

А.М. Исаков

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА



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

А.М. Исаков

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Томск
Издательство ТУСУРа
2021

УДК 338(100)(075.8)

ББК 65.5я73

И853

Рецензенты:

Гиниятова Е.В., канд. филос. наук, доцент;

Гончарова Н.А., канд. экон. наук, доцент

Печатается по решению научно-методического совета ТУСУРа
(протокол № 5 от 24.06.21)

Исаков, Александр Михайлович

И853 Мировая экономика: учеб. пособие / А.М. Исаков. – Томск: Изд-во
Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2021. – 196 с.
ISBN 978-5-86889-934-8

Рассматриваются вопросы современного состояния международных экономических отношений: преимущества международного разделения труда, факторы международной специализации стран, тенденции мирового рынка товаров и услуг, особенности международного движения капиталов и рабочей силы.

Значительное место отведено финансовым вопросам международных экономических отношений: устройству мировой валютной системы, практике формирования валютных курсов, назначению платежного баланса и деятельности стран по его регулированию.

Предназначено для широкого круга читателей и ориентировано на сопровождение учебного процесса по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика в экономике».

УДК 338(100)(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 978-5-86889-934-8

© Исаков А.М., 2021

© Томск. гос. ун-т систем управления
и радиоэлектроники, 2021

Оглавление

Введение	5
1 Понятие мировой экономики.	
Международное разделение труда	
1.1 Мировая экономика и международные экономические отношения	7
1.2 Международное разделение труда и его причины	12
1.3 Сравнительные преимущества международного разделения труда	20
1.4 Сравнительная конкурентоспособность национальных хозяйств	29
2 Мировой рынок товаров и услуг	
2.1 Особенности мирового рынка	53
2.2 Товарная структура мировой торговли	39
2.3 Международное движение капитала	53
2.4 Внешняя задолженность	58
2.5 Международная миграция рабочей силы	60
3 Внешнеэкономическая политика	
3.1 Содержание и средства внешнеэкономической политики	68
3.2 Основные виды внешнеэкономической политики	70
3.3 Современный протекционизм	72
3.4 Всемирная торговая организация и внешнеэкономическая политика страны	80
3.5 Роль государственного субсидирования в международной торговле	87
4 Международная экономическая интеграция	
4.1 Сущность и предпосылки международной экономической интеграции	91
4.2 Формы международной экономической интеграции ...	97
4.3 Европейский Союз	101
4.4 Североамериканское соглашение о свободной торговле USMCA	107
4.5 МЕРКОСУР	112
4.6 АСЕАН	118
4.7 АТЭС	131

5	Мировая валютная система	
5.1	Понятие валюты, виды валюты	137
5.2	Валютная система: понятие, основные элементы	138
5.3	Эволюция мировой валютной системы	140
5.4	Регулирование валютных отношений. Международный валютный фонд	149
6	Валютные курсы и факторы, их определяющие	
6.1	Валютный курс: понятие, виды	157
6.2	Теория паритета покупательной способности валют ...	160
6.3	Факторы, влияющие на валютные курсы	163
6.4	Влияние валютного курса на внешнеэкономические связи страны	166
7	Платежный баланс	
7.1	Понятие платежного баланса	169
7.2	Структура платежного баланса	176
7.3	Государственное регулирование платежного баланса	181
	Заключение	186
	Глоссарий	188
	Литература	194

Введение

Мировая экономика в наши дни переживает серьезные структурные изменения, касающиеся не только способов производства и распределения экономических благ, но и всей цепочки «производство – распределение – обмен – потребление».

Уже с конца XIX и особенно в XX и XXI веках общественная жизнь в большинстве стран мира получает все более ярко выраженный интернациональный характер. Во вполне устоявшиеся условия жизни населения, проживающего в пределах того или иного государства, беспрецедентно вторгаются и обретают существенное значение элементы мировой экономики, материальные и культурные ценности, созданные в других государствах. Внутри же самих национальных хозяйств и политических систем расширяется присутствие зарубежных представительств и международных институтов, транснациональных корпораций и иностранной рабочей силы. И несмотря на то что почувствовать на себе положительный эффект от происходящих изменений может достаточно узкий круг людей преимущественно из развитых стран, однако и более широкие массы людей все сильнее ощущают на себе возрастающее влияние мировой глобализации.

И действительно, развитие отдельных стран порой просто невозможно представить вне международного контекста, ведь события, происходящие в мире, оказывают влияние на внутреннее положение всех стран, а состояние дел в экономике и политике ведущих мировых держав имеет резонанс, охватывающий всю мировую экономику, весь мир, замедляя или ускоряя развитие тех или иных национальных экономик.

Мировые кризисы, начавшиеся с краха финансовой системы США в 1929 г., привели к тому, что мировому сообществу пришлось выработать определенные правила поведения экономических субъектов, которые бы стабилизировали обстановку в мире и были бы неким катализатором возникающих проблем, которые несет объективный процесс глобализации.

Процессы, протекающие вне стран, но оказывающие на них возрастающее влияние, в силу своей сложности и динамичности, а также весьма приблизительной предсказуемости, оборачиваются тем, что их трудно интерпретировать с точки зрения «выгод-

ущерба». Из-за объективной значимости и необратимого распространения, а также возрастающего влияния отмеченных тенденций и процессов по отношению к отдельному человеку и обществу в целом глобальная экономическая система стала предметом серьезного научного изучения, объектом государственной политики ведущих государств.

Предлагаемое учебное пособие направлено на систематизацию знаний читателя о процессах, происходящих и в пределах отдельных стран, и в международном контексте. Эти процессы затрагивают как чисто экономические аспекты жизни общества, так и их взаимоувязку с политическими и социально-культурными аспектами общественного развития.

В пособии рассматриваются:

- современные тенденции развития мирового хозяйства;
- формы и факторы развития международного разделения труда, а также концепции этого экономического явления;
- механизмы распределения благ на мировом рынке товаров, услуг, капитала и рабочей силы;
- типы внешнеэкономической политики государства, инструменты и средства, используемые во внешнеэкономической деятельности;
- формы экономического сотрудничества в рамках международной экономической интеграции, механизмы и последствия развития интеграционных процессов;
- роль валютных отношений в экономической жизни общества, содержание и эволюция мировой валютной системы;
- способы и теории установления валютных курсов и паритетов, факторы, влияющие на валютные курсы, и воздействие валютных курсов на внешнеэкономические связи страны;
- платежный баланс как обобщающий показатель мирохозяйственной деятельности страны, его содержание и характеристика отдельных составных частей, процессы государственного регулирования платежного баланса.

1 ПОНЯТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

1.1 Мировая экономика и международные экономические отношения

Мировая экономика — совокупность общественных отношений по поводу распределения материальных и нематериальных общественных благ между субъектами-представителями отдельных национальных государств. Субъекты мировой экономики: национальные государства, наднациональные образования (международные организации), интеграционные объединения, крупные промышленные объединения (ТНК, ТНБ).

Государство — основной субъект мирового хозяйства. Государство представляет собой форму политической и экономической организации общества, отражающую интересы господствующего класса, группы населения. Господствующий класс, группы превращают собственные интересы в цели государства. На этой основе происходит взаимодействие государственной и хозяйственной деятельности, что предполагает приведение экономических субъектов к определенному политическому единству. Являясь аппаратом власти, государство не только становится над обществом, но и представляет его интересы, что придает ему определенную самостоятельность.

Развитие государства тесно связано с национальным хозяйством. Национальная экономика обычно представляет собой разветвленный, сбалансированный комплекс, поэтому государство должно защищать пропорциональность хозяйства, сохранять или вновь создавать структурообразующие производства, обеспечивать их защиту от разрушающего внешнего воздействия, способствовать улучшению структуры экономики и повышению ее эффективности.

Роль государства в экономике проявляется прежде всего в создании гарантированных рынков для компаний внутри страны и за рубежом, его участии в накоплении капитала, регулировании внутренних и внешних экономических связей в общенациональных интересах, непосредственно в производстве ВВП. Это достигается в

основном перераспределением национального дохода через государственные финансы.

В целом государство, используя свою властную монополию, определяет национальную стратегию, разрабатывает правовые основы развития общества, регулирует денежно-кредитные отношения, развитие инфраструктуры, социальной сферы, обеспечивает внешнюю безопасность. Объектом его воздействия выступают все пропорции национального производства. Направленность и характер решения этих задач зависят от соотношения между различными группами населения, целенаправленной деятельности правящих групп, ее соответствия интересам всего общества.

Государственное воздействие на другие субъекты мирового хозяйства и на систему в целом соизмеряется с хозяйственным потенциалом государства и ролью национальных хозяйствующих субъектов на международных рынках.

Транснациональные компании (ТНК) занимают особое место в мировом хозяйстве, оказывая разностороннее влияние на его функционирование, на положение других хозяйствующих субъектов и подсистем.

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. Их именуют международными, многонациональными, глобальными, сверхнациональными, транснациональными корпорациями. Эти названия отражают поиск соответствующего выражения различных функций компаний, действующих на различных экономических пространствах.

К многонациональным, транснациональным компаниям относят хозяйственные предприятия, действующие в двух или более странах, и в операциях которых содержится определенный зарубежный компонент (экспорт и зарубежное производство составляют 25 % оборота). Они имеют такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров, оказывать соответствующее воздействие на других участников общей хозяйственной структуры. Обычно эти компании представляют собой разросшиеся в международном масштабе производственные комплексы, внутренние связи между составными частями которых носят не рыночный, а производственный характер.

По национальному составу капитала международные компании делят на две группы: транснациональные и собственно международные, многонациональные компании. Ведущее место занимают ТНК, которые являются национальными по капиталу и международными по месту его приложения. Международные по капиталу компании немногочисленны и стоят на втором месте. К ним, например, относятся англо-голландские «Ройял датч Шелл», «Юнилевер», шведско-швейцарская «АСЕА-Браун Бовери», англо-американская «Бритиш Петролеум-Амоко» и др.

В целом ТНК обеспечивают 25 % мирового производства, но при этом следует иметь в виду, что основная их хозяйственная деятельность сосредоточена в странах базирования. На страны базирования приходится 2/3 объема их производства. ТНК как субъект хозяйствования занимает своеобразное положение в мировой экономике. На международной арене они де-факто имеют экономические права, но не имеют международных обязательств.

Международные экономические организации относятся к числу важных субъектов мирового хозяйства. В качестве носителей международной экономической деятельности наибольшее значение имеют Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. Последний вместе с созданными им дочерними организациями (Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР) и др.) образует группу Мирового банка (МБ), или Всемирного банка.

Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР) были созданы в 1944 г. как специализированные координационные валютные органы. Их деятельность в определенной мере взаимосвязана. Членство в МБ невозможно без участия в МВФ.

МВФ по своим целям изначально должен был содействовать развитию международной торговли путем устранения ограничений по международным текущим операциям и введения обратимости валют. В этой связи фонд оказывал финансовую помощь для устранения дефицитов платежных балансов и обеспечения устойчивости валютных курсов.

Мировой банк, являясь признанным субъектом мирового хозяйства, выступает крупнейшим инвестиционным учреждением.

В последние десятилетия он осуществляет кредитование конкретных проектов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Участниками мирового хозяйства выступают *региональные интеграционные объединения*. Их насчитывается свыше 20. Они представляют собой межгосударственные экономические образования, ставящие своей целью постепенное объединение их хозяйств путем сближения и изменения хозяйственных механизмов, прежде всего во внешнеэкономической сфере.

Региональные интеграционные объединения включают территориально близкие страны с примерно одинаковым уровнем социально-экономического развития. Почти все они находятся на низших уровнях хозяйственного единства. Реальное продвижение к объединению национальных хозяйств происходит в Западной Европе, где складывается экономическая общность в форме Европейского Союза (ЕС), и в Северной Америке (USMCA).

ЕС организован в наднациональной форме. Он обладает рядом полномочий, которые были присущи только национальным государствам. На их основе действует целый ряд органов экономического и другого управления, имеющих межгосударственный (Европейский совет, Совет министров) и наднациональный характер (Европейская комиссия, Европейский парламент, Европейский суд, Палата аудиторов). Данное деление органов ЕС отражает разделение компетенции между институтами ЕС и национальными правительствами. Наднациональные органы реализуют общесоюзные цели, межгосударственные органы отражают национальные интересы. Главной особенностью организационно-правовой системы ЕС выступает превосходство права Европейского Союза над национальным правом в пределах основных договоров. ЕС выступает самостоятельным субъектом международного права, заключает торговые соглашения, соглашения о сотрудничестве с другими странами, является крупным центром предоставления экономической помощи.

В Северной Америке с 2017 г. действует Североамериканское соглашение о свободной торговле (United States, Mexico and Canada Agreement), пришедшее на смену соглашению, подписанному Канадой, Мексикой и Соединенными Штатами, создавшими трехсторонний торговый блок в Северной Америке. Соглашение

вступило в силу 1 января 1994 г. и заменило собой канадско-американское соглашение о свободной торговле 1988 г. между США и Канадой. Торговый блок НАФТА сформировал один из крупнейших торговых блоков в мире по валовому внутреннему продукту. В сентябре 2018 г. Соединенные Штаты, Мексика и Канада достигли соглашения о замене НАФТА соглашением США–Мексика–Канада (USMCA), и все три страны ратифицировали его к марту 2020 г. НАФТА оставалась в силе до тех пор, пока не была реализована USMCA. В апреле 2020 г. Канада и Мексика уведомили США о своей готовности выполнить это соглашение. USMCA вступила в силу 1 июля 2020 г., заменив НАФТА [6].

Международные экономические отношения — система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования.

Международные экономические отношения (МЭО) — особая сфера деятельности, основанная на международном разделении труда. Международные экономические отношения находят практическое выражение в обмене между странами, представляющими их предприятиями, фирмами и организациями, продукцией (товарами и услугами), в международной торговле, научно-технических, производственных, инвестиционных, валютно-финансовых и кредитных, информационных интернациональных связях, перемещении между ними трудовых ресурсов.

Указанные выше практические составные направления и формы МЭО охватывают ряд сфер мирохозяйственной деятельности:

- международную торговлю;
- международную специализацию производства и научно-технических работ;
- обмен научно-техническими результатами;
- информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- движение капитала и рабочей силы;
- деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем.

МЭО классифицируются по разным признакам:

1) по охвату стран — всемирные и региональные. К первым относится большая часть органов ООН, Международный валютный

фонд и др. Среди вторых главную роль играют органы экономической интеграции, особенно в Западной Европе;

2) по составу участников (членов) — межгосударственные и негосударственные;

3) по сфере деятельности — торговля, финансы, сельское хозяйство, связь и т. д.;

4) по характеру деятельности. Некоторые организации осуществляют безвозмездную или иную финансовую поддержку правительствам, предприятиям, общественным объединениям. Другие организации занимаются международным регулированием определенных сфер мировой экономики.

Экономические аспекты занимают одно из ведущих мест в деятельности военно-политических организаций (в первую очередь НАТО). Также экономической деятельностью на мировом рынке занимаются многие спортивные, научные, профессиональные, культурные и другие организации.

1.2 Международное разделение труда и его причины

Основой возникновения мирохозяйственных связей является международное разделение труда на основе международной специализации и кооперации.

Международное разделение труда (МРТ) — это такая особенность организации общественно-производственных отношений, когда одни государства и их субъекты закрепляют за собой право производства одних видов товаров и услуг.

МЭО объективно вытекают из процесса разделения труда, международной специализации производства и науки, интернационализации хозяйственной жизни. Становление и развитие МЭО определяются усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран. Углубление и развитие международного разделения труда, а значит МЭО, зависят от естественных (природных, географических, демографических и т. п.) и приобретенных (производственных, технологических) факторов, а также социальных, национальных, этнических, политических и нравственно-правовых условий.

Возможности, перспективы и роль МЭО, значение и соотношение их основных форм и направлений определяются углублением международного разделения труда, переходом к высшим его типам. Общий тип международного разделения труда предопределяет межотраслевой международный обмен, в частности товарами добывающих и обрабатывающих отраслей отдельных стран. Частное разделение труда приводит к развитию и преобладанию международной торговли готовыми изделиями разных отраслей и производств, в том числе внутриотраслевой.

Наконец, единичный тип международного разделения труда означает специализацию на отдельных этапах производства (узлах, деталях, полуфабрикатах и т. п.) и стадиях технологического цикла (переделах), а также в рамках научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок и даже инвестиционного процесса. Тем самым создаются предпосылки ускоренного роста ёмкости международного рынка, устойчивого расширения МЭО.

Из сказанного можно сделать вывод, что в принципиальных характеристиках международные экономические отношения, являющиеся полем и результатом приложения труда, капитала, природных и других ресурсов, представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными признаками. Исходя из принципа свободы выбора для продавцов и покупателей, и в этой сфере рыночные отношения предполагают:

- множественность их объектов и субъектов;
- определяющее воздействие спроса и предложения; их взаимосвязь с ценами при необходимой гибкости и подвижности последних;
- конкуренцию.

Это дополняется свободой предпринимательства. Сам факт международного обмена, исключительное пространство его осуществления, выходящее за границы отдельных стран, создают более чем достаточные предпосылки множественности объектов. Это же можно сказать о множественности субъектов — их число на рынке возрастает: наряду с национальными предпринимателями и фирмами в МЭО участвуют иностранные, международные компании и организации, государственные структуры различных стран.

Традиционно исследователи выделяют **несколько причин возникновения разделения труда между странами**, специализации в производстве определенных видов благ и необходимости обмена результатами труда.

1. Различия в обеспечении природными ресурсами. Исторически сложившееся обладание одних стран многочисленными природными ресурсами, такими как нефть, газ, уголь, лес, руда и др. приводит к тому, что страны, отвечая на потребность в этих факторах производства, начинают их продавать сначала на внутреннем, а потом и на мировом рынке. Те же страны, которые обделены природой в ресурсном обеспечении, вынуждены их импортировать. К числу таких стран можно отнести Японию, которая обладает мощной промышленностью исключительно за счет привозного сырья. Россия же и страны ближнего зарубежья могут пользоваться имеющимися у них избыточными природными ресурсами не только для удовлетворения внутреннего спроса на эти ресурсы, но и для участия в международном снабжении мировой экономики указанными факторами производства. Это же относится и к странам Ближнего Востока, таким политически неспокойным сегодня. Обладание месторождениями природного газа Россией и наличие потребности в этом природном ресурсе во многом определяют направление внешнеэкономической политики нашей страны сегодня, когда ставится цель улучшения благосостояния населения и удвоения ВВП.

2. Природно-климатические условия. Благоприятный климат для выращивания тех или иных плодово-овощных культур, возможности для разведения скота и наличие растительности во многом определяют продовольственную ориентацию экспорта таких стран, как Австралия, Новая Зеландия, Канада, Аргентина, Бразилия, страны Юго-Восточной Азии, Африки и др. Наличие возможностей участия в международном разделении труда привело к тому, что сегодня житель любой страны, даже с самым суровым климатом, может лакомиться тропическими фруктами, взбадриваясь бразильским кофе или зеленым китайским чаем. И все это становится возможным благодаря международному разделению труда, через которое люди, проживающие на одном континенте, могут пользоваться теми благами, которые ранее были доступны только жителям других континентов.

3. Экономико-географическое положение стран-участниц международного разделения труда. Местоположение страны на земном шаре определяет её функциональную производственную специализацию, формирует производственную кооперацию, способствует интеграции страновой экономики в мировые рынки с целью прибыльного участия в международном разделении труда. Страны Средней Азии, издавна располагавшиеся на перекрестке торговых путей, до сих пор используют это преимущество, активно торгуя со многими странами мира. Наличие выхода к морю обеспечивает стране возможность иметь крупные порты, участвовать в транспортировке грузов, получать прибыль от удобного географического местоположения. Здесь можно отметить страны Европейского Союза, имеющие выход в Атлантику; Скандинавские страны; страны Юго-Восточной Азии, Японию, Китай и другие, имеющие выход в акваторию Тихого океана; латиноамериканские и североамериканские страны, имеющие доступ к двум океанам одновременно.

Причем часто сочетание нескольких факторов усиливает действие преимуществ международного разделения труда, так как его составляющие усиливают действие друг друга. Реальная картина мировой торговли свидетельствует об этом. Так, Австралия, окруженная со всех сторон мировым океаном, может беспрепятственно вывозить произведенные зерно, мясо, молочную продукцию, используя морской транспорт. Страны Персидского залива, обладая самыми большими месторождениями нефти и удобным географическим положением, являются крупнейшими поставщиками этого стратегического энергетического ресурса на мировой рынок, а их экономический рост и благосостояние достигаются преимущественно за счет этого фактора. Благодаря своему географическому положению Греция смогла с выгодой для себя оказывать другим странам транспортные услуги, обзаведясь крупным торговым флотом и комфортабельными круизными лайнерами. Исландия, используя преимущества своего островного положения, сделала рыболовство и экспорт морепродуктов одним из главных источников дохода своего государственного бюджета.

4. Демографическое положение стран. Размер населения страны, его половозрастной состав и демографический бум могут также способствовать включению страны в международный

товарообмен, когда речь идет об использовании такого существенного фактора производства, как труд или способность к труду. Наличие целой армии незанятых работников, нуждающихся в трудоустройстве, в таких странах как Китай, Индия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Мексика и др., во многом определило направление движения транснационального капитала в мире. Сегодня практически любая бытовая техника и электроника собирается на заводах Китая и смежных стран по лицензии крупнейших ТНК мира, а сам Китай, с одной стороны, завоёвывает всё новые ниши на мировом рынке, являясь одним из самых крупных реципиентов ресурсов во всем мире, с другой — это один из самых активных поставщиков рабочей силы на мировом рынке труда.

Однако природоресурсные, климатические различия, географическое местоположение стран, имея историческое решающее значение при формировании условий возникновения и развития международного распределения производства, сегодня уходят на второй план, уступая место научно-техническому прогрессу, как главному фактору углубления общественного разделения труда. Если в природных и географических условиях изменения не столь существенны, то в науке и технике они происходят постоянно, сопровождаясь инновационными прорывами, подчас полностью меняющими традиционную картину международного разделения труда.

5. Научно-технический прогресс (НТП). С первых лет своей жизни человек, подстраиваясь под окружающий мир, изменяет его. Появляются новые потребности и новые способы удовлетворения этих потребностей. Это изменение может быть постепенным, от поколения к поколению, а могут происходить и прорывы, называемые научно-техническими революциями (НТР), полностью меняющие традиционные подходы к тому, что надо производить, как и для кого.

Так, появление новых технологий перераспределяет производственные силы от природно-климатических условий формирования преимуществ международного разделения труда к тем, что сулят новые открытия и спрос на технические новинки. «Благодаря прогрессу техники бурения и в том числе добычи нефти и газа на морском шельфе, и Англия, и Норвегия, не располагавшие ранее этими ресурсами, стали сами удовлетворять значительную

часть своих потребностей. Прогресс в геологоразведке и технике добычи позволил Китаю стать одной из крупных нефтедобывающих стран и уменьшить свою зависимость от импорта», — отмечает профессор Богомолов [22].

Например, такая страна, как Япония, получившая название «экономического чуда» XX в., обделенная природоресурсными факторами, смогла использовать преимущества новых технологий транспортировки и организации производства, закупая сырьё на мировом рынке, и стала одним из лидеров автомобилестроения в мире. Японская «Toyota» долгие годы была самым продаваемым автомобилем в мире, обойдя крупные американские и европейские корпорации.

Прогресс в создании синтетических материалов, не уступающих, а часто даже превосходящих естественные, в частности синтетического каучука, искусственных волокон, пластмасс, сократил зависимость большинства стран от импорта натурального каучука, хлопка, льна, шерсти, кожи и других материалов, позволив получать прибыль от более глубокой степени переработки имеющихся ресурсов при использовании интенсивного типа экономического роста. И это как нельзя кстати сейчас, когда человечество забило тревогу по поводу истощения ресурсов планеты и необходимости принятия мер по их восполнению.

Таким образом, преимущества, получаемые от использования разных факторов или вызванные причинами международного разделения труда, смещаются в сторону поиска более выгодных путей глубокой переработки имеющихся ресурсов с помощью новых, подчас прорывных технологий. Изобретение парового двигателя, давшее толчок появлению железнодорожных перевозок, появление двигателей внутреннего сгорания, развивших авто и авиатранспорт, современные химические и биотехнологии позволили человечеству добиться более ощутимых результатов своей деятельности, чем это могла бы сделать исключительно природа. В результате в мировой торговле все более растет удельный вес обмена между странами готовой продукцией по сравнению с сырьем и топливом. В начале XX в. на топливно-сырьевую группу приходилось без малого две трети мирового товарооборота, тогда как к концу века — всего одна четвертая, а доля готовой продукции, наоборот, поднялась с одной трети до трех четвертей.

Причем наиболее заметны подобные изменения именно в отраслях обрабатывающей промышленности, где инновационные технологические прорывы способны помочь добиться той или иной стране невероятного успеха за короткий промежуток времени, хотя конкуренты тоже не стоят на месте и полученные преимущества могут быть нейтрализованы технологическим рывком соперников. В результате конкурентная борьба на мировом рынке становится все жестче и выдержать её могут только действительно сильные корпорации, объединяющие в своих структурах мощные научно-исследовательские предприятия, способные поддерживать уровень технических открытий на должной высоте.

Весьма показателен пример американской компании «Microsoft», которой мир обязан самой распространенной операционной системой «Windows». Компания за короткий промежуток времени сумела довести капитализацию до нескольких миллиардов долларов, являясь лидером производства программного обеспечения и электронно-вычислительных систем. Однако, как было отмечено, она также быстро стала терять доходы с появлением новых конкурентов, агрессивных компаний, использующих для производства как рынок США, так и рынки новых индустриальных стран.

6. Политическая ориентация. Однако влияние на положение той или иной страны в мировой экономике с точки зрения международного разделения труда оказывают и исторически сложившиеся традиции организации производственных отношений под воздействием института власти, т. е. уровень развития демократии в обществе. Многие, например, зависят от того, придерживается ли конкретное государство политики протекционизма или либерализации внешней торговли.

Таким образом, отношения, возникающие вследствие разделения труда между странами, могут строиться на использовании имеющихся у них природных ресурсов, возможности выходить на внешний рынок продовольствия благодаря хорошим климатическим условиям, используя благоприятное географическое положение и инфраструктуру, но решающую роль сегодня приобретают преимущества, которые дает НТП, научно-технические революции и прорывы, а ведущую роль в производстве занимает информация, научно-технический потенциал и кадры, инновации, то есть продукты НТП (рисунок 1.1 [22]).



Рисунок 1.1 – Факторы развития международного разделения труда

Отношения, порождаемые дифференциацией труда между странами, могут быть неравноправными, основанными на господстве богатых стран и эксплуатации ими слабых и зависимых партнеров. Такими отношениями отличалась эпоха колониализма, последствия которой еще до сих пор полностью не преодолены. Целый ряд африканских и латиноамериканских стран вынужден мириться со своей ролью топливно-сырьевых и сельскохозяйственных придатков развитых государств. Их экономика страдает от «ножниц цен» на сырье и готовую продукцию, неустойчивости конъюнктуры мировых рынков, от преобладания неквалифицированного труда и его низкой производительности. Между тем, многие из них обладают природными, климатическими и другими благоприятными предпосылками для более выгодного и разностороннего участия в мировой экономике.

Исходный вопрос в теории международной торговли: почему страны торгуют между собой? Поиском ответа на этот вопрос экономисты занимаются давно. Первым, кто попытался научно объяснить взаимовыгодность внешней торговли, был А. Смит. В своей книге «Богатство народов» (1776 г.) он критиковал боязнь внешней торговли. При этом он сравнивал нации с домашними хозяйствами. Так как каждое семейное хозяйство производит для себя лишь часть необходимого, а остальное покупает за счет продажи излишков, то же самое можно отнести и к странам.

1.3 Сравнительные преимущества международного разделения труда

Если какая-либо страна может поставлять нашей стране более дешевые товары, чем отечественные, то нет смысла тратить ресурсы на их изготовление. Лучше сосредоточиться на производстве товаров, которые мы можем изготавливать дешевле, чем другие страны. И, следовательно, иметь преимущество. Взгляды А. Смита на внешнюю торговлю получили название «теория абсолютных преимуществ». Выводы Смита о выгодах внешней торговли были несовершенны. Его теория не давала ответа на вопрос о выгодах внешней торговли в ситуации, когда страна не располагала абсолютным преимуществом. Например, США на единицу затрат могут производить 300 т зерна и 150 м ткани, а Мексика на единицу затрат производит 50 т зерна и 100 м ткани. Естественно, возникает вопрос: выгодно ли той и другой стране иметь торговые отношения? Ответ на этот вопрос дает теория сравнительных преимуществ (сравнительной эффективности), разработанная выдающимся английским экономистом XIX века Д. Рикардо.

Международное разделение труда дает преимущества каждому участнику независимо от уровня его индустриального развития, хотя величины полученной выгоды могут сильно различаться. В реальной жизни механизм образования этих выгод достаточно сложен и непрозрачен, что скрывает суть явления, которую однако убедительно разъясняет теория сравнительных издержек или преимуществ Давида Рикардо (1772–1823 гг.). Она изложена в его классическом труде «Начала политической экономии и податного обложения» [16].

Рикардо взял для простоты и наглядности анализа разделение труда между всего двумя странами Англией и Португалией при производстве всего двух товаров — вина и сукна — и показал, что хотя Португалия при более высокой производительности по сравнению с Англией могла бы производить и тот и другой товар, однако Португалии выгодно участвовать в международном товарообмене с Англией, так как экономия труда будет при этом выше согласно трудовой теории стоимости, где стоимость товара отражает затраты труда. Это иллюстрирует таблица 1.1.

Таблица 1.1 – Сравнительные преимущества международного разделения труда

Товар	Количество	Затраты чел./ч на производство	
		Англия	Португалия
Сукно	X	100	90
Вино	Y	120	80
Пропорции обмена на внешнем рынке		X англ. сукна = Y порт. вина	
Экономия от обмена		20	10

Профессор О.Т. Богомолов поясняет, что у Д. Рикардо стоимость « X » количества определенного сукна равна стоимости « Y » определенного вина на мировом рынке, причем разница внутренних цен и мировых в анализе Рикардо в качестве допущения не учитывается.

Рикардо приходит к выводу, что при принятых допущениях о сравнимости затрат в разных странах Англия может перейти к производству только сукна, а Португалия — только вина, обменивая избыточно произведенный товар на мировом рынке на тот, от производства которого обе страны отказались. При этом Англия получит экономию трудовых затрат в 20 чел./ч, а Португалия в 10 чел./ч, что при известной стоимости труда в обеих странах легко перевести в денежную экономию, то есть снижение издержек и увеличение прибыли.

Рикардо доказал, что торговля между странами выгодна и тогда, когда одна из стран обладает абсолютно большей эффективностью в производстве всех товаров. Национальные государства, по мнению Д. Рикардо, получают экономический эффект за счет производства и экспорта товаров, которые обходятся им относи-

тельно дешевле, и импорта товаров, которые производятся за границей сравнительно дешевле, чем внутри страны. Страны, специализируясь на производстве товаров, в которых они имеют относительные преимущества, могут производить их в значительно большем объеме и лучшего качества, чтобы экспортировать эти товары в другие страны, в то же время они имеют возможность получать посредством импорта те товары, которые не производятся внутри страны, и импортировать товары, затраты на производство которых внутри страны чрезвычайно велики.

Специализация, базирующаяся на принципе сравнительных преимуществ, и основанная на ней торговля между странами увеличивают общий объем мирового производства товаров. Участие в международной торговле и международном разделении труда дает возможность каждой стране эффективнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности.

В отличие от А. Смита, который решающее значение при объяснении закономерностей развития мировой торговли придавал величине абсолютных издержек, Д. Рикардо считал, что абсолютные издержки не обязательно являются предпосылкой международного обмена. Сравнение издержек свидетельствует о безусловной выгоде международного разделения труда для его участников. Однако приложение теории Д. Рикардо к практике современной торговли требует отказа от допущений и упрощений, оправданных только в теоретическом анализе.

Однако мир состоит не из двух стран и не из двух товаров. Когда два региона или страны производят множество товаров с неизменными издержками, товары могут быть классифицированы по сравнительному преимуществу или издержкам каждого.

В 30-е гг. XX в. произошли большие изменения в системе международного разделения труда и международной торговли. Заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации. В экспорте развитых стран начали преобладать промышленные товары. В этот период шведскими экономистами была создана новая модель внешней торговли, которую назвали моделью Хекшера–Олина. Представитель шведской школы теории размещения факторов производства Эли Хекшер установил, что международный обмен проистекает из относительного изобилия или относительной редкости факторов производства, которые

находятся в распоряжении различных стран. В 1933 г. Бертил Олин уточнил, что международный обмен является «обменом избыточных факторов на редкие факторы». Мобильность товаров заменяет более затрудненную мобильность факторов производства. На практике международный обмен должен вызывать тенденцию к выравниванию цен факторов в долгосрочной перспективе.

Общая идея теоремы Хекшера–Олина формулируется следующим образом: торговля объясняется неодинаковым уровнем обеспеченности факторами производства; сами факторы не в состоянии свободно передвигаться между странами. Если предположить, что факторы могут свободно и без ограничений передвигаться между странами, то они свободно могли бы заменить внешнюю торговлю. При равных ценах на факторы производства отсутствуют стимулы для их передвижения между странами.

Основные положения теории сводились к следующему:

- в странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для изготовления которых используются имеющиеся в избытке факторы производства, и наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы;
- в международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию «факторных цен»;
- экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства.

Согласно этой модели в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента). Первоначально цена будет сравнительно низкой на факторы производства, имеющиеся в данной стране в изобилии, и высокой на недостающие. Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к переливу капиталов в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением и соответственно растет цена. Специализация стран на производстве трудоемких товаров способствует перемещению значительных трудовых ресурсов в соответствующие отрасли, что ведет к росту заработной платы. В соответствии с моделью обе группы стран постепенно утрачивают свои первоначальные преимущества, и происходит нивелирование уровней их развития. Это создает условия

для расширения круга экспортных отраслей, более глубокого их включения в международное разделение труда с учетом сравнительных преимуществ, возникших на новом уровне их развития.

Неоклассическая концепция 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, капитал.

Концепция Хекшера–Олина использовалась для объяснения преимуществ стран в экспорте отдельных видов продукции в современных условиях. Например, преимущества Южной Кореи в экспорте таких трудоемких товаров, как одежда или электронные блоки, объяснялись наличием у нее значительного избытка дешевой рабочей силы, а преимущества Швеции в экспорте продукции сталелитейной промышленности — очень малым количеством фосфора, содержащегося в железной руде, что позволяло получать качественную сталь при минимальных производственных издержках. Преимуществами Канады и Норвегии в выплавке алюминия были географические условия, способствовавшие выработке дешевой электроэнергии.

В современных условиях появляется возможность конкретной страны расширить производство товаров, использующих значительное количество имеющихся в избытке факторов. В стране-производителе такие факторы будут расходоваться во все возрастающих объемах, а их цена — повышаться по мере снижения предельной полезности каждого нового фактора. В стране-импортере, где потребность в данном факторе заменится потреблением соответствующего товара, цена фактора будет уменьшаться.

Например, производство шерсти и зерна в Австралии и Новой Зеландии с последующей продажей этих товаров в Великобританию будет означать расширение использования дешевых австралийских и новозеландских земель под зерновые и пастбища. Результатом должно стать повышение цены земли в Австралии и Новой Зеландии и снижение земельной ренты в Великобритании, которая станет импортировать австралийское зерно.

Что касается «мобильных факторов», прежде всего труда и капитала, то по концепции Хекшера–Олина, признающей возможность их передвижения за пределы национальных границ,

прогнозируется вероятность замены движения товаров движением факторов производства. Так, Германия вместо расширения экспорта товаров в Польшу может перевести туда свой капитал и построить завод, начав производство данного товара в Польше.

Таким образом, согласно теории Хекшера-Олина страны будут стремиться экспортировать товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке. И, соответственно, товары, требующие небольших затрат дефицитных для страны факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном отношении. В результате в скрытом виде будут экспортироваться избыточные факторы и импортироваться дефицитные факторы производства.

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономерности международной торговли. Страны действительно вывозят преимущественно ту продукцию, в затратах на производство которой преобладают относительно избыточные у них ресурсы. Однако не все явления международной торговли укладываются в схему, предложенную Хекшером и Олином. Структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. Центр тяжести в мировой торговле постепенно смещается к взаимной торговле «подобными» товарами между «подобными» странами.

В 1948 г. Поль Самуэльсон представил синтез этого течения 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. Однако на практике этого не происходит, так как издержки неотделимы от международного обмена товаров (транспорт, страхование, торговые издержки), тормозят специализацию и препятствуют выравниванию цен факторов производства. Этому также препятствуют государственное вмешательство в экономику и социальная составляющая.

В концепциях торговли, основанных на модели Д. Риккардо с дополнениями Хекшера-Олина и Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

В 1953 г. американский ученый, будущий лауреат Нобелевской премии В. Леонтьев (Wassily Leontief) опубликовал результаты своих исследований, посвященных практической проверке положений концепции Хекшера–Олина (труд «Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined») [3].

В. Леонтьев в своей работе проанализировал вывод теории Хекшера–Олина о том, что страны экспортируют товары, в производстве которых интенсивно используются избыточные и поэтому более дешевые для них факторы производства, и импортируют товары, в производстве которых эти факторы применяются менее интенсивно. Точнее, он одновременно проверял два предположения:

1) теория Хекшера–Олина справедлива;

2) в экономике Соединенных Штатов, как считалось, капитал в большей степени избыточный, чем у их торговых партнеров. Поэтому, согласно теории, они должны экспортировать капиталоемкие товары.

Для подтверждения этих предположений В. Леонтьев подсчитал, сколько капитала и рабочей силы необходимо, чтобы произвести товары для экспортирования стоимостью в 1 млн долл. США и товары такой же стоимости, которые напрямую конкурируют с импортными товарами. Для расчетов он использовал межотраслевые балансы «издержки – выпуск», подготовленные для американской экономики за 1947 г. Промышленность была разделена на 50 секторов (из которых 37 выходили со своими товарами на внешний рынок).

Для каждой отрасли он рассчитал расходы труда и капитала на единицу продукта, причем не ограничивался только готовой продукцией, а делал расчеты и для промежуточной продукции. Затем, используя структуру экспортирования США в 1947 г., он рассчитал издержки капитала и труда, необходимые для производства типового набора экспортных товаров стоимостью в 1 млн долл. США.

Аналогично были вычислены расходы капитала и труда, необходимые для производства американских товаров, которые могли бы прямо заменить импортные, причем из структуры импорта были исключены некоторые товары, которые в США не продавались (например, олово, кофе и т. д.).

Результатом исследований стало сравнение соотношения капитала и труда, необходимых для производства единицы американского экспортирования, по соотношению капитала и труда, необходимых для производства единицы американского импорта. Данное соотношение получило название «статистика Леонтьева».

Результат, полученный Леонтьевым, оказался парадоксальным: в 1947 г. США продавали другим странам некапиталоемкие товары в обмен на относительно капиталоемкие. Ключевой параметр составил всего 0,77, тогда как согласно теории Хекшера–Олина он должен быть гораздо больше единицы. Парадокс состоял в том, что теория соотношения факторов производства Хекшера–Олина не подтверждается на практике.

Сам Леонтьев и другие экономисты делали многочисленные попытки объяснить этот парадокс. В 1956 г. Леонтьев повторил свои расчеты, используя данные по 1951 г., который был годом завершения послевоенного восстановления экономики Соединенных Штатов. Американский экспорт снова оказался менее капиталоемким по сравнению с американским импортом, но лишь на 6 %. Для 1962 г. результат был еще более парадоксальным: американский экспорт оказался на 27 % менее капиталоемким по сравнению с импортом. Анализ экспортно-импортных операций Японии за 1959 г. показал, что Япония, которая в 50-е гг. была страной, экспортирующей капиталоемкие товары, импортирует некапиталоемкие товары. Индия, которая имеет избыток рабочей силы, экспортировала по опубликованному в 1962 г. данным в целом некапиталоемкие товары, но ее экспорт в США был капиталоемкий. Итак, несмотря на различия в технике расчетов, все исследования в основном подтвердили наличие «парадокса Леонтьева», ученые начали вводить в модель Хекшера–Олина и другие, помимо капитала и труда, факторы производства, такие как технология, квалификация рабочей силы.

США производят пшеницу капиталоемким способом, благодаря избытку дешевого капитала в отношении трудовых ресурсов. В Украине та же пшеница производится с использованием меньшего количества машин, потому что государство имеет много дешевых трудовых ресурсов. Тот факт, что продукция может производиться различными методами, является одним из объяснений «парадокса Леонтьева».

Необходимость введения квалифицированного труда как самостоятельного фактора производства была доказана американским ученым Дональдом Кисингом. В исследовании, опубликованном в 1966 г., он пришел к выводу, что характер и направление международной торговли для группы готовых предметов торговли определяются избытком квалифицированного и неквалифицированного труда. За основу для разработки теории он взял данные переписи населения США 1960 г. Рабочая сила в исследуемых отраслях промышленности была разделена на семь групп в зависимости от квалификации, начиная от «ученых и инженеров» и заканчивая «неквалифицированными рабочими». Подсчеты Кисинга показали высокий уровень «квалификационной насыщенности» товаров, экспортируемых из США, по сравнению с уровнем импортных товаров. Профессиональная подготовка и образование нуждаются в капитальных вложениях, которые не обнаруживаются в традиционных показателях капитала, включая только стоимость оборудования и конструкций.

Если немного изменить теории Хекшера–Олина, учтя разнообразные группы рабочей силы и капитала, вложенного в подготовку этих групп, теория соотношения факторов производства остается правильной. В экспорте США отображается высшая доля труда специалистов, например ученых и инженеров, следовательно, США используют свои избыточные факторы производства, а именно капитал, вложенный в подготовку этих групп. Импорт США производится низкоквалифицированной рабочей силой. Тот факт, что рабочая сила не является однородным продуктом, является еще одним объяснением парадокса Леонтьева.

Следующим объяснением парадокса Леонтьева является то, что США импортируют значительное количество сырья, добыча которого требует значительных издержек капитала. Если американские экспортные товары требуют значительного количества такого сырья, это делает экспорт США капиталоемким. Американец Джеймс Хартиген повторил расчеты Леонтьева на базе данных тех самых лет, но исключил отрасли, в значительной степени зависящие от капиталоемкого сырья. Результаты показали, что парадокс исчез, теория Хекшера–Олина оказалась справедливой.

Еще одно объяснение парадокса Леонтьева в 1971 г. дал американский экономист Роберт Белдвин. Он учел существование

американского импортного тарифа. Этот тариф вводился для того, чтобы защитить от иностранной конкуренции некапиталоемкие отрасли американской промышленности, препятствуя тем самым импорту трудоемких товаров. Перерасчеты, сделанные Белдвином, показали, что отмена тарифов уменьшает эффект парадокса Леонтьева на 5 %, но не отменяет его совсем.

1.4 Сравнительная конкурентоспособность национальных хозяйств

Сегодня страны конкурируют на мировом рынке, используя различные способы, с помощью которых возможно получение преимуществ МРТ, а также сочетания этих способов, при этом вырабатывается конкурентная рыночная стратегия, а страны все более задействованы в процесс глобализации. Реализация преимуществ МРТ во все увеличивающейся специализации и кооперации не была бы так необходима и востребована, если бы не было конкуренции. Именно конкурентная рыночная борьба, подчас очень жестокая, вынуждает экономических субъектов искать более эффективные механизмы получения преимуществ, причем сделать это нужно как можно лучше и раньше, чем соперник по отрасли, т. е. необходимо повышать производительность труда и совершенствовать выпускаемую продукцию. От того, насколько контрагенты той или иной национальной экономики смогут продвинуться на мировой рынок, от государственной политики в этом направлении и будет зависеть глубина диверсификации производства в международном масштабе, а результатом подобной политики будет конкурентоспособный на мировом рынке товар, способный удовлетворять самые высокие потребности.

Конкурентоспособность страны (КС) — мощный аналитический и политический инструмент. Данный показатель оценивает, как нации (страны) формируют свое экономическое будущее. Сегодня конкурентоспособность страны — одна из самых влиятельных концепций в экономике развития и практической политике, поскольку не только охватывает сугубо экономические показатели, но и оценивает экономические последствия важных для стабильного роста неэкономических явлений, таких как качество

политических процессов и общественного управления, уровень образования, научная база, верховенство закона, культура, системы ценностей и информационная инфраструктура.

По большому счету — это способность страны достичь и поддерживать высокие темпы экономического роста, выражающиеся в постоянном приросте уровня ВВП на душу населения, т. е. это способы (методы) создания и поддержания нациями (странами) среды, обеспечивающей конкурентоспособность своих экономических агентов. В конечном счете высокая КС приводит к высокому уровню и качеству жизни населения.

Наиболее часто используются три подхода к оценке конкурентоспособности экономики страны:

1) оценка эффективности использования ресурсов через сопоставление затрат и цен;

2) анализ реализованных конкурентных преимуществ по данным о внешнеторговой деятельности страны через показатели экспортной, внешнеторговой квот;

3) составление рейтингов конкурентоспособности специалистами Всемирного экономического форума (ВЭФ) и экспертами швейцарского Международного института развития менеджмента (IMD).

Согласно первому подходу универсальным показателем конкурентоспособности признан показатель удельной оплаты труда (УОТ), являющийся функцией производительности труда, заработной платы и валютного курса. Повысить конкурентоспособность страны возможно либо за счет повышения производительности труда, либо за счет низкой заработной платы. Однако заметим, что таким образом можно определить лишь ценовую конкурентоспособность, что в современных условиях формирования постиндустриального общества явно недостаточно и не может рассматриваться как устойчивое преимущество. К тому же, например, экономика США достаточно конкурентоспособна даже при устойчивом росте заработной платы за счет опережающего роста производительности труда, а в РФ низкая заработная плата — причина многих проблем, таких как «утечка умов», тормоз экономического роста и внедрения передовых технологий.

Согласно второму подходу конкурентоспособность страны оценивается по данным структуры внешнеторгового оборота. Однако

и этот подход также можно считать ограниченным. В России по данным платежного баланса можно сделать вывод о благополучном положении экономики с точки зрения внешней конкурентоспособности, хотя в действительности на мировых рынках конкурентоспособны лишь сырьевые товары с низкой добавленной стоимостью — энергоносители, металлы и другие продукты первичной переработки, а ввозить приходится высокотехнологичные и наукоемкие товары, что свидетельствует о неэквивалентном обмене.

Согласно третьему подходу рейтинги конкурентоспособности стран рассчитываются как средневзвешенные от большого числа показателей, характеризующих эффективность функционирования национального хозяйства в целом. Данные рейтинги публикуют Всемирный экономический форум (ВЭФ) и Международный институт развития менеджмента (IMD). Ценность их исследования состоит в том, что конкурентоспособность стран детально оценивается по примерно 400 показателям с группировкой по следующим восьми блокам: открытость, государство, финансы, инфраструктура, технология, управление, труд и институты. Отчет ВЭФ о глобальной конкурентоспособности является главным источником информации о сильных и слабых сторонах более чем 100 стран, на которые приходится большая часть мирового ВВП.

По официальному определению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) конкурентоспособность нации — это «степень, в которой страна может при условии свободных и честных рыночных отношений производить товары и услуги, способные удовлетворять требования международных рынков, и одновременно поддерживать и повышать в течение длительного времени реальные доходы своего населения» [13].

В этом определении справедливо подчеркивается, что конкурентоспособность страны, ее открытость внешнему миру находятся в неразрывной связи с уровнем жизни людей. Речь идет о конкурентоспособности нации, т. е. проведении государственной политики, направленной на концентрацию усилий по содействию резидентам в достижении конкурентных позиций на мировых рынках, повышении их капитализации, что приведет к наполняемости государственного бюджета, возможности проведения социальной

политики государства и в конечном счете увеличению благосостояния населения. Уместно, на наш взгляд, привести пример российской корпорации «Газпром», капитализация которой выросла за несколько лет в разы, а сама компания вошла в пятерку самых богатых компаний мира, и это все при проведении планомерной политики государства. В итоге у компании появилась возможность раньше срока газифицировать отдаленные районы страны, сформировать дополнительные свободные средства, идущие в стабилизационный фонд; повысилось доверие к российскому бизнесу со стороны иностранных инвесторов. Этот, как сегодня принято говорить, «локомотив» российской экономики повысил конкурентоспособность России на мировом рынке.

Под эгидой Давосского мирового экономического форума в течение многих лет ведутся исследования по определению сравнительной конкурентоспособности 49 стран мира и ежегодно издаются соответствующие доклады — ежегодники мировой конкурентоспособности. Анализируются статистические показатели и экспертные оценки по четырем агрегированным разделам:

1) **общие экономические результаты** — важнейшие показатели макроэкономического развития, такие как уровень ВВП на душу населения, темпы экономического роста, объем накоплений и инвестиций, темп инфляции, степень участия страны в мировой торговле, диверсифицированность экспорта и импорта, состояние платежного баланса и т. п.;

2) **эффективность государственного управления** — уровень влияния государства на открытость экономики в разрезе бюджетной и налоговой политики, институциональной инфраструктуры; развитость банковской и финансовой системы, фондового рынка и рынка капиталов и т. д.;

3) **эффективность бизнеса** — уровень инвестиционной привлекательности бизнеса, качество проводимой инновационной политики, правовая защита капиталовложений, уровень участия бизнеса во внешнеэкономической деятельности и др.

4) **инфраструктура** — степень развитости внутригосударственных институтов и производственно-хозяйственных отношений.

Конечно, в данном случае конкурентоспособность трактуется, скорее, как способность к устойчивому экономическому росту, чем

как способность к прибыльному участию в международном разделении труда. Хотя аналитическая ценность такого рода сравнений относительна, и Россия по этим оценкам занимает далеко не последние места. Однако объективно сегодня наша страна в большей степени втянута в международный товарообмен, чем некоторые другие страны, и участие в нем становится более прибыльным.

Для повышения конкурентоспособности России необходима структурная перестройка и диверсификация экономики на основе масштабных инвестиций в инновации, формирования сильных экономических институтов. Что касается внутренней конкурентоспособности России, то необходимых данных для анализа в отечественной статистике просто нет. Отсутствие статистики, адекватно отражающей реалии в национальной экономике, негативно сказывается на формировании конкурентных стратегий фирм, конкурирующих с импортерами. По экспертным оценкам, на товарных рынках РФ более конкурентоспособны лишь пищевая отрасль и сотовая телефония.

Контрольные вопросы по разделу 1

1. Что такое мировая экономика?
2. Что является причиной возникновения мирохозяйственных отношений?
3. Что такое международное разделение труда?
4. Как теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо объясняет преимущества международного разделения труда и какие допущения используются в этой модели?
5. В чем состоит несовпадение интересов государства и его резидентов при участии той или иной экономики в МРТ?
6. Как шведские экономисты Хекшер и Олин объяснили возникновение преимуществ в международном разделении труда?
7. В чем состоит «парадокс Леонтьева»?
8. Что обеспечивает постоянное повышение производительности труда?
9. Что является условием конкурентоспособности нации?
10. Что является фактором международной специализации России?

2 МИРОВОЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

Мировой рынок как важнейшая часть мировой экономики в целом представляет собой сферу обмена между обособленными национальными экономиками. Имея потоки на внутренних рынках разных стран, мировой рынок формировался первоначально как товарный, но впоследствии стал быстро расширяться и теперь имеет сложную структуру, представляющую совокупность взаимосвязанных элементов, основными из которых являются:

- международный товарный рынок;
- международный рынок капиталов;
- международный рынок рабочей силы;
- международный рынок услуг (транспортных, страховых и т. д.);
- международный рынок информации;
- международный валютный рынок.

Таким образом, развивающееся международное разделение труда служит основой ускоряющегося развития мирового хозяйства, которое, в свою очередь, служит проявлением развития новых современных производительных сил. Эти процессы, естественно, требуют создания соответствующей всемирной инфраструктуры, обеспечивающей функционирование всех сфер интегрирующихся экономик. Такую инфраструктуру представляют сеть информационных коммуникаций, все виды международного транспорта, трубопроводы для межстрановой передачи нефти, газа и т. д.

Важнейшими особенностями современного мирового рынка являются:

- 1) многократно увеличившаяся мобильность обращения товаров и услуг;
- 2) сложившаяся система мировых цен;
- 3) формирование наряду со сложившейся долларовой системой мировых расчетов конкурирующей системы общей валюты стран ЕС, общей системы расчетов Юго-Восточной Азии, а также попытки создания подобных систем в Латинской Америке и Африке;
- 4) значительность государственного и политического влияния на движение товаров на мировом рынке;

5) межстрановая интеграция и глобализация, особенно ярко проявляющиеся на современных финансовых рынках.

Вместе с тем мировой рынок — достаточно конфликтная сфера деятельности. Поэтому страны определяют к ней свое отношение во внешнеэкономической политике — совокупности принципов и мер внешнеэкономической деятельности государства.

2.1 Особенности мирового рынка

Тенденции мирового рынка товаров и услуг в XXI в. выражаются в следующем:

1) мировой рынок, или международная сфера обмена как товарами и услугами, так и денежными капиталами и рабочей силой, развивается значительно динамичнее, чем национальные рынки. Это, как уже отмечалось, характерный признак экономической глобализации, под знаком которой человечество вступило в XXI век;

2) сегодня мировой рынок характеризуют не только гигантский объем сделок, но и ряд других новых черт. Исчезают традиционные барьеры, и обмен результатами деятельности становится несравненно более свободным и интенсивным, чем раньше;

3) изменился состав участников рынка, среди которых определяющую роль теперь играют транснациональные корпорации (ТНК) и их многочисленные зарубежные филиалы. Значительную часть мировой торговли представляет оборот, совершающийся внутри транснациональных структур, в которых действуют особые цены и отсутствует конкуренция. В то же время соперничество между ТНК и остальными участниками рынка приобретает особенно ожесточенный характер;

4) отдельные государства, оставаясь активными действующими лицами на международной арене, тем не менее, утрачивают часть своего суверенитета в вопросах внутренней и внешней экономической деятельности;

5) новым структурным элементом мирового рынка стали интеграционные группировки государств, создаваемые с целью интенсификации торговли и разнообразного экономического сотрудничества между их членами, а также для защиты от торговой экспансии извне;

б) порядки и условия торговых отношений складываются под все большим воздействием международных экономических организаций, в том числе региональных, и ТНК. Они определяют также многие нормы и стандарты социальной и экономической политики, которым вынуждены подчиняться отдельные государства. Ведущие торговые державы мира, объединенные в рамках «Большой семерки» имеют решающий голос в основных межгосударственных экономических организациях, им принадлежат наиболее мощные и влиятельные ТНК, они являются главными экспортерами новейшей техники и технологий, услуг, капиталов. Понятно, что преимущества экономической глобализации достаются, прежде всего, им;

7) под влиянием всей совокупности этих обстоятельств произошли существенные сдвиги в вещественной и географической структуре мировой торговли и валютно-финансовых отношений;

8) на современном этапе развития цивилизации как никогда остро встали вопросы, без решения которых невозможно дальнейшее поступательное движение человечества по пути экономического прогресса. Несмотря на то что экономика является лишь частью общечеловеческой деятельности, от ее развития в XXI в. в большей мере зависят проблемы безопасности и сохранения мира, природная среда и среда обитания человека, а также моральные, религиозные и философские ценности.

Возникновение глобальных проблем связано прежде всего с особенностями экономического развития во второй половине XX в. Впервые о глобальных проблемах политики и экономисты стали говорить в 60–70-х гг. XX в. Именно с этого периода в научный обиход вошел термин глобалистика как особое направление научных исследований.

В условиях растущей взаимозависимости частная проблема одной страны или региона может постепенно перерасти в глобальную, если не находит своевременного решения. Тем не менее все современные глобальные проблемы имеют общие характеристики [20], суть которых состоит в следующем:

1) затрагивают интересы всех стран (или большинства стран);

2) тормозят экономическое и социальное развитие мира;

3) требуют неотложного решения;

- 4) взаимосвязаны между собой;
- 5) требуют координации действий всех стран мира.

Сложным является вопрос определения приоритетности глобальных проблем. Это зависит не только от остроты и масштабов проблем. Для миллионов людей в странах Третьего мира уровень жизни застыл на месте, а в некоторых странах даже снизился.

Проблема роста населения (демографическая проблема)

Взаимосвязь роста населения и экономического роста длительное время является предметом исследования экономистов. В результате исследований выработалось два подхода к оценке влияния роста населения на экономическое развитие. Первый подход в той или иной степени связан с теорией Мальтуса, который полагал, что рост населения опережает рост продовольствия и поэтому население мира неизбежно беднеет. Современный подход к оценке роли народонаселения на экономику является комплексным и выявляет как положительные, так и негативные факторы влияния роста населения на экономический рост.

Но при любом подходе очевидно, что игнорировать влияние роста населения на экономику нельзя, особенно в современных условиях. Ежегодно население мира растет на 93 млн чел. При этом более 82 млн чел. рождается в развивающихся странах. Можно считать, что это беспрецедентный рост в истории человечества.

Однако проблема роста населения затрагивает не только его численность. Это проблема благосостояния и развития человека. Масштабы и темпы роста народонаселения, являясь самостоятельной глобальной проблемой, выступают и как фактор, воздействующий на состояние других глобальных проблем, в частности на проблему бедности.

Сегодня уровень жизни 1,5 млрд чел. (20 % мирового населения) находится ниже прожиточного минимума, а 1 млрд чел. живет в условиях нищеты и голода. Определяющее значение в решении проблемы бедности имеет разработка развивающимися странами эффективных национальных стратегий развития, опирающихся на внутренние ресурсы. Здесь требуются преобразования не только в производстве (индустриализация, аграрные рефор-

мы), но и в сфере образования, здравоохранения и пр. Однако многие из этих стран не могут изменить свое положение без посторонней помощи.

Многие специалисты как из промышленно-развитых, так и из развивающихся стран считают, что действительная проблема — не рост населения сам по себе, а следующие проблемы:

1) слаборазвитость. Действительная проблема — отсталость в развитии, а развитие — конечная цель. Экономический и социальный прогресс создает механизмы, которые в той или иной степени регулируют рост населения;

2) истощение мировых ресурсов и разрушение окружающей среды. Развитые страны, где сосредоточено менее 25 % населения мира, потребляют 80 % мировых ресурсов.

Экологическая проблема

В 70-х гг. XX века экономисты и политики осознали важное значение проблем окружающей среды для экономического развития. Процессы деградации окружающей среды могут иметь самовоспроизводящийся характер, что грозит обществу необратимым разрушением и истощением ресурсов.

Нет единого мнения о величине расходов на сохранение окружающей среды в различных видах экономической деятельности. Но большинство специалистов согласны, что эти расходы необходимо учитывать при разработке политики развития.

Проблема природных ресурсов

Глобальная энергосырьевая проблема содержит две сходные по характеру происхождения проблемы [11]:

1) энергетическую;

2) сырьевую.

В 70-х – начале 80-х гг. впервые обнаружили явления, которые получили название энергетической и сырьевой кризисы. В тот период они сильно ударили по сложившейся системе международных экономических связей, ухудшили экономическую и социальную ситуацию во многих странах, при этом они создали стимулы для внедрения в производство энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий. В 70–80-е гг. XX в. энергоемкость производства в развитых странах снизилась примерно на 25 %.

Таким образом, приобретая новый облик, мировой рынок выдвигает перед его участниками немало сложных задач и проблем, для успешного решения которых необходимо располагать достоверной информацией о процессах, происходящих на рынке, правильно оценивать тенденции его развития и разбираться в особенностях механизма функционирования. Поэтому анализ мирового рынка и международной торговли заслуживает специального рассмотрения.

2.2 Товарная структура мировой торговли

В доиндустриальную эпоху и на ранних стадиях индустриализации ведущих стран мира в международном обороте преобладали продукты сельского хозяйства, добывающей промышленности и текстильные изделия. В таких условиях конкурентные позиции той или иной страны и ее возможности в международном разделении труда определялись природными ресурсами (земля, полезные ископаемые, климатические условия).

Позднее, с переходом передовых стран к машинному производству, ведущую роль в мировом товарообороте стали играть готовые изделия. Конкуренция ставит производителей перед необходимостью постоянно обновлять технологию производства, снижать его издержки, улучшать потребительские свойства изделий.

Рынок базовых товаров и рынок готовых изделий — это разные этажи мирового рынка:

верхний «этаж», расщепившийся во 2-й половине XX в. в условиях нового этапа научно-технической революции (НТР) мирового рынка на три яруса:

1) низкотехнологичные изделия (продукты черной металлургии, конструкционные материалы, текстиль, швейные изделия, обувь и др. продукция легкой промышленности);

2) среднетехнологичные изделия (станки, транспортные средства, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукты основной химии и деревообработки);

3) высокотехнологичные изделия (аэрокосмическая и информационная техника, автоматизированное конторское оборудование, электроника, фармацевтика, точные и измерительные приборы);

средний «этаж» — это рынок средне- и низкотехнологичных трудоинтенсивных готовых изделий и полупродуктов, на котором ведут борьбу быстро индустриализирующиеся страны;

нижний «этаж» — это рынок ресурсо- и трудоемких товаров, на котором конкурируют менее развитые страны, постсоветские государства.

Развитие мирового рынка сопровождаются глубокими сдвигами в товарной структуре торговли. Две главные группы товаров — топливно-сырьевые и готовые — поменялись местами. В начале прошлого века на первую группу приходилось без малого две трети, тогда как к его концу — всего одна четвертая, а доля готовой продукции, наоборот, поднялась с одной трети до трех четвертей. Эти перемены обусловлены, в первую очередь, бурным прогрессом техники и технологии, повышением уровня экономического развития большинства стран мира [12].

Первичное природное сырье подвергается все более глубокой переработке. Сложность и качество машин, оборудования, приборов, транспортных средств, химических продуктов, потребительских товаров возрастает, что приводит к повышению доли труда и научно-технической мысли в себестоимости продукции по сравнению с долей первичного сырья и материалов. Поскольку материало- и энергоемкость готовых изделий неизменно снижается, из каждой единицы использованного сырья и топлива ныне производится большая стоимость, чем раньше. Кроме того, в развитых странах расширяется производство синтетических материалов, заменяющих натуральные и уменьшающих потребность в их импорте.

В результате роста внутриотраслевой специализации, прежде всего в машиностроении, значительно повысилась роль машин и оборудования в мировой торговле, расширился обмен машиностроительной продукцией между промышленно развитыми странами (речь идет не только о готовых изделиях, но и о деталях и узлах).

С 1970 по 1997 гг. доля узлов, агрегатов, деталей в экспорте продукции машиностроения промышленно развитых стран выросла с 22 до почти 50 %. Существенное значение приобретает поставка комплектного оборудования для строительства предприятий, особенно в новых отраслях производства.

Следует отметить, что НТР непосредственно и через международный обмен наукоемкой продукцией стимулирует межстрановый обмен услугами, в первую очередь научно-технического, производственного, коммерческого и финансово-кредитного характера. В свою очередь, экспорт и импорт услуг (в особенности инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги) стимулируют международную торговлю товарами производственного назначения. В конце 80-х гг. более 80 % внешних закупок комплектного оборудования были связаны непосредственно с оказанием инженерно-консультационных услуг, а на долю поставок по лизингу приходилось от 20 до 30 % экспортируемых из промышленно развитых стран легковых автомобилей и ЭВМ.

Бурный рост цен на нефть в 1973–1974 гг. и 1979–1980 гг. привел к резкому увеличению в мировой торговле доли минерального топлива и некоторому снижению доли продукции обрабатывающей промышленности, в том числе машин и оборудования. С середины 80-х гг. ввиду снижения цен на нефть и продолжавшегося реального увеличения торговли продукцией обрабатывающей промышленности доля последней вновь стала расти (таблица 2.1 [10]).

Торговля машинами и оборудованием развивается очень высокими темпами. С 1980 по 2018 гг. экспорт этой продукции из промышленно развитых стран возрос в 4 раза, в том числе из Японии — в 4 раза, ФРГ — в 3,1, Франции — в 3,2, США — в 4,2 раза. Вместе с тем быстро расширяется и импорт машин и оборудования этой группы стран: с 1980 по 2018 гг. он возрос примерно в 3,4 раза. Импорт машин и оборудования таких крупнейших машиностроительных держав, как США и Великобритания, даже превышал их экспорт. Лишь у Японии и ФРГ экспорт этой продукции существенно превышает импорт. Тенденции роста торговли машинами и оборудованием отражают углубление МРТ в области машиностроения.

Наиболее быстрыми темпами увеличивается экспорт электротехнического и электронного оборудования, на которое приходится свыше 1/3 всего экспорта машиностроительной продукции. Расширяется экспорт продукции приборостроения, станков, с программным управлением, новейшего оборудования для различных отраслей промышленности и др.

Таблица 2.1 – Товарная структура мирового экспорта

Товарные группы	Годы										
	1937	1955	1960	1972	1975	1982	1986	1995	2002	2015	2019
Продовольствие (включая напитки и табак)	22,8	20,8	18,2	13,4	12,2	8,3	12,0	8,9	8,5	7,6	5,4
Сырье	31	18,8	16,7	9,4	7,5	5,8	7,5	4,7	4,3	4,0	3,8
Минеральное топливо	7,6	11,0	10,1	10,1	19,5	22,6	12,5	9,5	8,1	6,7	6,3
Продукция обрабатывающей промышленности	38,8	49,4	55,0	65,8	59,7	59,6	69,3	74,1	75,5	78,4	81,6
Оборудование (включая средства транспорта)	10,6	17,0	21,2	30,1	27,9	28,1	33,7	36,5	38,1	40,7	44,8
Химические товары	4,6	5,3	6,2	7,4	7,2	7,6	8,3	8,7	8,7	9,5	9,8
Прочая продукция обрабатывающей	23,6	27,1	27,6	28,6	24,6	23,9	26,3	28,9	28,7	28,2	28
Черные и цветные металлы и металлопродукты	10,6	7,0	9,0	7,5	7,3	4,9	5,1	5,0	5,2	6,7	6,3
Текстильные изделия (пряжа, ткани, одежда)	8,9	6,7	5,4	6,5	4,9	5,5	6,0	6,9	6,1	6,6	6,4

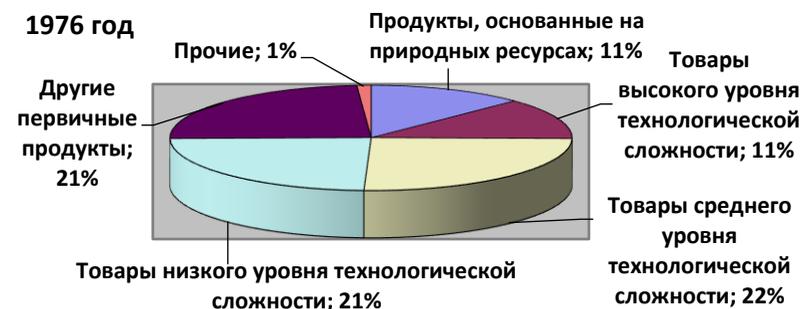
Процессы международной специализации широко затронули и химическую промышленность, в которой крупнейшие производители и экспортеры являются в то же время и крупными импортерами. Например, в 2019 г. Западная Европа экспортировала в развитые страны химической продукции на 270,5 млрд долл., а импортировала на 238 млрд долл. США соответственно — 80,1 и 58 млрд долл. Эти данные свидетельствуют о далеко зашедшем разделении труда между промышленно развитыми странами в области производства химической продукции. Торговля продукцией химии относится к числу быстро расширяющихся сфер международной торговли.

Рост промышленного производства в мировом хозяйстве ведет к увеличению потребления сырья и соответственно к росту в абсолютном выражении международной торговли им. Однако темпы этой торговли оказались существенно ниже общих темпов роста мировой торговли. Сказалось влияние таких факторов, действующих в условиях НТР, как более экономное расходование промышленного сырья и замена во многих отраслях натурального сырья синтетическим. Повлияли и некоторые сдвиги в размещении мирового производства. В частности, в ряде стран-поставщиков сырья появилась промышленность по первичной переработке сырья и производству на его основе готовых изделий (например, развитие текстильной промышленности в развивающихся странах-производителях хлопка).

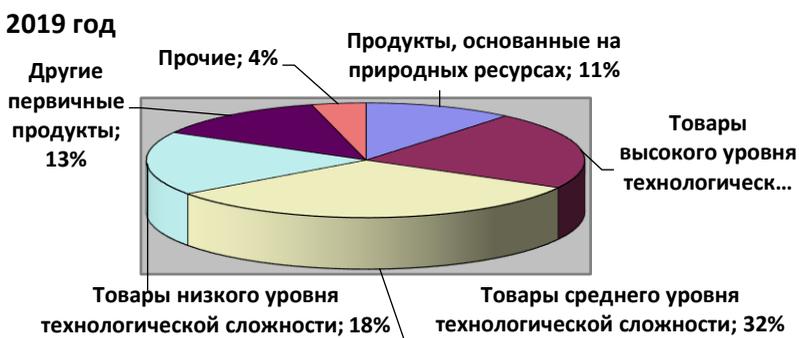
Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве промышленно развитых стран способствовал расширению производства сельскохозяйственной продукции и повышению степени их самообеспеченности продовольствием. Это привело к относительному уменьшению спроса на продовольствие на мировом рынке. В то же время расширяется спрос на него со стороны развивающихся стран, во многих из которых ощущается острая нехватка продовольствия. Однако ограниченность финансовых возможностей мешает этим странам существенно увеличить закупки продовольственных товаров на мировом рынке. В силу этих факторов мировая торговля продовольствием развивалась сравнительно невысокими темпами, а ее доля в общем обороте мировой торговли сокращалась.

Если сравнить структуру мировой торговли до Второй мировой войны и в современных условиях, то различия разительны. До Второй мировой войны примерно 2/3 товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо. Теперь на них приходится лишь около 1/5 товарооборота. Доля продукции обрабатывающей промышленности возросла с 1/3 до почти 4/5. Более 40 % всего современного мирового экспорта — машины и оборудование.

Если оценить изменения в структуре мировой торговли не с точки зрения отраслевой структуры продукции, а по уровню ее технологической емкости, то наиболее существенным изменением является повышение в мировой торговле доли товаров высокого уровня технологической сложности с 11 до 22 % (рисунок 2.1, а, б).



а



б

Рисунок 2.1 – Структура международного товарооборота по уровню технологической емкости: а) в 1976 году; б) в 2019 г.

Экспорт наукоемкой продукции в середине 2010-х гг. составлял более 725 млрд долл., а ее доля в экспорте промышленно развитых стран — около 22 %. В последней четверти века эта доля быстро росла. Наиболее высокая доля высокотехнологических товаров — в экспорте США, Японии, Великобритании, а также Ирландии (таблица 2.2). Довольно быстро растет она в Австрии, Дании, Финляндии, Швеции и особенно в Германии. В Италии же доля этих товаров оказалась ниже, чем у многих других промышленно развитых стран.

Таблица 2.2 – Рост доли высокотехнологичных товаров в экспорте некоторых промышленно развитых стран
В %

Страны	1970 г.	2018 г.
Ирландия	11,7	45,4
США	25,9	39,3
Япония	20,2	37,8
Великобритания	17,1	33,5
Франция	14,0	25,2
Нидерланды	16,0	24,9
Швеция	12,0	21,9
Германия	15,8	21,4
Австрия	11,4	18,4
Дания	11,9	18,1
Финляндия	3,2	16,4
Италия	12,7	15,3

Наукоемкие отрасли наиболее активно вовлекаются в МРТ. Так, если экспортная квота продукции обрабатывающей промышленности ФРГ, Франции, Великобритании и Италии в 2000-х гг. составляла 25–30 %, то для высокотехнологичной продукции этот показатель был в пределах 30–50 %.

В Японии и США экспортная квота продукции обрабатывающей промышленности составляет соответственно 14 и 8 %, а высокотехнологичной продукции — 25 и 15 %.

В мировой торговле повысилась и доля товаров среднего уровня технологической сложности — с 22 до 32 %. Таким образом, более 1/2 мировой торговли приходится на товары высокого

и среднего уровня технологической сложности, требующие значительных расходов на НИОКР. Доля же первичных товаров в мировой торговле снизилась с 45 до 24 %. Естественно, что такое коренное изменение структуры торговли не могло не привести к изменениям в организации внешней торговли и форм конкурентной борьбы.

Об определенных сдвигах в положении развивающихся стран в МРТ свидетельствуют изменения товарной структуры их экспорта. В экспорте развивающихся стран в этот период продолжает повышаться доля продукции обрабатывающей промышленности при уменьшении доли сырья и продовольствия, что свидетельствует об известных успехах на путях индустриализации промышленности и диверсификации экспорта. После падения цен на нефть в 1986 г. и снижения доли минерального топлива в экспорте развивающихся стран, продолжавшегося в 90-е гг., стали более очевидны сдвиги в их экспорте.

Все большую роль в нем начинают играть машины и оборудование, химикаты, продукция черной и цветной металлургии. Рост доли в экспорте машин и оборудования с 2 % в 1970 г. до 37,4 % в 2019 г. носит беспрецедентный характер. В 1996 г. на развивающиеся страны Азии и Океании приходилось 35 % мирового экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования. Важное место в экспорте продукции обрабатывающей промышленности занимает продукция легкой промышленности (текстильная пряжа, ткани, одежда), на которую приходится около 11,4 % всего экспорта развивающихся стран, но в последние годы прослеживается тенденция снижения этой доли. При этом только страны Южной и Юго-Восточной Азии дают более 46 % мирового экспорта текстиля и одежды.

Характеризуя позитивные сдвиги во внешней торговле развивающихся стран, свидетельствующие о повышении в их экспорте доли промышленной продукции, вместе с тем следует видеть выделение определенной группы стран, где наиболее быстро растет промышленность, ориентированная на экспорт.

Вступая на путь индустриализации, развивающиеся страны оказались перед выбором одной из двух моделей развития. Первая модель предполагала стратегию внутриориентированного развития, направленного на импортозамещение и достижение

самообеспеченности промышленными товарами. Другая модель — внешнеориентированного развития — направлена на формирование экспортоориентированной экономики, более активное включение в международное промышленное разделение труда, международную специализацию и кооперацию и на решение проблем насыщения внутреннего рынка разнообразными товарами за счет доходов от экспорта.

На первых порах большинство развивающихся стран встали на путь импортозамещения. В это время в развивающихся странах получили развитие легкая и деревообрабатывающая отрасли промышленности, которые начали играть определенную роль в экспорте.

Однако в дальнейшем направленность стратегии экономического развития дифференцировалась. Страны Латинской Америки — прежде всего крупные страны, такие как Аргентина, Бразилия, Мексика, — а также Индия и ряд других азиатских стран выбрали первую модель развития, т. е. взяли курс на достижение самообеспеченности промышленными товарами. В то же время такие страны, как Республика Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань, а позже — присоединившиеся к ним Малайзия, Таиланд и Индонезия пошли по пути экспортоориентированного развития. По такому же пути вслед за ними пошел Китай.

Хотя первая группа стран добилась определенных успехов в формировании национальных промышленных комплексов, она столкнулась и с серьезными проблемами. Прежде всего, современная промышленность требует емких рынков. Рынки даже таких многонаселенных стран, как Индия и Бразилия, оказались недостаточными для всего многообразия продукции, что сказывается на снижении эффективности производства. Тем более остро эта проблема стоит перед странами с меньшей численностью населения. В какой-то мере ее пытаются решить за счет создания региональных экономических группировок. Но и в рамках интеграционных группировок не удастся развивать эффективное производство всех видов продукции. Неизбежно возникает необходимость импорта определенных ее видов. Особенно важным для развивающихся стран является импорт машин и оборудования, без которых они не в состоянии осваивать самые современные технические достижения.

Во многих странах производство продукции конечного спроса, которая ранее ввозилась из-за границы, потребовало расширения импорта (в ряде случаев в 5–7 раз) сырья и полуфабрикатов. Все это говорит о том, что даже те страны, которые взяли курс на импортозамещение и самообеспеченность, не могут развиваться вне связи с мировым рынком. Хотя структура их импорта меняется в связи с созданием собственных отраслей производства, он все равно растет, а это означает необходимость расширения экспорта национальной продукции. Поскольку в условиях перехода промышленно развитых стран к энерго- и материалосберегающему типу развития спрос на традиционные товары экспорта развивающихся стран (сырье, топливо, некоторые виды продовольствия) относительно снижался, эти страны оказались перед необходимостью экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Между тем национальная промышленность, ориентированная на внутренний рынок, оказалась неконкурентоспособной на мировых рынках.

В некоторых из этих стран в условиях закрытой экономики на национальном рынке образовались мини-монополии, которые производили продукцию низкого качества, при этом препятствовали импорту более совершенной продукции. Например, в Аргентине некоторое время небольшая группа местных компаний, производивших трактора устаревшей конструкции, и к тому же в ограниченном количестве, добивалась ограничения импорта тракторов, тем самым мешая механизации на современном уровне сельскохозяйственного производства в стране.

В этих условиях рост экспорта промышленной продукции из стран, взявших в свое время курс на импортозамещение, идет относительно медленными темпами. Однако созданный ими промышленный потенциал обеспечивает возможность иметь базу для расширения промышленного экспорта в будущем.

Страны, вступившие на экспортоориентированный путь развития, вначале также развивали легкую и другие трудоемкие отрасли промышленности, зарабатывая за счет их продукции валюту, но в дальнейшем взяли курс на развитие самых современных отраслей, особенно электронной промышленности, рассчитывая на экспорт ее продукции. В этих странах начинает развиваться производство радио-, теле- и видеоаппаратуры, при этом

существенная часть продукции приходится не на готовые изделия, а на детали, узлы и другие комплектующие.

Промышленность экспортоориентированных стран оказалась с самого начала своего развития включенной в международные промышленные комплексы на основе специализации и кооперации. Она использует самую современную технологию и выпускает продукцию высокого качества, конкурентоспособную на мировых рынках. Опыт новых индустриальных стран показывает, что развивающиеся страны могут опираться в своем развитии не на имеющиеся у них в достатке такие факторы производства, как природные и людские ресурсы, а на технически сложные производства, создавая сравнительные преимущества в этих отраслях.

В развитии обрабатывающей промышленности активную роль играет иностранный капитал. В Сингапуре в конце 80-х гг. около 90 % экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходилось на филиалы иностранных ТНК, в Республике Корея — 27 %.

Транснациональные корпорации взяли курс на участие в создании отраслей обрабатывающей промышленности, новых, а иногда новейших производств в развивающихся странах, используя в своих интересах низкую здесь стоимость рабочей силы. При этом они создают узкоспециализированные предприятия, изготавливающие отдельные детали или узлы. Конечная сборка продукции осуществляется в промышленно развитых странах. Так, американские ТНК в области электронной промышленности создали в Мексике, Сингапуре и Тайване ряд предприятий по выпуску отдельных полупроводниковых приборов и интегральных схем, поставляемых в основном в США. Некоторые ТНК разбивают производственный процесс на отдельные части, упрощают сложную технологию до уровня средней и создают соответствующие предприятия в развивающихся странах. В результате значительная часть экспорта продукции обрабатывающей промышленности из многих развивающихся стран представляет собой внутрифирменную торговлю ТНК.

Развитие современных производств, доступ к новейшим технологиям за счет специализации и кооперации в деятельности предприятий ТНК повысили эффективность капиталовложений и позволили в ряде отраслей развивать импортозамещающее производство, но уже на новом техническом уровне. За годы

экспортоориентированного развития в странах Юго-Восточной Азии, которые принято называть новыми индустриальными, коренным образом изменилась структура экспорта. Существенно уменьшилась в нем доля сырья и продовольствия, а в промышленном экспорте снизилась доля текстильных изделий при резком росте машинотехнических изделий.

Такие же изменения происходят в новых индустриальных странах (НИС) второго поколения. В Малайзии, например, доля сырья и продовольствия в экспорте с 1970 по 2019 гг. снизилась с 93,5 до 8,6 %, а доля машинотехнических изделий возросла с 1,6 до 64,3 %. В Таиланде эти изменения отмечены соответственно с 95,3 до 17,4 % и с 0,1 до 44,2 %. По доле экспорта машин и оборудования большая часть НИС первого и второго поколений вышла на уровень промышленно развитых стран.

Существенные сдвиги в этом направлении происходят и в Китае. Доля сырья и продовольствия в его экспорте за 1970–2019 гг. снизилась с 58,2 до 8,6 %, а доля машин и оборудования возросла с 1,5 до 38,4 %. Хотя это ниже, чем у НИС, все же эти изменения характеризуют важные сдвиги в экономике крупнейшей страны в мире за весьма короткий срок.

В 2016 г. именно на экспортоориентированные страны приходилась большая часть промышленного экспорта развивающихся стран, особенно машин и оборудования. В 2016 г. на страны Юго-Восточной Азии (Гонконг, Сингапур, Республика Корея, Тайвань, Индонезия, Малайзия, Таиланд), а также КНР приходилось почти 70 % промышленного экспорта всех развивающихся стран и более 70 % экспорта машин и оборудования. Только на первую тройку НИС приходилось 31,1 % всего промышленного экспорта развивающихся стран и 31,3 % всего экспорта машин и оборудования.

Некоторые сдвиги происходят и в структуре экспорта других стран Латинской Америки и Азии. Однако даже в Индии, создавшей мощный промышленный потенциал, развитие промышленного экспорта идет медленно. В 2000 г. на нее приходилось лишь 1,9 % промышленного экспорта развивающихся стран и 0,5 % экспорта машин и оборудования, а к 2019 году эти цифры составили 5,7 и 3,8 % соответственно.

В общем экспорте развивающихся стран, кроме НИС как поставщиков продукции обрабатывающей промышленности, важную

роль играют страны-члены ОПЕК — основные нефтеекспортеры, а также страны-поставщики минерального и сельскохозяйственного сырья и некоторых видов продовольствия. Но на все сырье, энергоресурсы и продовольствие в 2019 г. приходилось около 29 % экспорта развивающихся стран. Однако многие развивающиеся страны, в частности наименее развитые из них (49 стран), которые не имеют не только обрабатывающей промышленности, но и ввиду отсутствия минерального сырья также добывающей промышленности (а некоторые — даже экспортоориентированного сельского хозяйства), практически вообще не участвуют в мировой торговле. Правда, ряд небольших государств, особенно островных, с хорошим климатом и другими благоприятными природными условиями, взяли курс на развитие туризма, который может стать фактором подъема экономики.

Решая проблемы индустриализации, развивающиеся страны стремятся к увеличению в своем импорте машин и оборудования, необходимых для создания новых промышленных предприятий, к улучшению условий их поставок из промышленно развитых государств, используя в этих целях конкурентную борьбу между компаниями этих стран, их заинтересованность в рынках оборудования развивающихся стран, на которые в 2019 г. приходилось около 29 % всего мирового экспорта этих товаров.

Особо важное значение для развивающихся стран имеют закупки комплектного оборудования, сопровождаемые, как правило, оказанием инжиниринговых услуг. Не имея опыта и квалифицированных кадров для руководства строительством промышленных объектов, многие развивающиеся страны проявляют повышенный интерес к строительству таких объектов на условиях «под ключ». В целях улучшения условий покупки комплектного оборудования развивающиеся страны широко используют торги (тендеры) как форму состязательной торговли, при которой из разных предложений можно выбрать наиболее выгодные. Хотя ТНК, часто вступая в сговор между собой, снижают эффект состязательности на торгах, они играют известную роль в улучшении условий поставки товаров в развивающиеся страны.

Доля машин и оборудования в импорте развивающихся стран в 2019 г. составила 44,7 %. Несколько выше этот показатель в странах Южной и Юго-Восточной Азии. Возрос импорт химической

продукции, на долю которой приходится примерно 10 % как в целом по группе развивающихся стран, так и по отдельным регионам. На остальную продукцию обрабатывающей промышленности приходится 25,3 %. Существенно сократился в развивающихся странах импорт сырья (4,3 % общего импорта), минерального топлива (9,9 %, в странах-членах ОПЕК — 6,2 %) и продовольствия (6,6%). Только в Африке на продовольствие приходится 14,1 % импорта, что свидетельствует о нерешенности продовольственной проблемы на этом континенте.

Таким образом, значение мирового рынка определяется ныне не столько удовлетворением потребностей развитых стран (бывших колониальных держав) в недостающих им топливе, сырье, продовольствии из стран Азии, Африки и Латинской Америки, сколько открываемыми этим рынком возможностями выгодного обмена одной готовой продукции на другую, покупки и продажи современной техники и технологий, прибыльного вложения капитала. К этому следует добавить, что неуклонно возрастает в общем объеме товарооборота удельный вес разнообразных услуг, не только традиционных транспортных, страховых, туристических, но и связанных со строительством «под ключ» предприятий и других объектов, монтажом и послепродажным обслуживанием оборудования и техники, передачей информации и ноу-хау и т. д.

К новым чертам мирового рынка относится явно обозначившаяся тенденция повышения в экспорте развивающихся государств удельного веса готовой, в том числе и достаточно сложной продукции, что характерно в первую очередь для новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, Индии, Бразилии, Турции и др.

Красноречивым свидетельством роли мировой торговли в экономическом развитии ведущих стран мира служат показатели доли импорта во внутреннем потреблении. Япония, например, сильно зависит от ввоза сырья и топлива. Для нее, как, впрочем, и для ЕС мировой рынок имеет жизненно важное значение в обеспечении промышленности нефтью, природным газом, рудами и цветными металлами. Для всех стран характерно значительное возрастание доли импортируемых одежды и отчасти текстиля во внутреннем потреблении. Более 40 % всей продаваемой в США и Канаде одежды поступает извне, так как трудоемкие операции пошива переносятся в страны с более низкой заработной платой.

В то же время эти страны, как и европейские, защищают свою текстильную промышленность, ограничивая импорт тканей. В определенной мере это относится и к автомобильной промышленности. Ввоз транспортных средств удовлетворяет в упомянутых странах сравнительно скромную часть внутреннего потребления. Показательно, что потребности в основных видах продовольствия — зерне, мясе, молоке, овощах — покрывает собственное сельское хозяйство, а импортируются главным образом тропические продукты и некоторые виды сельскохозяйственного сырья, например хлопок в европейские страны, джут, копра и др.

В структуре международной торговли неуклонно возрастает удельный вес разнообразных услуг, однако сохраняется заметный контраст между их ролью и динамикой во внутренней экономике ведущих стран и в международном обмене. Если в ВВП развитых стран на услуги приходится больше половины (60–70 %), то в международном обмене — около 20 %. По статистике МВФ в 2017 г. мировой экспорт услуг составлял около 1,8 трлн долл. [10].

2.3 Международное движение капитала

В последние десятилетия наряду с доминирующей в системе мирохозяйственных связей торговлей товарами и услугами всё большее значение приобретает движение капитала в различных формах. **Международное движение капитала** — помещение за границей средств, приносящих доход их собственнику. Миграция (вывоз) капитала предпринимается в случаях, когда он может быть помещен в другой стране с большей нормой прибыли или с наименьшими рисками, чем в стране нахождения. Существует ряд причин:

- перенакопление капитала в стране, откуда он вывозится;
- несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства;
- наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевых сырья и рабочей силы;
- интернационализация производства.

Одна из особенностей современного мирового хозяйства — одновременное образование в каждой развитой стране как относительного излишка капитала, диктующего целесообразность его

вывоза за границу (в одних отраслях хозяйства), так и потребность в привлечении дополнительных капиталов извне (для развития других отраслей). Поэтому большинство государств выступает одновременно в роли и экспортера, и импортера капитала.

Капитал вывозится в двух основных формах — предпринимательского и ссудного (денежного) капитала. Вывоз предпринимательского капитала означает организацию предприятий, затраты на обустройство которых несут иностранные собственники. В зависимости от степени реально осуществляемого контроля за деятельностью таких предприятий различают прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции обеспечивают полный контроль над объектами зарубежных капиталовложений вследствие полной собственности на затраченный капитал, а также обладание контрольным пакетом акций.

Портфельные инвестиции образуются приобретением акций иностранных предприятий в размерах, не обеспечивающих право собственности или контроля над ними. Такие капиталовложения их собственники осуществляют, когда стремятся разместить свои капиталы в разных отраслях хозяйства, либо в случае, если законодательство «принимающей» страны, в которую направляются капиталы, делает прямые инвестиции невыгодными.

Особую форму портфельных инвестиций составляет участие иностранного капитала в совместных предприятиях, в которых контрольный пакет акций остается за национальным государством или местными частными фирмами.

Один из наиболее эффективных способов включения национальной экономики в мировое хозяйство — использование прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Движение ПИИ (или их перелив) включает три компонента:

- 1) создание новых капиталов за границей;
- 2) реинвестирование доходов;
- 3) взаимное кредитование компаний (например, кредитование материнской компанией филиалов).

Экспорт ссудного капитала — основа современной системы международного кредита. Такой кредит содействует росту товарообмена между странами, облегчает денежные расчеты, дает возможность привлечь внешние финансовые источники с целью развития

экономики. Кредитные связи между государствами развиваются темпами значительно большими, чем темпы мировой торговли и увеличения прямых иностранных капиталовложений. Международный рынок ссудных капиталов функционирует практически круглосуточно. Перевод из одной страны в другую значительных денежных сумм и любой из конвертируемых валют производится с помощью современных средств связи через искусственные спутники Земли и всемирную сеть связи моментально.

В отличие от мировой торговли, которая имеет устойчивую тенденцию к ежегодному росту, в движении прямых, портфельных и ссудных инвестиций на общем фоне увеличения размеров экспорта и импорта капитала существуют значительные ежегодные колебания в зависимости от состояния и развития мировой общехозяйственной конъюнктуры. Однако в целом динамика роста объема зарубежных капиталовложений опережает динамику развития внутренней экономики большинства стран мира. Так, начиная с середины 80-х годов темп прироста прямых инвестиций в 4 раза превышал рост стоимости мирового ВВП [21].

Сегодняшняя география межстрановой миграции капитала весьма разнообразна и заметно отличается от прежней. Так, если в первой половине XX в. капиталы вывозились прежде всего в отсталые государства (колониальные, зависимые или уже свободные), то теперь большая часть прямых частных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Что же побуждает бизнесменов экспортировать или импортировать капитал? Основными **мотивами миграции капитала** являются:

– ***мотивы вывоза капитала:***

- низкая доходность в своей стране;
- лучшие условия за рубежом;
- объединения фирм разных стран;
- расширение рынков сбыта;
- бегство капитала за рубеж;

– ***мотивы ввоза капитала:***

- получение дополнительных кредитов;
- внедрение передового опыта;
- расширение производства;
- дополнительные рабочие места.

Так, среди главных *факторов, побуждающих предпринимателей к вывозу капитала*, могут быть:

- относительно низкая доходность капитала в соответствующей хозяйственной сфере своей страны (из-за насыщенности местного рынка данными товарами);
- более благоприятные условия в другой стране (дешевле ресурсы, ниже налоги, мягче социальные требования);
- объединение фирм разных стран с целью увеличения своих финансовых возможностей, осуществления крупных и сложных проектов, с целью разделения хозяйственных рисков и так далее;
- расширение рынка сбыта своей продукции (построив, например, в Грузии завод йогуртов, зарубежный инвестор тут же и реализует их через местные магазины).

К факторам, стимулирующим ввоз капитала, относятся:

- возможность получения от иностранных инвесторов кредитов и других видов участия в совместном бизнесе;
- внедрение в национальную экономику передовых зарубежных технологий, техники и организации производства;
- расширение и диверсификация отечественного производства, повышение его эффективности;
- создание в стране-импортёре дополнительных рабочих мест на новых или расширяющихся предприятиях.

Наиболее продуктивны для импортёров прямые зарубежные инвестиции — мощный ускоритель обновления и подъёма производства. Но капитал — «пугливый олень»: ему нужны благоприятные условия (приемлемые налоги и правила бизнеса, минимум бюрократизма, гарантии прав собственности, возможность репатриации прибыли, развитая инфраструктура, политическая стабильность и пр.). Вот почему государства стремятся создать такие условия, соперничая друг с другом в привлечении иностранных капиталовложений.

Россия, к сожалению, преуспела в этой позиции весьма незначительно, хотя она остро нуждается в быстром и массивном обновлении своих катастрофически устаревших основных фондов. Замена их готовой первоклассной техникой с Запада была бы очень рациональна. Но за период 1992–1999 гг. прямые зарубежные инвестиции в нашу страну в расчёте на душу населения

составили лишь 15 долл., в то время как в Польше они достигали 84, в Чехии — 118, а в Венгрии — 221 долл.

Бурное развитие ввоза-вывоза капиталов по всему миру в современный период привело к возникновению во многих странах взаимовыгодных совместных (межнациональных) предприятий и, главное, транснациональных корпораций (ТНК) — крупных международных концернов, объединяющих капиталы из разных стран и ведущих свою деятельность в мировом масштабе.

Мощные современные ТНК являются стержнем рациональной и эффективной интернационализации хозяйственной жизни, яркой приметой глобализации. Но они же подчас могут монополизировать рынки тех или иных товаров и значит — вздуть цены, перераспределять доходы в свою пользу, вмешиваться во внутренние дела других стран, допускать трудовоохранные, экологические и иные злоупотребления.

Привлечение иностранного капитала требует значительных усилий по разработке и осуществлению специальной экономической политики. Решающим фактором ее выбора выступает исходное состояние баланса ввоза и вывоза иностранных инвестиций. В соответствии с этим выделяются три группы стран:

- 1) преимущественно вывозящие капитал, или международные нетто-инвесторы (например, Япония);
- 2) принимающие капитал (например, Ирландия, Португалия, Испания, Турция, большинство развивающихся стран и с недавнего времени США);
- 3) сохраняющие приблизительное равновесие ввоза и вывоза (например, ФРГ, Франция).

Конечно, это деление не лишено условности, поскольку любая страна одновременно и поставляет инвестиции за рубеж, и принимает их. Тем не менее приведенная градация позволяет выявить определенные закономерности формирования и проведения государственной политики в области иностранных капиталовложений.

Таким образом, мировой опыт показывает, что наибольших успехов в привлечении прямых инвестиций добиваются страны, которые, *во-первых*, делают такую цель приоритетной в экономической политике и, *во-вторых*, используют широкий набор экономических мер.

2.4 Внешняя задолженность

Совокупные долговые обязательства всех стран мира перед нерезидентами образуют мировую внешнюю задолженность, которая в 2017 г. составила более 25 трлн долл. Понятие мировой внешней задолженности возникло в связи с образованием совокупной внешней задолженности группы развитых стран и превращением США в чистого международного должника. Все развитые страны — крупные заемщики, многие из них являются чистыми должниками по накопленным обязательствам.

По западной методологии чистая (нетто) внешняя задолженность определяется по балансу международных обязательств (пассивов) и требований (активов). Группа развитых стран стабильно имеет превышение обязательств над требованиями, и их совокупная чистая внешняя задолженность составила к 2017 г. 3070 млрд долл., при этом шесть стран оставались чистыми кредиторами (Бельгия, Германия, Италия, Франция, Швейцария, Япония), из них стабильными кредиторами являются Швейцария и Япония, другие кредиторы имеют небольшое превышение активов над пассивами [21].

Развитые страны решают проблему нехватки сбережений за счет притока иностранных ресурсов как из других развитых, так и из развивающихся и переходных стран.

Приток иностранного капитала к началу нового столетия составил более 17 % ВВП, в том числе прямых инвестиций — свыше 6 % ВВП. В чрезвычайных обстоятельствах они получают поддержку со стороны других развитых стран, не обращаясь к ресурсам международных кредитных организаций уже 25 лет. Финансовые и нефинансовые корпорации, а также другие юридические и частные лица развитых стран заимствуют в основном на международных кредитных рынках.

Не имея серьезных проблем в частном секторе, развитые страны, как правило, испытывают нехватку государственных средств. Правительства и другие органы власти развитых государств активно заимствуют посредством эмиссии ценных бумаг, что увеличивает государственную задолженность. Высокие государственные долги имели многие страны ЕС — будущие члены валютного союза, вступление в который было обусловлено 60-процентным размером государственного долга к ВВП.

Чистые должники подразделяются на *состоятельных (платежеспособных) должников*, которые своевременно погашают свои долговые обязательства, и *несостоятельных должников*, допускающих просрочки платежей или реструктуризации долгов.

Страны с переходной экономикой в совокупности и по странам — чистые должники, за исключением России, являющейся чистым кредитором с активным сальдо по международным инвестициям в 2017 г. в размере 157 млрд долл. Общий внешний долг стран с переходной экономикой в 2017 г. составил 736,4 млрд долл.

По способам погашения долговых обязательств периферийные страны подразделяются на *платежеспособных* и *неплатежеспособных* должников. Платежеспособные страны обслуживают свои долги из валютных доходов, полученных от экспорта товаров, услуг и из других источников, а также заимствуя на международных рынках долговых ценных бумаг и синдицированных кредитов. Страны с платежными проблемами часто обращаются к официальным кредиторам, а наиболее бедные страны с чрезмерной внешней задолженностью поддерживают свою экономику только за счет притока льготных или безвозмездных средств иностранных государств и международных организаций.

Внешняя задолженность несостоятельных должников — в основном государственная и гарантированная государством, платежи покрываются из бюджетных средств. Процентные платежи определяют кумулятивный рост долга и часто делают его неоплатным, что вынуждает эти страны обращаться к международным организациям и кредиторам из развитых стран. Для таких стран внешняя задолженность превратилась во все туже затягивающуюся долговую петлю. Она стала главной формой экономической и политической зависимости, инструментом подчинения, с помощью которого развитие этих стран ориентируется в направлении, обеспечивающим прежде всего выполнение обязательств перед кредиторами.

Таким образом, и развитые, и периферийные страны являются чистыми совокупными должниками по внешним обязательствам. Однако они существенно различаются по источникам заимствования, по их целевому использованию, по тяжести долговой нагрузки, по платежеспособности и т. п. Качественное отличие внешней задолженности развитых стран состоит в том, что

они являются одновременно заемщиками и кредиторами, их активы покрывают пассивы на 95 %. Они имеют свободно конвертируемую национальную валюту, свободный доступ к международным рыночным финансам.

2.5 Международная миграция рабочей силы

Помимо миграции капитала важную часть всемирных экономических отношений составляет международная миграция рабочей силы — перемещение трудящихся, ищущих работу, в другие страны. Под **международной миграцией рабочей силы** понимается перемещение населения через государственные границы, для того чтобы вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране. К трудовым мигрантам не относятся коммерсанты («челноки»), а также лица, выезжающие за рубеж в служебные командировки (при отсутствии контракта с иностранными работодателями).

Внешняя миграция имеет две стороны:

1) эмиграция — выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другую страну;

2) иммиграция — приезд рабочей силы в данную страну из-за границы.

Трудовая миграция представлена людьми трудоспособного возраста, покидающими страну пребывания в поисках более высокого заработка на определенный срок. Они не утрачивают связей с отечеством, посылают денежные переводы родственникам и друзьям и по истечении срока контракта возвращаются на родину, т. е. трудовая миграция, как правило, является возвратной.

Кроме трудовой миграции выделяют еще переселенческую. Ее образуют люди разных поколений, связанные родственными узами, вынужденные менять по каким-то причинам место постоянного жительства. Переселенческая миграция часто бывает безвозвратной.

Миграционные потоки развиваются волнообразно. Сначала в новой стране закрепляются эмигранты-пионеры. Затем к ним приезжают их родственники и друзья. Волна эмиграции набирает

силу, но через какой-то период времени спадает. По прошествии определенного времени процесс повторяется, так как за первой волной эмигрантов следует вторая и т. д. Так, например, в XX в. волны миграции в США приходились на 20-е гг., вторую половину 50-х годов (последствия венгерских событий), середину 70-х годов (мигранты из Вьетнама), в 80-е гг. (переселенцы из Мексики, Кубы и стран Карибского бассейна).

Миграционные волны связаны не только с войнами, революциями и иными политическими потрясениями. Существует зависимость между миграционными волнами и колебаниями деловой активности. Во время кризиса, как правило, увеличивается поток эмигрантов, а в период бума при прочих равных обстоятельствах происходит активная иммиграция.

Такие миграционные волны хорошо изучены, хотя мотивы перемещения людей далеко не всегда ясны. Считается, что миграция, имевшая место в прошлом веке и начале нынешнего, вызывалась, главным образом, стремлением людей избежать политических, религиозных и иных репрессий на родине. Однако большая часть международной миграции рабочей силы в последние десятилетия, особенно после Второй мировой войны, мотивируется желанием получить большую оплату за свой труд за рубежом.

Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др. Причины экономического характера кроются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем. Объективно возможность миграции появляется вследствие национальных различий в условиях заработной платы.

Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы в некоторых странах, прежде всего, слаборазвитых. Важным фактором международной трудовой миграции является также и вывоз капитала международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещение своего капитала в трудоизбыточные регионы.

Наиболее активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 60-х годов в рамках моделей экономического роста. Их основная идея заключается в том, что международное перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает существенное влияние на темпы экономического роста. Причиной миграции являются межстрановые различия в оплате труда.

Сторонники неоклассического подхода, в соответствии с которым человек получает и потребляет предельный продукт своего труда, считают, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны, причем экономическое состояние государства, из которого происходит эмиграция, остается прежним или, во всяком случае, не ухудшается.

Неокейнсианцы признавали возможность ухудшения в результате миграции экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В этой связи широко обсуждалась идея введения налога на «утечку мозгов», доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН и использовать на нужды развития.

В последние годы акцент в анализе миграции сместился на исследование аккумуляции человеческого капитала как эндогенного фактора экономического роста стран. Исходя из того что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, в рамках этой группы моделей международная миграция является одним из объяснений различий в темпах экономического роста между странами.

Рассмотрение позитивных и негативных последствий международной миграции рабочей силы лежит в основе определения направленной государственной и региональной политики и построения системы регулирования этого процесса, предусматривающей создание определенных общественных институтов и структур, управляющих международной миграцией на различных уровнях (таблица 2.3).

По всем признакам формирующийся международный рынок рабочей силы имеет явно сегментированный характер. Иначе говоря, в рамках этого рынка образуются несколько частных, относительно автономных рынков со своими закономерностями

движения рабочей силы. Такая сегментация рабочей силы отражает как сложившееся международное разделение труда, так и особенности в квалификации рабочей силы и предъявляемого на нее спроса.

Таблица 2.3 – Возможные социально-экономические последствия международной миграции рабочей силы

Страна	Социально-экономические последствия миграции рабочей силы	
	Позитивные	Негативные
Страна-экспортер рабочей силы	1. Приобретение работником новой квалификации	1. Потеря квалифицированной рабочей силы
	2. Сокращение дефицита платежного баланса	2. Усиление зависимости от иностранного спроса не только на товары, но и на рабочую силу
	3. Ослабление напряжения на внутреннем рынке труда	3. Переориентация капитальных вложений с освоения производственных ресурсов на потребление
	4. Облегчение структурной и технологической перестройки производства	4. Рост инфляции
Страна-импортер рабочей силы	1. Облегчение структуры региональных сдвигов	1. Блокировка внедрения трудосберегающей технологии
	2. Содействие вертикальной мобильности местных работников	2. Осложнение ситуации на внутреннем рынке рабочей силы
	3. Снижение стоимости рабочей силы, общих издержек, связанных с сокращением численности	3. Увеличение расходов на содержание безработных иностранцев и их семей
	4. Торможение роста цен благодаря склонности иностранных работников к сбережениям	
	5. Повышение качества рабочей силы путем отбора более молодых квалифицированных работников	

Сегментирование международного рынка труда исключает единообразие в составе рабочей силы, выступающей на этом рынке. Однако это вовсе не исключает формирования у этих рабочих специфических черт и особенностей, отличающих их в целом от рабочих, выступающих только на национальных рынках труда. Достаточно сказать, что у этой категории рабочих заметно ослабевают национальные привязанности, они более мобильны и обладают большими способностями приспосабливаться к требованиям нанимателей. Такие способности присущи, например, рабочим из азиатских стран, выезжающим за границу.

Структуру современного международного рынка труда можно представить следующим образом (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Сегменты международного рынка труда

Продавцы рабочей силы	Покупатели рабочей силы			
	ТНК	Средние и мелкие предприятия развитых стран	Предприниматели развивающихся стран	Международные организации
Привилегированные работники	x		x	
Информационные работники, программисты и др.	x			x
Специалисты средней квалификации	x	x		x
Высококвалифицированные группы рабочих Сингапура, Гонконга, Тайваня	x		x	
Ученые, научные работники	x			x
Рабочая сила, поставляемая районами с низким уровнем развития	x	x	x	
«Экспортные рабочие» стран Азии			x	
Нелегальные рабочие		x	x	
Женская рабочая сила (молодые незамужние женщины)	x	x	x	
Экологические «беженцы»			x	
Рабочие мигранты	x	x		

Международный рынок труда — это сфера обмена и купли-продажи рабочей силы, характер которых в значительной мере определяется интересами мирового хозяйства. Они определяют условия найма международной рабочей силы, величины оплаты и характер требуемого на рынке труда. Многообразие условий развития мирового хозяйства и мирового сообщества формируют чрезвычайно дифференцируемую по своему составу рабочую силу. Прежде всего международная рабочая сила может различаться в зависимости от характера сфер международной деятельности.

Несмотря на наличие безработицы в развитых странах Запада, предприниматели широко используют иностранных рабочих из государств с менее высоким уровнем экономического развития и более дешевой рабочей силой. Предприниматели заинтересованы использовать таких рабочих, поскольку они согласны фактически на любые условия труда и низкую заработную плату, с готовностью берутся за тяжелую, опасную и грязную работу, которой чурается большинство местного населения, трудятся дольше, чем обычно полагается в данной стране, не имеют сколько-нибудь надежной социальной защиты. Иностранцев рабочих в случае необходимости легко уволить. Главным мотивом миграции рабочей силы служит более высокая заработная плата.

Для предпринимателей выгода использования иностранной рабочей силы заключается в повышении нормы прибыли не только за счет более низкой оплаты труда самих иммигрантов, но и вследствие того давления, которое они неизбежно оказывают на общий уровень заработной платы в сторону его понижения. Наплыв работников из-за границы осложняет проблему занятости в развитой стране, отрицательно воздействует на экономическое положение трудящихся в ней. В числе важных последствий такого положения — все более обостряющиеся конфликты между местным населением и иностранцами.

В развивающихся странах, откуда рабочая сила уходит за рубеж, также возникают серьезные осложнения. Они лишаются наиболее мобильной и обычно лучшей части трудовых ресурсов. В силу этого правительства ряда развивающихся стран проводят политику, сдерживающую отток квалифицированных работников за границу. Однако следует учесть, что для беднейших стран суммы, которые рабочие-мигранты переводят своим семьям,

образуют существенную часть доходов в платежном балансе государства, выезд части трудоспособного населения страны за границу хотя бы временно и частично уменьшает остроту проблемы занятости. Эти соображения побуждают правительства развивающихся стран проводить политику поощрения выезда трудоспособного населения на работу за рубеж.

В условиях формирования все более прочных экономических связей во всемирном хозяйстве широкое распространение получает миграция рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся государства.

Центрами притяжения иностранных рабочих и специалистов стали нефтедобывающие страны Ближнего Востока и Персидского залива. В некоторых из них иностранцы составляют большую часть населения. Без такой миграции было бы невозможно освоить богатые месторождения нефти, расположенные на территории развивающихся стран, собственные трудовые ресурсы которых не позволяют это сделать. Поэтому главные выгоды от этой миграции получают страны, потребляющие нефть, корпорации, для которых таким образом решаются топливно-энергетические проблемы.

По мере развертывания научно-технической революции все более важное место в миграционных процессах приобретает переезд высококвалифицированных работников из одних стран в другие, получивший название «утечки мозгов». По самым различным причинам много ученых, инженеров, врачей и других специалистов с высшим образованием эмигрируют из европейских государств. Практически невозполнимые утраты представляет «утечка мозгов» для слаборазвитых стран. Странам, экономически их превосходящим, разумеется, гораздо дешевле приобрести уже готовых специалистов из менее развитых стран, нежели обучать их у себя. Экономия достигается и в течение длительного периода использования таких специалистов с учетом различий в оплате труда и социальных расходах. Для развивающихся стран «утечка мозгов» оборачивается крупным экономическим, социальным, политическим и нравственным ущербом. Проблема «утечки мозгов» в настоящее время остро стоит в России, как и в некоторых других государствах, образовавшихся на территории бывшего СССР.

Контрольные вопросы по разделу 2

1. Что является материальной основой экономического развития в мировом хозяйстве?
2. В чем заключается основная особенность развития мирового рынка товаров и услуг в отличие от национальных рынков отдельных стран?
3. Как изменилась структура мировой торговли за последнее столетие?
4. Как можно характеризовать динамику доли услуг в мировом товарообороте?
5. Что относится к причинам международной миграции капитала?
6. Какие существуют основные формы вывоза капитала и их роль в мировой экономике?
7. Как можно охарактеризовать участников международного движения капитала?
8. Какие отрасли мировой экономики больше всего концентрируют в себе капитал?
9. Какие используются источники покрытия внешней задолженности?
10. В чем состоят причины международной миграции рабочей силы?

3 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

3.1 Содержание и средства внешнеэкономической политики

Трудно понять основные черты и особенности мирового рынка, не прибегая к анализу внешнеэкономической политики его участников. В развитии мировой торговли политическая компонента нередко доминирует над непосредственно экономическими интересами и выгодами, и ее всегда следует иметь в виду.

Под **государственной политикой** обычно понимают идейные и целевые установки, а также действия стоящих у государственной власти лиц, направленные на создание благоприятных для страны экономических, социальных и внешних условий развития.

Политика, о которой идет речь, неотделима от власти, властных структур и механизмов, используемых для претворения ее в жизнь.

Внешнеэкономическая политика вырабатывается государствами и их интеграционными союзами и объединениями, и в соответствии с ее целями используют те или иные рычаги контроля за торговлей и воздействия на ее развитие. Хотя под влиянием процессов либерализации и глобализации компетенция государств в регулировании внешнеэкономических связей ограничивается, тем не менее в их руках еще сохраняются важные властные функции, способные стимулировать или ограничивать экспорт и импорт как товаров и услуг, так и капиталов, направлять их потоки и менять товарную структуру в соответствии с национальными интересами.

Если конкретизировать эти общие положения применительно к глобальной экономике, то целью политики государств является:

- 1) обеспечение выгодных для страны в целом и ее хозяйственных субъектов условий торговли и кредитования, беспрепятственного выхода на внешние рынки;
- 2) устранение всякого рода дискриминации отечественных товаропроизводителей;
- 3) недопущение опасной и тем более кабальной зависимости от других стран;

- 4) равноправное и взаимовыгодное участие в международных организациях и соглашениях;
- 5) обеспечение надежными источниками снабжения энергией, сырьем, продовольствием, предоставление удобных и доступных транспортных путей, выходов к морю;
- 6) приобретение новейшей техники и технологий;
- 7) сдерживание или поощрение трудовой миграции и т. п.

Разумеется, формирование внешнеэкономической политики происходит не без учета порой противоречащих друг другу интересов экспортеров и импортеров данной страны. Но государство должно считаться также с нуждами и благополучием нации в целом, с тем, что происходит в мире, что отвечает или наносит ущерб интересам торговых партнеров. Отечественные участники внешней торговли лоббируют выгодные им политические решения, не гнушаясь порой подкупа парламентариев или государственных чиновников. Они пытаются влиять в своих интересах на общественное мнение через средства массовой информации.

Государства нередко прибегают к угрозам ответных мер на затрагивающие их интересы действия торговых партнеров, проталкивают выгодные для себя решения в международных организациях. Мудрость государственных политиков состоит в том, чтобы, не принося в жертву жизненные интересы своей страны, строить внешнеэкономическую политику на основе согласования интересов.

В распоряжении государств имеется разнообразный арсенал средств реализации внешнеэкономической политики:

- таможенные пошлины,
- ограничения ввоза и вывоза определенных товаров путем установления соответствующих количественных или стоимостных лимитов (контингентов),
- валютные ограничения,
- меры по регулированию валютного курса
- различного рода обязательные правила совершения торговых и других сделок с зарубежными партнерами.

Исторически наиболее действенным инструментом влияния на внешнюю торговлю долгое время оставались ввозные пошлины.

3.2 Основные виды внешнеэкономической политики

Двумя основными разновидностями современной внешне-торговой политики выступают либерализация и протекционизм.

Политика либерализации предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию международной торговли. Наряду с реализацией принципа сравнительных преимуществ страны получают дополнительную выгоду от либерализации внешней торговли. Она заключается в том, что либерализация стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию внутри страны.

Политика протекционизма направлена на всемерную и всестороннюю защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Она также может проводиться в интересах отечественного бизнеса, стремящегося к захвату внешних рынков.

Протекционизм и либерализация представляют собой два полюса внешнеторговой политики. Однако на практике, как правило, проводится компромиссная, комбинированная политика, сочетающая элементы обеих политик. Причем чем ниже уровень экономического развития страны, тем, как правило, в большем объеме и более жестко применяются протекционистские меры.

Если проводится протекционистская политика, то выгоды от специализации уменьшаются или даже сводятся на нет. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебрасывать ресурсы (или их часть) с эффективного их использования (из отраслей с низкими относительными издержками) на неэффективное для удовлетворения разнообразных потребностей (которые могли бы удовлетворяться поставками импортной продукции).

Существуют, однако, и серьезные аргументы в пользу протекционизма: стремление к увеличению внутренней занятости, диверсификация экономики ради экономической стабильности, необходимость защиты «молодых» отраслей и отечественных товаропроизводителей в целом, защиты от демпинга (экспорта товаров по цене более низкой, чем на внутреннем рынке). необходимость обеспечения обороны, Итак, протекционизм представляет собой барьеры на пути свободной торговли.

Эти барьеры можно разделить на две большие группы:

1) **тарифные барьеры** — система импортных и (в меньшей мере) экспортных пошлин. Пошлина представляет акцизный налог на импортные (экспортные) товары. Пошлины вводятся либо с целью получения доходов в государственный бюджет (фискальные), либо для защиты национального производства (протекционистские);

2) **нетарифные барьеры** — ограничительные меры административного воздействия, выступающие в различных формах:

- импортные (экспортные) квоты — установление максимального объёма товаров, который может быть импортирован (экспортирован);

- лицензирование означает необходимость получения соответствующего документа (лицензии) для ввоза (вывоза) определенных товаров;

- введение стандартов качества продукции — контроль импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества;

- монополизация государством отдельных сфер внешнеторговой деятельности;

- «добровольные» экспортные ограничения (в интересах страны-импортера) — относительно новая форма торговых барьеров: экспортёры соглашаются на некоторые ограничения в надежде избежать более жёстких барьеров.

Торговая война (англ. *trade war*) — торговое соперничество двух или более стран с целью захвата зарубежных рынков (наступательная торговая война) или предотвращения торговой «оккупации» национальной экономики (оборонительная торговая война).

Изучение причин и методов ведения торговых войн составляет прерогативу различных наук, в том числе геоэкономики и мировой экономики. Торговая война может проводиться в рамках более широкого фронта «боевых действий» — так называемой экономической войны. Экономисты классического направления отрицательно относятся к торговым войнам и считают, что их проведение приводит к уменьшению экономического благосостояния всех стран, вовлеченных в конфликт. В то же время торговые войны теоретически оправдываются в рамках многих концепций, в том числе институциональной и кейнсианской теорий.

Основные методы ведения наступательной торговой войны:

- понижение экспортных таможенных тарифов;
- повышение экспортных квот;
- использование демпинговых цен;
- торговая блокада, используемая в исключительных случаях.

К методам оборонительной торговой войны относится возведение торговых барьеров (англ. *trade barriers*):

- повышение импортных таможенных пошлин (в том числе использование уравнивающих пошлин (англ. *countervailing duty*), предусматривающих повышение цены импортируемого товара до уровня внутренних цен с целью предотвращения демпинга);

- снижение импортных квот;

- введение нетарифных ограничений (англ. *non-tariff restrict*) — барьеров, связанных с усложнением процедуры лицензирования и нагромождением таможенных формальностей;

- введение технических барьеров, предусматривающих возникновение сложностей с соответствием импортных товаров национальным стандартам и техническим условиям.

В случае если все страны, ведущие торговую войну, придерживаются оборонительной тактики, возникает вероятность возникновения своеобразной «коллективной автаркии».

Торговые войны нередко перерастают в вооруженные конфликты, особенно в случае попыток прорвать торговую блокаду.

3.3 Современный протекционизм

На сегодняшний день политики протекционизма в чистом виде практически не существует, так же как и не существует политики свободной торговли. Элементы протекционизма постоянно встречаются и зависят от уровня экономического развития той или иной страны. Иногда политика протекционизма и политика свободной торговли могут проводиться одновременно, но в отношении разных групп товаров и разных стран.

Существует мнение, что применение политики свободной торговли могут позволить себе только преимущественно развитые страны, в то время как к использованию элементов политики

протекционизма прибегают как развитые, так и развивающиеся страны. Они делают это, прежде всего, для того чтобы защитить своих национальных производителей в условиях возрастающей конкуренции, когда существует реальная угроза развитию национальных отраслей. После того как реальная угроза исчезнет, а национальные производители смогут самостоятельно функционировать без помощи государства и, соответственно, станут более конкурентоспособными на мировом рынке, страна может снять введенные ранее ограничения и перейти к политике свободной торговли.

Нельзя точно утверждать, что различные интеграционные процессы способствуют развитию политики свободной торговли. С одной стороны, это так, ведь между странами постепенно стираются границы, исчезают различного рода ограничения и торговые барьеры. С другой стороны, можно говорить о том, что формирование различных интеграционных группировок способствует развитию межгосударственного и надгосударственного регулирования, упорядочения мирохозяйственных связей. Получается, что политику протекционизма по отношению друг к другу применяют уже не отдельные страны, а целые группы стран.

Политика протекционизма на сегодняшний день является очень актуальной и тесно соотносится с политикой свободной торговли. В условиях современного развития рынка значение данной политики не исчезает, а расширяется, так как ее применяют в глобальных масштабах.

В отличие от политики свободной торговли при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран различны и поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных иностранных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры.

Протекционизм способствует развитию в стране определенных отраслей производства. В аграрных странах протекционизм зачастую является необходимым условием индустриализации.

Кроме того, при протекционизме сокращается безработица. Однако слишком длительное применение этой политики может привести и приводит к экономическому застою, так как если устранить иностранную конкуренцию, то ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

В своей крайней форме протекционизм принимает форму экономической автаркии, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. В чистом виде автаркическая политика предполагает, что любой импорт должен быть заменен на отечественную продукцию.

Основными видами протекционизма являются:

- селективный — защита от конкретного товара, или против конкретного государства;
- отраслевой — защита конкретной отрасли;
- коллективный — взаимная защита нескольких объединившихся в союз стран;
- скрытый — протекционизм при помощи нетаможенных методов;
- местный — протекционизм продукции и услуг местных компаний;
- зеленый — протекционизм при помощи норм экологического права.

Государства, проводя протекционистскую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, формы торговых барьеров, выбор которых зависит от конкретных целей. Для достижения одной и той же цели могут быть применены различные инструменты, поэтому в каждой конкретной ситуации государство выбирает то или иное их сочетание. Государство может давать рекомендации или поощрять хозяйствующие субъекты к тем или иным действиям, что иногда приносит положительные результаты. Например, крупные фирмы вправе ожидать, что, поступая в соответствии с этими рекомендациями, они могут получить определенные льготы и преимущества (государственные заказы и т. д.). Однако подобные рекомендации имеют только единичный эффект и не способствуют достижению широких государственных

целей. Более действенным инструментом государственной внешнеторговой политики являются различного рода запреты, например, на экспорт или импорт какой-либо продукции вообще или в отношении определенной страны. К инструментам внешнеторговой политики относится также система двусторонних и многосторонних договоров. Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на увеличение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соответствии с целями государственной политики. К этим инструментам относятся тарифы и нетарифные барьеры.

Для селективного протекционизма характерно широкое использование *нетарифных средств защиты*, получивших распространение с начала 30-х годов XX в. В арсенале этих средств — уже упоминавшиеся *количественные ограничения*, или квоты, на ввоз тех или иных товаров; *введение жестких требований к качеству* (ветеринарные, экологические и другие нормы); *валютный контроль*; *антидемпинговые процедуры* (введение запретительных пошлин, принуждение к «добровольному» ограничению экспорта); *государственная монополия на внешнюю торговлю отдельными группами товаров* и ряд других мер.

В нахождении нетарифных способов затруднить ввоз нежелательной продукции государства демонстрируют чудеса изобретательности, тем более что такого рода преграды труднее оценить в стоимостных величинах, сопоставимых со стоимостью импорта, а следовательно, и сложно регулировать на основе международных соглашений. Самым типичным нетарифным ограничением импорта служит введение государством *допустимых контингентов* (предельных лимитов, или квот) на ввоз определенных товаров. К подобным мерам страны прибегают в случаях, когда в силу международных договоров нет возможности повысить пошлину или ее увеличение оказывается недостаточно действенным.

Установление контингентов сопровождается порой далеко не простыми и прозрачными процедурами выдачи лицензий на ввоз товаров в рамках установленных пределов. При наличии квот объем импорта строго ограничен, что ограждает внутренних производителей от иностранных конкурентов. Но это может иметь

последствием более высокие внутренние цены на соответствующие товары, чем те, которые бы сложились при нелIMITированном импорте.

Следует остановиться еще на одном инструменте протекционистской политики — *антидемпинговых пошлинах*, допускаемых договоренностями по линии Генерального соглашения по тарифам и торговле Всемирной торговой организации (ГАТТ-ВТО).

Демпингом обычно называется практика экспортной экспансии с помощью занижения цен. ГАТТ дает интерпретацию того, что считать «слишком низкими» ценами. Чаще всего за исходную базу для определения наличия демпинга принимается внутренняя цена страны-поставщика.

Можно ориентироваться также на себестоимость данного товара в стране-производителе с добавлением нормальной прибыли, расходов по транспортировке и реализации. США и Европейский Союз выступают главными предьявителями жалоб и претензий к другим странам относительно демпинга. Их партнеры из числа развивающихся государств и стран с переходной экономикой усматривают во многих случаях весьма произвольное толкование того, что считать «слишком низкими» ценами, и обвиняют США и ЕС в злоупотреблении санкционированным ГАТТ правом повышать пошлины в случае демпинга [18].

К числу крайних запретительных мер, используемых в качестве оружия в международных конфликтах и торговых войнах, относится введение *эмбарго* (полный запрет на экспорт или импорт определенных товаров, а также торговая блокада или бойкот враждебной страны). В зависимости от остроты конфликта жесткость такого рода санкций варьирует — они могут распространяться на всю торговлю с той или иной страной или лишь на определенную ее часть. Поскольку при этом затрагиваются не все торговые партнеры, а только некоторые из них, санкции представляют типичный случай торговой дискриминации.

Согласно американскому исследователю Джону Смиуту, директору Института экономической демократии, одной из причин начала Первой и Второй мировых войн стали торговые конфликты, постоянно возникавшие между наиболее богатыми и могущественными странами мира. К примеру, необходимость вступления Великобритании и Франции в войну с Германией (1914 г.)

тогдашними политиками обосновывалось необходимостью «защиты национальных торговых интересов против германской экспансии». Вступлению Японии во Вторую Мировую войну предшествовали ее торговые конфликты с европейскими странами. Любопытно, что после начала Японией военных действий, США, тогда еще не участвовавшие в войне, ввели санкции на поставки нефтепродуктов в Японию. Возможно, это решение США решающим образом повлияло на стратегический выбор «страны восходящего солнца»: в 1941 году японцы решили атаковать США, а не СССР.

«Торговая война» с Ираком, которую провели страны мирового сообщества после его вторжения в Кувейт (иракскую нефть просто запретили покупать), серьезно ослабила экономику этой страны, но и, в свою очередь, повлияла на рост мировых цен на нефть.

За последние несколько лет в мире произошли три крупномасштабные торговые войны: «говяжья война», «банановая война» и «стальная война».

По данным Министерства сельского хозяйства США 90 % американских производителей говядины используют гормоны, для того чтобы животные быстрее набирали вес. В 1989 г. США обязались экспортировать в Европу только говядину без гормонов. Европейское сообщество начало боевые действия в мае 1999 г., обвинив американских производителей говядины в нарушении этого соглашения. Европейские специалисты посчитали, что потребление американской говядины может негативно сказаться на здоровье населения. В ответ США повысили пошлины на ряд европейских товаров и пригрозили на 100 % поднять пошлины на продовольственные товары (в списке, в частности, фигурировали свинина и клубничный джем), поставляемые из ЕС в США. **«Говяжья война»** закончилась в августе 1999 г., когда после долгих переговоров при посредничестве Всемирной торговой организации европейцы признали, что качество американской говядины улучшилось. Ущерб, нанесенный этой войной производителям США, оценивается в 500 млн долл., европейские компании понесли примерно такие же потери.

В апреле 1999 г. США одержали победу в **«банановой войне»** над Европейским союзом. Впервые в своей истории ВТО

встала на сторону одного члена против других и признало, что страны ЕС нарушили правила свободной торговли и поэтому санкции, наложенные на них США, обоснованы и справедливы. Однако после шестилетней банановой войны американская банановая компания Chiquita обанкротилась.

Суть конфликта состояла в следующем: европейские страны (особенно этим отличались Англия и Франция) при импорте бананов отдавали предпочтение фирмам-поставщикам из стран, ранее бывшими их колониями. Это помогало достигать политических целей — с помощью закупок бананов поддерживались режимы, которые были лояльно настроены к бывшим метрополиям. Зато убытки несли транснациональные торговые компании, большинство из которых базировались в США. В результате этого американские компании потеряли примерно 190 млн долл. США ввели санкции, которые обошлись европейцам в 500 млн долл. (особо пострадали германские производители кофе и французские производители портфелей и сумочек). «Банановая война» закончилась перемирием, и каждый год возникает опасность возобновления боевых действий.

«**Стальная война**» началась после экономического кризиса 1998 г., от которого пострадали многие государства Азии. Эти страны девальвировали свои национальные валюты, и их товары оказались дешевле аналогичных американских. Особенно это ударило по американским производителям стали, которые столкнулись, в частности, с тем, что экспорт японской стали вырос в 1999 г. на 400 %. Также возросло присутствие на американском рынке европейской, латиноамериканской, российской и украинской стали. Многие эксперты отмечали, что истинная причина неудач американских металлургов — низкая эффективность их производств, уступавшая конкурентам в Азии и Европе. Американские производители стали, наоборот, уверены, что на их предприятиях достигнута наиболее высокая производительность труда в отрасли, а иностранные производители просто демпингуют, чтобы захватить рынок. В любом случае Администрация США начала квотирование стального импорта, в отношении ряда стран были начаты антидемпинговые расследования.

Сталелитейные компании пользуются особым вниманием правительств мира, поскольку ухудшение ситуации в этом секторе

экономики неизбежно ведет к значительному росту безработицы. Доподлинно известно, что совокупные потери всех участников этой войны составляют десятки миллиардов долларов (точных данных нет, различные источники приводят противоречивые цифры). В то же время решение Администрации США негативно скажется на других отраслях американской экономики — неизбежно пострадают судоходные, транспортные предприятия и порты, специализировавшиеся на доставках в страну импортной стали.

Согласно проведенным исследованиям действующие в США квоты и тарифы на импорт текстиля и одежды обходятся американским потребителям в 10 млрд долл. ежегодно. В 1980-е гг. США для спасения своей легкой промышленности от разорения резко повысили ввозные пошлины на одежду и текстиль из Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии, что привело к росту цен на 60 %. Тогда же в целях спасения экономики от рецессии были введены ограничения на поставку японских машин в США, что за четыре года привело к росту цен более чем на 40 % [19].

Торговые барьеры являются весьма дорогостоящим способом сохранения рабочих мест. В частности, по оценочным данным издержки от торговых ограничений в США на каждое сохраненное рабочее место составляют 750 тыс. долл. в производстве углеродистой стали, 550 тыс. долл. в производстве метизов, 220 тыс. долл. в молочной промышленности, 240 тыс. долл. в производстве апельсинового сока, 200 тыс. долл. в стекольной промышленности [3].

В целом исследования показывают, что выгоды от торговых ограничений с лихвой перекрываются их издержками, перекладываемыми на плечи потребителей. При обследовании в США 31-го класса защищенных изделий обнаружилось, что общие ежегодные потери потребителей от протекционистских мер составляют около 82 млрд долл. Более того, чистые потери от торговых барьеров, как правило, превышают потери, определяемые статистическими исследованиями. Причины здесь две. Во-первых, пошлины и квоты порождают множество дорогостоящих, с трудом поддающихся количественному учету побочных эффектов. Например, ограничения на импорт стали взвинтили цены на сталь для всех американских покупателей этой продукции, в частности для автомобилестроителей. Их издержки производства повысились, а продукция стала менее конкурентоспособной на мировых рынках.

Во-вторых, предприниматели используют экономические ресурсы в огромных количествах для оказания воздействия на конгресс в целях проталкивания и сохранения протекционистских законов. В той мере, в какой эти усилия отвлекают ресурсы от задач, имеющих большую общественную значимость, общество взваливает на себя дополнительный груз издержек, связанных с торговыми ограничениями.

Кроме того, торговые барьеры способствуют сокращению мирового производства продукции и объемов международной торговли. Авторитетные исследователи приходят к заключению, что выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

Но защищать национальное производство следует, поскольку необходимо сохранить или вновь создать основные структурообразующие предприятия и отрасли, без которых невозможно иметь эффективный хозяйственный механизм, также это способствует улучшению структуры экономики, сосредоточению экономических ресурсов на перспективных направлениях развития, удешевлению некоторых важных товаров, ответственному открытию зарубежных рынков для отечественных товаров.

3.4 Всемирная торговая организация и внешнеэкономическая политика страны

Всемирная торговая организация начала действовать с 1 января 1995 г. в качестве организационного механизма по обеспечению реализации правовых документов, принятых в результате переговоров, проводившихся в рамках ГАТТ с 1986 по 1993 гг. и получивших название «Уругвайский раунд». Особенность этих многосторонних торговых переговоров состоит в том, что впервые в истории ГАТТ в повестку дня были включены вопросы, не имеющие прямого отношения к деятельности данной организации. Это относится в первую очередь к торговле услугами (включая банковские, страховые, транспортные, строительные, компьютерные услуги), а также к вопросам защиты интеллектуальной собственности, инвестиций, связанных с торговлей. Кроме того,

в повестку дня раунда были включены вопросы совершенствования и адаптации механизма ГАТТ к современному этапу развития мировой торговли. Расширяя сферу деятельности, ГАТТ по существу превратилось во всемирную экономическую организацию по гармонизации существующей международной торговой системы.

Для проведения многосторонних переговоров в рамках «Уругвайского раунда» была создана довольно сложная организационная структура в составе:

- Комитета по надзору — специального органа, призванного наблюдать за выполнением взятых участниками обязательств не вводить новые торговые ограничения, противоречащие ГАТТ;

- 15 переговорных рабочих групп (по таможенным тарифам; по нетарифным мерам; по тропическим товарам; по продукции, производимой на базе природных ресурсов; по текстилю и одежде; по сельскохозяйственным товарам; по субсидиям и компенсационным мерам; по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность, включая торговлю поддельными товарами; по защитным оговоркам; по функционированию системы ГАТТ; по торговым аспектам инвестиционной политики; по изменению статей ГАТТ; по соглашениям и договоренностям ГАТТ; по урегулированию споров; по торговле услугами).

В ходе работы официальных переговорных групп и многочисленных неофициальных рабочих групп были разработаны новые подходы к решению актуальных проблем современных мирохозяйственных связей. Характерной чертой «Уругвайского раунда» является то, что многосторонние торговые переговоры впервые приобрели комплексный характер и имели конкретные практические результаты.

По итогам переговоров 15 декабря 1993 г. был принят Заключительный акт переговоров и Соглашение о создании Всемирной торговой организации. Новые соглашения и договоренности, достигнутые в ходе «Уругвайского раунда», призваны гарантировать стабильность договорно-правовой основы международной торговли. Они создают новый механизм международной торговой системы. Одобрение Заключительного акта странами-участницами означает, что переговоры, проходившие на протяжении 7 лет (1986–1993 гг.), в рамках ГАТТ были успешно

завершены. Подписание и ратификация Заключительного акта состоялись 15 апреля 1994 г. в Марракеше (Марокко). Его подписали представители 120 стран-участников многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ [15].

Заключительный акт по результатам «Уругвайского раунда» многосторонних торговых переговоров (Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, Marrakesh 15 April 1994) содержит следующие положения:

1) Соглашение о создании ВТО (министерские декларации, решения, прилагаемые к соглашению договоренности по финансовым услугам, содержащие результаты переговоров и составляющие неотъемлемую часть Заключительного акта);

2) подписание участниками Заключительного акта означало их согласие:

а) поддерживать Соглашение о ВТО перед своими компетентными органами с целью его одобрения в соответствии с установленной процедурой;

б) одобрить министерские декларации и решения;

3) представители стран-участниц обязались принять меры, чтобы Соглашение о создании ВТО и приложенные к нему многосторонние торговые соглашения были ратифицированы всеми участниками «Уругвайского раунда» и вступили в силу с 1 января 1995 г. Они остаются открытыми для принятия в течение двух лет после этой даты;

4) Соглашение о создании ВТО открыто для подписания всеми участниками, согласными с его XIV статьей [15]. Одобрение и вступление в силу торговых соглашений с добровольным участием, включенных в приложение 4 Соглашения о ВТО, регулируются положениями этих соглашений;

5) до принятия Соглашения о создании ВТО его участники, которые ранее не были договаривающимися сторонами по ГАТТ, должны провести переговоры о присоединении к ГАТТ и стать Договаривающимися сторонами последнего. Для стран, не являющихся членами ГАТТ на дату принятия Заключительного акта, порядок не был определен и должен быть установлен для целей их присоединения к ГАТТ и принятия Соглашения о ВТО;

6) Заключительный акт и тексты, приложенные к нему, депонированы у Генерального директора ГАТТ. Соглашение о

создании ВТО является одним из самых важных результатов многосторонних переговоров. Оно образует основу, на которой базируются другие многосторонние соглашения, разработанные в ходе «Уругвайского раунда». Эти соглашения входят в список приложений к Соглашению о создании ВТО.

ВТО создает правовую основу для дальнейших переговоров в сфере международной торговли товарами и услугами. ВТО не имеет устава, содержащего правовые нормы и положения. Правовой основой ВТО являются: ГАТТ в редакции 1994 г. (ГАТТ-1994), включающее ряд новых соглашений, договоренностей и решений, а также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Всемирная торговая организация — постоянно действующая международная организация; в отличие от ГАТТ она является специализированным учреждением системы ООН. ГАТТ не имело формального статуса специализированного учреждения. Оно относилось к межправительственным учреждениям, связанным с системой ООН формальным соглашением. ВТО представляет собой организацию и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами. Членами ВТО являются 132 государства и еще 31 страна, среди которых Китай, Российская Федерация, Саудовская Аравия, которые ведут переговоры о вступлении. Среди членов ВТО — 32 развитые страны и 100 развивающихся стран.

Целью ВТО является либерализация международной торговли и придание ей устойчивой основы, обеспечивающие таким образом экономический рост, развитие и повышение благосостояния людей. Это достигается частично на основе выработки и установления правил и соглашений, касающихся торговли между странами-членами ВТО и частично путем переговоров, направленных на дальнейшую либерализацию торговли товарами и услугами.

Основными направлениями деятельности ВТО являются:

- контроль за принятием и применением многосторонних торговых соглашений, составляющих правовую основу ВТО;
- урегулирование торговых споров между странами-членами;

- выполнение роли форума для проведения многосторонних торговых переговоров;
- наблюдение за торговой политикой стран-членов;
- сбор, изучение и предоставление информации по вопросам развития использования механизмов международной торговли и торговой политики.

ВТО охватывает соглашениями практически всю сферу международной торговой политики и значительную часть международной коммерческой практики, а именно:

- таможенно-тарифное регулирование;
- антидемпинговое регулирование и применение компенсационных пошлин;
- использование субсидий и компенсационных мер;
- нетарифные ограничения;
- количественное регулирование и лицензирование экспорта и импорта, запреты экспорта и импорта;
- деятельность государственных торговых предприятий;
- таможенные союзы и зоны свободной торговли;
- таможенные формальности, сборы, требования к внешне-торговой документации;
- внутренние налоги, сборы, правила внутренней торговли;
- защитные меры в торговле;
- технические барьеры в торговле;
- санитарные и фитосанитарные меры;
- правила происхождения товара;
- торговлю услугами;
- торговые аспекты защиты прав интеллектуальной собственности, включая торговлю поддельными товарами;
- торговлю текстилем и одеждой;
- торговлю сельскохозяйственной продукцией;
- осуществление правительственных закупок;
- торговлю гражданской авиатехникой;
- торговые аспекты инвестиционных мер;
- международную торговлю и защиту окружающей среды.

Важнейшими принципами ВТО в области регулирования международной торговли и торговой политики являются:

1) принцип наибольшего благоприятствования или принцип недискриминации. Этот принцип требует, чтобы любое преимущество, привилегия, льгота или иммунитет, предоставленные любой страной-участницей любому продукту, происходящему из или предназначенному для любой другой страны, были распространены немедленно и, безусловно, на аналогичный продукт, происходящий из или предназначенный для всех других стран-участниц (ст. I ГАТТ-1994) [15]. Режим наибольшего благоприятствования носит безусловный характер, и страны, вступившие в ВТО, обязаны применять данную статью в ее полном объеме. Это означает, что если в ходе двусторонних переговоров Договаривающаяся сторона предоставляет другой стороне тарифные льготы, то такие же льготы в принципе имеют право требовать все остальные Договаривающиеся стороны, т. е. ни одна страна не должна предоставлять особые торговые преимущества другой стране или применять в отношении нее дискриминационный подход;

2) принцип национального режима. Данный принцип устанавливает, что страны-участницы должны предоставлять товарам иностранного происхождения тот же режим, что и национальным товарам в области внутренних налогов и сборов, а также в отношении национальных законов, распоряжений и правил, регулирующих внутреннюю торговлю (ст. III);

3) принцип защиты национальной промышленности. Предполагается, что через импортные тарифы в интересах развития национальной промышленности страна может осуществлять защиту, основанную только на таможенных тарифах, а не на иных торгово-политических мерах, включая количественные ограничения (квоты), стандарты и др. (ст. XI–XVI ч. II). В ст. VI говорится, что «ни одна из стран-участниц не должна устанавливать на ввоз любого товара с территории другой страны-участницы никаких запрещений или ограничений, будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий и других мер, кроме таможенных пошлин, налогов или других сборов»;

4) принцип создания устойчивой основы торговли. Обеспечивается обязательностью соблюдения тарифных уровней, согласованных Договаривающимися сторонами. Это предполагает, что тарифы должны сокращаться посредством многосторонних переговоров и не могут повышаться впоследствии (ст. II ч. I);

5) принцип содействия справедливой конкуренции. Речь идет о решении вопросов субсидий и демпинга. В антидемпинговом кодексе ГАТТ содержатся правила, используемые правительствами с целью реагирования на демпинг, осуществляемый на их внутреннем рынке заграничными конкурентами. В ВТО может быть поставлен вопрос о наличии экспортных и внутренних субсидий и об использовании компенсационных пошлин с целью уменьшения негативных последствий субсидий.

Необходимость многостороннего регулирования в данной сфере обусловлена прежде всего тем, что субсидирование производства и экспорта продукции обеспечивает экспортерам определенные преимущества в конкурентной борьбе на мировом рынке. Применение таких мер одной страной вызывает ответную реакцию со стороны других стран, которым, по их мнению, наносится ущерб. Это приводит к взаимным обвинениям в недобросовестной конкуренции, введению так называемых компенсационных мер. Отсюда стремление ВТО не допустить ведение «войны субсидий» и использование компенсационных мер в протекционистских целях (ст. XVI ч. II);

6) общее запрещение количественных ограничений импорта. Такие ограничения до сих пор оказывают влияние на торговлю сельскохозяйственными товарами, текстилем, сталью и некоторыми другими товарами. Исключения составляют случаи применения количественных ограничений в целях защиты платежного баланса (ст. XII ч. II) и предотвращения утечки запасов иностранной валюты, вызванной спросом на импортные товары в связи с развитием внутреннего производства (ст. XVIII ч. II);

7) принцип возможных действий в чрезвычайных обстоятельствах. В данном случае предусматриваются «изъятия» и применение «защитной оговорки». «Изъятия» (ст. XXV ч. III) означают возможность отмены конкретных обязательств в рамках ВТО, если это вызвано экономическими или торговыми обстоятельствами. «Защитная оговорка» (ст. XIX ч. III) предполагает возможность установления ограничений на импорт или временную отмену тарифных уступок в отношении товаров, которые импортируются в увеличивающихся количествах и причиняют или могут причинить серьезный ущерб конкурирующим национальным производителям;

8) принцип региональных торговых договоренностей, в рамках которых группа стран соглашается ликвидировать или снизить барьеры в отношении друг друга. Это допускается в качестве исключения из общего правила режима наибольшего благоприятствования при условии соблюдения определенных жестких критериев (ст. XXIV ч. III). Предусматривается, что региональные торговые группировки могут выступать как таможенный союз или зона свободной торговли. В обоих случаях пошлины и другие барьеры практически во всей торговле между странами группировки должны быть ликвидированы. В зоне свободной торговли каждая страна-член проводит свою собственную внешнеторговую политику, включая установление тарифов в отношении третьих стран. В случае таможенного союза устанавливается единый таможенный тариф для третьих стран. Региональная интеграция призвана дополнять многостороннюю торговую систему;

9) специальные условия для развивающихся стран, предусматривающие поощрение оказания помощи развивающимся странам и обеспечение им более благоприятных условий доступа их товаров на мировые рынки, а также освобождение этих стран от взаимности по обязательствам о сокращении или устранении тарифов и других торговых барьеров. По итогам Токийского раунда было принято положение о предоставлении развивающимся странам режима всеобщей системы преференций (ВСП), допускающей специальный торговый режим для наименее развитых стран.

10) исключение в отношении текстиля и одежды предполагает регулирование (в соответствии с Соглашением о многих видах волокон) торговли этими товарами путем установления промышленно развитыми странами квот на импорт текстиля и одежды из более конкурентоспособных развивающихся стран.

3.5 Роль государственного субсидирования в международной торговле

Широкое толкование протекционизма как государственной защиты и поддержки национальной экономики распространяется не только на охранительные, но и на поощрительные меры. Понятно, что скрытая и открытая государственная поддержка собственной

промышленности и ее экспорта — предмет не менее острых международных противоречий и споров, чем тарифные и нетарифные ограничения. Установление в этом деле каких-то согласованных государствами правил достигается крайне медленно и трудно.

Пожалуй, наиболее острую и важную с точки зрения регулирования международной торговли проблему представляет *субсидирование сельского хозяйства*, к которому в более или менее значительных размерах прибегают и США, и Европейский союз, и Япония, и многие другие государства. Во всех ведущих странах реализуются программы поддержки фермеров через гарантированную закупку на средства налогоплательщиков их продукции, ее излишков, выплаты компенсаций за невозделанные посевные площади. Чтобы представить масштаб этой поддержки, достаточно сказать, что субсидии сельскому хозяйству США, ЕС, Японии и Канады оценивались в совокупности в 1995 г. в 140 млрд. долл. [22]. Они не только существенно помогали фермерам выживать в неурожайные годы, а также выдерживать конкуренцию извне, но и позволяли сохранять и расширять экспорт сельскохозяйственной продукции.

Сельскохозяйственное субсидирование не может не влиять на формирование цен и условия конкуренции на мировых рынках и представляет вызов политике либерализации мировой торговли. ГАТТ исключило сельскохозяйственные продукты из числа товаров, на которые распространяются его правила и запреты — демпинг, квоты, дискриминационная практика и т. п. Поэтому в аграрной сфере внешнеэкономическая политика преподносит немало сюрпризов. Вследствие бурного прогресса сельскохозяйственной науки и техники, а также государственной поддержки фермеров возникли значительные излишки зерна в США и Канаде, зерна, мяса, сахара, молочных продуктов в странах ЕС, и мировые цены на эти товары оказались во многих случаях ниже издержек производства как экспортеров, так и импортеров. Конкуренция между экспортерами достигла высокого накала, причем верх одерживали те, кто получал большую поддержку.

Словом, в отношении основных видов продукции сельского хозяйства развитые страны проводят протекционистскую политику, защищая своих производителей с помощью субсидий, но одновременно и высоких импортных пошлин. Это приводит к

тому, что внутренние цены продовольствия существенно превосходят экспортные. Особенно велика степень защиты фермеров в Японии, где в 70-х годах внутренние цены пшеницы почти втрое, риса — вдвое, говядины — на 30 % превышали мировые. В ФРГ пшеница стоила на 50 %, говядина на 40 %, а сахар на 80 % дороже, чем на внешних рынках. Несколько слабее охраняла интересы своих фермеров Великобритания.

К сожалению, Россия в результате своих радикально-либеральных реформ лишила сельское хозяйство поддержки и защиты, сделав его абсолютно неконкурентоспособным по сравнению с субсидируемым аграрным сектором западных стран. Российский рынок оказался наводненным дешевым импортным продовольствием, доля которого в отдельные годы достигала 50 % от суммы продаж. Собственное производство пришло в еще больший упадок, чем это было до реформ. Страна попала в угрожающую для ее суверенитета и безопасности зависимость от внешнего мира.

Одним из способов субсидирования является предоставление займов под льготные проценты. Среди скрытых способов поддержки и стимулирования государствами своих экспортеров можно упомянуть налоговые послабления, предоставление льготной информации и результатов, осуществленных за государственный счет научных исследований, содействие в рекламировании соответствующих товаров за границей, в получении экспортных заказов и т. д. Налоговыми льготами в Японии пользовались, помимо горной и текстильной промышленности, также химия, нефтепереработка. Выявить и количественно оценить получаемые в результате этого конкурентные преимущества весьма не просто. Но несомненно, они важны для достижения целей внешнеэкономической и структурной политики. Имея за спиной правительство, оплачивающие часть расходов и рисков и предоставляющие дипломатическую опеку, экспортеры с большим успехом могут завоевывать внешние рынки.

Контрольные вопросы по разделу 3

1. Что является целью государственной внешнеэкономической политики?
2. Какие подходы используются в реализации внешнеэкономической политики?

3. Какие инструменты внешнеэкономической политики существуют?
4. Какие меры относятся к политике импортозамещающего индустриального развития?
5. Какая тенденция отмечается во внешнеэкономической политике большинства государств мира?
6. Что относится к нетарифным мерам, используемым в политике протекционизма?
7. Что такое «селективный протекционизм» и какие меры воздействия он оказывает на внешнеэкономическую политику?
8. Какие отрасли обычно подпадают под государственное субсидирование в международной торговле?
9. Какие способы государственного субсидирования внешнеэкономической деятельности существуют?
10. Что нужно учитывать государству при выборе оптимальной стратегии во внешнеэкономической деятельности?

4 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

4.1 Сущность и предпосылки международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция — характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. В конце XX в. она стала мощным инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран-членов интеграционных группировок. Слово «интеграция» происходит от лат. *integratio* — восполнение или *integer* — целый. **Международная экономическая интеграция** — это процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между правительствами этих стран и их компаниями.

Интернационализация производства есть обобществление производства в международном масштабе. Первоначально процесс обобществления производства развивался внутри отдельных государств. Он представлял не что иное, как развитие общественного характера труда, т. е. развитие совместной производственной деятельности многих людей, работавших на одном или на разных предприятиях. Возникновение совместного производства означает слияние обособленной деятельности раздробленных производителей в один взаимосвязанный и взаимообусловленный производственный процесс.

Обобществление производства не ограничивается рамками отдельных стран, выходит за их пределы и приобретает международный характер. В отличие от внутрисовременного обобществления производства в международном масштабе представляет собой развитие общественного характера труда на международном уровне, т. е. становление совместной производственной деятельности двух или множества стран, слияние ранее разрозненных производственных процессов различных стран в один международный взаимосвязанный производственный процесс.

Для характеристики сущности обобществления производства как на внутринациональном, так и на международном уровне нужно

выяснить соотношение понятий «обобществление труда» и «обобществление производства». Эти понятия выражают одно и то же содержание, поскольку функционирующий труд и есть не что иное, как процесс создания материальных благ, т. е. производство. Можно возразить, что труд и производство нельзя отождествлять, так как производство может осуществляться и без труда. Технологический процесс иногда предусматривает временную приостановку функционирования рабочей силы (выращивание хлопка, производство вина или некоторых химических веществ), но сам процесс подготовлен трудом. Более того, временная приостановка функционирования рабочей силы представляет собой всего лишь особенность данного вида производства, данного вида конкретного труда.

Обобществление производства — это сложный процесс, выражающий как отношение людей к силам природы, так и связи между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Поэтому изучить этот процесс можно лишь путем применения особого методологического подхода. Прежде всего эту проблему надо исследовать со стороны производства вообще, т. е. производства независимо от его социальной формы. В этом случае рассмотрению подлежит процесс обобществления производительных сил. Касаясь этого аспекта, в экономической литературе обычно говорят о вещественном обобществлении производства.

В то же время процесс обобществления производства следует анализировать и со стороны обобществления средств производства, со стороны собственности на средства производства, т. е. раскрыть социально-экономическое содержание обобществления производства.

Следует отметить, что исследование процесса интернационализации производительных сил на внутреннем или международном уровнях — это не изучение технического или технологического процесса. Хотя развитие материально-вещественного содержания обобществления производства и связано с развитием техники и технологии, но оно представляет собой не технический, не технологический, а социальный процесс. Социальный, поскольку в этом процессе участвуют люди, происходит развитие отношений людей, развитие их совместной деятельности в производстве, развитие общественного характера их труда.

История развития всех стран показывает, что хозяйственная связь между производителями всегда осуществляется по двум основным направлениям.

Во-первых, рост общественного характера труда происходит путем совершенствования отдельных производственных единиц. По мере развития производительных сил индивидуальные производственные единицы, основанные на использовании труда собственников, уступают место кооперации, размеры которой постоянно возрастают. Вместе с тем умножается и число людей, тесно связанных между собой совместной деятельностью в пределах увеличивающихся производственных предприятий.

Во-вторых, усиление общественного характера производства происходит под воздействием разделения труда, которое обеспечивает становление связей между производителями, способствует формированию их совместной трудовой деятельности в масштабах общества, сплачивает многочисленных раздробленных производителей в одно целое.

Кооперация и разделение труда как направления развития общественного характера производства не только не исключают, а напротив, предполагают друг друга. В каждой стране кооперация в своем развитии проходит несколько ступеней. Все ее виды, помимо простой, основаны на развитии разделения труда внутри предприятия. Чем более дробным и специализированным становится труд на предприятиях, тем больше растут масштабы обобществления труда в рамках предприятий, тем больше становятся сами предприятия. С другой стороны, развитие кооперации от мануфактуры до многозаводских предприятий придает разделению труда более массовый и прочный характер, расширяет локальные границы разделения труда в рамках общества сначала до уровня национального, а затем и интернационального.

Кооперация и разделение труда являются основными направлениями интернационализации производства и на международной арене. В настоящее время разделение труда — один из наиболее важных путей интернационализации производства. Первенствующая роль международного разделения труда определяется прежде всего тем обстоятельством, что разные ступени кооперации как специфические пути международного обобществления производства так или иначе связаны с ним. Например, формирование

международных капиталистических корпораций очень часто предполагает предварительное обособленное существование разнородных предприятий, наладивших прочные экономические отношения [7].

Интернационализация производства — весьма многоплановое явление. В отдельные периоды своего развития это экономическое явление может носить совершенно специфические качественные свойства и иметь разные масштабы. Так, на одном отрезке времени международное обобществление производства имеет формальный характер, а на другом — реальный.

Формальное международное обобществление производства, или формальная интернационализация производства, — это международное обобществление, при котором страны участвуют в международном разделении труда, трудясь друг на друга, но затраты на производство одних и тех же товаров в отдельных странах неодинаковые, а иногда и очень разные. Это происходит в том случае, когда границы между ними закрыты для свободного передвижения товаров, рабочей силы и капиталов. Иными словами, формальная интернационализация производства происходит в результате установления между странами постоянных экономических связей, но при сохранении между ними различных барьеров — таможенных и прочих.

Реальная же интернационализация производительных сил каких-либо стран путем участия во взаимном разделении труда — это международное обобществление производства, при котором страны объединяют свои усилия с целью повышения эффективности производства всех участников этого процесса. Конечно, рост эффективности народного хозяйства может быть достигнут и каждой страной в отдельности, но чаще на незначительном уровне. При переходе же на интеграционный этап развития международного разделения труда речь идет о том, что этот шаг будет содействовать повышению эффективности производства каждой страны на примерно усредненный высокий уровень в масштабах определенного регионального сообщества государств.

Содействие повышению эффективности общественного производства в отдельных странах и во всем интегрирующемся сообществе в результате целенаправленного развития международного разделения труда может быть обеспечено только в том случае,

если эти страны согласованно будут создавать наиболее совершенные по техническим и экономическим параметрам предприятия во всех сферах экономики. При этом в одних и тех же отраслях национальной экономики интегрирующихся стран одинаковые по технико-экономическим параметрам предприятия должны тратить на производство однородных товаров примерно одно и то же количество необходимых ресурсов. Или если страны имеют разные отрасли и производят различные товары, то они должны расходовать на их изготовление меньше живого и овеществленного труда, чем тратили до вступления в интеграционный этап. В условиях капитализма конкуренция побуждает предпринимателей разных стран наращивать техническую мощь своих предприятий в борьбе за рынки сбыта со своими соперниками и обеспечивать по крайней мере среднюю норму прибыли.

Реальная интернационализация производства стихийно осуществляться не может. Жизнь убедительно показала, что для реального обобществления производства между любыми странами необходимо сознательно реализовать процесс развития международного регионального разделения труда и международной производственной кооперации, руководствуясь при этом определенными экономическими ориентирами. Поэтому самая важная основополагающая особенность интеграционного этапа развития экономического сотрудничества, например, европейских стран состояла в том, что оно обязательно предполагало политическое решение сторон о переводе взаимного разделения труда на новый уровень и широкого развития международной производственной кооперации. Без политических акций такой переход был бы невозможен [9].

Международная экономическая интеграция представляет собой обобществление производства на международном уровне посредством сознательного регулирования правительствами участвующих в ней стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации. Результатом международного разделения труда, развития внешней торговли в целом является усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, когда нормальное развитие невозможно без внешнего фактора. Это не требует каких-либо доказательств. Данное явление принято называть интернационализацией хозяйственной жизни:

национальная экономика достаточно устойчивая, все больше работает на внешний мир и, в свою очередь, зависит от международной экономической интеграции.

В развитии интернационализации хозяйственной жизни выделяется ряд этапов. Первоначально она затрагивала сферу обращения и была связана с возникновением международной торговли, превращением ее в мировую. Это период конца XVIII – начала XX вв., совпавший с развитием капитализма. В конце XIX в. набирает силу международное движение капиталов, выходящее в настоящее время на первое место в системе международных экономических отношений. Оно оказывает интенсифицирующее воздействие на мировую торговлю товарами и услугами — это важная и реальная предпосылка перемещения центра тяжести в сферу производства и научно-исследовательской деятельности, а последнее знаменует переход к качественно новому этапу мирохозяйственных отношений, т. е. международной экономической интеграции.

Международная экономическая интеграция означает взаимоприспособление национальных экономик, внедрение их в единый воспроизводственный процесс. Это предполагает известную территориальную, экономическую, структурную, технологическую близость стран-участниц международной интеграции и объясняет ее региональный характер. Хронологически интеграционный тип МЭИ начал складываться после Второй мировой войны.

В системе отношений экономик возникает ряд объективных предпосылок перехода к более высокому их этапу — международной интеграции. Они формируются как на микроуровне (предприятие, фирма), так и на макроуровне (государство, регион, группа стран). Очевидные реальные стимулы для предприятия — увеличение объема продаж, снижение себестоимости продукции, позиционирование на рынке, пролонгация наиболее эффективных фаз жизненного цикла товара. Результативность деятельности на микроуровне в условиях, когда масштабные, устойчивые связи между субъектами рынка, определяющую часть которых представляют предприятия и фирмы, очень связана с преодолением негативных факторов МЭО (территориальная удаленность, меньшая мобильность факторов производства и ресурсов, национальные барьеры, таможенные и валютные препятствия).

Объективно возникают пути, перечисленные ниже:

1) создание и развитие транснациональных фирм, которые позволят обойти многие трудности (трансфертные поставки, цены, благоприятные условия воспроизводства, лучший учет рыночной ситуации, приложение прибыли и т. д.);

2) межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, психологического и политического) пространства в крупных регионах мира.

Сочетание этих направлений и обеспечивает переход к более высокой, эффективной и перспективной ступени мирохозяйственных отношений — международной экономической интеграции.

С экономических позиций объективный фактор международной хозяйственной интеграции — обеспечение лучших условий применения ограниченных ресурсов (естественных и обретенных). Предпочтения здесь не заданы: характер и роль приоритетных ресурсных факторов закономерно изменяются.

Первоначально, после Второй мировой войны, толчком для интеграционного развития стала задача объединения прежде всего производственных ресурсов (энергоносителей, металлургических мощностей и т. п.), как это было при создании общего рынка в Западной Европе. Постепенно ядром международного интеграционного развития становится технологическая сфера.

В последнее время на важное место выдвигается информационно-инжиниринговая деятельность. Это также подтверждается практическим опытом ЕС (Европейского сообщества, в настоящее время — Европейского союза).

Можно констатировать, что в современных условиях международная экономическая интеграция — логический, закономерный результат транснационализации микроэкономических и макроэкономических процессов. При этом последняя «встраивается» в рыночные принципы мирохозяйственных отношений [15].

4.2 Формы международной экономической интеграции

Самая простая, начальная форма международной экономической интеграции — **зоны свободной торговли (ЗСТ)**. В этом случае отменяются торговые ограничения для стран-участниц

интеграционной группировки, и прежде всего снижаются или отменяются вообще таможенные пошлины. В результате создается преференциальная зона, характеризующаяся наличием в ней условий для свободной от тарифных и количественных ограничений международной торговли товарами и услугами. Соглашения о зонах свободной торговли соответствуют современной международной внешнеэкономической практике и концепции ВТО, которые направлены на либерализацию внешней торговли и стабилизацию торговой политики стран-участниц.

Как показывает практика, межгосударственные соглашения о создании зон свободной торговли обычно предусматривают постепенное, в течение ряда лет, взаимное снижение таможенных пошлин на промышленные товары и услуги вплоть до последующей их отмены, а также устранение нетарифных ограничений на эти товары и услуги. Часто на особом месте оказывается сельскохозяйственная продукция, по отношению к которой, как правило, интегрирующиеся государства проводят политику с определенной долей протекционизма в защиту национальных фермеров. Либерализация таможенных тарифов в части сельскохозяйственной продукции осуществляется дифференцированно по позициям.

Соглашения о зонах свободной торговли обычно предусматривают обязательства партнеров не повышать в одностороннем порядке таможенные пошлины и не возводить новые торговые барьеры, т. е. придерживаться принципа взаимного моратория на ограничение и ухудшение условий внешней торговли. При этом в соглашениях о зонах свободной торговли могут быть предусмотрены особые случаи, в которых договаривающиеся стороны могут расширить на определенный срок при взаимно согласованных обстоятельствах сферу распространения защитных мер, включая увеличение таможенных пошлин на оговоренную величину. В правовом аспекте международные соглашения о зонах свободной торговли имеют преференциальный статус по отношению к внутренним законодательным актам стран-участниц соглашения.

Участие в зонах свободной торговли может осложнить положение стран-производителей, так как либерализация импорта создает благоприятные условия для соперников из числа стран-участниц соглашения, продукция которых может быть более высокого качества и технического уровня. Усиление конкуренции

грозит банкротством для национальных производителей, не выдержавших соперничества с иностранными поставщиками товаров и услуг.

Формой более тесного сотрудничества является **таможенный союз**. Для него характерны наряду с отменой внешнеторговых ограничений внутри интеграционного объединения установление единого таможенного тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. В ряде случаев таможенный союз дополняется платежным союзом, предусматривающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной системы.

В рамках таможенного союза, являющегося более совершенной, чем зоны свободной торговли, интеграционной структурой, страны-участницы проводят скоординированную внешнеторговую политику, главным образом в области таможенно-тарифных правил и процедур. Это дает им возможность регулировать товарные потоки в интересах развития производства, экспорта и более полного удовлетворения импортного спроса стран-участниц. Практика показывает, что таможенный союз создает более привлекательные условия для иностранных инвесторов, что также положительно сказывается на экономическом развитии стран-участниц.

Если устанавливаемый на внешних границах стран-участниц таможенного союза тариф на какой-либо товар становится выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до создания интеграционной группировки, то страны-участницы ограничивают внешние источники снабжения с целью развития внутрисоюзных ресурсов. Тогда возможна совместная разработка природных ресурсов, новых материалов, технологий, наукоемких изделий, чтобы сократить зависимость от импорта.

В случае установления уровня внешнего тарифа ниже средневзвешенного для стран-участниц таможенного союза последние ориентируются на рынки третьих стран и принимают меры для усиления конкуренции между внутренними и внешними производителями, чтобы создать стимулы для отечественных производителей к изготовлению конкурентоспособной продукции.

При дальнейшем развитии процесс интеграции стран-членов группировки достигает формы **общего рынка**. Она знаменуется подписанием договора, охватывающего «четыре свободы»

пересечения государственных границ — для товаров, услуг, капиталов и людей. В этом случае в интеграционный процесс включаются факторы производства и до некоторой степени координация внешнеэкономической политики. Кроме того, создание общего рынка требует гармонизации многих промышленных стандартов и правовых норм, при этом особое внимание уделяется системе мероприятий, предотвращающих нарушение норм и регулирующих конкуренцию.

Опыт Европейского союза, реализовавшего этап общего рынка, показывает, что проведение политики в рамках этого этапа должно осуществляться при условии обязательного соблюдения странами-участницами взаимно согласованных регламентов (на правах их национальных законов). В то же время директивы, адресуемые государствам-членам, также обязательны для исполнения, но каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов их выполнения.

Указанные три формы международной экономической интеграции охватывают главным образом сферу обмена, создавая формально странам-участницам равные условия для развития торговли и взаимных финансовых расчетов.

Наиболее сложная форма международной экономической интеграции с высокоразвитыми, прочными и долговременными внешнеэкономическими и политическими связями — **экономический и валютный союз**. При данной форме международной экономической интеграции договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики. Следствием экономического и валютного союза выступает введение наднациональных институтов управления интеграционным сообществом — совета глав государств, совета министров, центрального банка и т. д.

На определенном этапе формирования экономического и валютного союза предусматривается проведение единой валютной политики и введение единой валюты. Эти мероприятия проводятся при активном участии единого центрального банка. Практический опыт функционирования экономического и валютного союза можно проследить сегодня пока только на примере ЕС, который осуществил переход на единую валюту в 1999 г.

Дальнейшее развитие и совершенствование форм международной экономической интеграции, возможно, приведет к превращению интеграционного объединения в политический союз, т. е. к превращению интеграционного объединения в конфедеративное государство со всеми вытекающими последствиями, в том числе превращением наднациональных органов управления в центральные органы управления с еще большими полномочиями и властью. Прообразом политического союза может служить Швейцарская конфедерация кантонов.

К началу XXI столетия в мире возникло несколько десятков интеграционных экономических группировок: зон свободной торговли, таможенных союзов, валютных и экономических союзов. Абсолютное большинство из них не могут реализовать преимущества международной экономической интеграции из-за недостаточно высокой степени развития экономических и политических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, незрелости рыночных и финансовых структур.

Следует отметить, что существует несколько прогрессирующих интеграционных объединений:

- в развитых странах — Европейский союз и Североамериканское соглашение о свободной торговле (USMCA),
- в развивающихся — Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Благодаря этим реально и эффективно функционирующим интеграционным группировкам можно предполагать, что в ближайшем будущем мирохозяйственные связи будут представлять собой совокупность макроэкономических группировок, использующих в различных сочетаниях видов и форм преимущества экономической интеграции.

4.3 Европейский Союз

Европейский союз, насчитывающий в своем составе 27 государств-членов с населением более 500 млн чел. (рисунок 4.1), представляет собой наиболее развитую и совершенную интеграционную группировку в мире.



Рисунок 4.1 – Страны Европейского союза

Создание Европейского союза было обусловлено прежде всего тем, что именно в Западной Европе после Второй мировой войны с наибольшей силой проявилось противоречие между интернациональным характером современного производства и узкими национально-государственными границами его функционирования. Кроме того, вплоть до начала 90-х гг. западноевропейская интеграция

подталкивалась вперед непосредственной конфронтацией на континенте двух противоположных общественных систем. Важная причина состояла и в стремлении западноевропейских стран преодолеть негативный опыт двух мировых войн, исключить возможность возникновения их на континенте в будущем.

Формирование и развитие ЕС — это интеграция западноевропейских стран в политическом, экономическом, культурном аспектах. Различные аспекты общей политики интеграционной группировки направлены на создание благоприятных условий для развития реального процесса взаимопереплетения и сращивания национальных рынков товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Факторами, способствовавшими западноевропейской интеграции, являются:

— подготовленность к тесному взаимодействию друг с другом хозяйственных механизмов стран Западной Европы более высокая и раньше сформировавшаяся, чем у других стран,;

— высокая зависимость западноевропейских стран от внешних рынков и международных условий воспроизводства, сходство их экономических структур, их территориальная близость — все это способствовало развитию интеграционных тенденций;

— коренное изменение социально-экономической структуры Европы после Второй мировой войны. Создание Совета экономической взаимопомощи и отказ стран Восточной Европы от рыночной экономики стали препятствием в развитии экономических связей между Восточной и Западной Европой. Компенсацией потерь восточноевропейского рынка могла служить только интенсификация взаимного сотрудничества друг с другом;

— стремление западноевропейских стран укрепить позиции на мировом рынке перед мощным конкурентом — США. Наконец, страны Западной Европы пытались компенсировать исчезновение колониальной системы и потерю утраченных колониальных торговых и иных связей усилением взаимозависимости.

Таким образом, совокупность общих для мирового хозяйства и специфических для послевоенной Западной Европы факторов определила особое место стран этого региона в мировой экономике, а степень переплетения их национальных интересов, национальных хозяйств оказалась выше, чем в любом другом регионе мира.

В своей эволюции ЕС прошел все формы интеграции: зону свободной торговли; таможенный союз; экономический и валютный союз; политический союз (становление третьей и четвертой форм еще не завершено), развиваясь вглубь и вширь. Эволюционный процесс нашел свое отражение в неоднократном изменении официальных и неофициальных названий данной интеграционной группировки.

1. Зона свободной торговли

в Европейском экономическом сообществе (ЕЭС)

Начало западноевропейской интеграции положил подписанный в 1951 г. и вступивший в силу в 1953 г. Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В 1957 г. был подписан Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), вступивший в силу в 1958 г. В этом же году образовалось Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Таким образом, Римский договор объединил три крупные западноевропейские организации. С 1993 г. Европейское экономическое сообщество переименовали в Европейский Союз (ЕС).

На первом этапе западноевропейская интеграция развивалась в рамках зоны свободной торговли. В этот период, с 1958 по 1968 гг., в Сообщество входили только шесть стран — Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. На начальном этапе интеграции между участниками были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, но каждая страна-участница еще сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. В этот же период началась координация внутренней экономической политики. В частности, в области сельского хозяйства был введен общий режим регулирования цен и объемов производства основных видов аграрной продукции.

2. Таможенный союз группы стран Западной Европы

К середине 1968 г. в ЕЭС сложился развитый таможенный союз, дополненный элементами межгосударственного согласования экономической, валютной и внешней политики. Выгоды от формирования таможенного союза были связаны с более полным использованием преимуществ международного разделения труда. В то же время отсутствие межгосударственных и наднациональных

механизмов регулирования повлекло ослабление национальных систем регулирования экономики.

С середины 70-х до середины 80-х гг. интеграция в рамках ЕС переживала длительный застой. В этот период страны-члены ЕС полностью передали свои полномочия в области внешнеэкономической политики соответствующим органам ЕС. Теперь каждая из стран лишилась возможности заключать двусторонние торговые соглашения с третьими странами. В 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС) на базе единой расчетной единицы — ЭКЮ.

3. Общий рынок стран ЕЭС

Третий этап западноевропейской интеграции (1987–1992 гг.) характеризуется созданием общего рынка. Согласно Единому европейскому акту 1986 г. было намечено формирование в ЕЭС единого рынка как «пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капиталов и гражданских лиц». Для этого предполагалось ликвидировать пограничные таможенные посты и паспортный контроль, унифицировать технические стандарты и системы налогообложения. Поскольку мировая экономика переживала подъем, все эти меры удалось осуществить довольно быстро.

4. Экономический союз западноевропейских стран

Четвертый этап западноевропейской интеграции — развитие экономического союза — начался с 1993 г. Главными его достижениями — это завершившийся в 2002 г. переход на единую западноевропейскую валюту — евро, и введение с 1999 г. единого визового режима. На этом этапе идет процесс расширения ЕС. В результате в 2004 г. в ЕС вступили сразу десять стран, увеличив число участников этой группировки до 25, а в 2007 г. к ЕС присоединились Румыния и Болгария, дополнив число стран ЕС до 27.

5. Институциональная структура Европейского Союза

Для реализации своей политики ЕС имеет разветвленную институциональную структуру. В настоящее время главными органами управления ЕС являются: Европейский совет, Совет ЕС, Европейская комиссия, Европейский парламент и Суд. Имеются также вспомогательные и консультативные органы: Экономический и социальный комитет, Комитет регионов и Счетная палата (или Палата аудиторов).

Европейский совет. В его состав входят главы государств и правительств стран-членов ЕС, а также председатель Европейской комиссии. По регламенту Европейский совет заседает дважды в год. В ходе встреч обсуждаются общая ситуация и важнейшие политические проблемы Союза, а также состояние мировой экономики и международных отношений, определяются приоритетные направления деятельности, принимаются программы и решения стратегического характера. В случае необходимости созываются внеплановые заседания, посвященные, как правило, одному крупному вопросу, требующему принятия политического решения.

Совет ЕС (Совет министров) — высший законодательный орган ЕС. Совет обладает правом принятия решений, обеспечивает координацию общей экономической политики государств-членов, осуществляет общее руководство бюджетом (совместно с Парламентом), заключает международные соглашения. Составляет из представителей государств-членов ЕС в ранге министров национальных правительств.

Европейская комиссия — исполнительный орган ЕС, обладающий одновременно правом законодательной инициативы. Комиссии принадлежит право законодательной инициативы: она разрабатывает законодательные предложения и направляет их в Совет, контролирует дальнейший процесс законотворчества; следит за применением законодательных актов, принятых Советом. Она вправе принимать самостоятельные решения в таких сферах, как сельское хозяйство, торговля, конкуренция, транспорт, функционирование единого внутреннего рынка, защита окружающей среды и др.; исполняет бюджет и управляет фондами ЕС.

Европейский парламент — консультативно-законодательный орган ЕС, состоит из представителей государств-членов, избираемых прямым голосованием в этих странах. Осуществляет функции консультаций и контроля; утверждает бюджет и заключает межгосударственные соглашения; одобряет или вносит поправки в принимаемые правовые акты и бюджет ЕС.

Суд Европейских сообществ обеспечивает единообразное применение и толкование права ЕС на всей его территории. Суду ЕС подведомственны все вопросы, связанные с исполнением норм права Сообщества. Решения Суда не могут быть оспорены и подлежат безусловному исполнению.

Счетная палата (Палата аудиторсов) создана в 1975 г. для аудиторской проверки бюджета ЕС и его учреждений. Проверяет отчеты о доходах и расходах ЕС и всех его институтов и органов, имеющих доступ к фондам ЕС; следит за качеством управления финансами; после завершения каждого финансового года составляет доклад о своей работе, а также представляет Европарламенту и Совету заключения или замечания по отдельным вопросам (по просьбе институтов или по собственной инициативе); помогает Европарламенту контролировать исполнение бюджета ЕС.

Экономический и социальный комитет — консультативный орган ЕС. Консультирует Совет и Комиссию по вопросам социально-экономической политики ЕС. Представляет различные сферы экономики и социальные группы (работодателей, лиц наемного труда и свободных профессий, занятых в промышленности, сельском хозяйстве, сфере обслуживания, а также представителей общественных организаций).

Комитет регионов является консультативным органом, обеспечивающим представительство региональных и местных администраций в работе ЕС. Консультирует Совет и Комиссию и дает заключения по всем вопросам, затрагивающим интересы регионов.

В организационную структуру ЕС входят также Европейский центральный банк, Европейский инвестиционный банк [4].

4.4 Североамериканское соглашение о свободной торговле USMCA

История американо-канадских отношений в контексте североамериканской интеграции начинается после окончания Второй мировой войны, когда США предложили канадскому правительству У.Л.М. Кинга заключить договор о свободной торговле. Канадский лидер, несмотря на то что был сторонником политики континентализма, помня неудачный опыт премьер-министра У. Лорье при заключении договора о «взаимности» в 1911 г., не решился на подписание подобного договора. В последующем Соединённые Штаты неоднократно пытались заключить соглашение, которое позволило бы американскому капиталу занять прочные позиции в экономике Канады. Таким договором, например, стал «Автопакт» (Auto Pact, АРТА3), который подписали премьер-министр

Канады Л. Пирсон и президент США Л. Джонсон в январе 1965 г. Позднее, в октябре 1987 г., было заключено Канадско-американское соглашение о свободной торговле (Canada – United States Free Trade Agreement, CUSFTA), ратифицированное 2 января 1988 г. В 1992 г. Канада присоединилась к соглашению о свободной торговле между США и Мексикой, которое стало трёхсторонним и было названо НАФТА (North American Free Trade Agreement — NAFTA) и вступило в силу 1 января 1994 г. [5].

Развитие либеральной концепции о свободных глобальных рынках в течение последующих 10 лет привело к тому, что участники НАФТА были вынуждены оградить североамериканский рынок свободной торговли от проникновения дешёвого сырья и товаров из азиатских стран в Мексику, а из стран ЕС — в Канаду, так как по соглашению НАФТА они могли попасть в США. Учитывая, что в США заработная плата, цена товара и услуги были выше, чем у североамериканских партнёров, американцы в 2005 г. предложили им заключить договор «Партнёрство по безопасности и процветанию Северной Америки» (Security and Prosperity Partnership of North America — SPPNA или кратко SPP). 23 марта 2005 г. в Техасе президент Дж. Буш-мл., мексиканский президент В. Фокс и канадский премьер-министр П. Мартин подписали это соглашение. По замыслу его разработчиков «Партнёрство» должно было оградить континентальный экономический блок прежде всего от экономической экспансии других стран. Именно тогда же была предложена концепция «периметра безопасности на североамериканском континенте», углубляющая не только формы сотрудничества в сфере континентальной безопасности, но и формирующая единый рынок труда, товаров и услуг, который бы учитывал политические, экономические, культурные и другие особенности трёх стран Северной Америки. Тем самым планировалось, что соглашение НАФТА+СПП должно стать закрытой, изоляционистской экономической группировкой. Одной из важных особенностей функционирования СПП было его «незаметное» развитие, позволяющее изменять и реорганизовывать инфраструктуру всех участников «скрытно» от возможных угроз.

Однако эти скрытые действия чиновников и большого бизнеса вызывали у различных организаций гражданского общества

закономерные вопросы, например, почему за несколько лет существования СПП в американском Конгрессе ни разу не проходили дебаты или слушания по вопросам развития партнёрства? Закрывтость СПП породила слухи то о создании Североамериканского союза (North American Union), то о введении единой валюты — Амеро (Amero). В условиях мирового финансового кризиса в январе 2009 г. СПП прекратило своё существование в той форме, в которой оно было инициировано в администрации Дж. Буша-мл. По заявлениям президента Б. Обамы, созданная модель НАФТА+ (НАФТА+СПП) являлась «недостаточной моделью» или даже «провальной моделью» (*failed model*), поэтому «НАФТА и другие соглашения о свободной торговле должны быть исправлены» таким образом, чтобы в соглашениях преобладали трудовые и экологические условия, которые бы не ущемляли интересы американских рабочих.

Тогда же президент Б. Обама предложил продолжить североамериканскую интеграцию под новым флагом — не СПП, а так называемого НАЛС (Североамериканский саммит лидеров — North American Leaders Summit — NALS), который кроме вопросов безопасности включал бы рассмотрение, в первую очередь, проблем окружающей среды, иммиграции и трудового рынка НАФТА8. Это говорит о том, что Д. Трамп не является новатором по замене НАФТА другим соглашением: эта необходимость стала очевидной для американского бизнеса ещё десятилетие назад. Партнёры по НАФТА — Канада и Мексика — тем не менее все эти годы, исходя из либеральной модели развития мировых рынков, считали возможным проведение внутренних преобразований в рамках соглашения НАФТА без его кардинальной смены.

30 сентября 2018 г. США, Мексика и Канада завершили тринадцатимесячные переговоры по замене «Североамериканского соглашения о свободной торговле» (НАФТА) новым соглашением, названным «Соединённые Штаты – Мексика – Канада» — ЮСМКА (The Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada — USMCA). Уже сама смена названия с опущением термина «свободная торговля» может свидетельствовать о новом подходе к соглашению. Главным стратегом и исполнителем по включению изменений с американской стороны в соглашение ЮСМКА стал торговый представитель США

Роберт Лайтхайзер (Robert Lighthizer), который добавил в него «существенное американское содержание» [6].

Основу текста ЮСМКА составляет текст торгового соглашения о Транстихоокеанском партнёрстве (ТТП), которое продвигалось США с 2008 г. как преференциальное (а не фритредерское) соглашение между 12 странами Азиатско-Тихоокеанского региона (по решению Д. Трампа США вышли из Соглашения 23 января 2017 г.). Кроме того, эксперты отмечают, что «соглашение ЮСМКА сильно напоминает структуру и содержание соглашения о ТТП. 29 из 30 глав ТТП схожи с главами в ЮСМКА, и 72 % статей ТТП почти дословно соответствуют статьям в главах ЮСМКА».

Как и НАФТА, ЮСМКА представляет собой закрытое соглашение трёх североамериканских стран, нацеленное на беспопынную торговлю большинством товаров. В то же время, по мнению экспертов, новый договор имеет десять принципиально новых позиций:

1) модернизированные главы в новых областях, ориентированных на расширение североамериканского конкурентного пространства;

2) уменьшение «бюрократизма»;

3) усовершенствование процедуры по таким темам, как цифровые технологии;

4) устранение различий в регулировании торговой политики трёх стран;

5) увеличение выгод для предприятий;

6) повышение прозрачности и обсуждение регулирующих областей каждой страны;

7) усовершенствование автомобильных правил происхождения с увеличением конкурентных преимуществ Канады;

8) расширение доступа на сельскохозяйственные рынки для Канады;

9) принудительное урегулирование споров по трудовым и экологическим вопросам;

10) обеспечение экономической активности для коренного населения и др.

Подписав соглашение ЮСМКА, Канада была готова его ратифицировать уже в начале февраля 2019 г. Премьер-министр Канады Дж. Трюдо отмечал, что усилия Канады сосредоточены в

значительной степени на том, чтобы ратификация торгового соглашения совпадала с решением Белого дома снять «тарифы наказания» на канадский стальной и алюминиевый импорт. Эти «тарифы» были введены на основании ст. 232 Закона о расширении торговли 1962 г., принятого при президенте Дж. Кеннеди. Ещё в апреле 2017 г. президент Д. Трамп поручил начать два расследования в отношении того, угрожает ли импорт стали и алюминия национальной безопасности США.

В феврале 2018 г. в результате исследования Министерство торговли США подтвердило, что импорт стали и алюминиевых изделий угрожает национальной безопасности страны. Следует подчеркнуть, что с мая 2018 г., когда Канада и Мексика уже почти год вели переговоры о замене НАФТА на ЮСМКА, американский президент ввёл таможенные тарифы в отношении своих ближайших торговых партнёров.

Нелишним будет отметить, что подобные тарифы ещё в марте 2018 г. были введены и для других государств ЕС — Республики Корея, Бразилии, Аргентины и Австралии. Это подтверждает, что США и не пытались создавать со своими соседями фритредерское соглашение. Канада, в свою очередь, приняла ответные меры, изменив стоимость канадской стали, алюминия и десятки других товаров, чтобы выровнять ценность канадского экспорта, затронутого американскими налогами.

Администрация Д. Трампа передала соглашение ЮСМКА для ратификации в Конгресс с учётом введённых тарифов против Канады. Министр иностранных дел Канады Х. Фриленд, находясь в Вашингтоне 06.02.2019 г., отметила, что введение тарифов в «оправдание национальной безопасности абсурдно. Канада является близким союзником и партнёром Соединённых Штатов в области безопасности, как мы сегодня убедились в нашем участии в коалиции против ДАИШ».

В тот же день президент Д. Трамп в докладе Конгрессу о положении в стране заявил: «Наше новое соглашение между США, Мексикой и Канадой, или ЮСМКА, заменит НАФТА и даст американским рабочим то, что они давно требуют. Я надеюсь, что вы сможете ратифицировать ЮСМКА, чтобы мы могли вернуть наши рабочие места в ещё большем количестве, развить американское сельское хозяйство, защитить интеллектуальную собственность

и гарантировать, что больше автомобилей будут иметь штамп из красивых слов: сделано в США». Тем самым американский президент дал понять, что его правительство не собирается отменять введённые для Канады и Мексики тарифы. После доклада президента торговый представитель Р. Лайтхайзер пояснил, что наличие тарифов в соглашении ЮСМКА необходимо, поскольку они делают его «моделью для всех будущих торговых сделок».

4.5 МЕРКОСУР

Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) был образован в 1991 г. МЕРКОСУР создан на основе Асунсьонского договора, который в качестве стратегической цели предполагает создание общего рынка. Асунсьонский договор о создании МЕРКОСУР предусматривал следующие этапы интеграции:

- отмена тарифных и нетарифных ограничений между странами блока;
- введение единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам;
- координация макроэкономической и отраслевой политик, в том числе фискальной и валютной, а также в части движения услуг и капитала.

Высшим руководящим органом МЕРКОСУР является Совет общего рынка (COP) в составе министров иностранных дел и экономики. Решения Совета подлежат рассмотрению на саммитах, проводимых по завершении заседаний Совета. Функции исполнительного органа возложены на Группу общего рынка (ГОР). При ГОР действуют 14 рабочих подгрупп по конкретным направлениям сотрудничества, Внешнеполитический координационно-консультативный форум и Комиссия по торговле, обеспечивающая проведение общей торговой политики в рамках таможенного союза.

Название организации происходит от испанского Mercado Común del Sur, что означает «Южноамериканский общий рынок». Первым шагом к созданию объединённого рынка послужило соглашение о свободной торговле, подписанное Аргентиной и Бразилией в 1986 г. В 1990 г. к этому соглашению присоединились Парагвай и Уругвай.

На первом этапе существования МЕРКОСУР (1991–1998 гг.) эта модель функционировала успешно благодаря автоматизму ее основных механизмов. Процесс интеграции развивался стремительными темпами. За очень короткий срок, к 1 января 1995 г., была в основном реализована программа либерализации взаимной торговли, предусматривающая автоматическое и всеобщее снижение таможенных пошлин на 7 % в год, начиная с даты подписания Асунсьонского договора. В результате была полностью освобождена от тарифных и прочих барьеров торговля 90 % товаров. Внутрizonальный экспорт вырос в 1990–1994 гг. с 4,1 до 12 млрд долл., а в отношении к общему экспорту стран-членов — с 8,8 до 19,3 %.

К концу 1994 г. странам-членам удалось выработать и утвердить единую таможенную номенклатуру, единый внешний тариф, правила происхождения товаров, упростить таможенные процедуры, устранить препятствия свободной торговле сельскохозяйственными товарами. В принятом 17 декабря 1994 г. Протоколе Оуру-Прету провозглашалось создание первого в Южной Америке Таможенного союза и введение ЕВТ с многочисленными исключениями, которые предполагалось отменить к концу 2005 г.

Протокол Оуру-Прету определил также постоянную структуру органов группировки, состоящую из трех главных институтов, принимающих основные политические решения (Совет общего рынка — высший орган в составе министров иностранных дел, Группа общего рынка с 10 техническими комиссиями — исполнительный орган, Комиссия по торговле), и трех вспомогательных — Совместная парламентская комиссия, Социально-экономический форум, Административный секретариат).

Все эти органы являются межправительственными, они не носят надгосударственного характера. Они состоят из министров и других государственных чиновников стран членов, которые совмещают работу в них со своими повседневными обязанностями в национальных администрациях. Исключением является лишь немногочисленный штат секретариата МЕРКОСУР, который занимается только делами объединения. Против наднациональных органов выступали Бразилия и Аргентина, видевшие в них риск излишней бюрократизации интеграции и угрозу национальному суверенитету. Парагвай и Уругвай были и остаются сторонниками наднациональных органов по типу ЕС.

Успехи МЕРКОСУР привлекли к нему внимание со стороны других стран и экономических союзов как в латиноамериканском регионе, так и за его пределами. Одновременно в самом объединении усилились тенденции к внешней экспансии, к расширению общего рынка за пределы «четверки» в целях укрепления его экономического потенциала и политического влияния. В 1996 г. к МЕРКОСУР присоединились Боливия и Чили на правах ассоциированных членов, подписав соглашение о свободной торговле и таким образом подключившись к ЗСТ данного союза. Они не были заинтересованы во вступлении в таможенный союз МЕРКОСУР, где уровень импортных пошлин был значительно выше их национальных тарифов и не соответствовал их внешнеэкономической стратегии.

В 2001–2008 гг. заметно интенсифицировались не только торговые, но и взаимные инвестиционные потоки. Доля внутризонального экспорта стран «четверки» выросла за этот период с 8,9 до 25,3 % от их глобального экспорта. Очень важно, что расширение взаимной торговли происходило в первую очередь за счет обмена промышленными товарами (продукцией автомобильной, химической, металлургической, фармацевтической, пищевой отраслей). Быстро увеличивалась и торговля с остальным миром. Удельный вес МЕРКОСУР в мировой торговле несколько повысился — с 1,4 до 1,5 %. Резко вырос приток иностранных инвестиций в страны объединения. В 2008 г. он составил 55,8 млрд долл., или почти четверть всех иностранных инвестиций в развивающиеся страны. По сравнению с 1991 г. это было более чем десятикратное увеличение.

После периода быстрого развития в 2009 годах процесс интеграции в МЕРКОСУР замедлился в связи с экономическими трудностями в Аргентине и Бразилии, осуществлявших слишком поспешные неолиберальные реформы, а также под влиянием ухудшения внешней экономической конъюнктуры, «азиатского» кризиса 2008 г., накопления торговых и прочих противоречий между странами членами.

Период 2008–2013 гг. стал временем глубокого кризиса группировки, падения взаимной торговли, отхода от многих совместных договоренностей. В 2009 г. резко сократился бразильский импорт из-за падения внутреннего спроса и вследствие девальвации

реала, значительно ухудшившей условия товарообмена для партнеров Бразилии. Огромные потери понесли Аргентина, Парагвай и Уругвай, которые ответили протекционистскими мерами против бразильских товаров. В 2008–2009 гг. острейший кризис и дефолт вследствие провала неолиберальной политики пережила Аргентина. Ее ВВП сократился на 11 %, резко обесценился песо, усугубив ситуацию в МЕРКОСУР. Внутризональная торговля сократилась за кризисный период более чем вдвое — до 20 млрд долл. в 2002 г. против 41,3 млрд долл. в 2010 г. Ее доля в глобальном экспорте четырех стран союза снизилась до 11,4 %.

Кризис со всей очевидностью продемонстрировал многие структурные, концептуальные и организационные слабости МЕРКОСУР, что привело страны-члены к решению о необходимости реформирования модели интеграции в целях укрепления союза. В январе 2012 г. Совет общего рынка принял план действий, получивший название «Стратегия перезапуска МЕРКОСУР». Он наметил следующие основные направления реформ: укрепление макроэкономической координации, усовершенствование механизма решения споров, устранение барьеров во взаимной торговле, разработка мер по укреплению торговой дисциплины, препятствующих односторонним несогласованным действиям, которые ограничивают движение товаров внутри объединения. Дальнейшее развитие событий показало, что МЕРКОСУР нуждается в более глубоких изменениях. В 2012–2017 гг. под влиянием разочарования в неолиберализме во всех странах объединения к власти пришли левые правительства, выступающие за пересмотр модели социально-экономического развития, за повышение роли государства в экономике и проведение социально ориентированной политики. Отход от ортодоксального неолиберализма во внутренней политике государств-членов повлек за собой ревизию стиля и модели интеграции.

Процесс интеграции стал вновь набирать обороты в 2013 г. с улучшением конъюнктуры мирового рынка, восстановлением и подъемом экономики в странах МЕРКОСУР. С этого времени начался новый, современный этап развития объединения, который характеризуется противоречивыми тенденциями. С одной стороны, это усилия по выявлению недостатков модели интеграции и их преодолению, совершенствование институциональной

структуры союза, укрепление сотрудничества в социальной и финансовой сферах, повышение авторитета и значения МЕРКОСУР в мире, расширение числа его членов, с другой — усиление разногласий по поводу дальнейшего развития интеграционного процесса, слишком медленное продвижение к завершению создания таможенного союза и ЗСТ. В 2013–2018 гг. существенно повысились темпы экономического развития стран МЕРКОСУР, быстро увеличивался его зональный и глобальный экспорт, доля объединения в мировом экспорте выросла с 1,5 % до 1,7 % и продолжала увеличиваться даже во время мирового кризиса 2008–2009 гг.

Повысилась роль стран МЕРКОСУР в континентальных и глобальных международных переговорах, в том числе в рамках ВТО. Под руководством Бразилии они стали выдвигать собственные инициативы, направленные на улучшение условий международной торговли развивающихся стран, создавая для отстаивания своих позиций широкие коалиции с другими государствами ЛАКБ и других районов мира. Государства МЕРКОСУР проводят политику диверсификации внешних связей, развития сотрудничества по линии Юг-Юг, противодействия монопольному господству США в мире и на континенте. Благодаря твердым позициям государств блока потерпела провал инициатива США по созданию всеамериканской зоны свободной торговли ФТАА, переговоры о которой велись 34 странами Северной, Центральной и Южной Америки в 2004–2015 гг.

Лидер группировки — Бразилия — благодаря успешной внутренней и внешней политике президента Л.И. Лула да Силва превратилась в мировую державу, выступающую на международной арене в качестве защитницы интересов всех развивающихся стран. Она входит в число основных переговорщиков в ВТО — Группу 6, а также вместе с другим членом МЕРКОСУР Аргентиной — в Группу 20. Рост влияния МЕРКОСУР в Западном полушарии и в мире привлекает к объединению другие страны. В последние годы наметилась тенденция к расширению числа полноправных членов группировки. В 2013 г. Между МЕРКОСУР и Андским сообществом наций (АСН), в которое в тот момент входило пять стран — Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор — было заключено соглашение о совместной Южноамериканской зоне свободной торговли и взаимном ассоциированном членстве. Таким

образом, ассоциированными членами МЕРКОСУР стали, кроме Боливии и Чили, еще четыре страны. Венесуэла в 2015 г. вышла из АСН в знак протеста против подписания Колумбией и Перу соглашения о свободной торговле с США и подала заявление о вступлении в МЕРКОСУР в качестве полноправного члена, что означало введение ЕВТ, присоединение к таможенному союзу и всем соглашениям МЕРКОСУР с международными организациями и третьими странами. Решение о присоединении Венесуэлы к Таможенному союзу было принято членами МЕРКОСУР очень быстро в июле 2016 г. Соответствующий протокол предусматривает поэтапное введение Венесуэлой ЕВТ и устранение списков исключений из режима свободной торговли и ЕВТ к 2024 г.

В 2014–2019 гг. были подписаны торговые соглашения с Индией, Южноафриканским таможенным союзом, Египтом, Марокко, Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива, Иорданией, Кубой, Малайзией. В декабре 2017 г. соглашение о свободной торговле было заключено с Израилем, оно вступило в силу в 2020 г. В течение многих лет с 1995 г. ведутся переговоры с ЕС с целью заключения соглашения об экономическом и политическом сотрудничестве, препятствием чему служат противоречия по поводу субсидий сельскому хозяйству в сообществе.

В 2019–2020 гг. в связи с заметным ослаблением аграрного протекционизма и сокращением сельскохозяйственных субсидий в ЕС переговоры существенно продвинулись и близки к завершению. Определенный прогресс в последнем десятилетии достигнут в социальной сфере. Постнеолиберальные правительства стран МЕРКОСУР проводили социально ориентированную политику, направленную на борьбу с бедностью, развитие образования, здравоохранения, жилищного строительства, поощрение мелкого и мельчайшего предпринимательства, участия мелких и средних предприятий в зональном экспорте.

В рамках МЕРКОСУР был создан Гарантийный фонд для микромелких и средних предприятий, который начал функционировать в 2020 г. За период экономического подъема 2013–2018 гг. доля населения, живущего за чертой бедности, снизилась в странах союза с 40 до 26 % общей численности населения.

Правительства стран-членов проводили политику поощрения участия гражданского общества в интеграции. В связи с этим

во второй половине последнего десятилетия возник ряд организаций, нацеленных на повышение роли граждан в делах МЕРКОСУР, решение трудовых и социальных проблем, а также на участие в интеграции региональных правительств (муниципий, штатов, департаментов).

Наряду с успехами в некоторых областях современный этап характеризуется наличием серьезных проблем и трудностей, политических, экономических, торговых, осложняющих и замедляющих развитие интеграции вглубь, осуществление необходимых реформ. Примета нынешнего времени — усиление идеологических и политических различий и разногласий, что составляет контраст с периодом 90-х годов, когда в Южной Америке правили однотипные политические режимы, ориентирующиеся на США и проводившие неолиберальную экономическую политику [8].

4.6 АСЕАН

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии — АСЕАН — создана в 1967 г. в составе пяти государств — Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезия и Малайзия. Позднее присоединились: Бруней в 1984 г.; Вьетнам в 1995 г.; Лаос и Союз Мьянма в 1997 г.; Камбоджа в 1999 г. Страны АСЕАН занимают стратегическое положение на пути из Индийского океана в Тихий, находясь на перекрестке, соединяющем Тихоокеанский бассейн с Ближним Востоком, Африкой и Европой. Как определено в Бангкокской декларации (1967 г.), Ассоциация призвана сформировать рамочный механизм регионального сотрудничества по реализации трех основных целей:

- 1) стимулирование экономического развития, социального прогресса и культурного развития региона;
- 2) укрепление мира и безопасности в Юго-Восточной Азии;
- 3) развитие сотрудничества и взаимопомощи по вопросам, представляющим общий интерес в экономической, социальной, культурной, технической, научной и административной областях.

В качестве основных задач определены: создание таможенного союза в рамках соглашений о преференциальной торговле, а также совместных промышленных объектов и товарных ассоциаций стран-производителей тех или иных видов товаров.

Роль АСЕАН в мире определяется следующими факторами:

- в отличие от многих других группировок в Азиатско-тихоокеанском регионе (АТР) Ассоциация имеет разветвленную организационную структуру, хотя и децентрализованного типа. Благодаря этому экономические успехи отдельных стран-членов можно считать следствием деятельности группировки в рамках экономического сотрудничества;

- объединяет азиатские страны (в отличие от Азиатско-тихоокеанского экономического союза (АТЭС), в котором основной вклад достигается за счет лидерства неазиатских стран, прежде всего США);

- политические достижения Ассоциации создали благоприятный имидж АСЕАН в мире, хотя в первые 25 лет функционирования группировки усилия по повышению экономической взаимозависимости были минимальны.

Формирование АСЕАН в середине 60-х гг. было вызвано необходимостью военно-политической стабилизации в Юго-Восточной Азии, а не стало проявлением экономической логики. В дальнейшем (к середине 70-х гг.) политический фактор содействовал интеграционному взаимодействию в экономической сфере. Если сравнить АСЕАН и ЕС, то в Европе, напротив, экономическая интеграция стимулировала политическое сотрудничество.

За прошедшие 35 лет деятельности Ассоциации произошли количественные и качественные изменения. Развитие экономической интеграции вширь сопровождалось ростом численного состава АСЕАН — с 5 до 10 стран, что способствовало повышению экономического потенциала группировки, объединяющей 500 млн чел. с совокупным ВВП в 600 млрд долл. До начала 90-х гг. качественная эволюция охватывала в основном военно-политическую сферу и содействовала стабилизации обстановки в Юго-Восточной Азии (ЮВА). В экономической сфере (несмотря на поставленную задачу формирования зоны свободной торговли) вследствие объективных и субъективных причин взаимное экономическое сотрудничество развивалось лишь в ограниченных масштабах. Реальной экономической интеграции не было и не могло быть в условиях низких уровней экономического развития стран-участниц и низкой степени взаимозависимости и взаимодополняемости.

Качественно новым этапом в развитии интеграционных процессов в рамках пяти стран-участниц Ассоциации стало принятие Декларации согласия и программы действий в 1976 г. на Балийском саммите (известной как Балийская Декларация).

Документы определили четыре аспекта экономического взаимодействия:

1) обеспечение преференциального доступа на региональный рынок основных экспортных товаров (главным образом, топлива и продовольствия);

2) производственное сотрудничество;

3) торговое сотрудничество (в том числе на рынках третьих стран);

4) разработка общей платформы стран-участниц по проблемам экономики, представляющим взаимный интерес.

Экономическая интеграция в АСЕАН началась с развития производственного сотрудничества, когда по рекомендации группы экспертов ООН во главе с О. Робинсоном были предложены 13 проектов создания совместных промышленных предприятий в сфере машиностроения и химической промышленности, рассчитанных на удовлетворение нужд заинтересованных стран-участниц. В первой половине 1970-х гг. с целью реализации рекомендаций в Ассоциации принимается программа строительства совместных объектов и схема разделения труда. Схема разделения труда основана на концепции коллективного самообеспечения и призвана удовлетворять потребности стран-членов в продовольствии, сырье, некоторых видах готовой промышленной продукции за счет максимального использования имеющихся природных ресурсов.

Строительство предусматривалось на основе совместного финансирования: 60 % расходов покрывало правительство страны, в которой находился строящийся объект, а 40 % распределялись между другими государствами по 10 %. Но финансовые трудности, нерешенность многих организационных вопросов не позволили полностью реализовать намеченные проекты. Были построены лишь два завода по производству минеральных удобрений (мочевины и аммония) в Индонезии и в Малайзии. Неудачи в данной сфере привели к повышению роли частного капитала в создании совместных предприятий, в основном на двусторонней основе.

Развитию сотрудничества в промышленной кооперации способствовала организация Финансовой корпорации АСЕАН в 1981 г., объединившей средства стран-членов. Финансовая корпорация является по своей сути инвестиционным банком. Параллельно была образована Корпорация развития АСЕАН-Япония с участием японского капитала. Частично была реализована еще одна цель АСЕАН — создание совместных товарных ассоциаций. Для совместного выступления на рынках третьих стран сформирована Ассоциация по производству и реализации кофе.

В 1977 г. было принято решение о формировании зоны преференциальной торговли. Первоначально преференции распространялись на 20, позднее — на 71 товар. Первое соглашение было узким по масштабу покрытия и размеру предоставленных преференций, также негативно сказались высокие требования к доле местного компонента — не менее 50 %, наличие крупных списков исключений, состоящих из чувствительных товаров. Фактически под зону преференциальной торговли попали товары, не являвшиеся объектом взаимного товарооборота.

Перечисленные факторы негативно повлияли на динамику взаимной торговли, доля которой возросла лишь с 2 % до 5 % за 1980–1985 гг. К началу 90-х гг. соответствующие льготы охватывали уже 12700 наименований товаров взаимной торговли, при этом для половины из них пошлины были снижены в среднем на 20–25 %. Лишь в 1989 г. на очередном саммите стран АСЕАН размеры преференций были увеличены до 50 %. Несмотря на это, в начале 1990-х гг. удельный вес взаимной торговли в общем товарообороте АСЕАН сохранялся на невысоком уровне — 15 %. Фактически под зону преференциальной торговли подпадало в среднем менее 5 % взаимного товарооборота, в том числе в Индонезии — 3–4 %, в Таиланде — 1 %. Одна из основных трудностей функционирования зоны — разная степень защиты внутренних рынков стран-участниц, что вело к неодинаковым взаимным тарифным уступкам. Так, на начало 90-х гг. в Сингапуре ставки пошлин в среднем оценивались в 2,3 %, в Малайзии — 42 %.

В целом к своему 25-летию юбилею, который отмечался в 1992 г., страны-члены АСЕАН не смогли полностью реализовать намеченные планы экономической интеграции. Тем не менее, государства добились значительных успехов в экономическом развитии,

что однако было связано не с участием в региональной группировке, а с мобилизацией внутренних и внешних ресурсов.

Углублению экономической интеграции стран Юго-Восточной Азии способствовало изменение внутренних и внешних экономических и политических условий, среди которых можно отметить следующие:

- улучшение экономической ситуации в странах-членах;
- рост экономической взаимозависимости;
- либерализация торговой политики, в том числе переориентация на стимулирование экспорта (проект зоны преференциальной торговли базировался на импортозамещении и политике протекционизма);
- активизация экономического сотрудничества, стимулировавшая интеграционные тенденции, в том числе в рамках мягкой схемы интеграции — создание зон экономического роста;
- усиление влияния внешних факторов — углубление экономической интеграции в мире и бурный рост числа интеграционных группировок (эффект «домино»).

В 1992 г. на саммите в Сингапуре страны АСЕАН приняли решение о формировании зоны свободной торговли АФТА — (ASEAN Free Trade Agreement) в течение 15 лет, т. е. к 2008 г. Спустя два года вносятся корректировки в дату завершения создания АФТА, и срок сокращается с 15 до 10 лет, соответственно конечной датой называется 2003 г.

На саммите в декабре 1998 г. (в условиях азиатского финансового кризиса и стремления как можно быстрее ликвидировать его негативные последствия) поставлена новая цель — создать АФТА к 2002 г. в целом на основе снижения пошлин до 0–5 %, достичь полной ликвидации таможенных барьеров — к 2010 г. для «шестерки» и 2015 г. для четырех других стран.

Стратегическая цель АФТА — повышение конкурентоспособности стран-членов на основе устранения торговых барьеров, роста привлекательности государств для зарубежных инвестиций, достижения экономической стабильности в регионе.

Основные направления АФТА включают:

- сокращение ставок пошлин до 0–5 % на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, за исключением продукции нефтехимии, автомобилестроения, металлургии;

- введение общего эффективного преференциального тарифа (СЕПТ);
- гармонизацию национальных стандартов в соответствии с международными нормами;
- ликвидацию количественных ограничений во взаимной торговле промышленными товарами;
- введение принципа взаимного признания в отношении сертификатов качества;
- координацию макроэкономической политики.

Основной инструмент торговой либерализации — Общий эффективный преференциальный тариф СЕПТ (Common Effective Preferential Tariff), в рамках которого было предусмотрено с 1 января 1993 г. снизить пошлины во взаимной торговле промышленной и сельскохозяйственной продукцией (в 1994 г. добавлено сельскохозяйственное сырье) до 0–5 %. В целом АФТА включает промышленную и сельскохозяйственную продукцию с разными сроками завершения либерализации и сохранением изъятий.

Соглашение распространяется на 15 товарных групп — фармацевтическая продукция, деревянная и ротанговая мебель, цемент, растительные масла, минеральные удобрения, продукция из стекла и керамики, электроника, ювелирные изделия, текстиль, пластмасса, целлюлоза, медные катоды, драгоценные камни и ювелирные изделия, резиновые и кожаные изделия.

Список временных исключений распространяется на товары, временно освобожденные от либерализации, а по истечении 7 лет они переводятся в Список включенных товаров и ставки пошлин на них снижаются до 0–5 %. Список исключений в отношении чувствительных товаров включает сельскохозяйственное сырье, в отношении либерализации торговли которым предоставлены более длительные сроки: для основной «шестерки» — 2010 г.; для Вьетнама — 2013 г.; для Лаоса и Мьянмы — 2015 г., для Камбоджи — 2018 г. К 2000 г. в списке оставались 370 товарных позиций, что равно 0,58 %.

Кроме ликвидации пошлин во взаимной торговле стран-членов (что традиционно для зон свободной торговли), АФТА предусматривает устранение количественных ограничений, гармонизацию национальных стандартов, взаимное признание результатов

испытаний и сертификатов качества, а также возможность полной отмены прочих видов нетарифных барьеров в течение пяти лет после выполнения первых договоренностей.

В 2002 г. государства перешли на Гармонизированную систему описания и кодирования товаров (ГС) в целях унификации товарных номенклатур, положенных в основу национальных таможенных тарифов, а также роста прозрачности, правил соответствия, описания и кодирования товаров. Действует так называемый «зеленый коридор», введенный в 1996 г. и ускоряющий таможенную очистку товаров в рамках СЕПТ. Использование его преимуществ позволяет сократить время таможенной очистки до 1–2 ч, т. е. за один день провести полностью всю поставку. Подавляющая часть товаров (90–95 %) взаимной торговли АСЕАН проходит через него.

Из числа других инициатив Ассоциации в этой сфере следует выделить задачу смягчения технических барьеров в торговле на основе гармонизации стандартов на продукцию приоритетных отраслей. Намечено подписание двусторонних соглашений о взаимном признании стандартов и сертификатов качества по 20 приоритетным товарам (холодильники, кондиционеры, телефоны, радиоприемники, телевизоры, косметика, фармацевтические товары, телекоммуникационное оборудование), на которые приходится существенная доля взаимной торговли. Рамочное соглашение о взаимном признании стандартов производства перечисленных товаров подписано в декабре 1998 г.

АСЕАН опубликовала отчет о состоянии интеграции в регионе на 2019 год, приуроченный к 35-му саммиту Ассоциации в Бангкоке. В отчете представлена оценка прогресса и достижений экономической интеграции с момента принятия проекта «План действий по развитию экономического сообщества АСЕАН до 2025 года» в 2015 году. Отчет содержит не только анализ макроэкономического ландшафта АСЕАН последних лет, но и детальную оценку прогресса Ассоциации по основным показателям Плана действий: экономической интеграции, конкурентоспособности и внедрению инноваций, кросс-секторальному сотрудничеству, социальной инклюзии и интеграции региона в мировое сообщество. Отдельная глава посвящена четвертой промышленной революции как одной из ключевых тем регионального диалога.

Согласно отчету, несмотря на растущую степень неопределенности и новые вызовы мировой экономики, экономическая сфера АСЕАН продолжает расти. С региональным ВВП более 3 трлн долларов США в 2018 г. в сравнении с 2,5 трлн в 2015 г., АСЕАН занимает пятое место в рейтинге экономик мира. В 2018 г. торговля в регионе увеличилась до 2,8 трлн (на 23,9 % по сравнению с 2015 г.), а объем инвестиций стал рекордным за всю историю, составив 154,7 млрд долл. США [14].

В области экономической интеграции Ассоциация достигла 98,6 % устранения тарифов при торговле внутри региона. Как следствие, дальнейшие усилия будут направлены на стимулирование торговли и снижение нетарифных барьеров при помощи расширенного использования Единого Окна АСЕАН и самосертификации экспортеров наряду с внедрением индикаторов для оценки и мониторинга стимулирования торговли. Кроме того, Ассоциация продолжит работу над стандартизацией норм и технических требований к продукции. Для развития экономической конкуренции Ассоциация внедряет как рыночные механизмы, так и законодательные меры. Так, уже девять государств-членов приняли антимонопольное законодательство и законы о защите прав потребителей. По оценкам, не следует ожидать значительного прироста товарооборота в условиях преобладающей направленности экспорта в третьи страны — США, Японию, Европу. Главная задача — создание единого потребительского рынка. Введение беспошлинной торговли в рамках АСЕАН призвано стимулировать приток зарубежных инвестиций для производства и последующего экспорта товаров в страны-участницы.

С начала 1990-х гг. в странах Восточной Азии появилась новая форма экономического сотрудничества — создание зон экономического роста. Можно встретить разные определения: треугольник экономического роста, субрегиональные экономические зоны, естественные экономические территории, транснациональные экономические зоны, полигоны роста, круги роста, интегрированные зоны роста. Наиболее часто встречаются два термина:

1) треугольник (четыреугольник) экономического роста — именно так назвал данную форму взаимодействия тогда еще вице-премьер Сингапура Гох Чок Тонг, впервые выдвинувший

подобную идею в 1989 г. Данный термин часто использовался Конференцией ООН по тарифам и торговле (ЮНКТАД), различными экспертами и официальными органами АСЕАН в период до середины 2010-х гг.;

2) зона экономического роста — термин, получивший распространение во второй половине 2010-х гг. в документах АСЕАН, когда треугольники экономического роста расширили свои границы с трех до большего числа регионов, нередко включая целые страны. Эволюция термина связана с динамикой, пожалуй, самого эффективного треугольника экономического роста, включившего Сингапур, Малайзию и Индонезию.

Основная цель зон экономического роста — транснациональное развитие географически близких регионов трех и более стран на основе совместного использования факторов производства (капиталов, товаров, услуг, природных ресурсов); повышение уровня жизни населения на основе создания новых рабочих мест; повышение уровня развития менее развитых регионов; улучшение экономических, политических и культурных связей с соседними государствами. Концепция зон роста учитывает экономические факторы и политические соображения. Зоны могут включать промышленные парки, туристские зоны, транспортные узлы и прочие виды коммерческой деятельности, образовательные центры, т. е. в их рамках ведется совместное промышленное производство, строительство инфраструктурных объектов, туристических центров, совместная подготовка кадров, а также используются преимущества приграничных экономических связей — свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, лиц.

Как показывает практика уже действующих зон экономического роста, первостепенное внимание уделяется развитию инфраструктуры, промышленного производства, сельского хозяйства и туризма.

Одним из приоритетов внешней политики РФ в Азиатско-Тихоокеанском регионе на этапе поиска нашей страной достойного места в формирующейся архитектуре АТР стало развитие всестороннего сотрудничества с членами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). И это не случайно, ведь сегодня это региональное объединение в составе 10 государств с населением около 600 млн чел. и совокупным ВВП, превышающим 2,17 трлн долл.,

выходит за рамки географических границ и наращивает активность в качестве игрока общерегионального масштаба.

Можно отметить, что на АСЕАН «замыкаются» все трансрегиональные диалоговые форматы: Форум АСЕАН по вопросам региональной безопасности (АРФ), Форум Азия-Европа (АСЕМ), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Восточноазиатский саммит (ВАС), а также многочисленные неофициальные структуры. По сути АСЕАН выполняет системообразующую роль, связывая все элементы институциональной структуры АТР.

АСЕАН принадлежит важная роль и в создаваемой в АТР системе безопасности. Хотя принято считать, что на нынешнем этапе ее контуры в значительной степени определяются в Северо-Восточной Азии, где взаимодействуют несколько мощных мировых и региональных держав, согласно экспертным прогнозам, в перспективе основой структуры безопасности в более широком региональном контексте станет «североазиатский формат», дополненный такими структурами, как ВАС и Региональный Форум АСЕАН.

С июля 1996 г. Россия является полномасштабным партнёром по диалогу с АСЕАН. За этот период сформирована нормативно-правовая база взаимодействия, которая включает:

- совместную декларацию о партнёрстве в деле мира и безопасности, а также процветания и развития в АТР (подписана 19 июня 2003 г. в Пномпене, Камбоджа);

- совместную декларацию Россия-АСЕАН о сотрудничестве в борьбе с международным терроризмом (2 июля 2004 г., Джакарта, Индонезия);

- совместную декларацию лидеров России и Ассоциации о развитии и всеобъемлющем партнёрстве (13 декабря 2005 г., Куала-Лумпур, Малайзия);

- межправительственное Соглашение о сотрудничестве России и АСЕАН в области экономики и развития (10 декабря 2005 г., Куала-Лумпур, вступившее в силу 11 августа 2006 г.);

- комплексную программу действий по развитию сотрудничества России и АСЕАН на 2005–2015 гг. (13 декабря 2005 г., Куала-Лумпур).

29 ноября 2004 г. Россия присоединилась к Договору о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии 1976 г. (Балийский договор), что создало предпосылки для углубления российско-асеановского диалога и участия в других интеграционных группировках, ядром которых является АСЕАН.

13 декабря 2005 г. в Куала-Лумпуре состоялся первый саммит Россия–АСЕАН с участием Президента Российской Федерации В.В. Путина. Принято решение о регулярном проведении таких встреч (их периодичность пока не установлена).

Министр иностранных дел России ежегодно участвует в министерских совещаниях (конференциях) Ассоциации с диалоговыми партнёрами в форматах «АСЕАН+1» и ВАС (АСЕАН+8). 23 июля 2008 г. в Сингапуре состоялось очередное совещание министров иностранных дел Россия–АСЕАН, в ходе которого были обсуждены вопросы развития диалогового партнёрства. Министры одобрили «дорожную карту», включающую конкретные меры по активизации взаимодействия в приоритетных секторах. Министры высказались в пользу проведения в перспективе второго саммита Россия–АСЕАН. В рамках партнёрства Россия–АСЕАН функционируют следующие механизмы взаимодействия:

- Совместный комитет сотрудничества (СКС) (7-е заседание состоялось 9 октября 2008 г. в Санкт-Петербурге);
- Совместный планово-распорядительный комитет (СПРК) Финансовый фонд диалогового партнёрства (6-е заседание состоялось 9 октября 2008 г. в Санкт-Петербурге);
- Рабочая группа по торгово-экономическому сотрудничеству (РГТЭС) (учредительное заседание состоялось в сентябре 2002 г. в Москве);
- Рабочая группа по научно-технологическому сотрудничеству (РГНТС) (4-я встреча РГНТС прошла 10 июля 2007 г. в Москве).

На регулярной основе проводятся:

- Совещания старших должностных лиц (СДЛ) по политическим вопросам (на уровне заместителей министров иностранных дел) — как правило, раз в полтора года. 4-е совещание СДЛ состоялось в мае 2004 г. в Сингапуре; 5-я встреча — 4 февраля 2008 г. в Москве;

– Совещания старших должностных лиц по транснациональной преступности (ССДЛ–ТНП) — в привязке к соответствующим асеановским мероприятиям. 4-е ССДЛ-ТНП состоялось в июне 2008 г. в Куала-Лумпуре.

19 июля 2006 г. в Сингапуре прошли первые консультации старших должностных лиц Россия–АСЕАН по экономическим вопросам (СЭДЛ). Расширяется взаимодействие на профильных направлениях. 6–8 декабря 2005 г. в Чианграе (Таиланд) прошла первая российско-асеановская экспертная встреча по вопросам культуры. В настоящее время в процессе согласования находится проект межправительственного Соглашения о сотрудничестве в области культуры.

В 2006 г. согласована и утверждена Концепция научно-технологического сотрудничества между Россией и странами Ассоциации.

28 января 2007 г. в Сингапуре проведены консультации по туризму. В ходе Туристского форума АСЕАН в Ханое в январе 2009 г. принято Положение о консультациях Россия–АСЕАН в сфере туризма.

Важной составляющей российско-асеановских отношений являются межпарламентские контакты. Делегации российских парламентариев регулярно участвуют в качестве наблюдателей в заседаниях Межпарламентской ассамблеи АСЕАН (АИПА).

Положительную роль в развитии диалогового партнёрства призвано сыграть созданное в России в марте 2006 г. общественное движение «Восточное измерение». В марте 2007 г. делегация движения провела в Маниле встречи с политической и деловой элитой Филиппин, в том числе с Президентом Г. Арройо. В сентябре 2007 г. состоялся Российско-малайзийский бизнес-форум в Куала-Лумпуре.

30–31 октября 2010 г. президент России Дмитрий Медведев принял участие во втором саммите России и стран-членов АСЕАН в Ханое, Вьетнам.

При Московском государственном институте международных отношений (Университете) открыт Центр АСЕАН. Центр АСЕАН призван содействовать более полному информированию общественности России и государств Юго-Восточной Азии о возможностях и перспективах развития российско-асеановского

партнёрства, стать базой для налаживания контактов между деловыми и научными кругами сторон, придать импульс расширению гуманитарных связей нашей страны с Ассоциацией. Директором Центра назначен известный российский специалист по Юго-Восточной Азии д-р ист. наук В.В. Сумский.

19–20 мая 2016 г. юбилейный саммит Россия–АСЕАН по случаю 20-летия диалогового партнёрства прошёл в российском городе Сочи. По его итогам были приняты Сочинская декларация и Комплексный план действий по развитию сотрудничества Россия–АСЕАН на 2016–2020 гг. Лидерам также был представлен доклад Группы видных деятелей России и АСЕАН с концептуальным видением будущего российско-асеановских отношений и конкретными шагами по их достижению.

В 2016 г. прошёл перекрёстный Год культуры Россия–АСЕАН, программа которого включала первый совместный фестиваль искусств «на полях» Сочинского саммита.

В 2017 г. Россия открыла при АСЕАН Постоянное представительство в г. Джакарте. Указом Президента России Постоянным представителем при АСЕАН был назначен А.А. Иванов.

14 ноября 2018 г. в Сингапуре состоялся 3-й регулярный саммит Россия–АСЕАН, на котором было принято решение о повышении уровня отношений до стратегического партнёрства. В Сингапуре главы государств приняли Совместное заявление о стратегическом партнёрстве, а также Совместное заявление о сотрудничестве в сфере безопасности информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), направленные на повышение эффективности борьбы с преступностью в этой области и выработку единых подходов к поведению государств в информационном пространстве.

Страной-председателем форума АСЕАН-2019 выбран Таиланд. Начиная с 5 сентября 2019 г. состоялся ряд встреч в рамках регулярного саммита Россия–АСЕАН на уровне министерств иностранных дел, обороны, экономики, энергетики и торговых отношений со стороны Российской Федерации и стран Юго-Восточной Азии. 2–3 ноября 2019 г. в Бангкоке — столице Таиланда — состоялось итоговое заседание бизнес-форума АСЕАН-2019. В связи с этим представляется важным отметить, что формула интеграции, избранная членами Ассоциации, характеризуется

строгим соблюдением суверенитета стран-участниц и весьма сдержанным и осторожным отношением к принципу «наднациональности», т. е. делегированию наднациональным органам управления части полномочий, относимых к компетенции отдельных членов, что характерно для «евроинтеграции».

В результате интеграционные процессы в рамках АСЕАН развиваются не «вглубь» по пути формирования таможенного союза и общего рынка, предполагающих создание наднациональных механизмов, а главным образом «вширь» — в форме создания зон свободной торговли (ЗСТ). При реализации этой формы международной интеграции в странах-участниках отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения, что не требует наднационального регулирования [1].

4.8 АТЭС

В середине XX в. усилились тенденции регионализации, интеграции и развития новых форм сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что явилось предпосылкой для создания форума АТЭС. В 1965 г. японский экономист К. Кодзима предлагал создать Тихоокеанскую зону свободной торговли с участием промышленно развитых стран региона. Создание в регионе организаций экономического сотрудничества началось с учреждения в 1967 г. Тихоокеанского экономического совета (ТЭС). Затем, в 1968 г., была создана Тихоокеанская конференция по торговле и развитию (ПАФТАД). Процесс взаимодействия активизировался в 1980-е гг., когда страны АТР стали демонстрировать высокий и стабильный экономический рост. В 1980 г. появился Совет по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС). Все эти организации были неправительственными, а их создание отражало желание стран региона наладить тесное торгово-экономическое сотрудничество и заложило основу для появления АТЭС.

АТЭС — межправительственный форум азиатско-тихоокеанского региона (АТР), имеющий формально консультативный статус. Решение о создании АТЭС было принято по инициативе Австралии и при поддержке ведущих экономических держав региона на I-й Конференции министров экономики и иностранных дел 12 стран АТР в ноябре 1989 г. в Канберре. Первоначально в

АТЭС вошли 12 государств: Австралия, Бруней, Индонезия, Канада, Малайзия, Новая Зеландия, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Филиппины, Япония.

В 1991 г. к форуму АТЭС присоединились Китайская Народная Республика, Сянган (Гонконг) и остров Тайвань. Тайвань участвует в организации под названием Китайский Тайбэй (Chinese Taipei). Следует отметить, что Китайский Тайбэй и Гонконг присоединились к АТЭС в качестве самостоятельных участников, в связи с чем в официальных документах АТЭС принят термин «участвующие экономики», а не «страны-участницы». В 1993 г. в АТЭС вошли Мексика и Папуа – Новая Гвинея, в 1994 г. — Чили.

Форум АТЭС находился в стадии активного формирования собственной структуры и определения своего места в экономической жизни стран АТР и мира до 1996 года. В 1998 г. в АТЭС вошли Россия, Вьетнам и Перу.

На сегодняшний день членами АТЭС является 21 страна: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, КНР, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа – Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония. В присоединении к АТЭС также заинтересованы Гватемала, Индия, Камбоджа, Колумбия, Коста-Рика, Макао, Монголия, Пакистан, Панама, Шри-Ланка и Эквадор.

Основными целями деятельности АТЭС являются:

– стремление к либерализации в области торговли и инвестиций;

– поддержание экономического роста и развития членов АТЭС.

Основными направлениями деятельности АТЭС являются:

1) обмен информацией и проведение консультаций о политике и развитии экономики с целью достижения устойчивого роста, осуществления корректировок и сокращения разрыва в экономическом развитии;

2) разработка стратегий, предусматривающих сокращение препятствий на пути движения товаров, услуг и инвестиций;

3) сотрудничество в сфере энергетики, рыболовства, транспорта, телекоммуникаций, туризма, охране окружающей среды;

4) содействие развитию региональной торговли, инвестиций, движению финансовых ресурсов, трансферу технологий,

промышленному сотрудничеству, развитию инфраструктуры, обеспечению трудовыми ресурсами.

Сегодня АТЭС уделяет особое внимание таким мировым процессам, как экономическая глобализация и создание единого информационного общества. В отличие от ЕС и ЮСМКА АТЭС — более многослойное образование, поскольку в группировку входят страны, находящиеся на разных уровнях развития, не имеющие общих границ, но связанные общими интересами. Так как участники АТЭС существенно отличаются по уровню экономического развития, то для их взаимодействия при создании АТЭС были выработаны менее формализованные механизмы, чем правила в таких региональных интеграционных объединениях, как, например, ЕС и НАФТА.

Россия, вступив в АТЭС, подтвердила тем самым приверженность стратегическому выбору на тесное экономическое взаимодействие с АТР и свое намерение в полной мере включиться в систему международного разделения труда.

Можно обозначить следующие цели участия России в АТЭС:

1) отход от излишней ориентации на Европу и США в нашем политическом и экономическом мышлении и общественном сознании; выделение азиатско-тихоокеанского направления в качестве одного из приоритетных в российской внешней политике;

2) последовательное наращивание объемов сотрудничества со всеми странами АТЭС, в том числе используя имеющиеся здесь возможности индустриализации российского экспорта (изделия машиностроения, химическая промышленность, ядерная энергетика, услуги транспорта, транзита, телекоммуникаций, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций, рыбопромысловая деятельность, военно-техническое сотрудничество), стабильных поставок энергоносителей через сеть проектируемых магистральных нефтегазопроводов и электропередач; закрепление имеющихся торговых возможностей через российские инвестиции в экономику стран-членов АТЭС;

3) налаживание сотрудничества на рынках ценных бумаг;

4) гармонизация процедур и требований в области таможенных процедур, стандартизации, метрологии и сертификации; диверсификация географии экспортных поставок предприятий Сибири и Дальнего Востока в направлении АТЭС;

5) содействие хозяйственному и социальному развитию своей страны, прежде всего районов Сибири и Дальнего Востока;

6) укрепление политического и дипломатического присутствия в регионе АТЭС: поддержание стабильных и дружеских отношений, прежде всего с соседними и ведущими странами региона; заключение многосторонних экономических и политических соглашений с субрегиональными интеграционными группировками; координация позиций России и стран АТЭС в международных организациях;

7) активизация российского участия в ключевых направлениях деятельности Форума;

8) адаптация к российским условиям опыта, накопленного в странах АТЭС в деле государственного управления рыночной экономикой и финансами, проведения реформ, стимулирования экспорта и регулирования внешней торговли, поощрения предпринимательства и конкуренции, в том числе мелкого и среднего бизнеса, дипломатического обеспечения интересов отечественного бизнеса за рубежом;

9) развитие связей между деловыми союзами и ассоциациями России и стран АТЭС, их неправительственными организациями.

Как евроазиатская держава Россия стремится к развитию сбалансированного международного сотрудничества как в Европе, так и в Азии. Благоприятные перспективы для этого открываются, в частности, в Азиатско-Тихоокеанском регионе, куда непосредственно входят Сибирь и Дальний Восток России и которому ныне прогнозируется роль основной зоны мирового экономического роста на XXI век.

Россия заинтересована в участии в интеграционных проектах Азиатско-Тихоокеанского региона, особую роль в которых играют Сибирь и Дальний Восток, прежде всего в энергетической и транспортной областях. Они могут стать своеобразным «сухопутным мостом» (*land bridge*) между странами так называемого Тихоокеанского кольца (*Pacific Rim*) и Европой.

Со 2 по 8 сентября 2012 г. саммит АТЭС проходил в России, во Владивостоке на острове Русском. Саммит АТЭС Владивосток-2012 (англ. *APEC Vladivostok 2012*) — это двадцать четвёртая ежегодная встреча лидеров экономик АТЭС. Саммит проходил на Русском острове, как было решено в 2007 г. Это первый саммит АТЭС, который был проведен в России.

Большая часть объектов саммита была построена при кураторстве первого вице-премьера Правительства РФ И.И. Шувалова на Русском острове. Основными объектами саммита являлись мосты Золотой и Русский, а также Дальневосточный федеральный университет. На площадке АТЭС-2012 встретились лидеры ведущих держав региона (Китая, России, США, Японии), между которыми было подписано ряд соглашений. Первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов отметил, что саммит АТЭС во Владивостоке должен помочь смещению внешнеторгового баланса России в сторону азиатских стран.

В 2018 г. саммит АТЭС проходил в столице Папуа – Новой Гвинеи Порт-Морсби 17–18 ноября. Впервые с 1993 г. саммит завершился без принятия совместной декларации лидеров. Встреча проходила на фоне торговой войны между Китаем и США — крупнейшими экономиками мира, а ряд западных СМИ сообщал о трениях с китайской делегацией при составлении итогового документа.

В 2019 г. саммит АТЭС должен был пройти в Чили, однако власти страны вынуждены были отменить проведение саммита в связи с массовыми акциями протеста, которые проходили в стране и часто заканчивались беспорядками и столкновениями с полицией. В стране вводилось чрезвычайное положение, несколько ночей подряд действовал комендантский час.

В 2020 г. в АТЭС председательствовала Малайзия. В связи с пандемией COVID-19 саммит прошел 20 ноября в онлайн-формате.

В странах-участниках АТЭС проживают 2,8 млрд чел. На долю участников АТЭС приходится 60 % мирового ВВП, 48 % оборота международной торговли.

Эксперты отмечают, что пандемия COVID-19 привела к заметному сокращению экономики региона. Ожидается, что экономический рост региона АТЭС снизится на 3,7 % в 2020 г., в результате чего общий объем потерь производства достигнет 2,9 трлн долл. (данные на 09.2020). В 2021 г. прогнозируется восстановление экономики региона АТЭС до уровня 5,7 %.

Интеграционные процессы в Европе, Америке и Азии, по всей видимости, станут одним из главных факторов мирового экономического развития. К настоящему времени интеграционные

группировки стали более влиятельными субъектами мирового хозяйственного процесса, чем отдельные государства. С этим связано постепенное падение роли национального суверенитета как фактора экономического развития и возрастание роли принадлежности к конкретной интеграционной группировке, которая как более крупная экономическая структура приобретает самостоятельность и влияние в мировой экономике [2].

Контрольные вопросы по разделу 4

1. Что такое международная экономическая интеграция?
2. Каков порядок международной экономической интеграции с точки зрения логики ее углубления?
3. Охарактеризуйте этапы международной экономической интеграции.
4. Как происходило становление Европейского союза, сколько стран являются членами ЕС, какую стадию международной экономической интеграции проходит ЕС сегодня?
5. Какие страны входят в состав Североамериканской ассоциации свободной торговли ЮСМКА?
6. Какие страны входят в Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) и какие из них являются главной движущей силой?
7. Страны какого региона мира преимущественно входят в интеграционный союз АСЕАН и что представляет собой сегодня эта интеграционная группировка?
8. В каких интеграционных группировках принимает участие Россия?

5 МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

5.1 Понятие валюты, виды валюты

Понятия «валюта» и «деньги» представляются взаимозаменяемыми, но внутри страны используется термин «деньги», а валюта опосредует международные отношения. Терминологические различия между деньгами и валютой существуют во многих языках (*money* и *currency* — в английском, *geld* и *valjuta/wahrung* — в немецком).

Валюта — это не новый вид денег, а особый способ их функционирования, при котором национальные деньги обслуживают международные торговые и кредитные отношения. Таким образом, деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой.

Понятие «валюта» применяется в нескольких значениях:

1) **национальная валюта** — установленная законом денежная единица данного государства;

2) **иностранная валюта** — денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах;

3) **международная денежная расчетная единица и платежное средство**.

Специальные права заимствования (СДР; Special Drawing Rights) — «искусственные деньги», созданные в результате решения МВФ. СДР представляют собой безналичные деньги в виде записей на специальном счете страны в МВФ. СДР могут быть конвертируемы в реально обращающиеся валюты. Стоимость СДР рассчитывается на основе стандартной «корзины», включающей основные мировые валюты;

4) **международная торговая валюта**, служащая для оценки и опосредования международных торговых операций (экспорта и импорта товаров, капитала, услуг и т. п.), сама выступающая объектом купли-продажи;

5) **международная резервная валюта**, являющаяся средством накопления богатства и валютным резервом государства, используемым для поддержания валютной системы страны в случае необходимости (покрытия дефицита платежного баланса, займов,

кредита, помощи и т. д.) Резервная валюта может служить базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран. К таким валютам относится доллар США, евро, японская иена, фунт стерлингов и швейцарский франк. Стать резервной может валюта стран, в которых ВВП занимает существенную долю в мировом ВВП и внешнеторговый оборот занимает значительную долю в мировой торговле. Эти страны должны иметь значительные золотовалютные резервы, развитый рынок ссудных капиталов, свободную обратимость валюты, проводить либеральную внешнеторговую и валютную политику;

6) *свободноконвертируемая валюта* — национальная валюта стран, в зонах которых отсутствуют ограничения на обращение валюты во всем мире;

7) *частично конвертируемая валюта* — валюта стран, в которых сохраняются ограничения в отношении определенного круга международных операций: несвободный ввоз, расчет и т. д. (китайский юань, индийский рупий, греческая драхма, турецкая лира, египетский фунт, испанская песета, российский рубль).

8) *неконвертируемая валюта* — валюта стран, в которых действуют различные ограничения: страна против ввоза-вывоза валюты (советский рубль, валюты бывших социалистических стран).

5.2 Валютная система: понятие, основные элементы

Мировая валютная система является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закрепленной межгосударственными договоренностями. Ее возникновение и последующая эволюция отражают объективное развитие процессов интернационализации капитала, требующих адекватных условий в международной денежной сфере.

Различают национальную и мировую валютные системы:

Мировая валютная система (МВС) представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства. Мирохозяйственные связи немислимы без налаженной системы валютных отношений, под

которыми понимают экономические отношения, связанные с функционированием мировых денег. Валютные отношения обслуживают различные виды хозяйственных связей (внешняя торговля, вывоз капитала, предоставление займов, научный обмен, туризм и пр.).

Национальная валютная система — форма организации валютных отношений в стране, определяемой национальным законодательством [21].

Мировая валютная система включает следующие *основные конструктивные элементы*:

- мировой денежный товар;
- международная ликвидность;
- валютный курс;
- валютные рынки;
- международные валютно-финансовые организации;
- межгосударственные договоренности.

Мировой денежный товар принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства и обслуживает международные отношения. Первым международным денежным товаром выступало золото. Далее мировыми деньгами стали национальные валюты ведущих мировых держав (кредитные деньги). В настоящее время в этом качестве также распространены композитные или фидуциарные (основанные на доверии к эмитенту) деньги. К ним относятся международные и региональные платежные единицы (такие как СДР и евро).

Международная ликвидность. Это возможность страны или группы стран обеспечивать свои краткосрочные внешние обязательства приемлемыми платежными средствами. Международная ликвидность связана с обеспечением МВС международными резервами, необходимыми для ее нормального функционирования, с порядком их создания и регулирования.

Международная ликвидность выполняет три функции:

- 1) средство образования ликвидных резервов;
- 2) средство международных платежей (в основном для покрытия дефицита платежного баланса);
- 3) средство валютной интервенции.

Международная ликвидность характеризует состояние внешней платежеспособности отдельных стран или регионов. Основную

часть международной валютной ликвидности составляют официальные золотовалютные резервы. К золотовалютным резервам относятся *запасы золота* в стандартных слитках, а также *высоколиквидные иностранные активы* в свободно конвертируемой валюте (валютные резервы). Кроме того, в золотовалютные резервы могут быть включены *драгоценные металлы* (платина и серебро), если они используются в международных своп-операциях, заложены и под них получена валюта.

Высоколиквидные средства должны быть размещены в высоконадежных учреждениях с минимальным риском, т. е. в учреждениях, причисленных согласно международным классификациям к учреждениям высшей категории надежности. Средства Минфина РФ на валютных счетах в коммерческих банках в РФ не относятся к разряду резервных средств, и Россия размещает часть средств на счетах центральных банков других стран, например центральных банков стран «Большой семёрки».

5.3 Эволюция мировой валютной системы

Становление мировой валютной системы было обусловлено развитием международных экономических отношений и, в первую очередь, торговли. При экспорте и импорте разнообразных товаров и услуг возникала необходимость определять валютный курс, т. е. курс национальных денежных единиц друг к другу. Подобная необходимость запустила процесс формирования мировой валютной системы. В условиях, когда национальные денежные единицы имели золотое содержание, естественно, что и в международной практике установился золотомонетный стандарт.

Стихийно сложившаяся практика была узаконена в 1867 г. на Парижской конференции заключением межгосударственного соглашения, признающего золото единственной формой мировых денег. В соответствии с соглашением в международных расчетах применялись национальные золотые монеты, но значение имел не их номинал, а вес.

В основу **Парижской валютной системы** были положены следующие принципы:

- 1) она основывалась на золотомонетном стандарте;

2) каждая из национальных валют имела золотое содержание. В соответствии с золотым содержанием устанавливались золотые паритеты. Любую валюту можно было свободно конвертировать в золото;

3) установился режим свободно плавающих валютных курсов с учетом рыночного спроса и предложения, ограниченный «золотыми точками»: если рыночный курс валюты становился ниже паритета, основанного на золотом содержании, то становилось выгоднее платить по внешним обязательствам золотом.

Для нормального функционирования валютной системы, основанной на золотомонетном стандарте, было необходимо наличие золотых запасов у каждой из стран, входящих в систему, а также достаточное количество золотых денег в обращении. Изначальная ограниченность общемировых запасов золота предопределила неизбежность кризиса и последующей смены данной валютной системы.

Основная часть международных расчетов осуществлялась при этом с помощью тратт (переводных векселей), выписанных в какой-либо национальной валюте. В качестве такой валюты использовался главным образом английский фунт стерлингов, золото же использовалось для оплаты пассивного сальдо международных расчетов страны.

Страны с дефицитным платежным балансом вынуждены были проводить дефляционную политику, ограничивать денежную массу в обращении, чтобы препятствовать отливу золота из страны. Исключение составляла Великобритания, поскольку ее валюта де-факто была резервной. Тем не менее тенденция сокращения золота в денежной массе действовала постоянно, снижая общую устойчивость системы.

Постепенно золотомонетный стандарт изжил себя, так как не соответствовал ни масштабам усилившихся хозяйственных связей, ни условиям, необходимым для дальнейшего развития экономики. Наступление кризиса ускорила Первая мировая война. С началом войны центральные банки государств-участников системы прекратили обмен банкнот на золото и увеличили их эмиссию для покрытия военных расходов, что спровоцировало сильную инфляцию и хаос валютных отношений. Выход был найден после окончания войны в установлении золотодевизного

стандарта, основанного на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото. Девизами стали называть средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Новое устройство мировой валютной системы было юридически закреплено межгосударственным соглашением на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

Основу **Генуэзской валютной системы** составили следующие принципы:

1) основой системы являлись золото и девизы — иностранные валюты. Национальные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств, что снимало ограничения, связанные с применением золотомонетного стандарта, но при этом ставило мировую валютную систему в зависимость от состояния ведущих национальных экономик. Однако в период между двумя мировыми войнами статус резервной не был официально закреплен ни за одной из валют;

2) сохранились золотые паритеты. Конверсия валют в золото могла осуществляться или непосредственно (валюты США, Франции, Великобритании) или косвенно, через иностранные валюты;

3) был восстановлен режим свободно плавающих валютных курсов;

4) валютное регулирование стало новым элементом мировой финансовой системы и осуществлялось в форме активной валютной политики, международных конференций и совещаний. Попытки регулировать валютные отношения, в первую очередь валютные курсы, фактически означали признание неэффективности теории рыночного равновесия в сфере внешнеэкономических связей и международных расчетов.

Новая валютная система принесла относительную валютную стабильность в сферу мировых торгово-финансовых отношений, но одновременно создала предпосылки для продолжительных валютных войн и многочисленных девальваций. Перемещение основного мирового валютно-финансового центра из Западной Европы в США также должно было найти свое отражение в устройстве мировой валютной системы. США стремились к утверждению гегемонии доллара в международных расчетах, что привело к острому соперничеству между долларом и фунтом стерлингов. Стабильность валютной системы была окончательно подорвана

мировым экономическим кризисом. Великая депрессия 1929–1933 гг. ударила по одной из основных валют — доллару США, что привело к хаотическому перемещению капиталов и поражению валютными кризисами то одних, то других стран, вызвавших девальвации, увеличение дефицита государственных бюджетов, отлив золота. В результате Гемуэзская валютная система утратила эластичность и стабильность. Прекратился обмен банкнот на золото во внутреннем обороте всех стран, сохранилась только внешняя конвертируемость валют в золото по соглашению центральных банков США, Великобритании и Франции. Еще одним потрясением для МВС стал экономический кризис 1937 г., вызвавший новую волну обесценения валют. К началу Второй мировой войны не осталось ни одной устойчивой валюты.

В период войны валютные ограничения ввели как воюющие, так и нейтральные страны. Замороженные официальные курсы валют практически не менялись, хотя покупательная способность денег постоянно снижалась в результате инфляции. Вновь возросла роль золота как мирового резервного и платежного средства, и военные или стратегические товары можно было приобрести только за золото. Соответственно, валютный курс утратил активную роль в экономических отношениях. Война еще больше углубила кризис Гемуэзской валютной системы, разработка же проекта новой валютной системы началась уже в годы войны английскими и американскими специалистами, так как государства опасались повторения валютных кризисов 30-х годов.

Эксперты, работавшие над проектом, стремились разработать принципы валютной системы, способной обеспечить экономический рост и ограничить негативные социально-экономические последствия кризисов. В результате были подготовлены проект Г.Д. Уайта (США) и проект Дж. М. Кейнса (Великобритания), для которых были характерны следующие общие принципы [21]:

- 1) свободная торговля и движение капитала;
- 2) уравновешенные платежные балансы, стабильные валютные курсы;
- 3) золото-девизный стандарт;
- 4) создание международной организации для наблюдения за функционированием мировой валютной системы, взаимного сотрудничества и покрытия дефицита платежного баланса.

За основу впоследствии был взят американский вариант, и третья мировая валютная система была оформлена на валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Принятый на конференции устав МВФ определил следующие принципы **Бреттон-Вудской валютной системы**:

1) введение золото-девизного стандарта, основанного на золоте и двух резервных валютах — долларе США и фунте стерлингов;

2) использование золота в четырех формах:

а) сохранение золотых паритетов валют и введение их фиксации в МВФ;

б) использование золота как международного платежного и резервного средства;

в) приравнивание в США доллара к золоту с целью закрепления за долларом статуса главной резервной валюты;

г) обмен казначейством США доллара на золото иностранным центральным банкам по официальной цене, исходя из золотого содержания доллара;

3) осуществление курсового соотношения валют и их конвертируемости на основе фиксированных валютных паритетов, выраженных в долларах. Для девальвации более чем на 10 % требовалось разрешение МВФ. Пределы отклонения рыночного курса от паритета были установлены в 1 % по Уставу МВФ и 0,75 % по Европейскому валютному соглашению. Задача соблюдения пределов колебаний курсов легла на центральные банки соответствующих стран, для чего они были обязаны осуществлять долларо-вые интервенции [21];

4) создание международных валютно-кредитных организаций — Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Основными задачами МВФ стали предоставление кредитов в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов в целях поддержки нестабильных валют, осуществление контроля за соблюдением странами-членами принципов мировой валютной системы и обеспечение валютного сотрудничества стран.

В перспективе предусматривались введение взаимной обращимости валют и постепенная отмена валютных ограничений, для введения которых требовалось разрешение МВФ.

Ведущее положение США в мировой экономике после окончания войны нашло свое отражение в утверждении долларowego стандарта. Доллар — единственная валюта, конвертируемая в золото, — стал базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютой интервенции и резервных активов. Фактически доллар стал играть роль, которую играло золото в валютной системе, основанной на золотомонетном стандарте. США впоследствии использовали статус доллара как резервной валюты для покрытия национальной валютой дефицита своего платежного баланса. Экономическое превосходство США и слабость их конкурентов, выражавшаяся в дефиците платежных балансов, особенно с США, и недостатке золотовалютных резервов, вызвали всеобщий спрос на доллары и породили «долларовый голод», что привело к усилению валютных ограничений в большинстве стран.

Официальные валютные курсы носили в это время искусственный характер. Неустойчивость экономики, кризисы платежных балансов и усиление инфляции привели к снижению курсов валют к доллару в результате многочисленных девальваций. В то же время низкие курсы национальных валют Западной Европы и Японии были необходимы для поощрения экспорта и восстановления разрушенной войной экономики, в связи с чем Бреттон-Вудская валютная система в течение четверти века способствовала росту мировой торговли и производства. Одновременно накапливались противоречия, ставшие причиной ее кризиса и разрушения. Доллар постепенно утрачивал монопольное положение в валютных отношениях, а марка ФРГ, швейцарский франк и японская иена стали широко использоваться в качестве международного платежного и резервного средства. Исчезла экономическая и валютная зависимость Западной Европы от США, характерная для послевоенных лет. Сформировались три мировых валютных центра — США, ЕС и Япония. Одновременно произошло огромное увеличение краткосрочной внешней задолженности США в виде долларовых накоплений иностранных банков — «долларовый голод» сменился «долларовым пресыщением».

В конце 60-х гг. наступил кризис Бреттон-Вудской валютной системы, сущность которого заключалась в противоречии между интернациональным и глобальным характером международных

экономических отношений и использованием для их осуществления национальных валют, подверженных обесцениванию (преимущественно доллара). Причинами валютного кризиса стали:

1) мировой циклический кризис, охвативший экономики различных стран с 1969 г.;

2) усиление инфляции и различия в ее темпах в разных странах оказывали влияние на динамику курсов валют и создавали условия для курсовых перекосов;

3) хронический дефицит платежных балансов одних стран и активное сальдо других усиливали резкие колебания валют в соответствующих направлениях;

4) валютная система, основанная преимущественно на одной национальной валюте — долларе, пришла в противоречие с интернационализацией и глобализацией мирового хозяйства. По мере ослабления экономических позиций США увеличивалось покрытие дефицита платежного баланса данной страны национальной валютой, приводящее к росту внешнего долга. В результате краткосрочная задолженность США возросла в 8,5 раз за 1949–1971 гг., а официальные золотые резервы сократились в 2,4 раза [21]. В итоге была подорвана устойчивость основной резервной валюты. Положение усугублялось упорным отказом США до 1971 г. девальвировать свою валюту, а режим фиксированных паритетов и курсов усугублял курсовые перекосы;

5) рынок евродолларов, первоначально поддерживавший позиции американской валюты, поглощая избыток долларов, в начале 70-х годов стал источником «горячих» денег, которые, переливаясь из страны в страну, обостряли валютный кризис;

6) сыграли свою дезорганизующую роль и крупные транснациональные корпорации. Обладая огромными активами в разных валютах, они активно участвовали в валютных спекуляциях, придавая им грандиозный масштаб.

Кризис Бреттон-Вудской системы достиг кульминации весной и летом 1971 г., когда в его центре оказалась главная резервная валюта. Доллар США в массовом порядке конвертировался в золото и устойчивые валюты. Бесконтрольно кочующие евродоллары наводнили валютные рынки Западной Европы и Японии, вынуждая центральные банки скупать их для поддержания курсов в установленных МВФ пределах. Кризис доллара вызвал

политические выступления против валютной политики США, особенно со стороны Франции. Меры, предпринятые для спасения Бреттон-Вудской системы, не дали желаемого результата. Введение «золотого эмбарго» и дополнительной 10-процентной импортной пошлины фактически означали начало торговой и валютной войн. Поиски выхода из кризиса завершились заключением Вашингтонского соглашения, которое предусматривало девальвацию доллара на 7,89 %, повышение официальной цены золота на 8,57 %, ревальвацию ряда валют, расширение пределов колебаний валютных курсов до 2,25 % и установление центральных курсов вместо паритетов, отмену 10-процентной таможенной пошлины в США.

Вашингтонское соглашение временно сгладило противоречия, но не устранило причины их появления. В феврале-марте 1973 г. валютный кризис вновь обрушился на доллар, и 12 февраля 1973 г. была проведена повторная его девальвация на 10 % и повышена официальная цена золота на 11,15 % — до 42,22 долл. за унцию. Массовые продажи долларов привели к закрытию ведущих валютных рынков со 2 по 19 марта, после чего был осуществлен переход к плавающим валютным курсам. Шесть стран Европейского экономического объединения отменили внешние пределы колебаний курсов своих валют к доллару и другим валютам, создав своеобразную европейскую валютную зону в противовес доллару.

Кризис Бреттон-Вудской валютной системы породил обилие проектов валютной реформы: от создания коллективной резервной единицы, выпуска мировой валюты, обеспеченной золотом и товарами, до возврата к золотому стандарту. Поиски выхода из валютного кризиса велись долго — вначале в академических, а затем в правящих кругах и различных комитетах.

В 1972–1974 гг. «комитет двадцати» МВФ подготовил проект реформы мировой валютной системы. Соглашение стран-членов МВФ в Кингстоуне (Ямайка) в январе 1976 г. принятое и ратифицированное в апреле 1978 г. второе изменение Устава МВФ оформили следующие принципы четвертой мировой валютной системы, получившей название **«Ямайская валютная система»:**

1) введение стандарта СДР вместо золото-девизного стандарта;

2) юридическое завершение демонетизации золота: отмена его официальной цены, золотые паритеты, прекращение размена долларов на золото;

3) предоставление странам права выбора любого режима валютного курса;

4) усиление межгосударственного валютного регулирования Международным валютным фондом, сохранившимся в прежнем виде.

Введение плавающих валютных курсов не смогло обеспечить их стабильности, несмотря на огромные затраты на валютные интервенции. Этот режим устранил процесс накопления курсовых перекосов, характерный для фиксированных валютных курсов, но оказался неспособным обеспечить выравнивание платежных балансов, покончить с внезапными перемещениями «горячих» денег, валютными спекуляциями. Процессы колебания валютных курсов в условиях свободного перемещения капиталов оказались самоусиливающимися. Давление огромной массы денег, используемых для инвестиций (как правило, портфельных) в различные регионы мира, приводило к «раскачиванию» курсов национальных валют, когда они сначала резко укреплялись, а затем еще более резко обесценивались, и краху национальных валютных систем. В этих условиях страны предпочитают режим регулируемого плавания валютного курса, поддерживая его различными методами валютной политики, иногда довольно жесткими.

Международная расчетная единица СДР (специальные права заимствования), основанная на корзине основных мировых валют, не смогла стать «настоящими» мировыми деньгами. Этому помешали проблемы, связанные с вопросами ее эмиссии, распределения и обеспечения, методом определения курса и сферы использования. Изначальная ограниченность применения СДР и сложный механизм эмиссии привели к постоянному снижению ее значения и доли в международных расчетах и резервах.

Укрепление валютно-экономических позиций стран-членов Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) и Японии привело к постепенному переходу от стандарта СДР к мультивалютному стандарту на основе ведущих валют — доллара США, марки ФРГ, японской иены, швейцарского франка. Постепенная эволюция Ямайской валютной системы не отменила объективную

необходимость ее дальнейшей реформы и в первую очередь поиска путей стабилизации валютных курсов и совершенствования мирового валютного механизма, который является одним из источников нестабильности мировой и национальных экономик. Наиболее далеко в этом направлении продвинулись страны Западной Европы.

Достоинствами Ямайской валютной системы являются:

1) гибкость мультивалютной системы с плавающими курсами, соответствующая требованиям растущей сложности и взаимосвязанности мировой экономики;

2) создание на базе этой системы современного глобального валютного рынка, адекватного происходящим процессам экономической и финансовой глобализации;

3) возможность выработки странами гибкой валютной политики.

В то же время Ямайская валютная система имеет *недостатки*:

1) неустойчивость валютной системы, подтверждением которой служат многочисленные валютные кризисы;

2) гибкость валютных курсов порождает спекуляции на валютном рынке;

3) МВФ не имеет достаточных ресурсов и полномочий для успешного глобального регулирования валютной системы.

5.4 Регулирование валютных отношений. Международный валютный фонд

Международный валютный фонд (МВФ) — межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте. Фонд — специализированное учреждение Организации Объединенных Наций (ООН) — практически служит институциональной основой мировой валютной системы. МВФ был учрежден на международной валютно-финансовой конференции ООН в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). Конференция приняла Соглашение о МВФ, которое является его Уставом. Соглашение вступило в

силу 27 декабря 1945 г.; практическую деятельность Фонд начал с 1 марта 1947 г. [21]. В связи с эволюцией мировой валютной системы Устав МВФ трижды пересматривался:

- в 1969 г. при введении системы СДР;
- в 1976 г. при создании Ямайской валютной системы;
- в ноябре 1992 г. при включении санкции по отношению к странам, не погасившим свои долги перед Фондом, — приостановки права участвовать в голосовании.

Высший руководящий орган МВФ — *Совет Управляющих*, в котором каждая страна-член представлена управляющим и его заместителем, назначаемыми на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. Совет управляющих обычно собирается на сессии один раз в год, но может собираться или принимать постановления голосованием по почте и чаще.

Каждый член МВФ имеет свою квоту (долю), выраженную в СДР, которая равна участию страны-члена в МВФ. Квота, которая была введена для отражения отношения размеров экономики стран-членов, является базовым элементом во взаимоотношениях финансового и организационного характера стран-членов и Фонда. Она определяет количество голосов, имеющих у страны-члена МВФ, и составляет 250 «базисных» голосов, предоставляемым каждой стране, участвующей в Фонде, плюс 1 голос за каждые 1000,000 СДР. Квота также определяет сумму подписки страны на капитал МВФ и возможность использования ресурсов Фонда. Страна-участник обязана оплатить 25 % от величины своей подписки в СДР или в валюте других стран-участниц, определяемой МВФ, согласно уставу; остаток страна оплачивает в своей валюте. Самым большим количеством голосов в МВФ обладают США — 17,78 %, у России — 2,9 %.

МВФ осуществляет кредитные операции только с официальными органами — казначействами, центральными банками, стабилизационными фондами. Различаются кредиты на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурной перестройки экономической политики стран-членов. Страна, нуждающаяся в иностранной валюте, производит покупку (*purchase*) или иначе заимствование (*drawing*) иностранной валюты либо СДР в обмен на эквивалентное количество национальной валюты, которое

зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны. При разработке механизма МВФ предполагалось, что страны-члены будут предъявлять равномерный спрос на валюты, а поэтому их национальные валюты, поступающие в Фонд, станут переходить от одной страны к другой. Таким образом, эти операции не должны были являться кредитными в строгом смысле слова. На практике в Фонд обращаются с просьбами о предоставлении кредита главным образом страны с неконвертируемыми валютами. Вследствие этого МВФ как правило, предоставляет валютные кредиты государствам-членам как бы «под залог» соответствующих сумм неконвертируемых национальных валют. Поскольку на них нет спроса, они остаются в Фонде до выкупа их странами-эмитентами этих валют.

Соглашения о резервном кредите, или соглашения «стэнд-бай» (Stand-by Arrangements), обеспечивают стране-члену гарантию того, что она сможет получать иностранную валюту от МВФ в обмен на национальную в соответствии с договоренностью в любое время при соблюдении страной оговоренных условий. Подобная практика предоставления кредитов аналогична открытию кредитной линии.

Главным назначением кредитов «стэнд-бай» является в настоящее время кредитование макроэкономических стабилизационных программ стран-членов МВФ. Валюта, предоставляемая Фондом в виде резервного кредита в рамках верхних кредитных долей, выдается определенными порциями (траншами) через установленные промежутки времени в течение срока соглашения.

Основанием для обращения страны к МВФ с просьбой о предоставлении кредита в рамках системы расширенного кредитования может быть серьезное нарушение равновесия платежного баланса, вызванное структурными расстройствами в области производства, торговли или ценового механизма. Соглашения о расширенных кредитах обычно ограничены сроком в три года; при необходимости и по просьбе стран-членов — до четырех лет.

В целях расширения своих кредитных возможностей МВФ практикует создание специальных фондов (англ. *facility* — устройство, механизм, фонд), различающихся по целям, условиям и стоимости кредита:

1) кредит расширенного фонда стабилизации (EFF), установленный в 1974 г. и позволяющий странам-членам получать до 140 % своих квот, разбитые на фазы в 3–4 годичных периода для того, чтобы преодолеть серьезные структурные диспропорции;

2) структурный адаптационный кредит (SAF), условия которого были определены в 1986 г. Предоставляется на концессионных условиях для развивающихся стран-членов с наименьшими доходами, столкнувшимися с хроническим неравновесием платежного баланса в поддержку среднесрочных программ по макроэкономическому или структурному регулированию;

3) расширенный структурный адаптационный кредит (ESAF), установленный в 1988 г. в дополнение к SAF;

4) Compensatory and Contingency Financing Facility — CCFF), условия которого определены в 1963 г. Предоставляет возможность получить 100 % своей квоты для компенсации потерь из-за снижения объемов экспорта или для снижения цены импортируемого зерна, возросшей из-за непредвиденных неблагоприятных внешних шоков. Предполагает усиленный контроль членов Международного банка реконструкции и развития (МБРР) за его целевым использованием;

5) создание буферного запаса (BSFF) — механизм, который впервые предоставлен в 1969 г. Позволяет странам-членам получать 50 % своей квоты для того, чтобы помочь созданию буферного запаса для сглаживания колебаний цен на основные товары. Условия предоставления не изменялись с 1984 г., и ни один из предоставленных по этой схеме кредитов не является просроченным;

6) нефтяной заем (OF) — фонд заимствования средств из стран-экспортеров нефти. Кредиты даются странам с дефицитом по пониженным ставкам. Условия кредитования установлены в 1974 г. после резкого одномоментного взлета цен на нефть и дополнены в 1975 г.;

7) системный трансформационный кредит, который предоставляется с апреля 1993 г. для расширения финансовой помощи России, другим республикам бывшего СНГ и другим странам ЦВЕ с переходной экономикой для преодоления существующих затруднений с платежным балансом, возникших из-за разрушения традиционной структуры торговли этих стран и условий взаиморасчетов;

8) механизм экстренного финансирования (EFM), предоставляющий с сентября 1995 г. комплекс процедур, обеспечивающих

ускоренное кредитование Фондом государств-членов при возникновении чрезвычайной кризисной ситуации в области международных расчетов, требующей незамедлительной помощи со стороны МВФ. Предполагалось, что подобные экстренные процедуры будут применяться редко, однако их пришлось неоднократно использовать в 1997–1998 гг. при предоставлении широкомасштабных кредитов оказавшимся в состоянии валютного и финансового кризисов странам Юго-Восточной Азии, а также России;

9) поддержка фондов валютной стабилизации (SCSF). Согласно принципам, сформулированным в сентябре 1995 г., такая поддержка со стороны МВФ может осуществляться в рамках договоренностей с государствами-членами о кредитах стэнд-бай или расширенном финансировании с целью повышения доверия к их мерам по стабилизации валютных курсов, предусматривающим образование фондов валютной стабилизации. Использование этого механизма должно сочетаться с проведением жесткой макроэкономической политики, обеспечивающей низкие темпы инфляции, совместимые с намеченными ориентирами изменения валютного курса;

10) экстренная помощь (ЕА) призвана содействовать государствам-членам в преодолении дефицита платежных балансов, вызванного непредсказуемыми стихийными бедствиями. Кредиты такого рода предоставляются единовременно, как правило, в пределах 25 % квоты и не предполагают процедуры проверки с использованием критериев реализации;

11) помощь странам после конфликта. В сентябре 1995 г. Исполнительный совет распространил положения, относящиеся к экстренной финансовой помощи, на кризисные ситуации, являющиеся результатом пережитых странами военно-политических конфликтов. В 1997–1998 гг. на этом основании была оказана финансовая помощь Албании, Руанде и Таджикистану.

Общий объем доступных странам-членам ресурсов (средств) Фонда сейчас составляет от 150 % размера их квоты в один отдельно взятый год до 450 % в течение последних трех лет. Максимальный накопленный объем кредитов установлен в размере 600%, или трехкратном размере старого лимита в 200 %.

Субъекты кредитования, так же как и типы заимствования из средств Фонда, претерпели существенные изменения с течением

времени. В течение первых 20 лет существования МВФ на долю индустриальных стран приходилось более половины использования ресурсов Фонда, а кредиты брались в основном для преодоления кратковременного ухудшения состояния платежного баланса. С начала 80-х годов большинство займов было предоставлено развивающимся странам, что повысило долю среднесрочных кредитов, направленных на преодоление структурных проблем.

Перед лицом нарастания проблем, связанных с огромной международной задолженностью многих развивающихся стран, особенно «больших» стран Латинской Америки, с 1982 г. МВФ занялся реструктуризацией долгов и спасательными операциями. В качестве условия для получения дополнительных кредитов, дополнительных займов и специальной помощи МВФ обычно требовал сокращения государственных расходов, ограничения роста денежной массы и доходов (заработной платы), это необходимо для сокращения объемов импорта, стимулирования экспорта и большей экономической самостоятельности страны.

Подобные условия МВФ привели к нарушению общественного спокойствия и порядка и даже к падению правительств в ряде стран в конце 1980-х гг. МВФ обвиняли в том, что он не принимает во внимание социальные нужды стран-должников и политические последствия своих требований. В ответ на подобные заявления в последние годы МВФ стал более гибким в отношении предоставления займов и стал выдавать среднесрочный кредит на преодоление структурных проблем, что традиционно делал только Всемирный банк.

МВФ осуществляет наблюдение и контроль за соблюдением странами-членами своего Устава, который фиксирует основные принципы мировой валютной системы. Основные цели надзора:

- устранение макроэкономических диспропорций;
- снижение темпа инфляции;
- осуществление рыночных реформ в сфере торговли, валютных отношений и других областях;
- повышение эффективности финансового сектора, структурные и институциональные преобразования в странах-членах.

В Уставе МВФ зафиксирована обязанность каждой страны «сотрудничать с Фондом и с другими странами-членами в целях

обеспечения упорядоченных валютных механизмов и содействия поддержанию стабильной системы валютных курсов». Страна обязана «избегать манипулирования валютными курсами или мировой валютной системой, направленного на то, чтобы препятствовать эффективной перестройке платежного баланса или получать несправедливые конкурентные преимущества перед другими странами-членами».

Важным направлением деятельности МВФ является либерализация валютной политики. Страны-члены обязаны не вводить без согласия Фонда ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим операциям платежного баланса, не прибегать к множественным валютным курсам и воздерживаться от участия в дискриминационных валютных соглашениях. Кроме того, МВФ добивается устранения валютных ограничений на международное движение капитала.

МВФ осуществляет контроль за макроэкономической и валютной политикой стран-членов и состоянием мировой экономики. Для этого проводятся ежегодные консультации со странами-членами по вопросам их макроэкономической и валютной политики и многосторонние обсуждения анализа обзоров «Перспективы развития мировой экономики» и ежегодного доклада «Международные рынки капитала».

Таким образом, МВФ является ключевым звеном системы регулирования мировой экономики, согласования национальных макроэкономических политик.

Контрольные вопросы по разделу 5

1. Что такое «валюта»? Что понимается под термином «иностранный валюта»?
2. Что такое международная торговая, резервная валюта?
3. В каком случае денежная единица страны может стать международной резервной валютой?
4. Какие элементы входят в мировую валютную систему?
5. Что явилось причиной становления мировой валютной системы?
6. Назовите основные этапы эволюции мировой валютной системы?

7. Какие достоинства и недостатки имеет существующая мировая валютная система?
8. Каков род деятельности Международного Валютного Фонда?
9. Каковы причины создания МВФ и когда он был основан?
10. В какой расчетной единице (валюте) выдаются кредиты МВФ?

6 ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ И ФАКТОРЫ, ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

6.1 Валютный курс: понятие, виды

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Установление пропорции обмена одной валюты на другую называется *котировкой валюты*. Котировку осуществляют государственные (национальные) и коммерческие банки. Различают *официальную* и *рыночную котировки валют*. Официальной является курс центрального банка, рыночная котировка может быть биржевой или межбанковского рынка.

Исторически сложилось два метода котировки валют: *прямая* и *косвенная*. Под прямой за единицу или кратное число единиц принимается иностранная валюта, которая соизмеряется с национальной. Например, прямая котировка российского рубля: 1 долл. США = 70 руб. Косвенная котировка обратна прямой. Косвенная котировка российского рубля: 1 руб. = 5 казахских тенге. В большинстве стран применяется прямая котировка, косвенная котировка характерна для Великобритании и отчасти для США. С 50-х гг. XX в. курс национальных валют устанавливается, как правило, к доллару.

Соотношение между любыми другими валютами определяется как *кросс-курс* — соотношение двух валют, которое вытекает из их курса по отношению к какой-либо третьей валюте.

Существуют две основные системы установления валютных курсов — твердые (**фиксированные**) и свободно колеблющиеся (**плавающие**) валютные курсы. Между этими двумя крайними вариантами возможны многочисленные комбинации элементов плавающего и фиксированного курсов.

При системе **фиксированных курсов** цена национальной валюты относительно иностранной валюты официально устанавливается на определенном уровне с допущением временных отклонений от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25 %. В современной валютной политике курс может быть зафиксирован одним из следующих способов:

– привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых мировых резервных валют. Например, к американскому доллару, японской йене, австралийскому доллару и др.;

– фиксация курса национальной валюты к валютному комплексу, т. е. к коллективным валютам (СДР, евро) или корзинам валют основных торговых партнеров данной страны. Удельный вес валют в корзинах, составляемых для фиксации курса, обычно отражает удельный вес стран, использующих эту валюту, во внешней торговле товарами и услугами и движении капитала данной страны;

– фиксация курса национальной валюты к иностранной путем эмиссии национальных денежных знаков в пределах валютных резервов страны. Таким образом, национальная денежная единица полностью обеспечена запасами иностранной валюты. Данная система получила название «валютное правление» (*currency board*). С теми или иными модификациями данную систему используют в Аргентине, Гонконге, Сингапуре.

Принципиальная простота и удобство системы валютного правления состоит в том, что национальная валюта быстро становится твердой и конвертируемой, так как полностью обеспечена государственными резервами более надежной валюты, подобно тому, как при золотодевизной системе доллар считался самой надежной валютой по причине его обеспеченности золотыми запасами американского государства. Валютные запасы страны, в свою очередь, пополняются за счет экспорта товаров и услуг, импорта иностранного капитала и получения стабилизационных займов.

Стоит подчеркнуть, что фиксация курса в условиях современной мировой валютной системы носит односторонний характер, т. е. малая страна средствами своей денежной политики обязуется поддерживать неизменное соотношение национальной валюты к иностранной, но большая страна не принимает никаких обязательств по поддержке курса своей валюты к валюте малой страны.

Плавающий (floating) валютный курс — курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может оказывать воздействие косвенными методами. Плавающий валютный курс может изменяться в любых пределах, не регламентированных в законодательном порядке.

В зависимости от типа валютной политики в условиях плавающего валютного курса различают два типа курсообразования:

1) *чистое плавание* — курсообразование без участия центрального банка;

2) *грязное плавание* — курсообразование при активном влиянии ЦБ на динамику валютного курса.

Существуют следующие конкретные разновидности плавающего валютного курса:

1) *независимо плавающий валютный курс* — курс, определяемый на основе спроса и предложения на валютном рынке при отсутствии непосредственного вмешательства государства в этот процесс, но при возможном осуществлении валютных интервенций с целью сглаживания слишком сильных колебаний курса национальной валюты. Такой способ курсообразования применяют большинство развитых государств (кроме стран ЕС), многие развивающиеся и переходные экономики;

2) *управляемо плавающий валютный курс* — курс, официально устанавливаемый ЦБ с учетом соотношения спроса и предложения на валютном рынке и с частым изменением в зависимости от состояния последнего и таких макроэкономических показателей как платежный баланс, объемы резервов и др. Такой метод курсовой политики применяют в основном развивающиеся и страны с переходной экономикой, в том числе и Россия.

Компромиссная валютная политика, сочетающая элементы плавающего и фиксированного курсообразования, получила название *ограниченно гибкий валютный курс* — официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами. Ближневосточные государства Бахрейн, Катар, Саудовская Аравия и ОАЭ определяют таким образом обменный курс своих национальных валют к доллару США с учетом теснейших экономических связей этих государств [21].

Особым видом компромиссной гибридной валютной политики является **политика валютного коридора** — обязательство государства поддерживать формально плавающий валютный курс в заранее намеченных и достаточно широких границах колебаний. В этом случае государство показывает участникам валютного рынка, насколько может изменяться валютный курс за

определенный период, и оказывает психологическое воздействие на рынок, предупреждая, что игра на повышение или понижение курса валюты сверх очерченных пределов будет бесполезной. Введение валютного коридора является дополнительной стабилизирующей мерой, сдерживающей как инфляционные, так и дефляционные ожидания, содействующей привлечению иностранных инвестиций и расширению внешней торговли. Чем шире границы коридора, тем больше свобода маневра правительства в макроэкономической сфере и тем реже возникают потребности изменения самих границ.

Во всех случаях, когда ЦБ вмешивается в механизм курсообразования с помощью валютных интервенций, цена национальной валюты определяется не чистым соотношением спроса и предложения, и плавание валюты оказывается «грязным», а сам валютный курс называют «грязно плавающим».

Ни одна из систем валютных курсов не обладает исключительным преимуществом с точки зрения достижения макроэкономического равновесия. Основное преимущество системы фиксированных курсов — их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Неслучайно, страны, имеющие тесные торгово-экономические отношения стараются тем или иным способом фиксировать курсы своих валют. Так была устроена Европейская валютная система (ЕВС) до введения единой валюты евро, страны-участницы ЕВС договорились о мягком фиксировании своих валют в рамках валютного коридора. Одновременно в отношении других стран валюты стран ЕВС свободно плавали.

6.2 Теория паритета покупательной способности валют

Формирование валютного курса — сложный многофакторный процесс, породивший различные теории, объясняющие установление пропорций обмена одной валюты на другую и динамику валютного курса. Теория паритета покупательной способности валют (ППС) утверждает, что в отношении продаваемых в разных странах товаров должен действовать закон единой цены, т. е. равенство цены на один товар, выраженной в одной валюте.

Например, если 1 кг бананов стоит в США 1 долл., то при курсе 60 руб. за доллар в России бананы должны стоить 60 рублей. Закон единой цены выполняется при условии отсутствия транспортных расходов и межстрановых торговых барьеров. Кроме того, на практике закон единой цены не соблюдается из-за различий в качестве товаров и наличия большого количества неторгуемых (несопоставимых) товаров и услуг. Таким образом, с помощью закона единой цены валютный курс можно выразить формулой:

$$Ed/f = Pd/Pf,$$

где Ed/f — валютный курс;

Pd — внутренние цены;

Pf — зарубежные цены.

Валютный курс Ed/f равен соотношению внутренних цен Pd и зарубежных цен Pf . Это так называемый абсолютный паритет покупательной способности. Чтобы добиться сопоставимости реального курса валюты принято рассчитывать цены двух неизменных потребительских корзин, т. е. наборов товаров и услуг, приобретаемых, например, типичным американским и российским потребителем в лице домашних хозяйств. Можно выделить, например, набор из 50 товаров и услуг, которые входят в повседневное потребление обычного гражданина России и США, сопоставить уровень внутренних цен на данную потребительскую корзину в обеих странах и рассчитать соответствующий курс валют. Если, допустим, средний потребительский набор стоит в России 3000 руб. в неделю, а в США — 100 долл. в неделю (разумеется, при сопоставимости качества потребляемых товаров), то валютный курс рубля по ППС составит 30 рублей за доллар. Валютный курс, который представляет собой обобщающий показатель соотношения цен широкого набора товаров и услуг одной страны и аналогичного набора другой страны, называется **реальным обменным курсом**. Относительная цена двух валют является номинальным валютным курсом:

$$e_{rur/usd} = E_{rur/usd} \times P_{rus} / P_{rus} / P_{USA},$$

где $e_{rur/usd}$ — реальный валютный курс;

$E_{rur/usd}$ — номинальный валютный курс;

P_{rus} — цена потребительской корзины в России;

P_{USA} — цена потребительской корзины в США.

Реальный валютный курс рубля к доллару равен номинальному, умноженному на соотношение цен потребительской корзины России и США

Насколько рыночный курс валюты может отклоняться от курса ППС и чем объясняется это отклонение? Исследования экономистов показывали, что реальный курс рубля по ППС примерно в два раза превышал рыночный курс. Тем самым рубль являлся недооцененной валютой, так как покупательная способность рубля выше, чем его рыночный курс. Подобные же соотношения характерны для других стран с переходной экономикой.

Недостатки теории ППС кроются в следующем:

– несмотря на принимаемые предположения об одинаковом качестве товаров, входящих в потребительские корзины разных стран, в действительности различия между товарами по странам принимают неприемлемый характер с точки зрения чистоты научных сравнений;

– сопоставление корзин затруднено тем, что существуют огромные национальные различия в структуре потребляемых благ;

– далеко не все товары и услуги включаются в сопоставляемый набор, что искажает реальную покупательную способность валют.

Допущения и недостатки теории абсолютного ППС не позволяют ее использовать на практике. Более полезна **относительная версия теории ППС**. Она утверждает, что изменение обменных курсов происходит пропорционально изменению в соотношении уровней цен двух стран:

$$E_t = E_0 [(1 + I_{dt}) / (1 + I_{ft})],$$

где 0 — начало расчетного периода,

t — конец расчетного периода,

I — темп инфляции,

d — обозначение своей страны,

f — обозначение другой страны.

До тех пор пока не происходят изменения в транспортных издержках, торговых ограничениях или соотношении товаров, участвующих и не участвующих в торговле, а также не происходит изменений в структуре экономик двух стран, изменение в валютном курсе должно быть примерно пропорционально изменению соотношения общих уровней цен сопоставляемых стран.

Из теории относительного ППС следует, что постепенный прирост денежной массы страны ведет в конечном счете к пропорциональному приросту ее уровня цен и к пропорциональному падению стоимости ее валюты. Если падение курса рубля к доллару меньше, чем рост цен в России относительно роста цен в США, то это означает реальное удорожание рубля и наоборот.

ППС более точно выявляется в долгосрочном периоде и когда нарушения носят чисто денежный характер.

6.3 Факторы, влияющие на валютные курсы

Валютный курс — сложный синтетический показатель стоимостного соотношения двух национальных экономик. Теоретически валютный курс отражает сочетание всех важнейших экономических факторов (темпов роста производства и цен, состояния внешней торговли и денежного обращения, уровня производительности труда и процентных ставок, системы государственного регулирования экономики). С практической точки зрения валютный курс — результат стихийного сопоставления спроса и предложения валюты на рынке. Список причин, в разной степени воздействующих на спрос и предложение на валютном рынке, велик. Отсутствует строгая и достоверная статистика торговли валютой. Нет универсальной теории валютных курсов. Все это затрудняет анализ механизма формирования валютных курсов.

Инструментом для такого анализа может служить известное уравнение обмена

$$M \times V = P \times Y,$$

где M — денежная масса;

V — скорость обращения денег;

P — цены на товары;

Y — натуральный объем ВВП.

Запишем это уравнение для рубля Rb и доллара $\$$:

$$M_{Rb} \times V_{Rb} = P_{Rb} \times Y_{Rb}; \quad M_{\$} \times V_{\$} = P_{\$} \times Y_{\$},$$

Поделив одно уравнение на другое, получим соотношение для цен, соответствующее ППС рубля и доллара:

$$P_{Rb}/P_{\$} = \frac{M_{Rb}/M_{\$} \times V_{Rb}/V_{\$}}{Y_{\$}/Y_{Rb}},$$

где M_{Rb} — объем денежной массы в рублях;

V_{Rb} — скорость обращения рубля;

P_{Rb} — цены на товары в России;

Y_{Rb} — натуральный объем ВВП России;

$M_{\$}$ — объем денежной массы \$;

$V_{\$}$ — скорость обращения \$;

$P_{\$}$ — цены на товары в США;

$Y_{\$}$ — натуральный объем ВВП США.

При постоянном коэффициенте $V_{Rb}/V_{\$}$ из этого уравнения следует, что рублевая цена доллара будет расти на 1 %:

– на каждый 1 % роста рублевой денежной массы M_{Rb} ;

– на каждый 1 % падения долларовой денежной массы $M_{\$}$;

– на каждый 1 % падения реального валового национального продукта (ВНП) в рублевой зоне Y_{Rb} ;

– на каждый 1 % роста реального ВНП в долларовой зоне $Y_{\$}$.

Таким образом, динамика валютного курса при прочих равных условиях пропорциональна экономическому росту и обратно пропорциональна росту денежной массы.

Существует тесная связь между динамикой валютного курса и состоянием торгового баланса. Положительное сальдо торгового баланса ведет к росту курса национальной валюты, отрицательное сальдо — к его снижению.

Экспорт товаров и услуг порождает спрос на валюту данной страны у иностранных покупателей. Напротив, импорт товаров и услуг порождает предложение национальной валюты. Допустим, сальдо торгового баланса равно нулю, спрос и предложение совпадут при курсе равновесия равным R_0 . Если сальдо торгового баланса впоследствии станет положительным, это будет означать, что спрос на валюту превысит ее предложение. Кривая спроса сместится вправо и вверх. Соответственно, возрастет курс валюты $R_1 > R_0$.

Если увеличится импорт товаров и услуг, а величина экспорта останется неизменной, то сальдо торгового баланса станет отрицательным. Кривая предложения валюты сместится вправо и вниз. Точка пересечения кривых спроса и предложения даст новый курс равновесия R_2 , который будет ниже R_0 .

Сальдо платежного баланса аналогично действует на динамику валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, потому что растет спрос на нее со стороны иностранцев. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как в этом случае предложение ее возрастает [21].

В современных условиях возросло влияние международного движения капиталов на валютный курс. Международное движение капиталов определяется среди прочих факторов *разницей процентных ставок* в различных странах.

Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталовложений, а ее снижение поощряет отлив капиталов за границу, в том числе национальных. Инвесторы предпочитают размещать деньги в банках стран, в которых имеется более высокий процент по вкладам. А кредиты предпочтительнее получать на тех рынках ссудных капиталов, где процентные ставки ниже.

Таким образом, более высокие процентные ставки приведут к росту спроса на национальную валюту и, значит, повышению ее курса, и наоборот, низкие процентные ставки будут способствовать оттоку капитала за рубеж, следовательно, *снижению курса национальной валюты*. На валютном рынке дилеры стремятся заблаговременно избавиться от валюты, позиции которой ухудшаются, поэтому на курс валюты оказывает влияние *ожидания* наступления определенных факторов.

Государство старается сгладить резкие колебания курсовых соотношений. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо понижение исходя из задач валютно-экономической политики.

Например, при пассивном сальдо платежного баланса в условиях относительно свободного перемещения капиталов *повышение учетной ставки* процента может стимулировать приток капиталов из стран, в которых более низкая процентная ставка, и сдерживать отлив национальных капиталов, что улучшает состояние платежного баланса и ведет к повышению валютного курса. Понижая официальную ставку, центральный банк способствует отливу иностранных и национальных капиталов, что уменьшает активное сальдо платежного баланса и снижает курс валюты.

Международная практика показывает, что повышение процентных ставок возможно лишь до определенного уровня, поскольку замедляется экономический рост и увеличение валютного курса как следствие повышения процентных ставок ослабляет позиции национальных экспортеров, товары которых из-за высоких цен становятся менее конкурентоспособными.

Одним из инструментов валютной политики являются *валютные интервенции* — целевые операции по купле-продаже иностранной валюты с целью повышения или понижения курса национальной.

Государство регулирует *структуру валютных резервов*, включая в их состав разные валюты, чтобы обеспечить защиту от конверсионных рисков. ЦБ осуществляет продажу нестабильных валют и покупку более устойчивых.

Участники валютных рынков получают прибыль от *спекулятивных валютных операций*, стараясь купить какую-либо валюту дешевле и продавать ее впоследствии дороже. Если курс одной из валют начинает снижаться, то банки стараются быстрее избавиться от нее, покупая более сильные валюты.

На формирование возможного курса влияет много факторов, характеризующих состояние национальной и мировой экономики и политики. Необходимо отметить, что валютный курс — это «цена» и поэтому его формирование идет через механизм спроса и предложения валюты. Чтобы определить, как повлияет то или иное явление экономической и политической жизни на курс валюты, необходимо выяснить, как оно отразится на спросе и предложении данной валюты.

6.4 Влияние валютного курса на внешнеэкономические связи страны

Валютный курс является основным связующим каналом, через который проходит воздействие на экономику внешних факторов. Более 100 лет назад Джон Стюарт Милль писал: «... В деятельности большинства цивилизованных наций остается еще так много варварства, что почти все независимые страны предпочитают утверждать свою государственность, используя, несмотря

на неудобства для себя и своих соседей, собственные валюты». Это утверждение является актуальным и сегодня [21].

Колебания валютного курса вызывают потери одних и выигрыши других стран, потому что оказывают влияние на соотношение экспортных и импортных цен, конкурентоспособность фирм, прибыль предприятий. При понижении курса национальной валюты, при прочих равных условиях экспорт товаров и услуг страны возрастает, так как снижение курса национальной валюты ведет к удешевлению экспортных товаров в иностранной валюте.

Одновременно снижение курса национальной валюты отрицательно влияет на динамику импорта, поскольку удорожает импортные товары. Ввоз товаров сокращается, в стране растут цены, и развивается национальное производство товаров взамен импортных.

Девальвация валюты при отставании внутреннего обесценения денег стимулирует рост экономики как экспортоориентированного производства, так и импортозамещения. Это называется девальвационным эффектом. Девальвационный эффект прекращается, когда внутреннее инфляционное обесценение денег станет соответствовать внешнему.

Занижение валютного курса ниже паритета покупательной способности называется *валютным демпингом*, поскольку товары и услуги экспортируются по ценам ниже среднемировых. Такой способ завоевания мировых рынков часто используют развивающиеся страны. Но валютный демпинг ведет к перераспределению ВВП этой страны в пользу государства-покупателя товаров.

При повышении курса национальной валюты внутренние *цены становятся менее конкурентоспособными*. Повышение курса валюты может привести к сокращению производства экспортных отраслей и всего национального производства. *Импорт*, наоборот, *расширяется* при повышении курса национальной валюты наоборот

Быстро крепнувший евро уже начинает негативно сказываться на экономике ЕС. Значительно сокращается экспорт, обесцениваются прибыли корпораций, получаемые за рубежом.

Таким образом, динамика валютного курса оказывает существенное влияние на развитие экономики страны.

Контрольные вопросы по разделу 6

1. Что такое котировка валюты и какие котировки валют существуют?
2. Что такое «кросс-курс» валюты?
3. Какие способы установления валютных курсов применяются сегодня в политике курсообразования?
4. Какие способы фиксации валютных курсов существуют в современной валютной политике и в чем состоит особенность фиксации курса в современной мировой валютной системе?
5. Что понимается под «плавающим валютным курсом»?
6. Как определяется реальный обменный курс валюты исходя из теории паритета покупательной способности валют?
7. Какие экономические показатели влияют на динамику валютных курсов?
8. Что такое валютные интервенции государства как инструмент влияния на валютный курс?
9. Как динамика валютного курса влияет на внешнеэкономические связи страны?
10. Как сказывается динамика валютного курса на производстве экспортных отраслей?

7 ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

7.1 Понятие платежного баланса

Органы государственной власти, определяющие экономическую, финансовую и денежно-кредитную политику, испытывают постоянную необходимость в информации о взаимоотношениях государства как субъекта международных экономических отношений с экономическими агентами внешнего мира. Такого рода информация также необходима самим экономическим агентам для принятия решений относительно будущих действий на финансовых, валютных и денежных рынках, в области инвестиционной и ценовой политики. Основные потребности в подобной информации удовлетворяют балансы международных расчетов, а чаще основная их часть — платежный баланс государства, который отражает товарные и финансовые потоки между данной страной и всем остальным миром.

В последние десятилетия в связи с ростом интенсивности мирохозяйственных связей особую актуальность приобрел анализ состояния платежного баланса государства как составной части исследований экономического состояния страны и её дальнейших перспектив развития. Особенно важное значение имеет анализ платежного баланса при оценке экономической ситуации в Российской Федерации: во-первых, либерализация внешнеэкономических связей и валютного курса создала предпосылки для изменения объема и структуры международных финансовых потоков России, а во-вторых, особого подхода заслуживает вклад экспортных и импортных операций в динамику ВВП России, а также анализ соответствия действительности финансовых потоков, фиксируемых в платежном балансе РФ.

Платежный баланс страны представляет собой статистическую систему, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), имевшие место в течение определенного периода времени. В настоящее время платежные балансы в большинстве стран мира составляются в соответствии с рекомендациями, разработанными специалистами Международного валютного фонда, которые выпускаются в виде издания «Balance of Payments

Manual» или «Рекомендации по составлению платежного баланса». Экономические операции, совершающиеся между резидентами и нерезидентами, охватывают **сделки**, объектом которых являются товары, услуги и доход, требования и обязательства по отношению к остальному миру, а также трансферты (которые с учетной точки зрения можно классифицировать как односторонние операции по счетам).

Сама по себе экономическая сделка определена МВФ как экономический поток, отражающий создание, трансформацию, обмен, передачу некоторой стоимости и сопровождающий изменение собственности на товары и/или финансовые активы, оказание услуг, а также предоставление труда или капитала за плату.

Кроме платежного баланса, основанного на отражении финансовых потоков (*flow-oriented*), в системе балансов международных расчетов используется **расчетный баланс** (или позиция страны по международным инвестициям), составляемый по состоянию на определенную дату — как правило, конец года (*stock-oriented*).

Международная инвестиционная позиция показывает объем и структуру иностранных активов резидентов, то есть требований резидентов к нерезидентам, а также объем и структуру иностранных обязательств резидентов. Путем сопоставления активов и обязательств можно получить чистую международную инвестиционную позицию страны, которая эквивалентна доле национального богатства, предоставленного или взятого в займы у внешнего мира (нерезидентов).

Изменения в инвестиционной позиции по сравнению с предыдущим периодом могут быть вызваны экономическими операциями с активами и обязательствами, переоценкой активов и обязательств в результате изменения обменных курсов, цен и т. д., а также в результате иных действий (например, безвозмездных передач финансовых ресурсов). В отличие от инвестиционной позиции, платежный баланс отражает изменения, произошедшие только в результате экономических операций.

Основной принцип, лежащий в основе построения платежного баланса, — **принцип двойной записи**, т. е. любая экономическая сделка находит двойное отражение в балансе путем записи по кредиту одной статьи и по дебету другой. Это правило имеет

очень простую экономическую интерпретацию: большинство экономических операций заключается в обмене экономическими ценностями. В качестве примера приведем экспортера, получившего за свой товар иностранную валюту. Сделка включается в платежный баланс следующим образом (таблица 7.1).

Таблица 7.1 – Содержание операций платежного баланса

Вид операций	Кредит	Дебет
Экспорт	300	–
Валютные активы банка	–	300

Из этого следует, что сумма всех кредитовых проводок должна совпадать с суммой дебетовых, а общее сальдо — равняться нулю, однако на практике баланс никогда не достигается. Это происходит потому, что данные, характеризующие разные стороны одних и тех же операций, берутся из разных источников. Например, данные об экспорте товаров содержатся в таможенной статистике, в то время как данные о поступлениях иностранной валюты на счета предприятий за поставки по экспорту обычно берутся из банковской статистики.

Расхождение между суммами кредитовых и дебетовых проводок называется «чистыми ошибками и пропусками». При этом даже если показатель «чистых ошибок и пропусков» составляет относительно небольшую величину, это не означает, что сумма абсолютных величин ошибок и пропусков мала, так как противоположные по знаку ошибки и пропуски могут погашать друг друга.

В том случае если происходит безвозмездное предоставление экономических ценностей (товаров, услуг или финансовых активов), для того чтобы отразить эту операцию дважды, в системе платежного баланса вводится особая статья, которая называется «трансферты».

Согласно принципам составления платежного баланса записи по кредиту производятся в случаях, которые отражают:

- 1) движение реальных (товарных) потоков, сопровождающих экспорт;
- 2) движение финансовых потоков, сопровождающих уменьшение зарубежных активов страны либо увеличение зарубежных обязательств.

С другой стороны, запись, произведенная по дебету, отражает:

- 1) движение реальных потоков, сопровождающих импорт;
- 2) изменение финансовых потоков, сопровождающих увеличение активов и уменьшение обязательств.

Другими словами, для активов (реальных либо финансовых) положительная запись (кредит) означает отток стоимостей, за которым должен последовать компенсирующий приток стоимостей (платежи) в данную страну, а отрицательная запись (дебет) — приток стоимостей, за который резиденты должны платить.

В систематизированном виде правила отражения операций в платежном балансе по дебету и по кредиту приведены в таблице 7.2.

Таблица 7.2 – Правила отражения операций в платежном балансе по дебету и по кредиту

Операция	Кредит, плюс (+)	Дебет, минус (–)
1	2	3
А. Товары и нефакторные услуги	Экспорт товаров и экспорт услуг (оказание услуг нерезидентам)	Импорт товаров и импорт услуг (оказание услуг резидентами)
Б. Услуги труда и капитала (оплата труда и доходы от инвестиций)	Оказанные нерезидентам резидентами	Оказанные резидентам нерезидентами
В. Трансферты (текущие и капитальные)	Получение средств	Передача средств
Г. Операции с финансовыми активами или обязательствами	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам (например, приобретение нерезидентами наличной национальной валюты) или уменьшение требований к нерезидентам (например, снижение остатков по счетам резидентов в банках-нерезидентах)	Увеличение требований к нерезидентам (например, предоставление кредитов нерезидентам) или уменьшение обязательств по отношению к нерезидентам (например, погашение резидентами ценных бумаг, приобретенных нерезидентами)

Как при построении платежного баланса, так и в системе национальных счетов используются концепции экономической территории, резидентности и центра экономических интересов. Смысл их состоит в том, чтобы определить, каких экономических субъектов относить к субъектам внешнего мира, а каких — к внутренним, какие экономические операции и потоки считать внешнеэкономическими.

Руководство по составлению платежного баланса МВФ (Руководство) определяет *экономическую территорию страны* как территорию, находящуюся под юрисдикцией правительства страны, в пределах которой возможно свободное перемещение людей, товаров и финансовых ресурсов. При этом можно отметить, что эта территория не всегда совпадает с географической границей государства, так как в пределы экономической территории включаются территориальные анклавы вне основной государственной границы: посольства, консульства, военные базы, научные станции, информационные, иммиграционные или благотворительные агентства, расположенные на территории других государств и находящиеся в распоряжении правительства страны, которое владеет или арендует эти объекты.

Согласно шестому изданию «Руководства...», экономический субъект имеет *центр экономических интересов* на территории данного государства, если в каком-то месте, находящемся на экономической территории страны, существует имущество, производственные помещения, иные строения, которые этот экономический субъект использует и намеревается использовать в течение определенного длительного периода времени прямым или косвенным образом для осуществления экономических операций или сделок в достаточно большом масштабе. Из приведенного определения центра экономических интересов видно, что формулировки достаточно расплывчаты, чтобы применять их напрямую на практике. Вследствие этого МВФ утверждает, что в большинстве случаев для определения центра экономических интересов достаточно признака ведения экономической деятельности и операций в течение годичного срока [17].

Понятия экономической территории и центра экономических интересов субъекта необходимы для определения ключевого в системе платежного баланса понятия *«резидентность»*, т. е.

установление критериев, в соответствии с которыми того или иного экономического субъекта было возможно отнести к категории резидента данной страны. В связи с этим важно подчеркнуть, что концепция резидентности в системе платежного баланса не основывается на критериях национальной принадлежности экономического субъекта либо на юридических критериях определения резидентов того или иного государства. В соответствии с шестым изданием «Руководства...» экономический субъект является резидентом данной страны, если он имеет центр экономических интересов на экономической территории страны.

Типы экономических операций. В широком смысле смена экономического состояния объекта операции, отражаемая в платежном балансе, вытекает из сделки между резидентом и нерезидентом (по крайней мере, все сделки между ними фиксирует платежный баланс). Основными типами действий экономических субъектов, которые можно найти в балансе, являются не платежи, несмотря на название баланса, а экономические операции или сделки, которые могут вовсе не сопровождаться денежным платежом. Учет в системе платежного баланса таких операций и составляет основное его отличие от баланса международных платежей страны. МВФ выделяет следующие *типы экономических операций*, которые отражаются в платежном балансе:

1) **обмен.** Такого рода сделки обычно составляют большую часть операций, фиксируемых в платежном балансе. Сделка обмена заключается в предоставлении одним контрагентом другому экономической стоимости в обмен на эквивалентную стоимость в другой форме. При этом экономическая стоимость определяется в широком смысле как реальные ресурсы (товары, услуги, доход) либо инструменты денежного, валютного и финансового рынков;

2) **трансферты.** Отличаются от сделок обмена тем, что контрагент не предоставляет взамен полученной стоимости ее эквивалента;

3) **миграция.** В силу того что экономическая система определена в терминах экономических субъектов, ее производительность наверняка будет подвержена изменению вместе с изменением количества субъектов, относящихся к данной экономике. Миграция возникает, когда домашнее хозяйство перемещается на

продолжительное время в другую страну. Данное явление имеет значение для платежного баланса в силу того, что вместе с домашним хозяйством перемещаются также и некоторые виды активов, которые как бы импортируются в ту страну, куда переезжает экономический субъект;

4) *«вмененные» операции*. В некоторых случаях в платежном балансе могут учитываться так называемые «вмененные» экономические операции, не сопровождаемые движением стоимости от резидента к нерезиденту и наоборот. Примером является реинвестирование полученной прибыли иностранным акционером предприятия. Несмотря на то что эта операция не сопровождается международным движением стоимостей, реинвестированная прибыль в доле, пропорциональной доле иностранного инвестора в акционерном капитале, отражается в платежном балансе как доход от прямых инвестиций с балансирующей проводкой «реинвестированная прибыль» по финансовому счету.

В заключение рассмотрения основных принципов составления платежного баланса необходимо остановиться на том, в каких денежных единицах вести учет. С точки зрения МВФ, стандартная единица учета должна быть достаточно стабильной, чтобы изменения ее курса в течение учетного периода не отражались на итоговых показателях, также единица учета должна быть стабильной на протяжении как можно большего числа учетных периодов для обеспечения сравнимости и анализа их динамики.

Таким образом, не существует идеальной единицы учета, а для представления отчета в МВФ от стран требуется составление платежного баланса в тех единицах, которые утверждены в самой стране для этих целей. При этом МВФ в своих целях может пересчитывать отчеты, представленные странами-участницами, в денежные единицы, которые его эксперты считают наиболее подходящими в сложившихся обстоятельствах, учитывая рыночные, официальные обменные курсы, а в некоторых случаях — и обменные курсы так называемого «черного» рынка. Но следует отметить, что в подавляющем большинстве стран учет и публикация показателей платежного баланса ведется в валюте США.

В настоящее время большинство стран мира составляют платежные балансы в соответствии с методологией и принципами, разработанными МВФ. Такой подход значительно облегчает

сопоставление и анализ платежных балансов разных стран за разные промежутки времени, а также позволяет унифицировать процесс составления платежного баланса [11].

7.2 Структура платежного баланса

Разделение платежного баланса на конкретные счета, или компоненты, должно основываться на ряде **принципов**, среди которых следует особо выделить следующие:

1) каждая статья платежного баланса должна иметь свои особенности, т. е. фактор или их совокупность, оказывающие влияние на объем данной статьи. Эти факторы должны отличаться от факторов, воздействующих на иные статьи;

2) наличие той или иной статьи в платежном балансе должно иметь значение для группы стран, выраженное как в динамике изменения этой статьи, так и в абсолютной ее величине. Другими словами, если какой-нибудь показатель системы платежного баланса подвержен сильным колебаниям в течение определенного периода времени у группы стран либо он занимает большой удельный вес в платежных балансах группы стран, то он должен быть выделен в виде отдельной статьи;

3) сбор информации для учета по статьям не должен представлять особых сложностей для составителей платежного баланса (тем не менее этот принцип второстепенен по отношению к первым двум);

4) структура платежного баланса должна быть такой, чтобы показатели платежного баланса сочетались с другими статистическими системами, например системой национальных счетов; в то же время количество статей не должно быть чрезмерно многочисленным, а сами статьи должны подлежать консолидации в компоненты более высокого уровня, чтобы страны, не вышедшие на высокий уровень обработки статистической информации, были способны представлять платежный баланс с меньшей детализацией.

Стандартные компоненты баланса можно разбить на две основные группы счетов:

1) счет текущих операций, по которому учитываются экономические сделки, охватывающие товары, услуги, получение дохода и текущие трансферты;

2) счет операций с капиталом и финансовыми инструментами, учет по которому охватывает капитальные трансферты, продажу/приобретение произведенных нефинансовых активов, а также операции с финансовыми требованиями и обязательствами.

Более детальная классификация счетов платежного баланса (по методологии МВФ) приведена в таблице 7.3 [11].

Таблица 7.3 – Структура платежного баланса

I. СЧЕТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ
A. Товары и услуги
<i>a. Товары</i>
1. Экспорт/импорт товаров
2. Товары для переработки
3. Стоимость ремонта товаров, приведения их в исправное состояние
4. Товары, приобретаемые транспортными средствами в портах
5. Немонетарное золото
<i>b. Услуги</i>
1. Транспортные услуги
2. Поездки
3. Услуги связи
4. Строительство
5. Страховые услуги
6. Финансовые услуги
7. Услуги по экспорту/импорту информации и программного обеспечения
8. Роялти и лицензионные платежи
9. Прочие услуги
10. Персональные, культурные и прочие рекреационные услуги
11. Услуги, оказываемые правительственными учреждениями
B. Доход
1. Оплата труда
2. Доход от инвестиций
2.1. Доход от прямых инвестиций
2.2. Доход от портфельных инвестиций
2.3. Доход от прочих инвестиций
C. Текущие трансферты
1. Сектор государственного управления
2. Текущие трансферты прочих секторов
2.1. Переводы наемных рабочих
2.2. Прочие трансферты

Продолжение таблицы 7.3

II. СЧЕТ ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ И ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ
A. Счет операций с капиталом
1. Капитальные трансферты
1.1. Сектор государственного управления
1.2. Прочие капитальные трансферты
2. Приобретение/продажа произведенных, нефинансовых активов
B. Финансовый счет
1. Прямые инвестиции
1.1. За границу
1.2. В экономику отчетной страны
2. Портфельные инвестиции
2.1. Активы
2.2. Обязательства
3. Прочие инвестиции
3.1. Активы
3.2. Обязательства
4. Резервные активы
4.1. Монетарное золото
4.2. Специальные права заимствования
4.3. Резервная позиция в МВФ
4.4. Иностранная валюта
4.5. Прочие требования

Приведенная структура в части счета текущих операций отражает исторически сложившиеся критерии отнесения экономических сделок к текущим операциям.

Наиболее значительную долю в счете текущих операций обычно занимает счет «товары», в последнее время все большую роль начинает играть статья «услуги», также в счет текущих операций входят статьи «доход» и «текущие трансферты». Примечательно выделение в составе второй части платежного баланса счета операций с капиталом и финансового счета (или счета операций с финансовыми инструментами), первый из которых охватывает операции, связанные с получением капитальных трансфертов и приобретение/продажу произведенных нефинансовых активов, а второй — все операции, связанные с изменением владельца всех иностранных активов и обязательств экономики страны.

Такое разделение отражает, во-первых, растущую роль интеллектуальной собственности (программных продуктов, технологий, ноу-хау и т. д.) в мировой экономике, а во-вторых, развитие мирового рынка ссудного капитала.

В экономической науке выделяют **три основные аналитические группировки статей платежного баланса.**

I. Торговый баланс.

II. Баланс текущих операций.

III. Общий баланс, или баланс официальных расчетов.

Результатом группировок является соответствующее сальдо:

- положительное — когда кредит превосходит дебет;
- отрицательное сальдо, или дефицит, — когда дебет превосходит кредит.

Торговый баланс — наиболее часто публикуемый — представляет собой чистую стоимость экспорта только товаров (так называемого «видимого» экспорта) за вычетом их импорта. Изменение торгового баланса комментировать можно по-разному: считается, что превышение экспорта над импортом показывает, что усиливается мировой спрос на товары данной страны. Если весь мир покупает экспортные товары данного государства и покупатели на внутреннем рынке также предпочитают отечественные товары импортным, то экономика данной страны в хорошем состоянии. И наоборот, дефицит показывает, что товары данной страны недостаточно конкурентоспособны и ее жители должны что-то предпринять, чтобы защитить свой уровень жизни.

Но вместе с тем следует отметить, что такой анализ справедлив, если причиной изменения торгового баланса стало повышение или понижение спроса на товары данной страны. Однако на торговый баланс действуют и другие силы, например, хороший инвестиционный климат, который может повлечь рост инвестиций в страну, а вместе с тем и рост закупок оборудования за рубежом, что может привести к дефициту торгового баланса, хотя на самом деле состояние экономики государства совсем не ухудшается.

Баланс по текущим операциям — наиболее информативный баланс, отражающий все потоки активов, как частные, так и официальные, связанные с движением товаров и услуг. Положительное сальдо текущего платежного баланса означает, что кредит

страны больше дебета по статьям движения товаров, услуг и даров, и показывает объем обязательств нерезидентов по отношению к резидентам. Другими словами, положительное сальдо говорит о том, что страна является нетто-инвестором по отношению к другим государствам. И наоборот, дефицит по текущим операциям означает, что страна становится чистым должником, чтобы расплачиваться за дополнительный чистый импорт товаров.

В период развития экономической школы меркантилистов равновесие определялось в терминах баланса по счету текущих операций. При этом указанное сальдо не учитывает движение капитала и изменения в золотовалютных резервах страны. Таким образом, цель экономической политики, с точки зрения школы меркантилистов, заключается в максимизации положительного сальдо по счету текущих операций с целью накопления золота в стране. В настоящее время видно, что такое утверждение не лишено оснований, так как именно состояние счета текущих операций влияет на реальный доход страны и уровень жизни ее населения. Так, при интеграции счета текущих операций в систему национальных счетов можно увидеть, что дефицит по счету текущих операций означает превышение расходов страны над ее доходами, что не может быть профинансировано иначе как путем притока иностранного заемного капитала на долгосрочной основе.

Общий баланс (баланс официальных расчетов). Сальдо платежного баланса в такой интерпретации может быть выражено как $(X - M) + LTC + STC_p$ где X — экспорт; M — импорт; LTC — сальдо по счетам движения краткосрочного капитала; STC_p — сальдо по счетам движения долгосрочного частного капитала.

Такая концепция сальдо платежного баланса предусматривает, что финансирующими операциями являются операции с резервными активами и так называемые операции исключительного финансирования, т. е. накопление/погашение просроченной задолженности и прочие операции с ней, операции по реструктуризации существующего государственного долга, займы официальных органов, предоставленные для финансирования дефицита платежного баланса, некоторые капитальные трансферты, такие как прощение долгов и ряд других операций государственных органов.

Финансовые отношения страны с остальным миром могут быть также продемонстрированы расчетом *позиции по международным инвестициям*, которую можно характеризовать как «баланс внешней задолженности». Он представляет собой активы и пассивы нерезидентов на некоторый момент времени и дает значения по статьям движения капиталов и резервов, делая возможным сопоставление платежных позиций страны.

7.3 Государственное регулирование платежного баланса

Государственное регулирование платежного баланса — это совокупность экономических мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо. Имеется разнообразный арсенал методов регулирования платежного баланса, направленных либо на стимулирование, либо на ограничение внешнеэкономических операций в зависимости от валютно-экономического положения и состояния международных расчетов страны. В условиях дефицита платежного баланса предпринимаются следующие мероприятия:

1) **дефляционная политика** — политика, направленная на сокращение внутреннего спроса, включающая ограничение бюджетных расходов, замораживание цен и заработной платы. Один из важнейших ее инструментов — финансовые и денежно-кредитные меры: уменьшение бюджетного дефицита, изменение учетной ставки центрального банка (дисконтная политика), кредитные ограничения, установление пределов роста денежной массы. В условиях экономического спада политика дефляции ведет к дальнейшему падению производства и занятости, снижению уровня жизни;

2) **девальвация** — понижение курса национальной валюты, направленное на стимулирование экспорта и сдерживание импорта товаров. Однако роль девальвации в регулировании платежного баланса зависит от конкретных условий проведения и сопутствующей общеэкономической и финансовой политики. Девальвация стимулирует экспорт товаров лишь при наличии экспортного потенциала конкурентоспособных товаров и услуг и благоприятной ситуации на мировом рынке. Удорожая импорт, девальвация может привести к росту издержек производства

импортных товаров, повышению цен в стране и последующей утрате полученных с ее помощью конкурентных преимуществ на внешних рынках. Поэтому хотя она может дать стране временные преимущества, но во многих случаях не устраняет причины дефицита платежного баланса;

3) **валютные ограничения.** Блокирование инвалютной выручки экспортеров, лицензирование продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках направлены на устранение дефицита платежного баланса путем ограничения экспорта капитала и стимулирования его притока, сдерживания импорта товаров;

4) **финансовая и денежно-кредитная политика.** Для уменьшения дефицита платежного баланса используются бюджетные субсидии экспортерам, протекционистское повышение импортных пошлин, отмена налога с процентов, выплачиваемых иностранным держателям ценных бумаг в целях притока капитала в страну, денежно-кредитная политика;

5) **специальные меры государственного воздействия** на платежный баланс в ходе формирования его основных статей — торгового баланса, «невидимых» операций, движения капитала.

Важным объектом регулирования является торговый баланс. В современных условиях государственное регулирование охватывает не только сферу обращения, но и сферу производства экспортных товаров. Стимулирование экспорта на стадии реализации товаров осуществляется путем воздействия на цены (предоставление экспортерам налоговых, кредитных льгот, изменение валютного курса и др). Для создания долгосрочной заинтересованности экспортеров в вывозе товаров и освоении внешних рынков государство предоставляет целевые экспортные кредиты, страхует их от экономических и политических рисков, вводит льготный режим амортизации основного капитала, предоставляет им иные финансово-кредитные льготы в обмен на обязательство выполнять определенную экспортную программу.

В целях регулирования платежей и поступлений по «невидимым» операциям платежного баланса принимаются следующие меры:

– ограничение нормы вывоза валюты туристами данной страны;

– прямое или косвенное участие государства в создании туристической инфраструктуры в целях привлечения иностранных туристов;

– содействие строительству морских судов за счет бюджетных средств для уменьшения расходов по статье «Транспорт»;

– расширение государственных расходов на научно-исследовательские работы в целях увеличения поступлений от торговли патентами, лицензиями, научно-техническими знаниями и др.;

– регулирование миграции рабочей силы, в частности, ограничение въезда иммигрантов для сокращения переводов иностранных рабочих;

– регулирование движения капиталов направлено, с одной стороны, на поощрение внешнеэкономической экспансии национальных предприятий, а с другой — на уравнивание платежного баланса путем стимулирования притока иностранных и репатриации национальных капиталов. Этой цели подчинена деятельность государства как экспортера капиталов, создающая благоприятные условия для частных заграничных инвестиций и вывоза товаров. Правительственные гарантии по инвестициям обеспечивают страхование коммерческого и политического риска.

При активном платежном балансе государственное регулирование направлено на устранение нежелательного чрезмерного активного сальдо. С этой целью вышерассмотренные методы (финансовые, кредитные, валютные и др.), а также ревальвация валют используются для расширения импорта товаров и услуг, увеличения экспорта капиталов (в том числе кредитов и помощи развивающимся странам) и ограничения импорта капиталов.

Обычно применяется компенсационное регулирование платежного баланса, основанное на сочетании двух противоположных комплексов мероприятий:

1) рестрикционных (кредитные ограничения, в том числе повышение процентных ставок, сдерживание роста денежной массы, импорта товаров и др.);

2) экспансионистских (стимулирование экспорта товаров, услуг, движения капиталов, девальвация и др.).

Государство осуществляет регулирование не только отдельных статей, но и сальдо платежного баланса. В поисках источников

погашения дефицита платежного баланса развитые страны мобилизуют средства на мировом рынке капиталов в виде кредитов банковских консорциумов, облигационных займов. Преимуществом банковских кредитов по сравнению с кредитами международных валютно-кредитных и финансовых организаций являются их большая доступность и необусловленность стабилизационными программами. Однако банковские кредиты относительно дорогие и труднодоступны для стран, имеющих крупную внешнюю задолженность. К временным методам покрытия дефицита платежного баланса относятся также льготные кредиты, полученные страной по линии иностранной помощи. Окончательным методом балансирования платежного баланса служит использование официальных валютных резервов.

В условиях демонетизации золото как всеобщее платежное средство используется: во-первых, в ограниченных размерах и лишь в последнюю очередь, когда исчерпаны все другие возможности; во-вторых, в опосредствованной форме путем его предварительной реализации на мировых рынках золота в обмен на национальные кредитные деньги, в которых принято заключать торговые и кредитные соглашения и осуществлять международные расчеты.

Главным средством окончательного балансирования платежного баланса служат резервы конвертируемой иностранной валюты. После второй мировой войны США и Великобритания погашали дефициты своих платежных балансов национальной валютой, так как Бреттон-Вудское соглашение придало доллару и фунту стерлингов статус резервной валюты. С 70-х годов для приобретения иностранной валюты, необходимой для покрытия дефицита платежного баланса, стали применяться СДР путем перевода их со счета одной страны на счет другой в МВФ. Однако эмиссия СДР незначительна, их доля в международных ликвидных резервах невелика (2,4 %) [11].

Окончательным средством погашения дефицита платежного баланса служит также иностранная помощь в форме субсидий и даров. Например, в 1947 г. 75 % совокупного дефицита платежных балансов стран Западной Европы были покрыты за счет помощи США. В современных условиях привлечение помощи

особенно характерно для большинства развивающихся стран, платежные балансы которых, как правило, дефицитны.

Активное сальдо платежного баланса используется государством для погашения (в том числе досрочного) внешней задолженности страны, предоставления кредитов иностранным государствам, увеличения официальных золотовалютных резервов, вывоза капитала в целях создания второй экономики за рубежом.

Контрольные вопросы по разделу 7

1. Что представляет собой платежный баланс страны?
2. Каково назначение платежного баланса для органов государственной власти страны?
3. Какие операции учитываются в платежном балансе страны?
4. Какой принцип используется при построении платежного баланса?
5. Что такое «резидентность» по отношению к платежному балансу страны?
6. В какой валюте происходит учет экономических операций, фиксируемых в платежном балансе страны?
7. Какие две группы статей образуют структуру платежного баланса страны и какие операции отражаются в этих группах?
8. Что включает в себя торговый баланс как категория платежного баланса страны?
9. Что представляет собой государственное регулирование платежного баланса?
10. Какие меры относятся к государственному регулированию платежного баланса?

Заключение

В данном учебном пособии рассмотрен широкий круг актуальных вопросов и проблем развития современной мировой экономики и конкретных практических форм и методов деятельности участников международных экономических отношений. Автор стремился учесть все новое, что появилось в международной экономической практике в первых десятилетиях XXI в.

Мировое хозяйство представляет собой многообразную, многоуровневую и иерархическую систему. Постоянно происходят сдвиги в соотношении сил, уровнях экономического развития. Существующий механизм функционирования глобальной хозяйственной системы в основном определяется взаимодействием наиболее развитых стран и не носит универсального, всеобщего характера.

Межгосударственная система экономического регулирования включает согласование основных направлений внутренней и внешней политики западных стран, либерализацию, открытость международных экономических связей, прежде всего капитала, торговли, сохранение и укрепление роли международных валютно-финансовых институтов. Как видно, она содержит рыночные и административные нерыночные инструменты.

Положительную роль в решении основных вопросов современного хозяйства могли бы сыграть демократическая перестройка институциональной основы мирового хозяйственного механизма, придание главным международным и межгосударственным институтам универсального характера, учитывающего интересы всех субъектов мирового хозяйства.

Продолжающиеся процессы глобализации приведут к еще более тесной взаимосвязанности государств мира, хозяйствующих субъектов и граждан всех стран мира. При этом огромную роль будет играть информационный фактор; резко возрастет мобильность международного движения товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, капитала, рабочей силы. Мировая экономика должна стать экономикой эффективно и динамично реализуемого интеллекта.

Однако на рубеже веков международная практика свидетельствует о том, что мы живем в условиях жесткой, а нередко и жестокой экономической реальности, которая не оставляет места для иллюзий по поводу свободной конкуренции, «свободной игры

рыночных сил», равных условий жизни для всех. Ряд аналитических документов, подготовленных ООН, свидетельствует о том, что современный мир со всеми его социально-экономическими системами и укладами находится в глубоком общецивилизационном кризисе, который чреват эколого-экономической и социальной катастрофами. Не является исключением и Россия.

Переход в третье десятилетие XXI в. принес новые вызовы для мировой экономики. Захлестнувшая весь мир пандемия COVID-19 привела к колоссальным потерям мирового ВВП. Большинство стран еще несколько лет будут на себе ощущать последствия дисбаланса в производственно-распределительных процессах, вызванного пандемией. С другой стороны, COVID-19 подтолкнул участников международных экономических отношений к цифровизации мировой экономики, переходу на новый качественный виток мирохозяйственных отношений, новой глобальной научно-технической революции.

Плодотворно развиваться в новых условиях можно, только существенно повысив эффективность использования своих собственных ресурсов — от материальных до интеллектуальных, внутренних факторов развития, грамотно сочетая их с внешними факторами. Именно в этом случае Россия будет не пассивным наблюдателем, а активным участником преобразований в мировой экономике и политике, так как глобальная экономика начинается внутри страны.

Глоссарий

Баланс движения золотовалютных резервов — операции, связанные с изменением «официальных», золотовалютных резервов, располагаемых страной, изменение обязательств страны перед иностранными банками.

Безработные — люди, не имеющие работы, готовые приступить к работе и ищущие работу в течение последних четырех недель или уже устроившиеся, но еще не приступившие к работе.

Валюта (буквально — «цена, стоимость») — денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товара.

Валютная сделка — обмен денег одной страны на деньги другой.

Валютный курс — цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Установление пропорции обмена одной валюты на другую называется **котировкой валюты**.

Внешние валютные рынки — финансовые рынки, на которых осуществляется международная торговля и обмен иностранных валют.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — крупнейшая международная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли; создана в Женеве в 1947 г.

Глобализация — процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров и услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Государственное регулирование платежного баланса — совокупность экономических мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо.

Дебет — приток стоимостей, за который резиденты страны должны платить.

Девальвация валюты — целенаправленные действия правительства по снижению обменного курса валюты своей страны, рассматриваемого как промежуточная цель экономической политики для стимулирования совокупного спроса в экономической системе.

Демпинг — продажа товара на внешнем рынке по ценам значительно ниже цен мирового рынка или внутреннего рынка страны-производителя.

Добровольное экспортное ограничение — 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.

Долгосрочные займы или заимствования — покупка и продажа ценных бумаг, предоставление и погашение долгосрочных кредитов, прямые и портфельные инвестиции.

Европейская валютная система (ЕВС) — региональная валютная система, представляющая собой совокупность экономических отношений, связанных с функционированием национальных валют в рамках европейской экономической интеграции.

Иммиграция — въезд в страну на ПМЖ.

Импорт — покупка товара посредством его ввоза из-за границы.

Инвестиционный климат (инвестиционная привлекательность) — совокупность экономических, политических, юридических и социальных факторов, предопределяющих степень риска иностранных капиталовложений и возможность их эффективно использовать в стране.

Квотирование импорта/экспорта — установление ограничения на ввоз или вывоз товаров в количественном или стоимостном выражении.

Конкурентоспособность — реальная и потенциальная возможность фирм в существующих для них условиях проектировать, производить и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов.

Конъюнктура — конкретный процесс циклического воспроизводства, который проявляется в динамике промышленного производства и капиталовложений, в колебаниях цен и ставки процента, в изменениях внутренней и внешней торговли и других экономических показателях.

Краткосрочные займы или заимствования — высоколиквидные средства, такие как текущие счета иностранцев в данной стране, казначейские векселя.

Кредит — отток стоимостей, за которым должен последовать компенсирующий приток стоимостей или платежи в данную страну.

Кросс-курсы — котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс (например, курс доллара к иене, установленный немецким банком).

Лицензирование — регулирование внешнеторговой деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товаров в установленных количествах за определенный промежуток времени.

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

Международная экономическая интеграция (МЭИ) — процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей между правительствами этих стран и их компаниями.

Международное движение капитала — помещение за границей средств, приносящих их собственнику доход.

Международное разделение труда (МРТ) — особенность организации общественно-производственных отношений, при которой одни государства и их субъекты закрепляют за собой право производства одних видов товаров и услуг.

Международные валютные отношения — экономические отношения, связанные с функционированием национальных валют на мировом рынке, денежным обслуживанием товарообмена и других хозяйственных связей между странами, использованием валюты как платежного средства и кредита.

Международные корпоративные союзы — специальные объединения промышленных, банковских и других концернов в целях решения крупных экономических задач.

Международные корпорации — крупные финансово-производственные, научно-технологические, торгово-сервисные объединения, для которых характерно органическое сочетание производства в стране базирования с широко разветвленной системой функционирования за рубежом.

Международные экономические отношения — система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования.

Международный валютный фонд (МВФ) — межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами – членами и оказания им финансовой помощи при валютных затруднениях, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко – и среднесрочных кредитов в иностранной валюте.

Миграция населения — перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему.

Мировая валютная система (МВС) — совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Мировая экономика — совокупность национальных экономик, связанных международным разделением труда, мировым рынком, системой межгосударственных хозяйственных связей.

Мировая экономика — совокупность общественных отношений по поводу распределения материальных и нематериальных общественных благ между субъектами — представителями отдельных национальных государств.

Мировое хозяйство — совокупность национальных хозяйств отдельных стран, находящихся в постоянной динамике, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений.

Национальная валютная система — форма организации валютных отношений в стране, определяемая национальным законодательством

Неконвертируемые, или замкнутые валюты — валюты тех стран, где осуществляется контроль и введены ограничения на все или на подавляющую часть операций по обмену, ввозу и вывозу иностранной и национальной валюты.

Неторгуемые товары — товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не перемещаются между странами.

Организация Объединенных Наций (ООН) — самая крупная универсальная и наиболее авторитетная международная организация в настоящее время, призванная заниматься главными политическими проблемами, волнующими человечество.

Платежный баланс страны — статистическая система, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), имевшие место в течение определенного периода времени.

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

Прямая котировка инвалюты — котировка, при которой за единицу принимается инвалюта и к ней приравнивается определенное количество национальных денежных единиц.

Ревальвация валюты — целенаправленные действия правительства по повышению обменного курса валюты своей страны, рассматриваемого как промежуточная цель экономической политики для сдерживания совокупного спроса в экономической системе.

Репатриация — возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан.

Рынок спот — рынок немедленной поставки валюты (в течение двух рабочих дней).

Сальдо платежного баланса — разность между иностранными доходами и расходами.

Свобода (либерализация) торговли (фритредерство) — политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) — валюта, которую можно перевезти из одной страны в другую без существенных ограничений, а также свободно покупать и продавать.

Спекуляция — взятие на себя валютных обязательств, будущая стоимость которых в местной валюте не определена.

Стерилизация — совмещение валютной интервенции на внешних валютных рынках с равными по величине и противоположными по направлению операциями на внутреннем открытом рынке ценных бумаг, предпринятыми в целях исключения взаимовлияния внутренней валютно-кредитной политики от внешней.

Страхование валютных рисков, или хеджирование — система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятные в будущем изменения обменных валютных курсов и позволяющая избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

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

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

Торговая война (англ. *trade war*) — торговое соперничество двух или более стран, целью которого является захват зарубежных рынков (наступательная торговая война) или предотвращения торговой «оккупации» национальной экономики (оборонительная торговая война).

Торговое сальдо (или торговый баланс) — разность стоимостных объемов экспорта и импорта («чистый экспорт»). Торговый оборот — сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Торгуемые товары — товары, которые могут передвигаться между различными странами.

Урбанизация — повышение удельного веса городского населения в стране, регионе, мире.

Фиксированный валютный курс — официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25 %.

Форекс — рынок межбанковского обмена валюты по свободным ценам (котировка формируется без ограничений или фиксированных значений).

Экономические сделки (экономические операции) — любой обмен стоимости — акт, в котором передается право собственности на экономический товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на материальные и финансовые активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Экспорт — продажа товара посредством вывоза за границу.

Экспортное кредитование — метод финансовой нетарифной внешне-торговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Эмиграция — выезд из страны на постоянное место жительства (ПМЖ) в другую страну.

Литература

1. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии [Электронный ресурс]: Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ассоциация_государств_Юго-Восточной_Азии (дата обращения 04.05.2021).
2. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество: сайт РИА [Электронный ресурс]: РИА НОВОСТИ. Лента новостей. URL: <https://ria.ru/20201120/ates-1585123794.html> (дата обращения 04.05.2021).
3. Делятицкая А.В. Мировая экономика: учеб. пособие. М.: Изд-во Росс. гос. ун-та правосудия, 2018. 92 с. [Электронный ресурс]: ЭБС «Лань». URL: <https://e.lanbook.com/book/123270> (дата обращения: 24.11.2020).
4. Европейский союз [Электронный ресурс]: сайт «Швейцария Деловая». URL: <https://business-swiss.ch/evropejskij-soyuz/> (дата обращения 30.04.2021).
5. Комкова Е.Г. Канада и НАФТА. Итоги и перспективы североамериканской экономической интеграции. М., 2015. 349 с.
6. Комкова Е.Г. С НАФТА и без него: гипотетические варианты экономических последствий для США, Канады и Мексики // США и Канада. 2019. № 3. С. 68–84.
7. Любецкий В.В. Мировая экономика: учеб.-метод. комплекс, 2008 [Электронный ресурс]: Единое окно доступа к информационным ресурсам. URL: http://window.edu.ru/resource/096/70096/files/world_ek.pdf (дата обращения 20.11.2020).
8. Доклад к началу работы института Беринга–Беллинсгаузена [Электронный ресурс]: МЕРКОСУР: проблемы развития и бизнес-возможности. URL: [http://ibamericas.com/project/data/files/Report_Svop%20IBVA%20\(rus.\).pdf](http://ibamericas.com/project/data/files/Report_Svop%20IBVA%20(rus.).pdf) (дата обращения 04.05.2021).
9. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для академического бакалавриата / В.В. Поляков [и др.]; под ред. В.В. Полякова, Е.Н. Смирнова, Р.К. Щенина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 363 с. [Электронный ресурс]: ЮРАЙТ: образовательная платформа. URL: <https://static.my-shop.ru/product/pdf/223/2227770.pdf> (дата обращения 20.11.2020).
10. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / В.Б. Мантусов [и др.]. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 447 с. [Электронный ресурс]: ЭБС «IPR BOOKS». URL: <http://www.iprbookshop.ru/81606.html> (дата обращения 20.11.2020).

11. Мировая экономика. Экономика стран и регионов: учебник / В.П. Колесов [и др.]; под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмой. М.: Юрайт, 2016. 519 с. [Электронный ресурс]: ЭБС «Юрайт». URL: <https://urait.ru/bcode/390674> (дата обращения: 24.11.2020).
12. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: учеб. пособие для вузов / Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. М.: Логос, 2008 – URL: https://bookmix.ru/book_phtml?id=188833 (дата обращения 06.05.2021).
13. Организация экономического сотрудничества и развития: [Электронный ресурс]: сайт ОЭСР. URL: https://oecd.ru/ocd_rf.html (дата обращения 08.05.2021).
14. Отчет о региональной интеграции АСЕАН-2019. Центр компетенций по взаимодействию с международными организациями [Электронный ресурс]: сайт Высшей школы экономики. URL: <https://globalcentre.hse.ru/news/317099815.html> (дата обращения 04.05.2021).
15. Пашковская М.В., Господарик Ю.П. Мировая экономика: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Университет «Синергия», 2017. 768 с. [Электронный ресурс]: ЭБС «Лань». URL: <https://e.lanbook.com/book/93243> (дата обращения: 24.11.2020).
16. Риккардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. Соч. Т.1. М., 1955. 360 с.
17. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. 6-е изд. [Электронный ресурс]: сайт Международного валютного фонда. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/bopman6r.pdf> (дата обращения 04.05.2021).
18. Торговые войны. Торговая война как инструмент отстаивания геополитических интересов. Методология и история [Электронный ресурс]: сайт «Энциклопедия Нестеровых». URL: http://odiplom.ru/lab/torgovye_voiny.html (дата обращения 30.04.2021 г.).
19. Торговые войны: 7 примеров мировой истории [Электронный ресурс]: портал «Invest Future». URL: <https://investfuture.ru/news/id/torgovye-voyny-7-primerov-iz-mirovoy-istorii> (дата обращения 30.04.2021).
20. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Ерохин В.Л. Международная торговля. М.: Финансы и статистика, 2016. [Электронный ресурс]: Национальная электронная библиотека. URL: https://rusneb.ru/catalog/002178_000020_BGUNB-BELG%7C%7C%7CBIBL%7C%7C%7C0000213695/ (дата обращения 14.05.2021).
21. Щегорцов В.А., Таран В.А. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: учебник

для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060600 «Мировая экономика» и 060400 «Финансы и кредит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 528 с. [Электронный ресурс]: ЭБС «IPRbooks». URL: <http://www.iprbookshop.ru/74897.html> (дата обращения: 24.11.2020).

22. Щербанин Ю.А. Мировая экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 519 с. [Электронный ресурс]: ЭБС «IPRbooks». URL: <http://www.iprbookshop.ru/71023.html> (дата обращения: 24.11.2020).

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Исаков Александр Михайлович

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Подписано в печать 01.10.21. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 11,4. Тираж 150 экз. Заказ 238.

Томский государственный университет
систем управления и радиоэлектроники

634050, г. Томск, пр. Ленина, 40. Тел. (3822) 53-30-18