экономической системы в конце 1960/70-х гг.;
- МВФ расширило допустимый предел колебания валютных курсов от паритета (2,25%).

9.5. Ямайское соглашение и его роль в развитии современной валютной системы

Четвертый этап. Ямайская валютная система (1976 г.). Двадцать стран договорились о реформировании МВС, через два года ратифицировали почти все страны МВФ.

Основные принципы:

- официально отменен золотой стандарт;
- произведена демонетизация золота – отменена его функция мировых денег;
- запрещены золотые паритеты, т. е. привязка валют к золоту;
- ЦБ разрешалось продавать и покупать золото как обычный товар по ценам «свободного» рынка;
- введен стандарт СДР, который должен был использоваться в качестве мировых денег, обменных курсов, оценки официальных активов и т.д.

Определение. СДР (special drawing rights – специальные права заимствования) – условные счетные денежные единицы, которые могут выступать как международные платежные и резервные средства, эмиссию которых осуществляет МВФ.

• СДР используются для международных безналичных расчетов путем записи на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ. Функции СДР включают регулирование платежных балансов, пополнение официальных валютных резервов и соизмерение стоимости национальных валют. Первое изменение Устава МВФ, связанное с СДР, вошло в силу

28.07.1969 г. Первоначально специальные права заимствования фиксировались в золоте и соответствовали 0,888671 граммам золота. С 01.06.1974 г. СДР определяют относительно «корзины» 16 валют в соответствии с долей каждой страны в мировом экспорте. С 17.09.1980 г. «корзина» была ограничена пятью валютами тех стран, на которые приходится наибольшая доля экспорта мировой торговли. С 1.01.1991 г. каждая валюта имела в корзине свой удельный вес: доллар США – 40%, немецкая марка – 21%, японская иена – 17%, французский франк – 11%, британский фунт стерлингов – 11%. В настоящее время СДР не пользуются ни доверием, ни популярностью и не соответствуют той роли, которая им предназначалась;

- введено несколько официальных резервных валют: доллар, немецкая марка, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская йена, французский франк;

- установлен режим свободно плавающих валютных курсов (на основе спроса и предложения на мировом валютном рынке);

- разрешено самостоятельное определение государствами режима валютного курса;

- отсутствует регулирование пределов колебаний валютных курсов;

- разрешено создание замкнутых валютных блоков.

Однако и эта система не стала панацеей. Введение плавающих курсов вместо фиксированных не обеспечило их стабильности, несмотря на валютные интервенции. Кредитные возможности МВФ, несмотря на увеличение кредитов, остались скромными по сравнению с огромными международными финансовыми потоками и дефицитом платежных балансов. Недовольство стран «долларовой эксплуатацией» привело к созданию региональных валютных систем, в частности европейской валютной системы.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Что собой представляют валютные отношения, валютный механизм и валютная система?

2. Назовите отличительные черты валютного рынка и его основные функции.

3. Каково место валютного рынка в современной экономике?

4. Укажите этапы развития валютного рынка в России.

5. Какие основные сегменты входят в финансовый рынок?

6. Какие инструменты сделок используются на валютных рынках?

7. Что такое евровалюта?

8. Охарактеризуйте эволюцию международных финансовых рынков за последние десятилетия?

9. Какие факторы повышают роль валютных спекулянтов?

10. Какие виды валютных систем вы знаете?
11. Каковы основные элементы национальной валютной системы?
12. Рассмотрите основные элементы мировой валютной системы. Какие новые тенденции появились в развитии мировой валютной системы?
13. Назовите основные этапы развития мировой валютной системы.
14. Охарактеризуйте мировую валютную систему с конца XIX в. до начала первой мировой войны. Как в этот период определялся курс валюты?
15. Что такое валютный паритет и золотые точки?
16. Предположим, что в стране А и В существует золотой стандарт. Единица валюты страны А равна 0,7 г золота, а единица валюты страны В равна 3,5 г золота. 1) Сколько стоит единица валюты страны А в валюте страны В? 2) Сколько стоит единица валюты страны В в валюте страны А?
17. Что собой представляла золотодевизная система?
18. Охарактеризуйте основные принципы построения Бреттон-Вудской валютной системы.
19. Почему курсы иностранных валют были привязаны к доллару США?
20. Что привело к краху золотодолларового стандарта?
21. Рассмотрите основные черты современной мировой валютной системы. Какова сегодня роль золота в международных расчетах?
22. Как в настоящее время определяются валютные курсы?

ГЛАВА 10. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ И ОБЪЕДИНЕНИЯ

1. Экономическая интеграция: сущность, роль, перспективы развития.
2. «Общий рынок» и Европейский Союз. Причины его формирования, этапы развития, роль и значение
3. Североамериканская зона свободной торговли и ее значение
4. Страны ОПЕК: состав, проблемы развития.

10.1. Экономическая интеграция: сущность, роль, перспективы развития

С середины 1950-х годов, термин «экономическая интеграция» стала частью экономической лексики. Экономическая интеграция – это процесс устранения ограничений для международной торговли, платежей и мобильности факторов производства. Экономическая интеграция, таким образом, является результатом объединения двух или более национальных экономик в региональные торговые соглашения.

На заметку. Кроме наполеоновской попытки объединения Европы огнем и мечом, в XIX в. был еще Латинский Монетный Союз – проект, в который входили Греция, Швейцария, Бельгия, Франция и Италия, на территории этих стран на протяжении столетия свободно обращалась общая валюта (золотые и серебряные монеты), нечто типа современного евро.]

После Второй Мировой войны начался новый этап значительного снижения торговых ограничений в развитых странах. Это либерализация торговли из-за двух подходов. Первый подход – это взаимное сокращение барьеров в торговле на недискриминационной основе. В рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и его преемника – Всемирной торговой организации (ВТО).

Второй подход к либерализации торговли происходит, когда большая группа стран, как правило, на региональной основе, образуют региональные торговые соглашения. В рамках этой системы, государства-члены соглашения договариваются об установлении более низких барьеров для торговли внутри группы, чем в торговле с не входящими в группу стран. При этом каждая страна сохраняет свою автономию во внутренней политике, но торговая политика каждой из них содержит преференции для членов группы. Региональные торговые соглашения (зоны свободной торговли и таможенные союзы) были оставлены как не противоречащие базовому принципу недискриминации, воплощенному во Всемирной торговой организации.

Региональная интеграция в противовес многовекторности. Либерализация торговли в рамках региональной организации торговли сильно отличается от многосторонней либерализации, воплощенной в ВТО. В рамках региональной торговой договоренности, страны снижают торговые барьеры только для небольшой группы партнеров, что является дискриминацией по отношению к остальному миру. В рамках ВТО, либерализация торговли любой страны распространяется на всех членов ВТО (153 страны) на недискриминационной основе.

С другой стороны, участие в региональных торговых блоках может быть строительными кирпичиками, а не камнем преткновения в мировой свободной торговле и движения инвестиций, когда правила торговли в этих блоках структурированы в соответствии с принципами открытости и расширения. Региональные блоки могут способствовать глобальному расширению рынка несколькими способами. Во-первых, региональные соглашения могут создать более глубокую экономическую взаимозависимость между участниками соглашений из-за большей общности интересов. Во-вторых, этот процесс самоусиливающийся: когда рынок товаров в зоне свободной торговли увеличивается, он становится все более привлекательным для других стран-не членов соглашения, чтобы получить те же торговые преференции в качестве участника соглашения. В-третьих, региональная либерализация стимулирует к частичному переходу рабочих из отраслей, конкурирующих с импортом, в которых сравнительное преимущество страны не является сильным, в экспортирующие отрасли, в которых ее сравнительное преимущество сильно. Это становится самоподдерживающимся процессом, способствующим политической поддержке либерализации торговли.

Давайте рассмотрим различные типы региональных торговых блоков, а также экономические последствия их создания для стран, в них входящих.

Типы региональных торговых соглашений. Развитие международной экономической интеграции рассматривается как переход от простых форм к сложным, как своего рода стадийное развитие. К этим стадиям относятся:

- зона свободной торговли,
- таможенный союз,
- единый, или общий, рынок,
- экономический союз,
- экономический и валютный союз.

Следует отметить, что из огромного числа ранее существовавших и ныне действующих интеграционных образований только Европейский союз прошел последовательно, по мере «созревания», все стадии роста интеграционной группировки.

Рассмотрим эти стадии международной экономической интеграции подробнее.

Определение. **Зона свободной торговли** – это ассоциация торгующих стран, в котором участники соглашаются с тем, что устраняют все тарифные и нетарифные барьеры между собой. Однако каждый участник поддерживает собственный набор торговых ограничений против аутсайдеров (не участвующих сторон).

Примером этой стадии интеграции является североамериканское Соглашение о свободной торговле (НАФТА), которая состоит Канады, Мексики и США. Соединенные Штаты также имеют соглашения о свободной торговле с Израилем и Чили.

Наподобие ассоциации свободной торговли,

Определение. **Таможенный союз** – это соглашение между двумя или более торговыми странами-партнерами, для снятия всех тарифных и нетарифных барьеров в торговле между собой. Кроме того, каждый участник соглашения накладывает одинаковые торговые ограничения против не участвующих сторон.

Влияние общей внешнеторговой политики проявляется в разрешении свободной торговли в рамках таможенного союза, а торговые ограничения, введенные в отношении аутсайдеров, уравниваются. Хорошо известный пример – Бенилюкс (Бельгия, Нидерланды, и Люксембург), которая была образована в 1948 г.

Определение. **Общий рынок** – это ассоциация торгующих стран, которая основана на следующих принципах: 1) свободное движение товаров и услуг между государствами-членами, 2) инициирование общих внешнеторговых ограничений в отношении не членом ассоциации, 3) свободное перемещение факторов производства через национальные границы внутри экономического блока.

Общий рынок, таким образом, является более завершенной стадии интеграции, чем зона свободной торговли или Таможенный союз. Европейский Союз (ЕС) достиг состояния общего рынка в 1992 г.

Определение. Помимо этих этапов, экономическая интеграция может развиваться до стадии **экономического союза**, в котором национальные, социальные условия хозяйствования, налогообложение и фискальная политика гармонизированы между собой до уровня, делающего возможным ведение наднациональных институтов.

Бельгия и Люксембург образовали экономический союз в течение 1920-х г. Задача создания экономического союза является гораздо более амбициозным, чем достижения других форм интеграции. Это потому, что зона свободной торговли, таможенный союз, или общий рынок в первую очередь – это отмена существующих торговых барьеров, но экономиче-

ский союз требует передачу экономического суверенитета наднациональным органам.

Определение. Конечная степень экономического союза будет – объединение национальных денежно-кредитных политик и принятие единой валюты в ведение наднационального органа валютного контроля.

Примером валютного союза служат страны зоны евро. Восемнадцать стран (к 2014 г.) полностью зафиксировали обменные курсы между собой. В октябре 1998 г. Совет Европейского союза принял решение, что с 1 января 1999 г. фиксируются обменные курсы между евро и валютами стран-членов, переходящих на евро. В частности, паритет 1 евро следующий: 13,7603 австрийских шиллингов, 40,3399 бельгийских и люксембургских франков, 1,95583 немецких марок, 5,94573 финских марок, 6,55957 французских франков, 0,787564 ирландских фунтов, 1936,27 итальянских лир, 2,20371 голландских гульденов, 200,482 португальских эскудо, 166,386 испанских песо, 340,750 греческих драхм (с 1.01.2001), 239,640 словенских толаров (с 1.01.2007), 0,42930 мальтийских лир (с 1.01.2008), 0,585274 кипрских фунтов (с 1.01.2008), 30,1260 словацких крон (с 1.01.2009), 15,6466 эстонских крон (с 1.01.2011), 0,702804 латвийских лат (с 1.01.2014).

Выгоды региональных торговых соглашений. Практически в каждой региональной организации торговли мотивацией служит перспектива ускорения экономического роста. Расширение регионального рынка может позволить экономикам крупных стран стимулировать специализацию и привлечение иностранных инвестиций. Региональные инициативы могут также преследовать различные неэкономические цели, такие как управление миграционными потоками и продвижение региональной безопасности. Кроме того, регионализм может усилить и укрепить внутренние экономические реформы. Восточно-европейские страны, например, рассматривали такую региональную инициативу с Европейским Союзом как средство обязанности проведения приватизации и рыночных реформ в своей внутренней политике.

Небольшие страны могут стремиться заключить торговые соглашения с большими странами, т.к. будущее доступа к рынкам более крупных национальных экономик представляется неопределенным. Эта причина была очевидным стимулом для формирования НАФТА. Стремление Мексики и Канады к соглашению о свободной торговле с США значительно мотивированы желанием ограничить использование компенсационных и антидемпинговых пошлин в Соединенных Штатах по отношению к собственным производителям.

Эффекты региональной организации торговли. Мы можем очертить теоретические выгоды и издержки таких устройств с двух позиций. Во-

первых, на эффективности производства и благосостояния потребителей влияют **статические эффекты экономической интеграции**. Во-вторых, являются **динамические эффекты экономической интеграции**, которые относятся к долгосрочным темпам роста для государств-членов. Динамические эффекты изменения торговой политики могут дать значительно большие показатели, потому что небольшое изменение в темпах роста может привести к существенному кумулятивному эффекту для национального производства. В совокупности эти статические и динамические эффекты определяют общий рост благосостояния или убытки, связанные с формированием региональных торговых договоренностей.

Пример. Иллюстрацию статического эффекта экономической интеграции можно показать на примере Великобритании, которая вошла в Европейский Союз в 1973 г. До присоединения Великобритании к ЕС, цены на продукты питания в Европе были выше в среднем на 25%. После присоединения к ЕС пришлось выполнять требования общей сельскохозяйственной политики ЕС и установить одинаковые барьеры для производителей сельскохозяйственной продукции вне ЕС. Тарифы и квоты привели к повышению цен на продукты для британских покупателей. Итак, статический эффект Великобритании – проигрыш, потому что в торговле продукция с низкой ценой была замещена высокой стоимостью производства.

Динамический эффект. Динамические выгоды, связанные с таможенным союзом, могут более чем компенсировать любые неблагоприятные статические эффекты. Динамические выгоды включают влияние масштаба производства в экономике, усиления конкуренции и рост стимулов для инвестиций.

Пожалуй, самым заметным результатом таможенного союза – это расширение рынка. Более крупные рынки могут повысить эффективность за счет большей специализации рабочих и техники, применения наиболее эффективного оборудования, и более полного использования побочных продуктов. Так, ЕС удалось достичь существенной экономии в таких продуктах как сталь, автомобили, обувь и рафинированная медь.

Пример. Наиболее яркий пример динамического воздействия интеграции промышленности – производство холодильников в Европе. До образования ЕС, Германия, Италия, Франция ограничивались небольшим количеством производителей, которые работали в основном для внутреннего рынка. Каждый из них производил менее 100 000 холодильников в год. Формирование ЕС привело к открытию европейских рынков, и создало условия для использования крупномасштабного производства, в том числе автоматизированной пресслинии и точечной сварки. В конце 1960-х годов, типичный итальян-

ский завод холодильников производил 850 000 холодильников в год. Это объем был более чем достаточен для достижения минимально эффективного масштаба, оцениваемого в 800 000 единиц в год. В этот же период немецкие и французские производители выпускали в среднем 570 000 единиц и 290 000 единиц в год, соответственно. Поэтому закономерно майку лидера в ЕЭС примерила Италия, хотя это и не означает, что данная позиция закреплена за ней навечно.

Мотивы усиления конкуренции и роста стимулов для инвестиций подробнее рассмотрим потом, в разд. 10.2 «Общий рынок» и Европейский Союз. Причины его формирования, этапы развития, роль и значение.

Следует отметить, что увеличение торговли в рамках таможенного союза можно определить как воздействие двух эффектов – **эффекта новых торговых связей** (эффект дохода) и **эффекта отклонения торговли** (торговых замещений, переориентации торговых связей). Общее следствие этих эффектов – величина расширения торговых связей (табл. 10.1) [50].

Таблица 10.1

Торговые последствия создания НАФТА: возникновение и переориентация торговых связей за период 1994-1998 годов, (в тыс. долл.)

Торговый поток	Общее расширение торговых связей	Возникновение новых торговых связей	Переориентация торговых связей
Импорт США из Канады	1 074 186	689 997	384 189
Импорт США из Мексики	334 912	284 774	50 138
Канадский импорт из США	63 656	38 444	25 212
Канадский импорт из Мексики	167 264	3321	163 943
Мексиканский импорт из США	77 687	50 036	27 651
Мексиканский импорт из Канады	28 001	902	27 099

Как видно из табл. 10.1, поток импорта в США из Канады, по оценкам, увеличился на 1074 млрд долл., потому что НАФТА увеличило торговлю на 690 млрд долл. (возникновение новых торговых связей), тогда как прирост в 384 млрд долл., представляет собой переориентацию торговых связей. Такой импорт считается приносящим убытки, поскольку новые поставщики имеют более высокие издержки производства, чем имеются на мировом рынке, и способность их продавать товар в США объясняется только наличием торговых пошлин.

Учет влияния двух эффектов необходим вследствие возникающих искажений расширения торговых отношений между двумя странами, усиливающими торговлю друг с другом. В частности, рост канадского импорта из Мексики, и мексиканского импорта из Канады образован в основном за счет замещения торговых связей, а не созданием новых.

Эти эффекты можно проиллюстрировать на рис. 10.1.

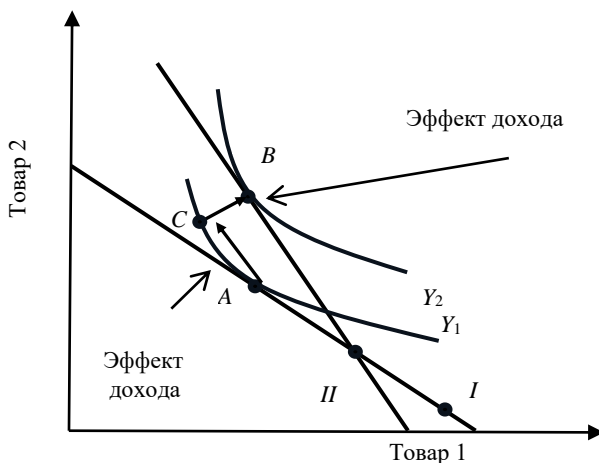


Рис. 10.1. Эффект замещения и эффект дохода

Предположим, что страна импортирует товары по относительной цене, показанной линией I (см. рис. 10.1). Потребление находится на кривой безразличия Y_1 в точке A . Когда условия торговли улучшаются (линия Π), спрос на него возрастает, потребление перемещается в точку B на более высокой кривой безразличия Y_2 . Движение спроса от A к B может быть разбито на две части:

Определение.

- AC – эффект замещения (substitution effect), когда спрос перемещается вверх по прежней кривой безразличия, показывая, что потребители готовы заместить импортные товары местными или, наоборот, местные товары – импортными;
- BC – эффект дохода (income effect), когда спрос переходит на иную кривую безразличия, показывая, в какой степени рост реальных доходов отразился на увеличении спроса на оба товара.

10.2. «Общий рынок» и Европейский Союз. Причины его формирования, этапы развития, роль и значение

Экономические этапы становления Евросоюза. Сразу после Второй мировой войны западноевропейские страны, имеющие дефицит платежного баланса, в ответ на усилия по восстановлению страны оградил свои фирмы и работников от внешнего конкурентного давления сложной сетью тарифных, нетарифных и валютных ограничений. Однако в 1950-е годы эти торговые барьеры стали считаться контрпродуктивными в связи с успешностью тарифных переговоров под эгидой ГАТТ. Поэтому в Западной Европе также начали демонтировать свои торговые барьеры. На этом фоне 25 марта 1957 г. в Риме уполномоченными представителями шести европейских стран (Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) был подписан договор (Римский договор) о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС, «Общий рынок») на базе уже существующих договоров и созданных ранее наднациональных институтов.

В Римском договоре было провозглашено, что сферы деятельности органов ЕЭС будут расширяться за счет общей политики в области сельского хозяйства, торговли, регулирования таможенных правил, социальных вопросов, научно-технических исследований и образования, политики в области окружающей среды, сотрудничества с третьим миром. Во всех этих отраслях и сферах макрорегулирования наднациональными органами ЕЭС были разработаны программы развития международной кооперации и сотрудничества на базе достижений науки, передовых техники и технологий, включая информационные. Можно уверенно утверждать, что одна из главных причин, если не основная, того, что Западная Европа в послевоенные десятилетия превратилась в одну из ведущих экономических сил, один из трех центров концентрации экономического могущества Запада, заключается в том, что лидеры Европы стали на путь тесного экономического сближения в интересах создания мощного интегрированного рынка. Одновременно объявлялось, что ЕЭС – это не замкнутая организация, его двери открыты для других европейских государств, разделяющих цели и задачи Сообщества и согласных безоговорочно выполнять все принятые учредительные документы и соглашения в рамках «Общего рынка».

Члены ЕС сначала демонтировали тарифы и создали зону свободной торговли – ЕЭС или «Общий рынок» – в 1968 г.

На заметку. В терминах ранее изученного *статического эффекта*: в течение 1960/70-х годов выпуск товаров в производящем секторе вырос от 10 до 30% от общего объема импорта ЕС промышленных товаров; создание торговли превысило среднестатистический ожидаемый рост торговых связей примерно на величину 2–15%.

В 1968 г. в результате создания полного таможенного союза ликвидированы все внутренние тарифы и принят общий внешний тариф. Уровень общего внешнего тарифа был согласован в ходе раунда Кеннеди – торговых переговоров, проходивших под эгидой Генерального соглашения о тарифах и торговле, на которых ЕЭС выступало как одно целое.

На заметку. Динамический эффект: либерализация торговли увеличила стоимость торгово-промышленных связей в пять раз выше, чем в мировой торговле в целом.

Успех зоны свободной торговли вдохновил ЕЭС продолжать процесс экономической интеграции.

К торговому блоку присоединились следующие страны: Великобритания, Ирландия и Дания в 1973 г., Греция в 1981 г., Испания и Португалия в 1987 г., Австрия, Финляндия и Швеция в 1995 г., десять других стран Центральной и Восточной Европы – Кипр, Чешская Республика, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, и Словения в 2004 г., Болгария и Румыния в 2007 г., доведя число участников до 27 стран.

Следует указать, что путь увеличения числа участников, расширения общего рынка товаров и услуг не был ровным. На этом пути были прорывы и отступления. Враждебные для равномерного развития события (рецессия и инфляция) ухудшали экономический климат в 1970/80-х гг., что заставило членов ЕЭС в основном ограждать свою экономику от внешних сил, а не демонтировать торговые и инвестиционные ограничения. Это вызывало торможение интеграции и явное сужение перспектив интеграции. В результате экономические требования по снижению барьеров привели к политическим требованиям об углублении интеграции до образования валютного союза.

В 1985 г. ЕЭС объявило о подробной программе становления общего рынка. Эта программа привела к ликвидации с 1992 г. остающихся нетарифных торговых барьеров для сделок внутри ЕЭС. Примеры таких барьеров: пограничный контроль и таможенная волокита, расходящиеся стандарты и технические регламенты, противоречивые бизнес-законы, и протекционистская политика закупок правительства.

Следующим шагом был процесс замены центральных банков европейских стран единым Европейским Центральным Банком и замена их национальных валют единой европейской валютой. К этому же этапу относится начало интеграции в валютно-финансовой сфере: в 1972 г. было введено правило незначительного отклонения курса (совместное плавание) валют некоторых стран – членов ЕС в определенных пределах («валютная змея»), а с 1979 г. начала функционировать Европейская валютная система.

Маастрихтский договор, подписанный в 1991 г., определил 1999 г. в качестве даты, на которую этот процесс будет завершен и появится полноценный Европейский валютный союз (ЕВС) с единой валютой, известной как евро.

Первая задача для европейских стран – это выровнять параметры их экономической и денежно-кредитной политики. Эти мероприятия, называемые конвергенцией, привели к высокой степени единообразия в условиях цен, инфляции, роста денежной массы и других ключевых экономических факторов. Конкретными критериями конвергенции, как это предусмотрено Маастрихтским договором, являются следующие:

- стабильность цен. Инфляция у каждого будущего участника системы евро должна быть не более чем 1,5% сверх среднего уровня инфляции в трех странах с низким темпом инфляции;
- низкие долгосрочные процентные ставки. Долгосрочные процентные ставки должны быть не более 2% выше среднего уровня процентных ставок в этих странах;
- стабильные валютные курсы. Обменный курс должен держаться в пределах целевых групп валютного союза без девальваций, по крайней мере, двух лет до вступления в валютный союз;
- дефицит государственных финансов должен быть не более 3% ВВП; еще один финансовый показатель – объем государственного долга должен составлять не более 60% годового ВВП.

Евро является официальной валютой 16 из 27 государств – членов Европейского Союза. Евро также используется еще пятью европейскими странами и, следовательно, ежедневно пользуются 327 млн. чел. Более 175 млн чел. по всему миру используют валюты, которые привязаны к евро, в том числе более 150 млн чел. в Африке. Евро является второй по величине резервной валютой и второй самой торгуемой валютой в мире после доллара США.

После расширения ЕС своего состава, возникла необходимость улучшения ее руководящих институтов и процессов принятия решений, для более эффективной работы. Новый Конституционный договор был завершен в 2004 г., и содержал изменения требующие изменения в Конституциях европейских стран. Основные нововведения включают в себя: отмену ротации председателя в Совете ЕС и назначении отдельного человека, для служения в качестве президента Европейского совета в течение пяти лет, создание нового поста министра иностранных дел, увеличение полномочий Европейского Парламента, ЕС и упрощения процедуры голосования. Однако большинство избирателей в европейских странах отказались ограничивать суверенитет своих стран свыше того уровня, который сложился к 2002 г. Дополнительные попытки продвинуть европейскую интеграцию не увенчались успехом до 2014 г.

Европейская валютная система. Причины интеграции, приведшие к образованию европейской валютной системы, могут быть следующими:

- противоборство на мировых рынках и валютная нестабильность;

- усиление международной территориальной специализации и кооперирования производства, переплетение капиталов.

С ноября 1993 г. вступило в силу Маастрихтское соглашение об образовании ЕС – европейского политического, экономического и валютного союза. Европейская валютная система включает три основных инструмента:

- специализированную европейскую валютную единицу – ЭКЮ (European Current Unit), которая служит исходной величиной для расчета центральных валютных курсов, расчетной и кредитной единицей между центральными банками, базой для расчета отклонений различных валютных курсов. Фактически механизм европейской валютной системы предусматривает вмешательство стран – членов на рынке, как только их национальная валюта отклоняется от предела колебаний по отношению к ЭКЮ. С технической точки зрения ЭКЮ является валютной корзиной, включающей валюты стран, входящих в европейскую валютную систему (11–16 валют). Ее курс равен сумме, взвешенной двусторонними курсами. Его (курс) можно вычислить по отношению к одной из валют, например, DM (немецкая марка). Вес каждой валюты в валютной корзине определялся в зависимости от доли, которой располагает государство в ВВП ЕС и экспорте внутри союза, поэтому самым весомым компонентом ЭКЮ была немецкая марка (1/3);

- механизм валютных курсов и интервенций. Он базируется на двусторонних центральных курсах, по отношению к которым устанавливаются допустимые пределы колебаний, так образуется совместно плавающий валютный курс, или «европейская валютная змея». Удержание валют в этих пределах осуществляется с помощью валютных интервенций центральных банков.

- механизм кредитования для покрытия временных дефицитов платежных балансов и расчетов, связанных с валютными интервенциями. Механизм кредитования и фискальные меры оказывают определенно лучшее стабилизирующее действие. Это может быть, например, изменение процентных ставок, сокращение государственных расходов или выравнивание обязательных резервов.

На сегодняшний день осуществляется план Делора: формирование валютного союза и введение единой валюты – евро, имеющий следующие этапы.

Первый этап становления единой валютной системы (ЕВС) начался с 1 июля 1990 г. и незаметно завершился. Он заключался в том, что были сняты все ограничения в движении капитала между странами.

Второй этап начался 1 января 1994 г. и завершился 31 декабря 1998 г. В этот период все государства ЕС прикладывали усилия, чтобы достичь экономической конвергенции (сближения), необходимой для создания валютного союза. Такая конвергенция включает в себя четыре критерия:

- стабильность цен – превышение потребительских цен не может быть более 1,5% среднего значения по трем странам с самым маленьким темпом роста дороговизны (повышение цен на предметы первой необходимости);

- бюджетную дисциплину – дефицит госбюджета не должен превышать 3% ВВП, а совокупный государственный долг – 60% ВВП;

- процентную ставку – процентные ставки по долгосрочным кредитам не должны превышать более чем на 2% средний уровень в стабильно развитых странах;

- стабильность валюты – национальная валюта на протяжении двух лет перед вступлением в валютный союз должна иметь стабильный обменный курс по отношению к валютам стран ЕС.

Без достижения экономической конвергенции невозможно добиться стабильности в функционировании валютного союза.

Великобритания и Дания решили самостоятельно определить (с помощью референдума), хотят ли они принять участие в валютном союзе. Для вступления Германии нужно было, чтобы Бундестаг и Бундесрат приняли положительное решение.

10.3. Североамериканская зона свободной торговли и ее значение

Успех Европы в формировании Европейского Союза вдохновило Соединенные Штаты заключить несколько региональных соглашений о свободной торговле. Например, Соединенные Штаты в 1989 г. с Канадой и Мексикой заключили соглашение о свободной торговле (Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА), которое вступило в силу в 1994 г.

НАФТА представляет собой крупнейший торговый блок, совокупный ВВП стран – участниц НАФТА составляет 32,3% мирового валового продукта (МВП), или 13,7 трлн долл. Европейский союз, на долю которого приходится 26,7% МВП, значительно отстает. ВВП 25 стран ЕС – участниц ЕС (май 2004 г.) – 8,6 трлн долл. Таким образом, ЕС значительно отстает по этому показателю от НАФТА. Азия несмотря на то, что не представляет собой формального торгового блока, имеет множество торговых взаимосвязей, что находит свое отражение в высоком уровне внутрирегиональной торговли – на ее долю приходится 25% МВП. В целом эта экономическая «триада» производит 86% мирового ВВП.

НАФТА по объему ВВП превосходит все остальные группы (их, собственно, всего две, сравнимые с НАФТА) за счет США. Что касается объема торговли, то здесь безусловный лидер – ЕС: на его долю приходится 37,3% мирового экспорта и 39,4% мирового импорта. Для сравнения: у НАФТА эти показатели составляют 18,8 и 24,7% соответственно. НАФТА

занимает второе место после ЕС по объемам импорта и третье место по экспорту, намного опережая по этому показателю весь остальной мир.

На заметку. Известно, что США и Канада являются крупнейшими в мире торговыми партнерами: ежедневно границу в обоих направлениях пересекают товары и услуги на суммы около 2 трлн долл. Для сравнения: Россия со всеми странами мира ввозит и вывозит товаров и услуг на сумму, равную почти 400 млн долл. в день.

Многочисленные мероприятия по либерализации движения капитала, введенные согласно требованиям НАФТА, оказали позитивное воздействие на инвесторов и их поведение – во всех трех странах началось деловое оживление вследствие притока капитала, как взаимного, так и вне континентального, из Евросоюза, Японии, Китая и других стран.

Преимущества участия Мексики в НАФТА намного больше, чем для Соединенных Штатов и Канады, где стал быстро возрастать объем иностранных инвестиций. Так, по объему прямых иностранных инвестиций, в 1990-х гг. и в первые годы XXI столетия Мексика оказалась среди ведущих стран Латинской Америки. Если в 1986–1993 гг. в страну поступало в среднем за год 3,2 млрд долл., то в 1994–2008 гг. этот показатель в среднегодовом измерении не опускался ниже 9,5 млрд долл. (включая кризисный период в американской экономике, начавшийся в 2001 г.). Кроме того, с 1994 г. в Мексике введен закон, расширяющий возможности иностранных инвесторов. Одновременно в Мексике оправдались опасения, что местным компаниям будет трудно конкурировать с компаниями из США и Канады, особенно в сельском хозяйстве, где уже возникли серьезные противоречия.

Мексика имеет преимущества в НАФТА, в основном, в тех видах производств, где важным фактором является низкий уровень зарплаты и низкая квалификация рабочей силы. Примером производств с низкой зарплатой может служить: выращивание и сбор помидоров и других овощей, авокадо и других фруктов, обработка пищевых продуктов, ловля тунца, производство сахара и стекла. Примером трудоемкого производства экспортных товаров выступает: изготовление приборов и автомобилей эконом-класса.

На заметку. Хотя сельское хозяйство представляет собой лишь 4,56% ВВП Мексики, в нем заняты около четверти населения страны.

Недостатки для Мексики в НАФТА наиболее заметны в сельском хозяйстве. Большинство мексиканских сельскохозяйственных работников – фермеры, занятые выращиванием зерновых и семян масличных культур на небольших участках, поддерживая их в течение нескольких поколений. Мексиканские производители риса, говядины, свинины и птицы выдвигают претензии США по поводу сокращения своих продаж в составе НАФТА из-за действий конкурентов. Они утверждают, что не могут кон-

курировать с импортом из США, где легче кредит, лучше транспорт, более совершенные технологии, а также высокие субсидии дают американским фермерам несправедливое преимущество.

Преимущества Канады в НАФТА – в основном в форме гарантий обеспечения ее статуса в международной торговле, без потери своих текущих преимуществ на рынке США, и равного доступа на рынок Мексики. Канада также желает быть частью любого процесса, который в конечном итоге может расширить доступ на рынок Центральной и Южной Америки.

Первоначальные опасения Канады о НАФТА были связаны с бегством низкоквалифицированных рабочих мест в промышленности в Мексику, так как совместная торговля Канады и Мексики была гораздо меньше, чем с Соединенными Штатами.

В США сторонники НАФТА утверждают, что соглашение пошло на пользу экономике. По большому счету, потребители получили снижение цен и усиление конкуренции; для всех производителей расширились торговые возможности, а для американских фирм возможности для достижения экономии от масштаба производства. Американские страховые компании извлекли пользу от снижения ограничений для иностранных страховщиков, работающих в Мексике. Кроме того, Соединенные Штаты извлекли пользу из более надежного источника нефти, снижения незаконной мексиканской иммиграции, и повышения мексиканской политической стабильности. Несмотря на эти преимущества, общие экономические выгоды для Соединенных Штатов, по оценкам, были скромными, потому что экономика США в 25 раз больше мексиканской экономики.

Проигравшими были отрасли, связанные с выращиванием цитрусовых и сахара, которые полагались на торговые барьеры, чтобы ограничить импорт недорогих мексиканских товаров. Другими проигравшими были неквалифицированные рабочие, работавшие в швейной промышленности, чьи рабочие места являются наиболее уязвимыми к конкуренции со стороны низкооплачиваемых работников за рубежом. Тем не менее, низкая заработная плата мексиканских рабочих не смогла мотивировать большое количество американских компаний, чтобы переехать в Мексику.

Большинством исследований, касающихся проблем НАФТА было отмечено, что наибольшее влияние НАФТА было в политике, а не в экономике. Его причиной могло быть стремление обуздать поток нелегальных иммигрантов, если их южные соседи будут гораздо больше богатые, а не бедные.

На заметку. Торговое соглашение стало символом тесных объятий между Соединенными Штатами и Мексикой. Учитывая историю вражды между двумя странами, это важное достижение. Проще говоря, Соединенные Штаты купили себе союзника в НАФТА.

10.4. Страны ОПЕК: состав, проблемы развития

В составе ОПЕК – 12 стран-членов [58]. Членами-учредителями ОПЕК являются 5 стран: Венесуэла, Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия. Впоследствии в число членов были приняты еще 6 стран: Ливия (1962 г.), Алжир (1969 г.), Габон (1975–1996 гг.), Эквадор (1973–1992 гг., 2007 г.), Индонезия (1962–2009 гг.), Катар (1961 г.), Нигерия (1971 г.), ОАЭ (1967 г.), Ангола (2007 г.).

Такие крупные экспортеры нефти, как Бруней, Великобритания, Мексика, Норвегия, Оман и страны бывшего Советского Союза, не были членами ОПЕК. Штаб-квартира ОПЕК находится в Вене. В 2023 г. доля стран ОПЕК в мировой добыче нефти составляла 27,0% (рис. 10.2) [58].

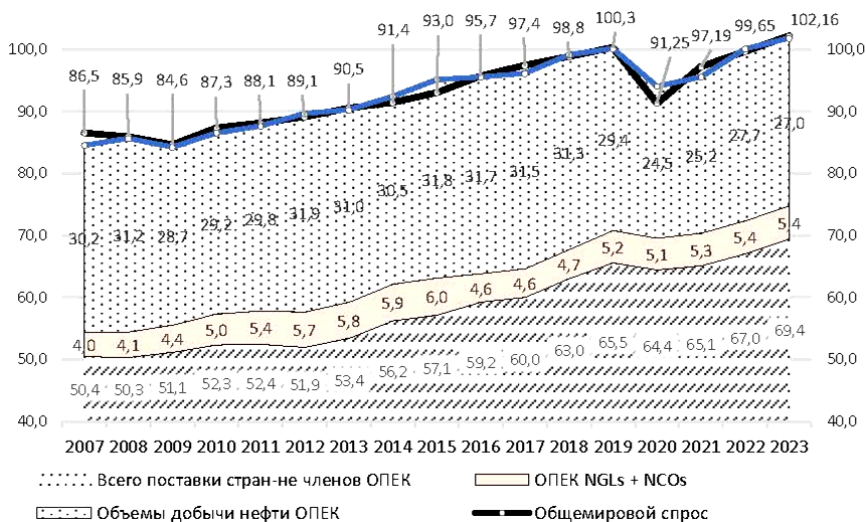


Рис. 10.2. Баланс спроса и предложения в мировой экономике, 2007–2023 гг., млн бар в день

ОПЕК была создана в ответ на координацию действий со стороны семи ведущих нефтяных корпораций развитых стран и контролировавших добычу, транспортировку и переработку нефти, и продажу нефтепродуктов во всем мире. Эти семь ведущих корпораций – «Бритиш петролеум», «Шеврон», «Эксон», «Галф», «Мобил», «Ройал датч шелл» и «Тексако» были названы «Семь сестер». В 1960-х годах они в одностороннем порядке снизили закупочные цены на нефть, исходя из которой они выплачивали нефтедобывающим странам налоги и проценты за право разработки природных ресурсов. Задачу «семи сестрам» облегчало избыточное предложение нефти на мировых рынках. Однако рост цен на нефть позволил стра-

нам ОПЕК повысить доходы своих бюджетов. ОПЕК стало выглядеть сильной организацией в 1970/80-е годы. В 1990-е годы ОПЕК стала выглядеть слабее, область цен находилась ниже средней величины. Это стало возможным в результате полномасштабного освоения новых нефтяных месторождений за пределами стран ОПЕК, широкого внедрения энерго-сберегающих технологий и экономической стагнации (рис. 10.3) [59].

При построении диаграммы исключалось влияние инфляции, т.е. цены каждого года умножались на коэффициент дефляции по отношению к последнему периоду измерения. В нашем случае – это ноябрь 2023 г. На диаграмме видны две волны бурного роста цен – с 1972 по 1980 гг. и 2002-2016 гг. с промежуточным спадом в 2009 г. В период с 2016 г по настоящее время динамика цен часто меняется с роста на спад и наоборот. В данном случае говорят, цены имеют высокую волатильность. Горизонтальной линией обозначена средняя цена в размере 55,05 долл. за весь период 1946–2023 гг. Наклонная линия – это общий тренд движения цены в период 1946–2023 гг. Долгосрочный рост цен очевиден. Функция роста: $Y = 0,6816x + 28,1$.

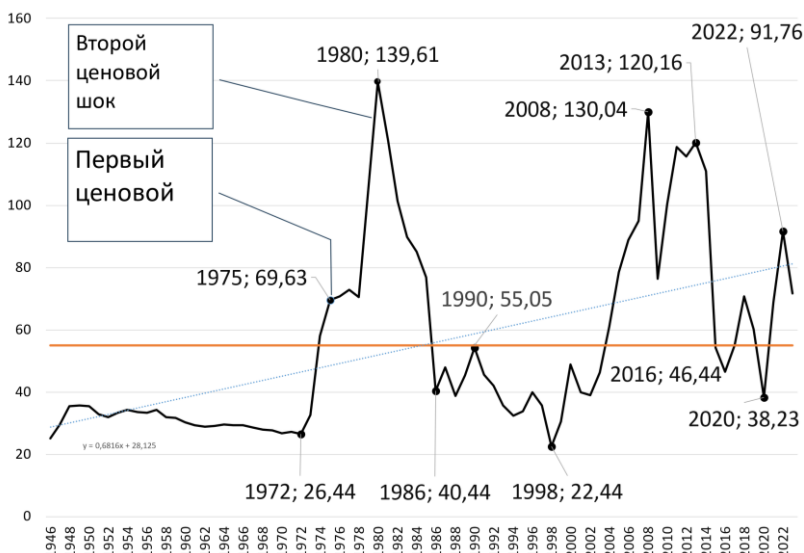


Рис. 10.3 Динамика цен на нефть, с поправкой на инфляцию, в долл. США 2023 г., с выделением пиковых цен, с обозначением годов

Цели ОПЕК:

- координация и унификация нефтяной политики стран-членов;
- определение наиболее эффективных коллективных и индивидуальных средств защиты их интересов;

- использование необходимых средств и способов обеспечения стабильности цен на мировом рынке нефти;
- защита интересов стран – производителей нефти путем обеспечения им устойчивых доходов;
- обеспечение эффективного, регулярного и рентабельного снабжения нефтью стран-потребителей;
- обеспечение получения справедливых доходов инвесторами и капиталовложений в нефтяную промышленность;
- обеспечение охраны окружающей среды;
- сотрудничество со странами – не членами ОПЕК в целях реализации инициатив по стабилизации мирового рынка нефти.

Основной недостаток ОПЕК – он объединяет страны с зачастую противоположными интересами. Саудовская Аравия и другие страны Аравийского полуострова относятся к числу малонаселенных, однако обладают громадными запасами нефти, крупными инвестициями из-за рубежа и поддерживают весьма тесные отношения с «Семью сестрами». Другие страны ОПЕК, например, Нигерия с высокой численностью населения и нищетой, реализуют дорогостоящие программы экономического развития и имеют огромную задолженность. Эти страны вынуждены добывать и продавать как можно больше нефти, особенно после того, как цены на сырую нефть снизились. Кроме того, в 1980-х годах Ирак и Иран довели добычу нефти до максимального уровня, чтобы оплачивать военные расходы.

В настоящее время группа контролирует менее 40% мировых поставок, недостаточного объема для создания эффективного картеля. Кроме того, производственные соглашения ОПЕК не всегда оправдывают ожидания, потому что слишком многие государства-члены нарушают соглашения, производя больше, чем их назначенные квоты. С 1983 г., когда квоты на производство были приняты первыми участниками, фактические уровни добычи странами ОПЕК почти всегда были больше, чем их целевые уровни, страны продавали больше нефти, чем ранее оговорили. Проще говоря, ОПЕК не имеет никаких возможностей для выполнения своих решений. Исключением является Саудовская Аравия – владелец крупнейших резервов в мире и низкой себестоимостью. Саудовская Аравия тратит огромные капиталы для поддержания большей производственной мощности, чем реально используется, что позволяет им влиять или угрожать влиянием на цены в краткосрочной перспективе.

Чтобы компенсировать рыночную власть ОПЕК, страны-импортеры могут инициировать политику, направленную на повышение доступности нефти и снижения спроса. Однако достижение этих мер предполагает трудный выбор для американцев, например, следующее:

- Повышение стандартов экономии топлива. Хотя последнее будет наталкиваться на сопротивление со стороны производителей автомобилей,

которые будут видеть, что их производственные затраты растут из-за этой политики.

- Увеличение акцизов на бензин. В результате повышение цен на бензин послужит стимулом для потребителей, чтобы сократить потребление. Так, благодаря акцизам на топливо, цены на бензин и дизтопливо в Европейском Союзе значительно превышают среднемировые. Такие цены с одной стороны сокращают возможности поездок, и означают снижение качества жизни, с другой – дают возможность бюджетам европейских стран иметь надежные источники доходов.

- Разрешение нефтяным компаниям добычи на тех землях, где такая добыча может нанести непоправимый экологический ущерб. Например, авария в Мексиканском заливе, кто оплатит за это?

- Диверсификация импорта. Хотя это может быть дорого, можно установить более тесные связи с производителями нефти за пределами Ближнего Востока, чтобы уменьшить зависимость от этого нестабильного региона. Тем не менее это потребует еще более тесной работы с режимами в таких странах, как Ангола, Индонезия и Вьетнам. Кроме того, в странах ОПЕК нефтяные компании несут сравнительно низкие издержки при добыче нефти. Хотя стоимость глубоководного бурения, в расчете на извлекаемую нефть, для таких компаний как ExxonMobil и Conoco в Мексиканском заливе (или в Северном море) составляет 6–8 долл. за баррель, в Саудовской Аравии и Кувейте цены еще ниже 1–2 долл. за баррель. Это ценовое преимущество увеличивает рыночную власть ОПЕК.

- Разработка альтернативных источников энергии, таких как биотопливо и энергия ветра. Однако, это может потребовать государственных субсидий, финансируемых за счет налогоплательщиков.

Вопросы для самоконтроля и задания

1. Охарактеризуйте процесс развития интеграции в Северной Америке.

2. Когда и как возник ЕС? Охарактеризуйте основные этапы развития ЕС.

3. Что собой представляет валютный союз? Каковы основные условия перехода к единой европейской валюте?

4. Охарактеризуйте аграрную политику, проводимую ЕС.

5. Рассмотрите основные особенности региональной, структурной и научно-технической политики ЕС.

6. Как управляется ЕС и каковы функции основных органов управления ЕС?

7. Каковы основные источники доходной части бюджета ЕС? На какие цели расходуются финансовые средства ЕС?

8. Охарактеризуйте основные положительные итоги функционирования ЕС.

9. Какие проблемы и трудности существуют в деятельности ЕС?

10. Как строятся отношения между ЕС и другими странами?

11. Каковы перспективы развития ЕС?

12. Как строятся отношения между ЕС и Россией? Какие стороны развития интеграционного процесса в Европе являются благоприятными и какие неблагоприятными для России?

13. Какие цели преследует создание ОПЕК?

14. Насколько эффективна политика ОПЕК?

15. Охарактеризуйте динамику цен на нефть.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Система экономических взаимоотношений, наиболее ярко проявляющаяся на рынке товаров и услуг, требует подробного изучения. Периодизация развития рынка товаров и услуг, определила пять основных этапов и один дополнительный (становление), шестой этап. Такая периодизация позволяет выделить общее направление эволюции международных экономических отношений, выражающееся в стремлении сократить препятствия между экономиками, между народами, между отдельными группами населения и между отдельными людьми. Другими словами, это движение характеризуется движением от опоры на собственные силы и автаркию к всё большему разделению труда, расширению участия в международном разделении труда и международной специализации и кооперации. При этом этапность этого пути означает необходимость преодоления различных кризисов, которые выступают границами выделенных периодов.

Движение научной мысли неизбежно отражало эволюцию экономических отношений, и как это часто бывает, объясняло экономические события с разных, порой даже противоположных позиций, дающих такие же разнообразные рекомендации для принятия политических и экономических решений. Экономические теоретики не раз объявляли свои теории венцом научной мысли, ограничивая последующее развитие экономической науки. Примером такой наиболее «продвинутой» научной школы может выступать марксизм. «Учение Маркса всеильно потому, что оно верно» – вот такая идея, высказанная основоположником мощного государства, разгромившего фашизм, но не стремящегося к абсолютному доминированию, легко превращалась в лозунг, а затем и в догму.

В результате объявления марксизма догматичным, практика международных отношений вернулась не только к домарковским идеям, но и к идеям, отстоявшим от К. Марса на 100–200 лет. Как следствие, вновь стали актуальны споры между сторонниками и противниками свободы торговли, сторонниками и противниками государственного регулирования, тарифов и пошлин.

Особенно остро эти споры звучат в преломлении экономических отношений между странами, различающимися по уровню развития, по экономической и военной мощи, по населению, по способности к созданию экономических блоков и по многим другим критериям. При этом интересы стран зачастую противоположны: одни стремятся снизить цены на ресурсы, другие повысить; одни стремятся привлечь капитал, другие – ограничить его потоки; одни страны – повысить рождаемость, другие – ограничить; одни – привлечь рабочую силу и стимулировать иммиграцию, другие – ограничить.

Поэтому анализ экономических достижений различных стран, характеристика теоретических построений экономических лидеров делает интересным изучение курса «Мировая экономика и международные отношения».

ЛИТЕРАТУРА

Обязательная

1. Дерен В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. и практикум для вузов. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 617 с.
2. Заволокина Л.И. Мировая экономика : учеб. пособие для вузов / Л.И. Заволокина, Н.А. Диесперова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 233 с.
3. Максимцев И.А. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. и практикум для вузов / И.А. Максимцев, П.Д. Шимко, В.Г. Шубаева; под науч. ред. П.Д. Шимко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 431 с.
4. Мировая экономика : учеб. для вузов / Б.М. Смитиенко [и др.]; под ред. Б.М. Смитиенко, Н.В. Лукьянович. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 442 с.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. для бакалавров / Гос. ун-т управления (ГУУ); под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. – М.: Юрайт, 2014. – 446 с.

Дополнительная

1. Великолепный обмен: история мировой торговли / У.Дж. Бернстайн; пер. с англ. И. Летберга. – М. : АСТ, 2014. – 383 с.
2. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / Под ред. М.Н. Осьмовой, Г.И. Глушенко. – 2-е изд. – М. : Инфра-М, 2014. – 388 с.
3. Госдолг США в 2024 г. превысил 34 трл долл. // iFinance: электрон, журн. 2024. – <http://global-finances.ru/gosdolg-ssha/> (дата обращения: 15.03.2024). Режим доступа: свободный.
4. Дэниелс Д.Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: пер. с англ. : учеб. / Д.Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба. – 6-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1998. – 784 с.
5. Икромов Д.З. Международная экономическая интеграция : учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 99 с.
6. Клинов В.Г. Прогнозирование долгосрочных тенденций развития мирового хозяйства : учеб. пособие / Под ред. Е.А. Сидоровой. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2023. – 216 с.
7. Кудров В.М. Мировая экономика: учеб. пособие. – М. : Магистр, ИНФРА-М, 2024. – 416 с. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2091932> (дата обращения: 03.04.2024). – Режим доступа: по подписке.
8. Кузнецова Г.В. Конъюнктура мировых товарных рынков : учеб. и практикум для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 266 с.

9. Ломакин В.К. Мировая экономика : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мо.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 687 с.
10. Любецкий В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. – М. : ИНФРА-М, 2022. – 350 с.
11. Макроэкономические исследования. Экспорт товаров и услуг мира, 1970–2022 [Электронный ресурс]. – URL: <https://be5.biz/makroekonomika/export/world.html> (дата обращения: 15.03.2024).
12. Международные экономические отношения в глобальной экономике: учеб. для вузов / И.Н. Платонова [и др.] ; под общ. ред. И.Н. Платоновой. – М. : Юрайт, 2024. – 528 с.
13. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. – М.: Юрист, 2003. – 604 с.
14. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс : учеб. / А.С. Булатов, А.В. Кузнецов, Н.М. Мамедова [и др.]; под ред. А.С. Булатова. – М. : КноРус, 2023. – 677 с.
15. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. – М.: Юрист, 2003. – 604 с.
16. Мировая экономика в 2 ч. – Ч. 1. : учеб. для вузов / Р.И. Хасбулатов [и др.]; под ред. Р.И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 689 с.
17. Мировая экономика в 2 ч. – Ч. 2. : учеб. для вузов / Р.И. Хасбулатов [и др.]; под ред. Р.И. Хасбулатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2024. – 691 с.
18. Мировые финансы: регулирование и оценка конъюнктуры мировых рынков : учеб. и практикум для вузов / М.А. Эскиндаров [и др.]; под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. – М. : Юрайт, 2024. – 270 с.
19. Мошенский С.З. От глобальных дисбалансов к «Великой депрессии»: (1914–1939). – London : Xlibris, 2014. – 220 с.
20. Отдел народонаселения. Департамент по экономической и социальной информации и анализу политики Секретариата Организации Объединенных Наций; ООН: Офиц. сайт. – URL: <https://population.un.org/wup/Download/> (дата обращения: 15.03.2024). Режим доступа: свободный
21. Развитие стран БРИКС в глобальном пространстве / Под ред. Л.Н. Борисоглебской, В.М. Четверикова, Лю Цзюань, Ян Чэнюй. – М. : ИНФРА-М, 2024. – 224 с.
22. Родригес А.М., Пономарев М.В., Мельянцев В.А. Новая история стран Европы и Америки XVI–XIX века / Под ред. А.М. Родригеса : учеб. для студентов вузов: в 3 ч. – Ч. 1. – М.: Владос, 2021. – 528 с.
23. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, ИНФРА-М, 2022. – 400 с.

24. Annual International Trade Statistics by Country (HS): данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/China/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

25. Annual International Trade Statistics by Country (HS): данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/France/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

26. Annual International Trade Statistics by Country (HS): данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/Germany/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

27. Annual International Trade Statistics by Country (HS): данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/India/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

28. Annual International Trade Statistics by Country (HS): данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/Italy/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

29. Annual International Trade Statistics by Country (HS): данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/Japan/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

30. Annual International Trade Statistics by Country (HS): Данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/UnitedKingdom/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

31. Annual International Trade Statistics by Country (HS): Данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/UnitedStatesOfAmerica/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

32. Annual International Trade Statistics by Country (HS): Данные в формате XLSX. – URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/India/TOTAL> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

33. Capital investment, in dollars – Country rankings. Данные в формате PDF. – URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/capital_investment_dollars/ (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

34. Labor force – Country rankings. Данные в формате PDF. – URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/labor_force/ (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

35. Dollar D., Kraay A. Trade, Growth, and Poverty // Finance and Development. – September 2001. – Vol. 38, No. 3. – Электрон. версия. – URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/dollar.htm> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

36. Global Debt Database / Reference: S. Mbaye, M. Moreno-Badia, K. Chae // 2018. «Global Debt Database: Methodology and Sources» IMF Working Paper, International Monetary Fund, Washington, DC. – URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/GDD> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

37. Global foreign direct investment flows over the last 30 years.: official site. – URL: <https://unctad.org/data-visualization/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный

38. Evenett Simon J., Fritz Johannes. Going It Alone? Trade Policy After Three Years of Populism // The 25th Global Trade Alert. – URL: https://www.researchgate.net/publication/331362505_Protectionism_state_discrimination_and_international_business_since_the_onset_of_the_Global_Financial_Crisis (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

39. International Trade in Goods and Services: official site. – URL: <https://www.bea.gov/sites/default/files/2024-01/trad1123.xlsx> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

40. International economics: theory & policy / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz. – 9th ed. p. см. (The Pearson series in economics). Rev. ed. of: International economics: theory and policy / P. Krugman, M. Obstfeld. – 8th ed. Pearson Education, Inc., Permissions Department, Boston.

41. Major Foreign Holders of Treasury Securities (in billions of dollars) Holdings 1 / at end of period: official site. – URL: <https://ticdata.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/mfhhis01.txt> (дата обращения: 15.03.2024).

42. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition: site. – URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

43. The United Nations Conference on Trade and Development: official site. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcom2023d3_en.pdf (дата обращения: 15.03.2024).

44. U.S. Trade in Goods and Services, 1960-present: official site. – URL: <https://www.bea.gov/sites/default/files/2024-01/trad-time-series-1123.xlsx> (дата обращения: 15.03.2024).

45. World Economic Outlook Navigating Global Divergences. 2023 OCT. International Monetary Fund. – Washington, DC: International Monetary Fund, 1980 – October 2023: база данных. Данные в формате PDF. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/10/10/world-economic-outlook-october-2023> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

46. World Economic Outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. – Washington, DC: International Monetary Fund, 1980-v.; Oc-

tober 2014. – URL: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

47. World Economic Outlook, October 2023: Navigating Global Divergences. IMF. – 2023. Oct.: official site. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/10/10/world-economic-outlook-october-2023> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

48. World Development Indicators. World DataBank: official site. – URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

49. World development report 2009: reshaping economic geography (русский): публикации и доклады. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/630651468337159625/pdf/437380WDR0RUSS08B00PUBLIC0020090rus.pdf>. – Дата подготовки документа: 01.01.2009.

50. World Migration Report 2022 (Russian): official site. – URL: <https://publications.iom.int/system/files/pdf/WMR-2022-RU.pdf> (дата обращения: 15.03.2024). – Режим доступа: свободный.

51. World Migration Report 2020 (Russian): official site. – URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (дата обращения: 15.03.2024).

52. UNCTAD World Investment Report 2022: official site. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (дата обращения: 15.03.2024).

53. Annual Report official site. – URL: https://www.opec.org/opec_web/en/publications/337.htm (дата обращения: 15.03.2024).

54. Annual Average Domestic Crude Oil Prices Updated December 12, 2023 / Annual Average Domestic Crude Oil Prices (in \$/Barrel) / Historical Crude Oil Prices. – <https://inflationdata.com/articles/inflation-adjusted-prices/historical-crude-oil-prices-table/> (дата обращения: 15.03.2024).

ГЛОССАРИЙ

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

Бюджетные ограничения (budget constraints) – в условиях отсутствия международного движения капитала – представляют собой ограничение объемов импорта страны доходами, получаемыми от экспорта при текущих относительных ценах.

Валовой внутренний продукт (ВВП) (gross domestic product – GDP) – добавленная стоимость, произведенная резидентами внутри страны.

Внешний эффект масштаба (external economies of scale) – снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов производства в отрасли в целом.

Внутренний эффект масштаба (internal economies of scale) – снижение издержек на единицу товара в рамках фирмы в результате роста масштабов ее производства.

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

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

Выигрыш от специализации (gains from specialization) – преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество.

Выигрыш от обмена (gains from exchange) – преимущества, получаемые страной только из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами.

Гипотеза преобладающего спроса Линдера (binder's representative demand) – страна экспортирует те товары, удельный вес которых велик в ее собственном потреблении.

Глобализация – процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала

Демпинг (dumping) – метод финансовой нетарифной торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

«Добровольное» ограничение экспорта (voluntary export restraint – VER) – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

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

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

Импорт (import/s) – покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

Импортозамещающий рост (importbiased growth) – расширение производства того товара, который страна импортирует, ведущее к улучшению условий торговли страны по отношению к ее торговым партнерам.

Инвестиционная позиция (investment position) – соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

Индекс воздействия на цены (price impact index) – соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар, импорт или экспорт которого подвергается нетарифным ограничениям.

Индустриальные страны (industrial countries) – 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.

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

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

Курс «спот» – это курс наличных (кассовых) сделок, при которых валюта поставляется немедленно (в течение двух рабочих дней происходит регулирование операции по банковским счетам участников сделки)

Курс «форвард» (форвардный курс) – это курс срочных (форвардных) сделок, при котором реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени

Лицензирование (licensing) – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензионные платежи (license fees) – вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

МЕРКОСУР – интеграционное объединение в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая

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

Миграционное сальдо (net migration) – разность эмиграции из страны и иммиграции в страну.

Миграция рабочей силы (labor force migration) – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Модель пяти сил (направлений) конкуренции – метод анализа основных конкурентных сил, определяющих положение фирмы на рынке: конкурентной силы других поставщиков аналогичной продукции, фирм – потенциальных конкурентов, фирм – поставщиков заменителей, а также конкурентных позиций поставщиков ресурсов и покупателей продукции

«Национальный ромб» – в теории «национальных конкурентных преимуществ» М. Портера характеризует систему детерминантов конкурентных преимуществ страны, которые, находясь во взаимодействии, усиливают или ослабляют потенциальный уровень ее конкурентного преимущества на мировом рынке

НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) – организованный процесс открытия новых знаний

Общий рынок – форма международной экономической интеграции. Обеспечивает его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капитала, рабочей силы. Участники общего рынка проводят единую внешнеторговую политику

Отклонение торговли (trade diversion) – переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Парадокс Леонтьева (Leontief paradox) – теория соотношения факторов производства Хекшера–Олина не подтверждается на практике: трудоизбыточные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталозыбыточные – трудоемкую.

Парадокс Метцлера (Metzler paradox) – импортный тариф может привести к падению, а не увеличению внутренней цены на импортный товар в случае сильного падения его относительной цены на мировом рынке в результате введения тарифа.

Паритет покупательной способности (ППС) – фактическое соотношение между валютами сравниваемых стран, рассчитываемое как соотношение цен на аналогичные товары и услуги, произведенные в этих странах. Это реальная цена национальной денежной единицы в валюте другой страны

Платежный союз – форма экономической интеграции, при которой обеспечивается взаимная конвертируемость валют и функционирование единой расчетной единицы

Портфельные инвестиции (portfolio investments) – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. *Правило Вальраса* (Walras' Law) – стоимость импорта страны равна сумме стоимости экспорта и чистых зарубежных продаж активов и процентов по ним.

Преднамеренный, хищный, демпинг (predatory dumping) – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

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

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

Создание торговли (trade creation) – переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Спорадический демпинг (sporadic dumping) – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок.

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

Страны с переходной экономикой (economies/countries in transition) – 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике.

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

Таможенный союз – форма экономической интеграции, при которой наряду с отменой таможенных пошлин устанавливается единый внешнеторговый тариф и проводится единая внешнеторговая политика странами-участницами в отношении третьих стран.

Таможенный тариф (customs tariff) – инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу; конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Тарифная эскалация (tariff escalation) – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Тарифная квота (tariff quota) – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой *внутриквотной ставке тарифа* (within-quota rate), при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, *сверхквотной ставке тарифа* (over-quota rate).

Теорема Столпера–Самуэльсона (Stolper–Samuelson Theorem) – международная торговля ведет к росту цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, относительно более интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает.

Теорема Самуэльсона–Джонса (Samuelson– Jones Theorem) – в результате торговли увеличиваются доходы владельцев фактора, специфического для экспортных отраслей, и сокращаются доходы владельцев фактора, специфического для отраслей, конкурирующих с импортом.

Теорема Хекшера–Олина (Hechsher–Ohlin Theorem) – каждая страна экспортирует те фактороинтенсивные товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Теорема Рыбчинского (Rybczynski Theorem) – увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к непропорционально большому процентному увеличению производства и доходов в той отрасли, для которой этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, в которой этот фактор используется относительно менее интенсивно.

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

Теория сравнительных преимуществ (comparative advantage theory) – если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой.

Технология (technology) – научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов и технология управления.

Торговое сальдо (trade balance) – разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

Торговый оборот (trade turnover) – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Транснациональные корпорации (ТНК) (transnational corporations – TNCs) – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.

Транспортные издержки (transportation costs) – все затраты по доставке товара от продавца к покупателю, включающие стоимость фрахта, страхования, погрузки/разгрузки, упаковки/ распаковки и другие сопутствующие расходы.

Трансфертные цены (transfer prices) – отличающиеся от рыночных цены внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации, используемые для перевода прибыли и сокращения налогов.

Условия торговли (terms of trade) – соотношение экспортных и импортных цен на определенный товар страны в целом, группы стран.

Утечка мозгов (brain drain) – международная миграция высококвалифицированных кадров.

Факторо-избыточность/факторо-насыщенность (factor abundance) – показатель, определяющий относительную обеспеченность страны факторами производства.

Фактороинтенсивность (factor intensity) – показатель, определяющий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Факторы производства (factors of production) – ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар.

Филиал (branch) – предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

Частные неоплаченные переводы (private unrequited transfers) – оценочный денежный эквивалент имущества, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу, и последующих посылок товаров на родину.

Чистые трансферты (net transfers) – разность между переводами рабочих-мигрантов, которые считаются резидентами, из данной страны и в нее.

Экономика масштаба (economies of scale) – развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту производства больше чем на единицу.

Экономическая интеграция (economic integration) – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Экспорт (export/s) – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

Экспортная субсидия (export subsidy) – денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта.

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

Экспортрасширяющий рост (export-biased growth) – расширение производства товара, который страна экспортирует, ведущее к ухудшению условий торговли страны в пользу ее торговых партнеров.

Эластичность замещения (elasticity of substitution) – коэффициент, показывающий, насколько сложно заменить один фактор на другой в производстве определенного товара.

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

Эффективная ставка тарифа (effective tariff rate) – реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров.

Учебное издание

Андрей Александрович Вазим

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебное пособие

Верстка **В.М. Бочкаревой**

Печатается без корректуры, в авторской редакции

Сдано на верстку 10.04.2024. Подписано к печати 25.04.2024.

Формат 60×84¹/₁₆. Печать трафаретная.

Печ. л. 14,5. Тираж 100 экз. Заказ 4.

Издано ТУСУР (заказчик)

г. Томск, пр. Ленина, 40

(для нужд всех структурных подразделений университета)

Ред.-изд. подготовка оригинал-макета в эл. виде

В-Спектр (ИП Бочкарева В.М., исполнитель)

ИНН 701701817754

634055, г. Томск, пр. Академический, 13-24,

тел. 8-905-089-92-40, эл. почта: bvm-1@list.ru