

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Электронный конспект лекций
для студентов специальности
1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»

Электронный учебный материал

Минск ◊ БНТУ ◊ 2018

УДК 339

Составитель:

Мелешко Ю. В.

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета

Рецензенты:

Наумович О.А.

к.э.н, доцент, заведующий кафедрой
«Управления и экономики высшей»
Республиканского института высшей школы

Синкевич И. В.,

к.э.н., доц., доцент кафедры «Экономические теории»
Белорусского национального технического университета

Международная экономика : электронный конспект лекций для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» / Ю. В. Мелешко– Минск : БНТУ, 2018. – 254 с.

Электронный конспект лекций подготовлен на основе последних достижений теории и практики международных экономических отношений и содержит материалы по таким темам, как предмет дисциплины, структура и тенденции развития международной экономики; теории международной торговли; национальное и международное регулирование торговли; международное движение капитала; международная миграция трудовых ресурсов; международная экономическая интеграция; платежный баланс; мировая валютная система и валютный рынок; макроэкономическая политика в открытой экономике.

Для студентов учреждений высшего образования специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии».

Оглавление

Тема 1. Предмет дисциплины. Международная экономика: структура и тенденции развития	6
1.1 Международная экономика как учебная дисциплина.....	6
1.2 Международное разделение труда и факторов производства	13
1.3 Современные тенденции развития международной экономики .	15
1.4 Открытая экономика: сущность, показатели, факторы, влияющие на степень открытости экономики.....	19
1.5 Глобализация международной экономики: сущность, признаки, факторы, последствия и противоречия.....	22
1.6 Международная «новая» экономика.....	24
Тема 2. Теории международной торговли	27
2.1 Теории международной торговли	27
2.2 Международная (мировая) торговля товарами	47
2.3. Международная торговля услугами.....	53
2.4. Мировой рынок объектов интеллектуальной собственности (технологий, знаний, информации)	57
2.5. Внешняя торговля Республики Беларусь и тенденции ее развития.....	60
Тема 3. Национальное и международное регулирование торговли..	63
3.1 Внешнеторговая политика: понятие, виды.....	63
3.2 Формы и методы регулирования международной торговли	68
3.3 Международная торговая политика	76
3.4 Внешнеторговая политика Республики Беларусь	81
Тема 4. Международное движение капитала	87
4.1 Международная миграция капитала: понятие, причины, экономические последствия, особенности и тенденции	87
4.2 Прямые иностранные инвестиции. Портфельные инвестиции ...	92
4.3 Миграция ссудного капитала	103
4.4 Международные компании как основные субъекты международного движения капитала	111
4.5 Мировой финансовый рынок и международные финансовые центры	116
4.6 Международный рынок ценных бумаг	120

4.7 Международные и региональные финансовые организации и их кредитные механизмы	124
4.8 Внешнеинвестиционная политика	129
Тема 5. Международная миграция трудовых ресурсов	137
5.1 Понятие, причины, виды, современные тенденции развития международной миграции трудовых ресурсов	138
5.2 Теории миграции трудовых ресурсов	143
5.3 Миграционная политика. Формы и методы государственного и международного регулирования внешней трудовой миграции	150
Тема 6. Международная экономическая интеграция	155
6.1 Интеграция: понятие, предпосылки, признаки, формы, экономические последствия и эффекты интеграции	156
6.2 Теории международной экономической интеграции	161
6.3 Интеграция в Западной Европе	163
6.4 Североамериканская модель интеграции (НАФТА). Интеграционные процессы в Латинской Америке. Интеграция в Азиатско-тихоокеанском регионе (АТЭС).....	171
6.5 Развитие интеграционных процессов в рамках СНГ. Международная экономическая интеграция с участием Республики Беларусь.....	176
Тема 7. Платежный баланс	182
7.1 Платежный баланс: понятие, принципы составления.....	183
7.2 Методика составления платежного баланса.....	187
7.3 Макроэкономическое значение платежного баланса.....	191
7.4 Регулирование и финансирование платежного баланса	193
7.5 Платежный баланс Республики Беларусь.....	198
Тема 8. Мировая валютная система и валютный рынок.....	204
8.1 Валютная система: понятие, формы. Эволюция мировой валютной системы	204
8.2 Валюта и валютный курс, теории валютного курса.....	211
8.3 Теории валютного курса.....	221
8.4 Валютный рынок и валютные операции.....	223
8.5 Национальное и международное регулирование валютной системы.....	229
8.6 Валютная система и валютная политика Республики Беларусь.....	235

Тема 9. Макроэкономическая политика в открытой экономике	238
9.1 Макроэкономическая политика в открытой экономике: цели и инструменты	239
9.2 Использование модели IS-LM-VP для анализа экономической политики при фиксированном валютном курсе.....	246
9.3 Использование модели IS-LM-VP для анализа экономической политики при плавающем валютном курсе.....	249
9.4 Макроэкономическая политика в малой открытой экономике .	251
9.5 Использование модели IS-LN-VP для анализа последствий внешних и внутренних шоков в открытой экономике.....	254
Список рекомендуемой литературы	257

Тема 1. Предмет дисциплины. Международная экономика: структура и тенденции развития

1.1 Международная экономика как учебная дисциплина.

1.2 Международное разделение труда и факторов производства.

1.3 Современные тенденции развития международной экономики.

1.4 Открытая экономика: сущность, показатели, факторы, влияющие на степень открытости экономики.

1.5 Глобализация международной экономики: сущность, признаки, факторы, последствия и противоречия.

1.6 Международная «новая» экономика.

1.1 Международная экономика как учебная дисциплина

Международная экономика как учебная дисциплина представляет собой самостоятельную часть экономической теории, изучающая экономическую взаимозависимость между странами, закономерности функционирования современной мирохозяйственной системы с целью разработки общих механизмов межгосударственной координации экономического поведения экономических субъектов разных государств. В учебной дисциплине «Международная экономика» изучается система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, представленными различными хозяйствующими субъектами, а также международными экономическими организациями и финансовыми центрами. Международная экономика (как явление, объект изучения) – система национальных хозяйств и их частей, взаимодействующих посредством международных экономических отношений и связанных международным разделением труда и мобильными факторами производства; система экономических отношений, пространственной охватывающая весь мир. Проблемы, изучаемые в рамках международной экономики, являются объектом для изучения других дисциплин – экономической географии, демографии, экологии, политологии, регионалистики, глобалистики и др.

Выделяют *международную микро- и макроэкономику*. Международная микроэкономика – структурная часть дисциплины «Международная экономика», которая изучает рыночные характеристики (спрос, предложение, цена) и закономерности международного движения благ и факторов производства, механизмы их регулирования; рассматривает государства как отдельные открытые экономики; анализирует статическое равновесие; рассматривает валютно-финансовые отношения как опосредующий фактор. Международная макроэкономика – структурная часть дисциплины «Международная экономика», которая изучает закономерности функционирования, а также национального и международного регулирования открытой и международной экономики в

условиях глобализации финансовых рынков; рассматривает взаимозависимые страны с учетом их валютно-финансовых отношений; анализирует равновесие на краткосрочных интервалах; изучает валютно-финансовые отношения и их влияние на международную экономику.

Предметом международной экономики являются экономические отношения, которые складываются между ее субъектами в связи с торговой, производственно-инвестиционной и валютно-финансовой деятельностью.

Объектом изучения международной экономики является мировое хозяйство. Мировое хозяйство – система национальных хозяйств (национально-государственных экономических структур) и транснациональных структур, многоукладное и многомерное экономическое пространство, в рамках которого на основе объективных экономических закономерностей интернационализации хозяйственной жизни осуществляется взаимодействие различных хозяйствующих субъектов. В качестве объектов международной экономики выступают, также, товары и услуги, обращающиеся в международной торговле, объем которой в 2016 г. составил около \$16,7 трлн. Обмен товарами и услугами в международной экономике отличается крупными объемами, широтой ассортимента, дифференциацией по качеству. Объекты международной экономики – объекты обмена в международных экономических отношениях (товары, услуги, валюта, капитал, объекты интеллектуальной собственности, трудовые ресурсы, информация), отличающиеся от объектов, обмениваемых внутри национальной экономики тем, что они являются только торгуемыми благами, как правило, характеризуются более высоким качеством, конкурентоспособностью, широким ассортиментом и более низкой мобильностью вследствие наличия межстрановых барьеров. Торгуемые блага – товары, услуги, факторы, которые могут обмениваться и передвигаться между различными странами. Неторгуемые блага – товары, услуги, факторы, которые потребляются в стране, где произведены, и не могут обмениваться между странами (например, коммунальные услуги и строительство).

В рамках изучения международной экономики используются общенаучные **методы исследований**, такие как: индукция и дедукция, экономико-математический метод. Важнейшую роль играет сбор и обработка статистической информации, являющейся основой для межстранового сравнения. Теория международной экономики, исследуя те или иные стороны взаимоотношений субъектов мирового хозяйства, использует совокупность приемов и способов. В их числе: живое созерцание реальной экономической жизни, метод научного абстрагирования, анализ и синтез, проверка научных выводов экономической практикой общества и др. Однако главный метод познания мирохозяйственных отношений – диалектический, предполагающий, что

все в мире находится во взаимной связи и зависимости, в непрерывном движении, изменении, развитии. Международная экономика, кроме того, оперирует инструментарием микро- и макроэкономического анализа, методами экономико-математического моделирования.

Субъекты международной экономики – экономически обособленные социально-экономические системы и структуры (хозяйства, операторы, акторы), обладающие возможностями для осуществления международных экономических отношений и международными правами и обязанностями, реализующие экономический интерес через международные экономические сделки.

Виды субъектов международной экономики:

1) резиденты и нерезиденты. Резидент – физическое или юридическое лицо, постоянно находящееся на территории данной страны (как правило, более года), независимо от гражданства или принадлежности капитала. Нерезидент – физическое или юридическое лицо, постоянно находящееся на территории иностранного государства, даже если это филиал резидента.

2) субъекты микро-, макро- и глобального уровня. Субъекты микроуровня – физические лица, домашние хозяйства, некоммерческие учреждения, фирмы, предприятия, корпорации, подразделения транснациональных корпораций; макроуровня – национальное хозяйство, внутринациональные регионы и города, крупнейшие ТНК, национальные органы государственной власти; глобального уровня – международные и региональные организации, интеграционные объединения, глобальные ТНК.

Взаимодействие субъектов международной экономики можно представить в виде многоуровневой системы: на микроуровне экономические отношения складываются между отдельными гражданами и предприятиями (фирмами), осуществляющими внешнеэкономическую деятельность; на макроуровне субъектами выступают национальные государства; наднациональный уровень предполагает взаимодействие международных организаций и наднациональных институтов. Реалии мирохозяйственных связей конца XX – начала XXI века свидетельствуют о том, что набирает силу и становится доминирующим еще один уровень взаимодействия субъектов мировой экономики – глобальный. Признаками глобального мирохозяйственного взаимодействия служат: болезненная ломка традиционных экономических устоев в границах государств, «выдавливание» с национальных рыночных пространств отечественных производителей международными корпорациями, рост степени открытости национальных экономик и одновременно зависимости последних от внешних факторов. Фактически эти процессы свидетельствуют о том, что мировая политика постепенно перестает существовать на уровне отдельных государств. Между субъектами

мирового хозяйства экономические отношения складываются по поводу экспорта (импорта) товаров и услуг, технологий, рабочей силы и капитала, осуществления хозяйственной деятельности за рубежом, проведения валютных и финансовых операций.

Международная экономика может быть структурирована с точки географической, секторальной, отраслевой, социально-экономической точек зрения.

Географическая структура международной экономики претерпела за последнее столетие существенные изменения. До конца XIX в. ключевые позиции занимал один экономический центр – Европа, к концу XX в. сформировался второй центр – США. В период между двумя мировыми войнами возникли новые мировые экономические центры – Япония и СССР. После Второй мировой войны стали формироваться такие центры, как Китай, Индия, Канада, Австралия, Бразилия. В 1980-1990-е гг. еще одним центром мирового хозяйства стали новые индустриальные страны (Республика Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань). В 2017 г. крупнейшими экономики мира являлись: США – 24,3% мирового ВВП, Китай – 14,8%, Япония – 5,9%, Германия – 4,5%, Соединенное Королевство – 3,9%, Франция – 3,3%, Индия – 2,8%, Италия – 2,5%, Бразилия – 2,4%, Канада – 2,1%. На долю США приходится около четверти мировой экономики (24,3%), в денежном исчислении это около \$18 трлн. Второе место занимает единственный преследователь и претендент на лидерство в обозримом будущем – Китай (14,8% или \$11 трлн.). Суммарно взятая экономика ЕС составила бы примерно схожую величину, но это надгосударственное объединение. Если же принимать в расчёт только национальные экономики, то тройку замыкает Япония (6% или \$4,4 трлн.).

Секторальная структура международной экономики охватывает:

- первичный сектор – сельское, лесное и рыбное хозяйство, а также добывающая промышленность. Этот сектор непосредственно связан с природными условиями и ресурсами;
- вторичный сектор – обрабатывающая промышленность (металлургия, энергетика, химия и др.);
- третичный сектор – сфера услуг.

Иногда определяют еще и четвертый блок – информационный сектор, выделяя информационные услуги из третьего сектора. В развитых странах общая закономерность секторальных сдвигов заключается в снижении удельного веса сырьевых отраслей и сельского хозяйства, в технической модернизации промышленности и быстром расширении сферы услуг. Доля в мировом ВВП по добавленной стоимости промышленности (включая строительство) снизилась на 7,9% за 23 года (с 33,3% в 1994 г. до 25,4% в 2016 г.). В 2000 г. доля промышленности в ВВП по добавленной стоимости в странах с высоким уровнем доходов (в соответствии с методологией Всемирного банка к ним относятся страны, в

которых ВНД на душу населения в 2016 г. составляло 12 235 долл. США или более) составила 26,4%, в 2016 г. – 22,9%. При этом темпы снижения доли промышленности в этих странах примерно одинаковы: в Европейском союзе – с 2000 г. доля промышленности в ВВП снизилась на 3,2% к 2017 г. (25,1% до 21,9%); в Северной Америке – на 3,5 % с 2000 г. по 2016 г. (с 22,3% до 18,8%). Однако для стран с низким уровнем в целом характерна тенденция увеличения доли промышленности в ВВП по добавленной стоимости: в 1990 г. – 20%, в 2000 г. – 25%, в 2016 г. – 29,7%.

Отраслевая структура международной экономики: промышленность; сельское хозяйство; строительство; транспорт и связь; торговля и общественное питание; жилищно-коммунальное хозяйство; здравоохранение; образование, наука, культура; финансы, кредит, страхование; аппарат управления и др. В настоящее время основой экономического могущества страны являются новые и новейшие отрасли промышленности, такие как электроника, авиакосмическая техника, энергетика, нефтехимия, биоинженерия, фармацевтика, лазерная техника, информатика и др.

Социально-экономическая структура международной экономики (как явления) – соотношение ее элементов, классифицированных по критериям: ВВП на душу населения, отраслевая структура национальной экономики, производство и потребление на душу населения промышленных товаров, продуктов питания, товаров повседневного спроса, товаров длительного пользования, уровень и качество жизни населения, экономическая эффективность производства, экономическая открытость и активность страны в международных экономических отношениях.

Классификации:

1) Экономического и социального совета ООН (ЭКСОС): развитые страны, развивающиеся страны (высоко-, средне- и низкодоходные; страны важнейшие нефтеэкспортеры, важнейшие экспортеры промышленных товаров, возникающие экономики, новые индустриальные страны, наименее развитые страны, сильно задолжавшие бедные страны, развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, малые островные развивающиеся страны), транзитивные экономики;

2) Международного валютного фонда (МВФ): развитые экономики (основные развитые страны, основные валютные зоны, зона евро, новые индустриальные страны, остальные развитые экономики), другие возникающие рынки и развивающиеся страны (топливные и нетопливные, чистые кредиторы и чистые дебиторы, сильно задолжавшие бедные страны);

3) Всемирного банка: страны с высоким, высшим средним, низшим средним и низким уровнем дохода; большие, средние, малые страны и др.

Согласно Статистическому отделу ООН нет установленных правил для определения «развитых» или «развивающихся» стран или регионов в системе ООН. Кофи Аннан, бывший Генеральный секретарь Организации Объединённых наций определял развитую страну следующим образом: «Развитая страна – такая страна, которая даёт возможность всем своим жителям наслаждаться свободной и здоровой жизнью в безопасной окружающей среде». При этом отмечается, что обозначения «развитая» и «развивающаяся» страна служат лишь для статистического удобства и не обязательно несут суждение об этапе, достигнутом в конкретной стране или области, в процессе развития.

В обычной практике, Япония в Азии, Канада и США в Северной Америке, Австралия и Новая Зеландия в Океании и Европа считаются «развитыми» регионами и областями. По международной торговой статистике Южноафриканский таможенный союз также относится к развитым регионам, а Израиль к развитым странам; страны бывшей Югославии рассматриваются в качестве развивающихся стран; а государства Восточной Европы и Содружества Независимых Государств в Европе не включены в списки ни развитых, ни развивающихся регионов". Самобытный регион Четырёх азиатских тигров (Гонконг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань) наряду с Кипром, Мальтой и Словенией рассматривают, как «развитые страны».

Развитые страны характеризуются высоким уровнем жизни населения. Развитые страны имеют, как правило, большой запас произведённого капитала и население, которое по большей части занято высокоспециализированными видами деятельности. В этих странах проживает 15-16 % мирового населения, но они при этом производят 3/4 валового мирового продукта и создают основную часть экономического и научно-технического потенциала мира. Развитые страны называют также индустриальными странами или индустриально развитыми.

Среди индустриальных стран наиболее существенную роль играют страны так называемой Группы 7 (G-7), обеспечивающие 47% мирового ВВП и 51% международной торговли. Эти государства координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах в верхах, которые проводятся начиная с 1975 года. На Европейском континенте, где находятся 4 из 7 крупнейших развитых стран, наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 15 стран, дающих 21% мирового ВВП и 41% экспорта.

К развивающимся странам – более точное, но нецелесообразное определение – менее развитые страны – теоретически относят те государства и страны, у которых более низкий уровень ВВП на душу населения по сравнению с другими государствами и странами. Характеризуются слабо развитой индустрией и высокой степенью экономической зависимости от развитых стран. Их около 130 государств.

В первую очередь это страны Африки (кроме ЮАР), Латинской Америки, большинство стран Азии. Крупнейшей развивающейся страной называет себя Китай. По оценке Morgan Stanley в 2014 г. на развивающиеся страны приходилось примерно половина мирового ВВП, для сравнения, ранее, в 1997-1998 годах их доля составляла 37 %.

Страны с переходной экономикой – их более 20. Это все страны Восточной Европы (включая страны Центральной Европы, которые всё ещё относятся к «Восточно-Европейской группе» в организациях ООН) также, как и страны бывшего Советского Союза в Центральной Азии (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан), а также Монголия. Эти страны не были отнесены ни к развитым, ни к развивающимся странам, и их рассматривают скорее «как переходные страны»; тем не менее, в настоящее время их в основном относят (в международных отчётах) к развивающимся странам.

Новые индустриальные страны (НИС) – группа развивающихся стран, в которых за последние десятилетия произошёл качественный скачок социально-экономических показателей. Экономика этих стран за короткий срок совершила переход от отсталой, типичной для развивающихся стран, к высокоразвитой. НИС «первой волны»: Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань (их ещё называют «4 азиатских тигра» или «4 азиатских дракона»); из латиноамериканских стран сюда относят Аргентину, Бразилию и Мексику. К новейшим индустриальным странам относят НИС второй, третьей и четвертой волн. НИС «второй волны»: Индия, Малайзия, Таиланд, Чили; НИС «третьей волны»: Индонезия, Турция; НИС «четвертой волны»: Иран, Филиппины. Для новых и новейших индустриальных стран характерны следующие черты: высокие темпы экономического развития (8 % в году НИС первой волны); ведущей отраслью является обрабатывающая промышленность; экспортоориентированная экономика (Азиатская модель); активная интеграция (ЛАИ, АТЭС, МЕРКОСУР); образование собственных ТНК, не уступающих ТНК ведущих стран мира; большое внимание уделяется образованию; использование высоких технологий; привлекательны для ТНК вследствие дешевизны рабочей силы, обладания значительными сырьевыми ресурсами, развития банковского и страхового сектора.

Всемирный банк делит страны на четыре группы по уровню дохода. Оценка выносится каждый год первого июля. Экономики были разделены по ВНД на душу населения на следующие интервалы доходов:

- страны с низким уровнем доходов с ВНД на душу населения – 975 долл. США или меньше;
- страны с уровнем доходов ниже среднего с ВНД на душу населения – 976 – 3 855 долл. США;
- страны с уровнем доходов выше среднего с ВНД на душу населения – 3 856 – 11 905 долл. США;

- страны с высоким уровнем доходов с ВНД на душу населения свыше 11 906 долл. США.

1.2 Международное разделение труда и факторов производства

Международное разделение труда (МРТ) можно определить как высшую ступень развития общественно-территориального разделения труда между странами, которая опирается на устойчивую, экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

МРТ выступает объективной основой развития мирового хозяйства. Оно создает предпосылки для более полного использования производственных ресурсов, которыми наделены страны. Именно участие в МРТ даёт той или иной стране возможность взаимодействовать с другими странами и входить в качестве равноправного субъекта в мирохозяйственные связи.

МРТ складывается под влиянием ряда *факторов*:

- природно-географические различия,
- геоэкономическое положение страны,
- социально-экономические условия (особенности исторического развития национального производства, численность населения, техническая оснащённость и т.д.),
- научно-технический прогресс,
- различия в традициях, обычаях, менталитете,
- особенности исторического развития стран.

До 1-й половины XIX в. в МРТ базировалось на естественной основе (природно-климатические условия, природные ресурсы, географическое положение, величина территории и населения). В XX в. зависимость от естественной основы уменьшается, и МРТ в большей степени зависит от уровня и особенностей экономического развития: наделенности стран капиталом, трудом, предпринимательством, знаниями, финансовыми ресурсами.

Выделяется 3 основные *формы* МРТ:

- общее (деление стран на индустриальные, аграрные, сырьевые);
- частное (связанное с экспортом отдельных товаров и услуг);
- единичное (производство отдельных узлов и деталей на предприятиях, зависимых от ТНК).

Сущность МРТ проявляется в единстве двух процессов – расчленения (разделения) процесса производства и последующего его

объединения. Эти два процесса реализуются в двух основных формах – международной специализации и кооперации производства.

Под *международной специализацией* производства понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства в мире происходит на основе процесса дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные (обособленные) технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления продуктов труда сверх внутренних потребностей, что усиливает взаимозависимость национальных экономик. Она развивается в двух направлениях – территориальном и производственном:

1) территориальная специализация – это специализация отдельных регионов, стран по производству какой-либо продукции на основе географического положения страны, её климата, природных ископаемых.

2) производственная специализация – подразумевает три формы:

– предметная – выпуск готовых изделий;

– поддетальная – производство отдельных деталей готовой продукции;

– технологическая – производство комплектного оборудования, выполнение технологических операций.

Международная кооперация – экономические связи между странами, от простых совместных работ до выполнения совместных контрактов предприятий, находящихся в различных странах. Она предполагает труд работников различных стран в непосредственном и повседневном взаимодействии в связанных между собой процессах производства. Международную кооперацию труда классифицируют: по видам (промышленное сотрудничество, производственное, научно-техническое кооперирование, кооперирование в области проектирования, строительства, сбыта и т.д.); по стадиям (предпроизводственная, производственная, коммерческая); по числу субъектов и другим признакам.

Международная специализация и международная кооперация привели к формированию отраслей международной специализации. Указанные процессы находят отражение в интенсификации международного обмена и представляют собой процесс интернационализации производства.

Интернационализация производства – процесс развития устойчивых производственных связей между предприятиями разных стран.

Обе формы международного разделения труда значительно сокращают время для разработки новых моделей, конструкций ноу-хау, изобретений, способствуют усилению процесса интернационализации хозяйственной жизни и в то же время взаимозависимости национальных экономик.

Особенности развития международного разделения труда на современном этапе:

- существенное расширение количественных параметров МРТ,
- углубление специализации производства в связи с появлением новых отраслей мирового хозяйства,
- преодоление аграрно-сырьевой специализации развивающихся стран, наблюдается их специализация на производстве различной промышленной продукции,
- усиление отраслевой детализации, интенсивно стала развиваться внутриотраслевая форма разделения труда и межфирменная специализация,
- в значительной степени процессы МРТ связаны с развитием НТП, в этих условиях МРТ ещё в большей степени становится обусловленным не природными, а социально-экономическими факторами,
- расширение специализации в сфере услуг и т.д

1.3 Современные тенденции развития международной экономики

Мировое хозяйство стало складываться давно, все началось с мировой торговли. К международной торговле товарами стали подключаться торговцы услугами. Международная торговля существовала и в древности, но мировой рынок, охватывающий торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира, возникает только в процессе развития товарно-денежных отношений.

Большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение рыночных отношений, великие географические открытия XV – XVII веков, появление в XIX веке машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

Экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака раздвинули пределы мирового рынка во много раз, присоединив к нему новые регионы. Хозяйственные связи с этими регионами упрочились после начала массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. вначале в Западной Европе, а затем в северной Америке, России и Японии. Это были простые и дешевые потребительские товары. Их сбыту способствовали пароходы, железные дороги, телеграф.

В результате к концу XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг. Одновременно в мире усиливалось движение факторов производства (капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии). Потоки экономических ресурсов шли в одном направлении – из наиболее развитых стран в менее развитые. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы освоили просторы Северной Америки, Южной Африки,

Австралии. Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны, а в экспорте рабочей силы активно участвовали и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным.

После того как мировая экономика сложилась на рубеже XIX-XX веков, она претерпела значительные изменения:

1-й период – с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. XX в. Характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (войны, революции, кризис 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны.

2-й период – 50-70-е гг. Возникновение интеграционных группировок (ЕС, СЭВ), идет процесс транснационализации, активное перемещение технологий, предпринимательских способностей и капитала, восстановился мировой рынок ссудного капитала. На особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся государства.

3-й период – 80-90-е гг. Развитые страны переходят в эру постиндустриализации, многие развивающиеся страны преодолевают экономическое отставание (Китай и НИСы), бывшие социалистические страны переходят к рыночной экономике.

4-й период – начало XXI в. Развитие интеграционных процессов, глобализация.

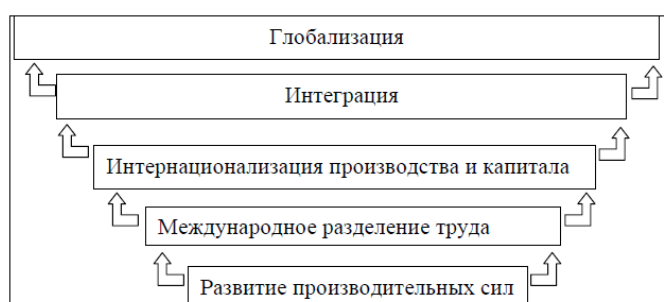
На рубеже XX и XXI столетий мировое хозяйство обретает новое качество – важнейшей формой и одновременно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится *глобализация*. По определению экспертов МВФ, этот феномен представляет собой растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и многообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий. Таким образом, глобализация представляет собой процесс движения к мировому экономическому, финансовому, информационному и гуманитарному пространству, обуславливающему преодоление государственных барьеров на пути движения информации, капиталов, товаров, услуг и возрастание роли наднациональных институтов регулирования экономики.

Основными движущими силами процесса глобализации являются углубление международного разделения труда и информационная революция. Резко возрастает степень открытости и взаимозависимости национальных хозяйств. Глобальные экономические процессы становятся доминирующими, а центр тяжести предпринимательской стратегии перемещается с национального на наднациональный уровень.

Национальное государство постепенно теряет возможность эффективно использовать традиционные рычаги макроэкономического регулирования (импортные барьеры, экспортные субсидии, курс национальной валюты, ставка рефинансирования центрального банка) и вынуждено ориентироваться в своей экономической политике на мировые тенденции.

Как известно, логика эволюции вела от интернационализации обмена к интернационализации капитала и производства. В ходе конкурентной борьбы между странами сложилась система международного разделения труда, которое находит свое выражение в устойчивом производстве товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок, и основывается на международной специализации и международном кооперировании.

Другой важной тенденцией в развитии современного мирового хозяйства стало экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне. **Международная экономическая интеграция** представляет собой процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между отдельными национальными хозяйствами. Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является экономический и валютный союз. Интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (ЕС) и Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли – НАФТА). Помимо интеграционных объединений довольно заметное место в процессах взаимодействия в хозяйственной сфере отдельных государств занимают ассоциации стран-производителей и экспортеров сырья, свободные экономические зоны.



Таким образом, мировые хозяйственные взаимоотношения, проявляющиеся в интернационализации производства и интеграции, привели к усилению взаимосвязи отдельных национальных экономик, формированию целостности мирового хозяйства.

Для современного мирового хозяйства характерны следующие черты:

1) экономические: преобладание товарно-денежных отношений, сдвиг от экономики природных ресурсов к наукоемкой продукции (интенсивный тип развития);

2) новые формы организации бизнеса, в основе которого перемещение международного капитала, а именно транснациональные корпорации, транснациональные банки, оффшоры. ТНК контролируют значительную часть всемирного мирового продукта, внешней торговли, патентов. Количество ТНК значительно увеличилось с 1970 года. Тогда было зарегистрировано лишь 7000 подобных фирм. К концу 90-х их численность растет и их количество достигает 60000. В 2017 г. в мире насчитывается около 82000 ТНК, имеющих около 810000 филиалов в различных странах на всех континентах;

3) Выделение виртуального сектора экономики: рост внешней торговли значительно опережает рост производства, рост валютно-кредитных операций значительно опережает и рост производства, и рост торговли. Мировой рынок ссудных капиталов превратился в один из центральных элементов мировой хозяйственной системы. Большинство кредитных сделок не отражают реальных потребностей хозяйства, а носят самостоятельный и спекулятивный характер, что приводит к отдельным нарушениям функционирования мировой экономики. Транснациональный капитал свободно перемещается по миру, оборот спекулятивного капитала в 30–50 раз больше оборота в реальном секторе. (Объем рынка ценных бумаг – 100 трлн \$, а годовой объем финансовых транзакций достиг 500 трлн \$). Объединенный фонд развитых стран не может противостоять ТН – капиталу. Последний может «обрушить» финансовые рынки любого государства. ТНК действуют на валютных и финансовых рынках как спекулянты, но очень мощно и согласованно, поэтому имеют большие прибыли;

4) Изменение технологического базиса производства в сторону роста коммуникативных и информационных технологий (информационная революция – информатика, связь, внедрение технологий, сокращающих значение временного фактора в экономических процессах. Инновационность и технологичность, товар уникального качества;

5) Международное социально-экономическое неравенство возрастает. Как в любой системе, есть центр и периферия. В центре размещены информационные ресурсы и производства, на периферии – производство стандартной продукции, сельскохозяйственное производство, добыча природных ресурсов. В центре (США, Западная Европа, Япония) живет 1 млрд. человек (Золотой миллиард) из всего населения планеты, там потребляется 80% природных ресурсов;

6) Изменение роли человеческого капитала: инновации в менеджменте, высококвалифицированный работник, что с одной стороны

стребует производство, с другой – разнообразное потребление). – увеличение роли социальных услуг;

7) Увеличение экологической нагрузки. Загрязнение окружающей среды, сокращение природных ресурсов. В связи с резким увеличением населения планеты (в 2017 г. 7,3 млрд), а соответственно и потребностей людей, возникла необходимость выработки концепции устойчивого развития. Устойчивое развитие – это развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешних поколений осуществляется без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности;

8) Изменение скорости событий и их непредсказуемость;

9) Уменьшение роли правительств и возрастание власти оценщиков (Moody's);

10) Изменение геополитического баланса (Китай, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Индия).

1.4 Открытая экономика: сущность, показатели, факторы, влияющие на степень открытости экономики

Характерным признаком глобальной экономики является *открытость экономики*. Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился последовательный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку. Именно тогда США выступили с тезисами «свободы торговли», «открытости экономики», прежде всего для навязывания другим странам своих норм поведения на международном рынке. Такая «свобода торговли», «открытость экономики» представляла собой орудие доминирующей экономики против менее развитых стран, стремление к безудержной экспансии американских корпораций.

Однако по мере изменения социально-экономической ситуации тезис об открытой экономике утрачивает однобокую, корыстную направленность интересов и приобретает объективный смысл интернационализации (глобализации) мирохозяйственных связей.

Заметную роль в формировании открытой экономики сыграло государство. Оно взяло на себя функции стимулирования экспортных производств, поощряя вывоз товаров и услуг, содействуя кооперации с зарубежными фирмами, развитию внешнеэкономических связей. Создавалась прочная правовая основа, облегчавшая приток из-за рубежа инвестиций, технологий, рабочей силы, информации.

Переход стран к более открытой экономике был ускорен действиями транснациональных корпораций. Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние компании, они

обходили протекционистские барьеры чужих государств, интернационализируя международный экономический обмен.

Заметный прогресс во второй половине XX века транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности населения. Постепенно, шаг за шагом, разрушались торгово-экономические, валютно-финансовые препятствия, в силу которых страны длительное время были отгорожены друг от друга. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала все более активному их включению в международное разделение труда.

С 60-х годов процессы открытости начинают распространяться на ряд развивающихся государств. С начала 80-х годов приверженность политике открытости декларирует Китай (открытость на китайском «кайфан»).

Понятие «открытость экономики» шире тезиса «свободы торговли» как торговли товарами, включая в себя свободу движения факторов производства, информации, взаимообмен национальных валют.

Открытость экономики следует понимать как антипод автаркии, экономики самообеспечения, опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях. Становление открытой экономики – объективная тенденция мирового развития. Действие в соответствии с принципами открытой экономики – это признание стандартов мирового рынка, действие в соответствии с его законами.

Преимуществами открытой экономики являются:

- углубление специализации и кооперации производства;
- рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности;
- распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
- рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

Открытая экономика предполагает целостность экономики, единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство, мировой рынок. Открытая экономика – это ликвидация государственной монополии внешней торговли (по большинству позиций при сохранении государственного контроля), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделение труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства.

Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капитальных вложений, технологий, информации в рамках,

обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и макроэкономическом уровнях). Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Открытая экономика требует существенного вмешательства государства при формировании механизма ее осуществления на уровне разумной достаточности. Абсолютной открытости экономики нет ни в одной стране.

Стихийная открытость не только не способствует экономическому развитию, но и, наоборот, является угрозой экономической безопасности страны. Разумная открытость, построенная на принципах эффективности, конкурентоспособности, национальной безопасности, не может быть осознана без учета структуры экспорта и движения капитала, а также таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политик, оказывающих влияние не только на формы, но и на общие масштабы их взаимодействия с внешним миром.

К количественным индикаторам открытости можно отнести удельный вес экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте. Их комбинация дает представление о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком. Так, отношение экспорта к ВВП определяется как экспортная квота.

Другим показателем открытости экономики, выражающим соотношение между импортом и валовым внутренним продуктом (ВВП), является показатель импортной квоты. К числу более комплексных показателей открытости обычно относят внешнеторговую квоту (ВТК). В 50-60-е гг. к числу открытых относили страны с величиной внешнеторговой квоты более 10%. К концу 90-х гг. этот критерий заметно вырос: страны с высокой степенью открытости имеют внешнеторговую квоту, превышающую 45%. Низкую степень открытости имеют те страны, у которых этот показатель менее 27%.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития международных экономических отношений, является объем внутреннего рынка страны и уровень ее экономического развития, участие ее в международном производстве, в операциях международного финансового рынка и др. Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем больше в структуре экономики вес базовых отраслей (энергетики, металлургии, горно-рудной и др.), тем меньше участие страны в международном разделении труда (МРТ), тем меньше открытость экономики.

По мнению американских экономистов Дж. Сакса и Э. Уорнера степень открытости национальной экономики определяется отсутствием у страны «чрезмерно больших» экспортных и импортных пошлин, наличием

«разумного» уровня конвертации национальной валюты, а также тем, что страна не должна быть социалистической.

Следует отметить, что не всегда представленные коэффициенты и показатели правильно отражают состояние открытости экономики. Так, внешнеторговая квота, характеризующая в известной степени открытость экономики, не может быть ее синтетическим показателем. Внешнеторговая квота, в основном, отражает степень участия стран в МРТ, что является лишь одной из составляющих понятия открытости экономики. Показатель открытости экономики является более сложным, комплексным.

Иногда у отдельных развивающихся стран-экспортеров сырья экспортная квота значительно выше средней. В этих случаях экспортная квота говорит скорее не о степени открытости конкретной страны и вовлеченности ее в мировое хозяйство, а просто о сырьевой направленности экспорта.

1.5 Глобализация международной экономики: сущность, признаки, факторы, последствия и противоречия

Глобализация является синонимом взаимопроникновения и слияния экономик под давлением все более острой конкуренции и ускорения НТП. Суть глобализации – в резком расширении и усложнении взаимосвязей и взаимозависимостей как людей, так и государств, что выражается в процессах формирования планетарного информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы, межэтнических и межконфессиональных конфликтах.

Предпосылки глобализации:

- 1) информационная революция (создание глобальных сетей);
- 2) интернационализация капитала и ужесточение конкуренции на мировых рынках;
- 3) дефицит природных ресурсов и обострение борьбы за контроль над ними;
- 4) демографический взрыв;
- 5) усиление техногенной нагрузки на природу;
- 6) распространение оружия массового уничтожения.

Проблемы, порождаемые глобализацией:

1. Дестабилизация экономической и социально-политической ситуации в отдельных странах и в мировом сообществе.
2. Изменение внешних и внутригосударственных условий деятельности финансовых институтов, что порождает нестабильность мировой финансовой системы. Процессы глобализации не только привели к неконтролируемому перемещению огромных денежных масс через национальные границы и формированию глобального финансового рынка, но и к изменению функций денег в мировой экономике. Деньги сами стали

товаром, а спекуляция на изменении курса валют – наиболее выгодной операцией.

3. Усиление диспропорций в мировой экономике и нарастание социальной поляризации. Разрыв между нищим большинством и богатым меньшинством все больше.

4. Экологическая проблема. Наступила реальная опасность экологической катастрофы. Это вызвано деградацией жизненно важной для здоровья человека природной среды, разрушительным техногенным влиянием на биосферу, усиливающимся воздействием парникового эффекта на климат планеты, необратимыми потерями в генофонде планеты в связи с исчезновением многих видов животных и растений.

5. Мировой терроризм.

6. Угроза здоровью и жизни людей из-за эпидемий (малярия, «птичий грипп», туберкулез).

7. Геополитические конфликты (Ирак, Израиль и Палестина).

В качестве проблем, потенциально способных вызвать негативные последствия от глобализационных процессов во всех странах, можно назвать:

1) неравномерность распределения преимуществ от глобализации в разрезе отдельных отраслей национальной экономики;

2) возможная деиндустриализация национальных экономик;

3) возможность перехода контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств в другие руки, в том числе к более сильным государствам, ТНК или международным организациям;

4) возможная дестабилизация финансовой сферы, потенциальная региональная или глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне. Локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия.

Наиболее болезненные последствия глобализации могут ощутить на себе менее развитые страны, относящиеся к так называемой мировой периферии. Основная масса из них, участвуя в интернационализации в качестве поставщиков сырья и производителей трудоемкой продукции (а некоторые из них – поставщиков деталей и узлов для современной сложной техники), оказываются во всесторонней зависимости от передовых держав и имеют доходы, во-первых, меньшие, во-вторых, весьма нестабильные, зависящие от конъюнктуры мировых рынков.

Глобализация для таких стран порождает, помимо вышеперечисленных, и еще множество других проблем:

1) увеличение технологического отставания от развитых стран;

2) рост социально-экономического расслоения, маргинализацию (т.е. разрушение государственного общества, представляющее собой процесс распада социальных групп, разрыв традиционных связей между людьми,

потерю индивидами объективной принадлежности к той или иной общности, чувства причастности к определенной профессиональной или этнической группе);

3) обнищание основной массы населения;

4) усиление зависимости менее развитых стран от стабильности и нормального функционирования мирохозяйственной системы;

5) ограничение ТНК способности государств проводить национально ориентированную экономическую политику;

б) рост внешнего долга, прежде всего международным финансовым организациям, который препятствует дальнейшему прогрессу.

Наибольший выигрыш от участия в глобализации имеют промышленно развитые страны, получающие возможность снижать издержки производства и сосредоточиваться на выпуске наиболее доходной наукоемкой продукции, перебрасывать трудоемкие и технологически грязные производства в развивающиеся страны. Но и промышленно развитые страны могут пострадать от процессов глобализации, которые, если с ними не совладать, увеличат безработицу, усилят нестабильность финансовых рынков и т.д.

В качестве наиболее часто обсуждаемых социально-политических проблем, потенциально имеющих место в развитых странах в связи с процессами глобализации, можно назвать:

- рост безработицы в результате:

- внедрения новых технологий, что приводит к сокращению рабочих мест в промышленности, усиливает социальную напряженность;

- изменения структуры производства и перемещения массового выпуска трудоемких видов товаров в развивающиеся страны, что тяжело ударяет по традиционным отраслям этих стран, вызывая там закрытие многих производств;

- возросшей мобильности рабочей силы;

- выдвинувшиеся на первый план ТНК нередко ставят собственные интересы выше государственных, в результате чего роль национальных государств ослабевает и часть функций переходит к различным надгосударственным организациям и объединениям.

1.6 Международная «новая» экономика

Рубеж XX-XIX вв. отмечен глобализацией мировой экономики. Влияние на мировую экономику этого неравномерно протекающего процесса, постоянно меняющего свои формы, связано с распространением информационных технологий, непрерывным внедрением инноваций в мировом масштабе. Настоящий виток развития глобализации основан на компьютеризации почти всех сфер деятельности человека, что позволяет сегодня говорить о феномене так называемой «новой» экономики, базой

развития которой являются в первую очередь крупнейшие американские корпорации.

Интернет сегодня дает возможности для ускорения темпов развития как устоявшимся, так и новым, выходящим на рынок компаниям и становится приоритетным фактором международной конкурентоспособности, изменяет масштабы мирового пространства. По оценкам фирмы "Price Waterhouse", более 80 % руководителей крупнейших транснациональных компаний считают, что электронная коммерция коренным образом изменила сам механизм конкуренции в соответствующих отраслях.

Привлекательность электронной коммерции связана со следующими факторами:

- Интернет уже повсеместно является нормой деловой жизни, а всемирное киберпространство – это совершенно новая и неосвоенная среда коммерции, позволяющая реализовать выполнение услуг как напрямую, так и в виде виртуальных моделей, немислимых в других условиях;

- факторы пространства и времени утрачивают свое значение, и коммерческая деятельность распространяется на весь мир;

- трансакционные издержки уменьшаются за счет «работы» потребителя с производителем в интерактивном режиме без посредников даже с транснациональной структурой; происходит расширение круга субъектов бизнес-операций;

- существует возможность формирования в реальном масштабе времени любых доступных конфигураций изделий по желанию потребителя, т. е. удовлетворения его элитарных индивидуальных запросов;

- условия взаимодействия для всех предприятий одинаковы, поэтому новые, небольшие и агрессивные компании часто могут на равных конкурировать с крупными, хорошо известными;

- масс-медиа электронного рынка – благоприятное пространство рекламы, позволяющее осуществлять сетевой интерактивный маркетинг среди аудитории платежеспособных людей активного возраста.

Целесообразно рассматривать «новую» экономику в трех аспектах. Первый объединяет в некое общее измерение «высокотехнологичные» компании, использующие Интернет в качестве основного ресурса. Второй представляется как набор новых электронных практик, инструментально базирующихся на Интернет-технологиях и направленных на создание новых моделей бизнеса и повышение производительности, прежде всего за счет уменьшения всех трансакционных издержек (особенно взаимодействия и управления). Третий, чисто технологический, связан с созданием web-технологий, обеспечивающих первые два аспекта. Он может объединяться с первым и образует особую отрасль

информационной промышленности. Таким образом, можно с уверенностью прогнозировать, что в самом ближайшем будущем окончательно оформится новое рыночное сообщество, основанное на Интернет.

Буквально за пять-шесть последних лет все основные экономические виды деятельности были освоены Интернет и появились Интернет-коммерция, Интернет-реклама, Интернет-банкинг и т. д. Интернет-торговля включает в себя два больших сегмента: торговлю одной компании с другой, по системе, названной В2В (бизнес-бизнес), и розничную торговлю В2С (бизнес-потребитель). Интернет-бизнес изменяет традиционную структуру деятельности фирм. Электронная поставка товаров, услуг, ремонтных работ, запасных частей и техобслуживания потребует принципиально иной организации, в том числе изменения стиля управления. Если сейчас поставка в большинстве корпораций имеет вспомогательный характер, то в электронной коммерции, по мнению ведущего специалиста по управлению П. Друкера, она станет единственной сферой, в которой одна компания будет действительно отличаться от другой. Ее скорость и качество станут решающими факторами конкурентоспособности. Физический товар – книги, автомобили, продукты – необходимо доставить покупателю, поэтому здесь победит тот, кто лучше организует поставку. Кроме того, Интернет создаст и невероятные возможности по продаже услуг. Консультации врачей, юристов, финансистов, ученых могут легко проводиться в сети. При этом можно будет видеть лектора или консультанта на экране монитора, а он сможет видеть вас и вашу реакцию. В недалеком будущем, как считают специалисты, плоское изображение может быть заменено объемным голографическим, и иллюзия непосредственного общения станет полной.

В техническом отношении Интернет-биржа представляет собой централизованную компьютерную систему, в которой будут производиться двусторонние котировки контрактов на поставку основных видов продукции, в результате чего будут формироваться объективно обусловленные уровни цен и материально-финансовые потоки. Такая электронная биржа должна предусматривать торговлю и фьючерсными контрактами, что даст возможность обеспечить сбалансированное устойчивое развитие и на перспективу. Например, в США уже успешно работает электронная биржа энергетических ресурсов. Она обеспечивает 10 %-е снижение цен на энергию и более полную загрузку производственных мощностей, иными словами, выгодна как для покупателей, так и для продавцов электроэнергии. Однако для ее создания потребовался первоначальный финансовый импульс со стороны правительства.

Интернет-банкинг становится одной из наиболее перспективных форм банковской деятельности. Его основное преимущество заключается в скорости и дешевизне обслуживания. Себестоимость банковских услуг в Интернет снижается по сравнению с традиционным обслуживанием в 8-10 раз. Это побудило большинство банков войти в сеть, а некоторых из них начать сетевое обслуживание клиентов. Например, самый крупный и консервативный банк Германии Deutsche Bank расстается с традиционным банковским бизнесом и делает ставку на развитие Интернет-банкинга. Он освобождается от большей части своей филиальной сети и переносит значительную часть операций в Интернет. Инвестиционные планы банка в сети оцениваются в 1 млрд евро в год. Фактически, Deutsche Bank меняет свои реальные филиалы на виртуальные системы.

Широкому распространению банковских услуг и расчетов в сети препятствуют две основные группы рисков: во-первых, в сети легче снять деньги с чужих электронных счетов, а системы электронной безопасности пока еще недостаточно надежны – хакеры время от времени успешно взламывают их с немалой для себя выгодой. Во-вторых, в сети растет информационная прозрачность и намного труднее скрыть финансовые потоки. Над снижением этих рисков неустанно трудятся сотни тысяч программистов в десятках стран. Общеизвестно, что огромные усилия и финансовые средства тратятся на совершенствование информационной безопасности. Гораздо меньше рекламируются успехи по второму направлению.

Таким образом, Интернет-технологии стали важнейшим условием развития информационной рыночной инфраструктуры мирового хозяйства. Для более полного представления о механизмах развертывания этого процесса требуется рассмотреть динамическую составляющую проникновения электронного бизнеса на рынок.

Тема 2. Теории международной торговли

2.1 Теории международной торговли

2.2 Международная (мировая) торговля товарами

2.3 Международная торговля услугами

2.4. Мировой рынок объектов интеллектуальной собственности (технологий, знаний, информации)

2.5. Внешняя торговля Республики Беларусь и тенденции ее развития

2.1 Теории международной торговли

Меркантилистская теория международной торговли. Теории международной торговли прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием экономической мысли. Однако их главными вопросами были и остаются следующие: что лежит в основе международного разделения

труда? Какая международная специализация является наиболее эффективной для стран?

Первые попытки теоретического обоснования процессов международной торговли относятся к XV–XVIII векам, когда возникла и развивалась экономическая теория меркантилизма. Меркантилисты считали экономически оправданным только экспорт. Представления меркантилистов основывались на ограниченности мирового богатства, которое, главным образом, ассоциировалось с количеством золота и серебра. Поэтому соответствующая этим представлениям торговая политика была направлена на развитие экспорта и всякое ограничение импортных закупок, т.к. они помогали вывозить деньги из страны. Такая политика способствовала притоку денег, формой аккумуляции которых были накопления.

Меркантилисты считали, что экономическая выгода одних участников сделки (экспортеров) оборачивается экономическим ущербом для других (импортеров). В России данной политики придерживался Петр I, который поощрял российскую промышленность и экспорт товаров, в том числе через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам.

Теории абсолютных и сравнительных преимуществ (А. Смит, Д. Рикардо). Основы классической теории международной торговли были заложены в конце XVIII – начале XIX вв. английскими экономистами А. Смитом и Д. Рикардо. Исходным этапом в развитии классической теории международной торговли стали идеи либерализации торговли А. Смита. В отличие от меркантилистов он утверждал, что как в импорте, так и в экспорте каждое государство имеет абсолютное преимущество. Смит попытался ответить на вопрос, какие товары выгодно экспортировать, а какие – импортировать. Главной в работе А. Смита была идея о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда.

А. Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, т.к. могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Он создал **теорию абсолютного преимущества**. Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другая страна. Эти преимущества могут, с одной стороны, порождаться естественными факторами – особыми климатическими условиями, наличием природных ресурсов. Естественные преимущества играют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности. С другой стороны, преимущества могут быть приобретенными, т.е. обусловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства. В условиях, когда

внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит. Относительные цены товаров на внутреннем рынке определяются относительными издержками их производства. Относительные цены на один и тот же товар, производимый в разных странах, различны. Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли. Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере.

Пример 1. Аргентина и Бразилия производят 2 товара – зерно и сахар. На единицу затрат Аргентина может производить 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов. Бразилия на единицу затрат – 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию.

В этом случае максимальные объемы потребления зерна и сахара в странах будут заданы *кривыми производственных возможностей* (рис.2.1). Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну, а Бразилия – по сахару.

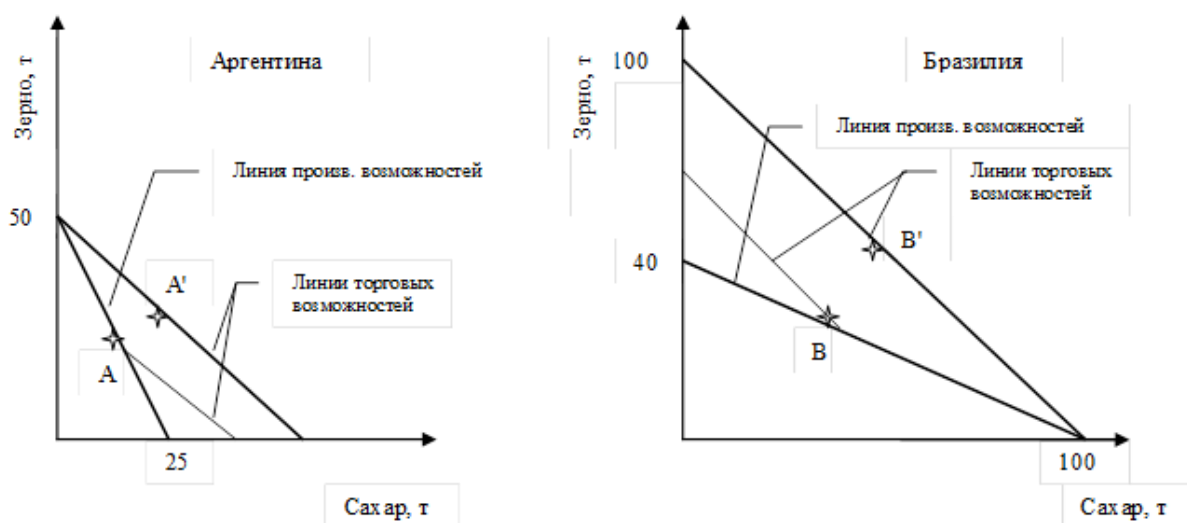


Рисунок 2.1 – Теория абсолютного преимущества.

Найдем относительные цены на зерно, сопоставив издержки производства:

1 т зерна в Аргентине = 0,5 т сахара (25/ 50);

1 т зерна в Бразилии = 2,5 т сахара (100/ 40).

Относительные цены на зерно различны. Если эта разница превышает затраты на транспортировку товаров, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли. В Бразилии 1 т зерна стоит дороже, чем в Аргентине в 5 раз (2,5/ 0,5).

Этот пример показывает, что после установления торговых отношений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства.

Аргентине будет выгодно экспортировать зерно и импортировать сахар, а Бразилии – наоборот. Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере. Допустим, что на мировом рынке цена 1 т зерна = 1 т сахара.

Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен 2 причинами: – изменением структуры потребления: – специализацией производства. В первом случае сложившаяся в странах структура производства, определяемая, прежде всего, структурой спроса, остается неизменной (точки А и В). Но, продавая часть продукции, по которой страна обладает абсолютным преимуществом, она в обмен получает больше других товаров. Изменяя структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей.

Еще больший выигрыш получает страна от специализации на производстве того товара, по которому обладает абсолютным преимуществом (на графике жирная линия торговых возможностей). В этом случае обе страны могут увеличить объемы потребления и зерна, и сахара (например, точка А' для Аргентины и точка В' для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Теория абсолютного преимущества.

До специализации				
Страна	Производство	Экспорт(-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	12	0	12	
сахар	70	0	70	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	-20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+8
сахар	100	-20	80	+10

Однако если продолжить идею А. Смита, то можно прийти к парадоксальному выводу: если какая-либо страна может найти за границей за меньшую цену и без ограничений по объему все блага, в которых она нуждается, то в ее интересах приобретать за границей все то, что она должна потреблять. Будет ли она сама иметь что-нибудь для продажи? Каким образом она будет рассчитываться за свои покупки за границей?

Д. Рикардо в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип абсолютного

преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал *теорию сравнительного преимущества*. До тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом, т.е. у нее всегда найдется товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных. Совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки. Направления мировой торговли определяются относительными издержками.

Пример 2. Изменим данные примера 1. Теперь Бразилия на единицу затрат может производить 67 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию. Бразилия обладает абсолютным преимуществом и по зерну, и по сахару. Если следовать Смиту, получается, что Бразилия будет продавать на мировом рынке и сахар, и зерно. Аргентина будет ввозить эти товары (рисунок 2.2).

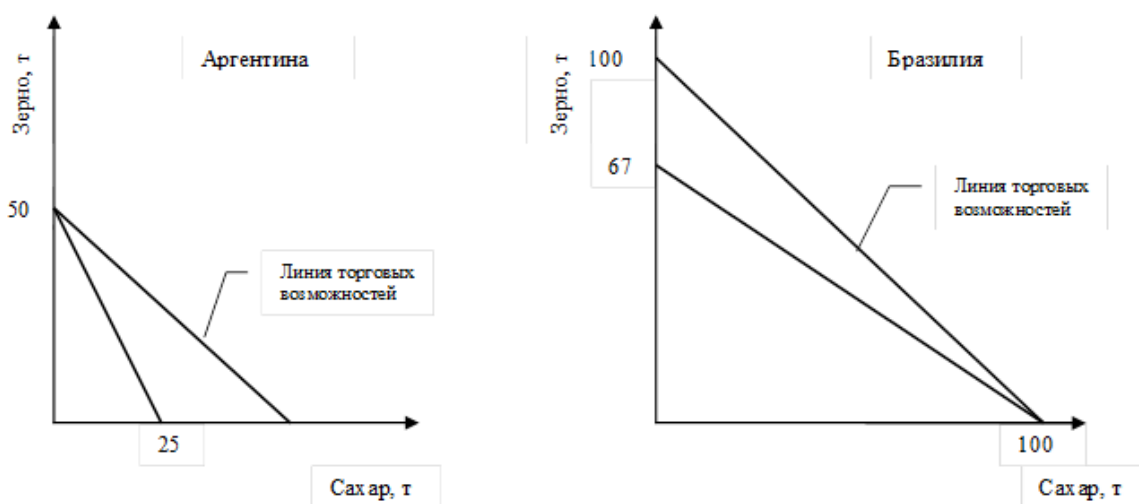


Рисунок 2.2 – Теория сравнительного преимущества.

Рассчитаем относительные цены зерна:

1 т зерна в Аргентине = 0,5 т сахара (25/ 50);

1 т зерна в Бразилии = 1,5 т сахара (100/ 67).

Аргентине производство зерна обходится дешевле, чем Бразилии. Таким образом, по зерну Аргентина обладает сравнительным преимуществом и может его экспортировать в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар, и импортировать зерно. Если страна специализируется на производстве того вида продукции, по которому она обладает сравнительным преимуществом, то это позволяет ей расширить объемы потребления. Более того, увеличится и совокупный объем выпуска продукции в масштабах всей мировой

экономики. Он будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные издержки.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнительных преимуществ можно проиллюстрировать на цифровом примере (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Теория сравнительного преимущества

До специализации				
Страна	Производство	Экспорт (-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
Аргентина				
зерно	20	0	20	
сахар	15	0	15	
Бразилия				
зерно	16	0	16	
сахар	76	0	76	
После специализации				
Аргентина				
зерно	50	-20	30	+10
сахар	0	+20	20	+5
Бразилия				
зерно	0	+20	20	+4
сахар	100	-20	80	+4

Сравнение ситуаций абсолютного и сравнительного преимущества позволяет сделать важный вывод: в обоих случаях выигрыш от торговли происходит из того факта, что соотношения издержек в отсутствие торговли (наклоны линий производственных возможностей) в разных странах различны, т.е. направления торговли определяются относительными издержками, независимо от того, имеет ли страна абсолютное преимущество в производстве какого-либо продукта или нет.

Последующее развитие теории сравнительных преимуществ получила в работе Д. Милля «Принципы политической экономии», опубликованной в 1848 г. Им было установлено, что относительная цена товара будет стремиться к промежуточному значению между ценами, которые были у товаров до начала торговли. Цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот **закон международной стоимости** (или теория международной стоимости) – важная заслуга Д. Милля. Его теория показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами, она зависит от спроса и предложения.

Теория Хекшера-Олина. В 30-х гг. XX века шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин создали свою модель международной торговли – **теорию соотношения факторов производства**. К этому времени произошли большие изменения в системе международного разделения труда и международной торговли. Заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации, а в

экспорте развитых стран стали преобладать промышленные товары. Модель Хекшера-Олина призвана объяснить причины международной торговли товарами обрабатывающей промышленности.

По мнению авторов, межстрановые различия в относительных издержках объясняются тем, что:

- 1) в производстве различных товаров факторы используются в различных соотношениях;
- 2) неодинакова относительная обеспеченность стран факторами производства.

Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена.

Международный обмен – это обмен изобильных факторов на редкие. Мобильность товаров заменяет более затрудненную мобильность факторов производства. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства.

Наибольший вклад в развитие и уточнение модели Хекшера–Олина внес П. Самуэльсон. В 1948 г. он представил синтез этого течения экономической мысли 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. Это – теорема HOS (теорема Хекшера–Олина–Самуэльсона).

В процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства. Первоначально цена фактора, имеющегося в избытке, будет относительно низкой. Избыток капитала приводит к специализации на производстве капиталоемких товаров, переливу капитала в экспортные отрасли. Возрастает спрос на капитал, следовательно, растет цена капитала. Если же в стране в избытке труд, то экспортируются трудоемкие товары. Цена труда (зарплата) также возрастает.

Парадокс Леонтьева. Теория Хекшера–Олина является одной из основополагающих теорий международной торговли, поэтому ее основные положения становятся объектами многих эмпирических исследований. В. Леонтьев после окончания Ленинградского университета учился в Берлине. В 1931 г. эмигрировал в США и начал преподавать в Гарвардском университете. С 1948 г. назначен директором службы экономических исследований. Разработал метод экономического анализа

«затраты-выпуск» (используется для прогнозирования). В 1973 г. удостоен Нобелевской премии.

В 1947 г. Леонтьев предпринял попытку эмпирической проверки выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксальным выводам. Исследуя структуру экспорта и импорта США, он обнаружил, что в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Учитывая, что в послевоенные годы в США капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень зарплаты был значительно выше, чем в других странах, этот результат противоречил теории Хекшера-Олина и потому получил название «парадокс Леонтьева».

Леонтьев выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда. Он предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Леонтьев провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие более квалифицированного труда, чем импортные.

Это исследование послужило основой для создания американским экономистом Д. Кисингом в 1956 г. модели, учитывающей квалификацию рабочей силы. В производстве участвуют 3 фактора: капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд. Относительно изобилие высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда. В более поздних моделях западных экономистов использовалось 5 факторов: финансовый капитал, квалифицированный и неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья и др. естественные ресурсы.

Теорема Столпера-Самуэльсона. Теорема Столпера-Самуэльсона (зависимость цен факторов производства от цен на товары) – составная часть модели Хекшера-Олина-Самуэльсона. Сформулирована В. Столпером и П. Самуэльсоном в 1941 г. Согласно теореме Столпера-Самуэльсона, в условиях свободной торговли растут вознаграждения фактора, интенсивно используемого в производстве товара, цена на который растёт, и снижению вознаграждения фактора, интенсивно используемого в производстве товара, цена на который падает, вне зависимости от того, какова структура потребления этих товаров владельцами факторов производства. Поскольку рост относительных издержек на производство трудоемкого товара сопровождается увеличением отношения заработной платы к арендной плате за использование капитала, цена услуг труда возрастает относительно цен обоих товаров, а цена услуг капитала относительно снижается. Таким образом, реальное вознаграждение владельца труда возрастает, а,

владельца капитала – падает вне зависимости от того, каким образом эти доходы используются на приобретение двух товаров. Благодаря этому выводу можно установить глубокую связь между развитием внешней торговли и распределением дохода внутри страны, чего нельзя было сделать с помощью прежних объяснений, учитывающих лишь специфические для каждого сектора экономики факторы.

Эффект усиления Джонса. В соответствии с теоремой Столпера-Самуэльсона международная торговля ведет к росту цены фактора, интенсивно используемого для производства товара, цена которого растет, и снижению цены фактора, интенсивно используемого для производства товара, цена на который падает. Однако возникает вопрос: пропорциональны ли рост (или снижение) цены фактора производству (или снижению) цены товара, произведенного с его помощью?

Экономический анализ показывает, что рост или снижение цены факторов происходит в большей степени, чем растет или снижается цена товара, произведенного с их помощью. Действие этого эффекта, названного эффектом усиления Джонса, означает, что рост относительных цен на товар приносит владельцам фактора, более интенсивно используемого для его производства, непропорционально большие доходы, чем это вытекает из изменения цен, абсолютно ущемляя владельца другого фактора производства.

Стандартная модель международной торговли. Классические модели выступают как частный случай общей стандартной модели экономики (неоклассической). Эта модель является основным теоретическим инструментом изучения процессов международной торговли. Базовые принципы стандартной модели были разработаны Ф. Эджуортом и Г. Хэберлером. Модель рассматривает двустрановую экономику, в которой мировая торговля представлена торговлей между двумя странами. В каждой из стран производятся два товара (1 и 2), которые вместе и образуют предмет международной торговли.

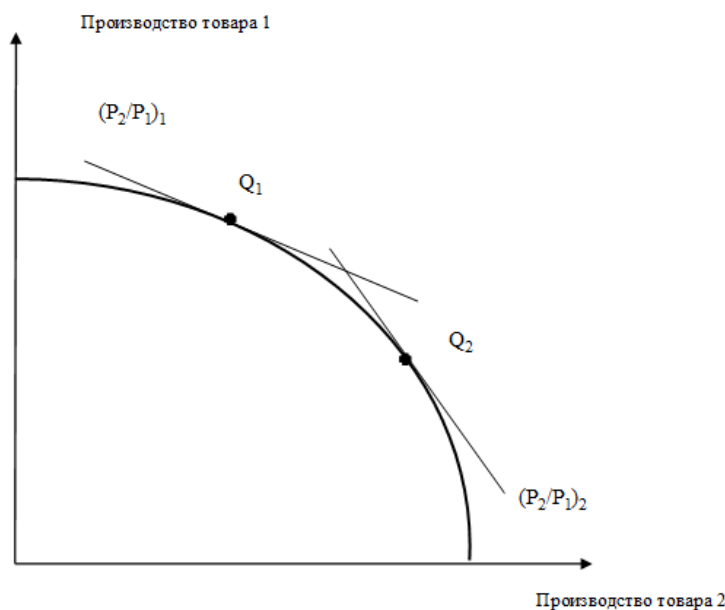


Рисунок 2.3 -Влияние относительной цены товара 2 на относительное предложение.

Допущениями модели являются:

- 1) предположение о том, что покупатели будут стремиться к потребительскому оптимуму (графически это реализовано с помощью кривых безразличия);
- 2) действия производителей направлены на максимизацию прибыли;
- 3) рынки функционируют в условиях совершенной конкуренции (цена соответствует предельным издержкам производства).

В основе стандартной модели лежит предпосылка о растущих издержках замещения, что соответствует положениям экономической теории и в большей степени отвечает экономической практике. На графике строится кривая производственных возможностей. Точки выше кривой характеризуют объем производства, который недостижим при использовании действующих технологий, точки внутри кривой интерпретируют объемы производства, когда ресурсы страны работают неэффективно. Увеличение относительной цены на товар 1 приведет к росту его производительности и сокращению производства товара 2.

Если производство товара 2 превышает его потребление, то излишки производства идут на экспорт. Соответственно потребность в товаре 1 превышает его производство, и страна вынуждена импортировать этот товар. Повышение относительной цены на импортную продукцию приводит к снижению благосостояния страны, а повышение относительной цены на экспортную продукцию способствует повышению благосостояния.

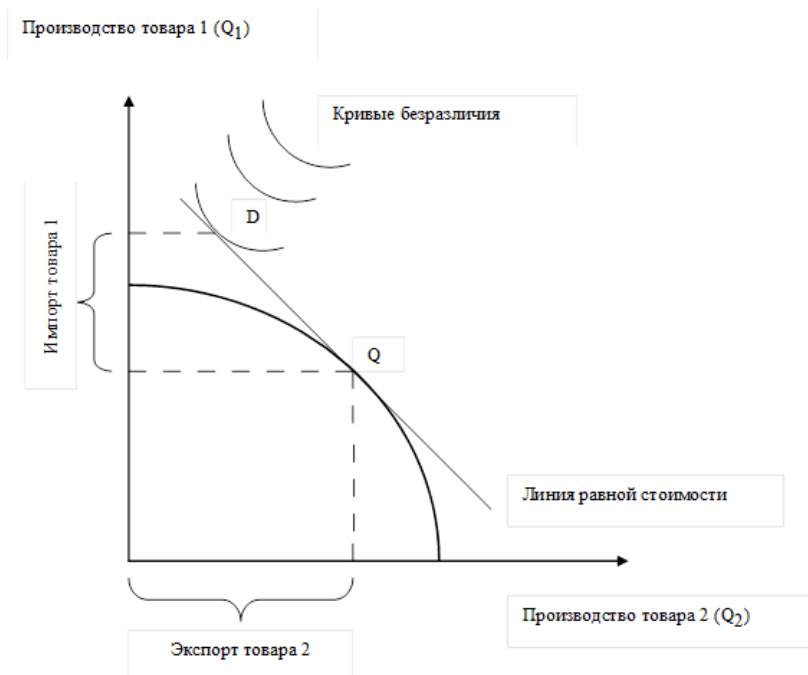


Рисунок 2.4 – Производство, потребление и торговля в стандартной модели.

Модель основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия:

- 1) лишь 2-х стран и 2-х товаров;
- 2) свободной торговли;
- 3) мобильности труда внутри страны и иммобильности (отсутствия перелива) между странами;
- 4) постоянных затрат производства;
- 5) отсутствия транспортных затрат;
- 6) отсутствия технических изменений;
- 7) полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

В последние десятилетия XX в. в направлениях и структуре международной торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда объясняются классической теорией международной торговли. Среди таких качественных сдвигов следует отметить превращение НТП в доминирующий фактор в международной торговле, возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров. Возникла необходимость учесть это влияние в теориях международной торговли.

Альтернативные теории можно условно разделить на два направления. Первое направление основывается на творческом развитии основных положений классической школы, второе – решительном пересмотре классических концепций и создании принципиально новых теорий.

Эффекты и закон Энгеля. Перераспределение доходов имеет воздействие не только на условия торговли, но и на структуру спроса на

товары в международной торговле. Из общей экономической теории известно, что при увеличении дохода спрос на различные типы товаров возрастает неравномерно. На уровне семейных бюджетов эту закономерность в XIX в. открыл немецкий экономист Э. Энгель. Если цены и демографические переменные (прежде всего состав семьи) остаются неизменными, то при росте дохода доля одних товаров в потреблении сокращается, а других – увеличивается. Закон Энгеля – при постоянных ценах и демографических переменных (размер, состав семьи) увеличение дохода приводит к снижению доли потребительских расходов на предметы первой необходимости и росту доли расходов на предметы роскоши. Выведенная Э. Энгелем эмпирическая зависимость подтверждается длительным опытом экономического развития. Современная наука существенно дополнила развитые Энгелем положения, используя для этого новый аналитический аппарат. На основе формулы эластичности спроса по доходам подсчитано, что в конце 1980-х гг. в США с ростом дохода на 1% спрос на продукты питания возрастал на 0,77%, на одежду – на 0,32%, на транспортные средства – на 1,1%, на жилище – на 0,89%, на медицинские услуги – на 1,9%, на предметы роскоши – на 3,6%, на спортивные товары – на 3,7%, на услуги такси – на 2,8%. Последствия закона Энгеля для международной экономики заключаются в том, что при росте дохода страны вследствие его перераспределения возрастет спрос на товары длительного пользования и другие предметы роскоши и, как следствие, их цены. Это улучшит условия торговли тех стран, которые занимаются их производством и экспортом. В то же время страны, производящие и экспортирующие продовольственные товары, столкнутся с ухудшением условий их торговли, поскольку спрос на них упадет и продовольствие подешевеет.

Гипотеза преобладающего спроса Линдера. Капиталоемкое производство обычно означает массовое производство, которое может существовать лишь при наличии достаточно устойчивого эффективного спроса на производимые в большом количестве товары. Ст. Линднер утверждал, что страны экспортируют именно те товары, внутренние (национальные) рынки которых обладают большой емкостью. Такие рынки гарантируют производителю достаточно большие объемы продаж, делающие механизацию производства экономически выгодной; экспорт же, который не отличается высокой стабильностью, такой гарантии, как правило, не дает. В современном производстве доля расходов на научные исследования и разработки весьма значительна, так что целесообразно распространять эти расходы на большее число единиц продукции. Экономия, достигаемая в результате массового производства, получила название «экономии на масштабах». Таким образом, одной из основных причин внутриотраслевой торговли между странами является пересекающийся спрос. Необходимым условием экспорта товаров

является насыщенный внутренний спрос, только при этом условии товар может выйти на мировой рынок. Однако оптимальный результат от экспорта может быть достигнут в торговле со страной, имеющей одинаковую или сопоставимую структуру спроса. В соответствии с концепцией С. Линдера реальный спрос подкреплён высоким уровнем дохода, который позволяет приобретать более качественный товар. Наибольшее пересечение структур спроса в странах-партнерах, основанных на высоком уровне дохода, является залогом более интенсивной взаимной торговли.

Экспорториентированный и импортозамещающий рост. Связь международной торговли с экономическим ростом всегда являлась предметом серьезных дискуссий: с одной стороны, увеличение производства может привести к расширению предложения более дешевых товаров на экспорт и завоеванию новых рынков, но, с другой стороны, тем самым за рубеж через более дешевые экспортные цены уходят те преимущества, которые возникают в стране в результате ускорения экономического роста. Рост с точки зрения его воздействия на международную торговлю может быть нейтральным, экспортрасширяющим или импортозамещающим. Воздействие роста на международную торговлю определяется тем, какие факторы производства возрастают – импортозамещающие или экспортрасширяющие. Экспортрасширяющий рост (*exportbiased growth*) – расширение производства товара, который страна экспортирует, ведущее к ухудшению условий торговли страны в пользу ее торговых партнеров. Экспортрасширяющий рост определяется увеличением производства товаров экспорта в каждой из стран. Рост их предложения на мировой рынок приводит к снижению относительных цен, поскольку каждая страна вынуждена продавать на экспорт все больше своих экспортных товаров, относительная цена которых падает, чтобы покупать прежнее количество импортных товаров, относительная цена которых растет. В результате экспортрасширяющий рост приводит к ухудшению условий торговли данной страны и их улучшению в странах – торговых партнерах. Импортозамещающий рост (*importbiased growth*) – расширение производства того товара, который страна импортирует, ведущее к улучшению условий торговли страны по отношению к ее торговым партнерам. Импортозамещающий рост определяется увеличением производства в каждой из стран товаров, конкурирующих с импортом. Рост их внутреннего производства приводит к росту относительных цен экспорта и падению относительных цен импорта, поскольку каждая страна импортирует все меньше традиционно импортных товаров, производя их самостоятельно. В результате снижения спроса на импорт падают цены на импортные товары, и тем самым импортозамещающий рост приводит к

улучшению условий торговли данной страны и их ухудшению в странах – торговых партнерах.

Теорема Рыбчинского. Теорема заключается в утверждении, что, если величина одного из двух факторов производства растет, то для поддержания постоянства цен на товары и факторы необходимо увеличить производство той продукции, в которой интенсивно используется этот возросший фактор, и снизить производство остальной продукции, интенсивно использующей фиксированный фактор. Для того чтобы цены на товары оставались постоянными, неизменными должны быть цены на факторы производства. Цены на факторы производства могут оставаться постоянными только в том случае, когда отношение факторов, используемых в двух отраслях, остается постоянным. В случае роста одного фактора такое может иметь место только при увеличении производства в той отрасли, в которой интенсивно применяется этот фактор, и сокращении производства в другой отрасли, что приведет к высвобождению фиксированного фактора, который станет доступен для использования вместе с растущим фактором в расширяющейся отрасли.

«Голландская болезнь». **«Разоряющий рост» факторов производства.** «Голландская болезнь» (ГБ) – негативный эффект, оказываемый укреплением реального курса национальной валюты на экономическое развитие в результате бума в отдельном секторе экономики. Теоретически причина бума не имеет значения, но на практике эффект как правило связан с открытием месторождений полезных ископаемых или ростом цен на экспорт добывающих отраслей. Этот эффект получил свое название после открытия Голландией месторождений природного газа в 1959 г. Рост экспорта газа привел к увеличению инфляции и безработицы, падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и темпов роста доходов в 70-х гг. Рост цен на нефть в середине 70-х и начале 80-х гг. вызвал подобный эффект в Саудовской Аравии, Нигерии, Мексике.

Увеличение экспортных доходов в результате шока в добывающем секторе экономики ведет к дополнительному притоку иностранной валюты в страну. В итоге номинальный курс национальной валюты растет, а иностранной – падает. Таким образом, реальный курс растет, что означает укрепление национальной валюты. Кроме того, резкий рост доходов создает дополнительный спрос как на обмениваемые, так и на необмениваемые блага. Поскольку обмениваемые блага участвуют в международной конкуренции, их внутренняя цена принимается фиксированной на уровне мировой (при условии, что страна является маленькой относительно мировой экономики). Поэтому дополнительный спрос не оказывает влияния на цену обмениваемых благ. Однако цена необмениваемых благ определяется равновесием на внутреннем рынке (равенством спроса и предложения). Поэтому резкое увеличение спроса на

них ведет к росту цен. Результатом этих процессов является рост инфляции и ещё большее укрепление реального курса. Реальное удорожание национальной валюты снижает конкурентоспособность открытого сектора (tradable, конкурирующего с внешними производителями). В результате сокращается выпуск и экспорт обрабатывающих отраслей, что может привести к росту безработицы, увеличивается импорт, снижается чистый экспорт и, в конечном итоге, валовой внутренний продукт. Однако доходы сервисного сектора, не конкурирующего с внешними производителями (производящего необмениваемые блага), вследствие роста спроса также растут и он начинает расти. Этот эффект может некоторое время поддерживать рост ВВП, маскируя сокращение производства в обрабатывающих отраслях. Это означает, что одним из следствий ГБ может служить значительная дифференциация благоприятности экономических условий для разных секторов. Развитие сервисного сектора на фоне упадка открытого сектора служит одним из признаков ГБ.

В долгосрочной перспективе «голландская болезнь» приводит к перемещению ресурсов из обрабатывающего сектора в сырьевой и сервисный, которые создают меньшую величину добавленной стоимости. Кроме того, длительная зависимость экономики от экспорта природных ресурсов ослабляет стимулы для развития обрабатывающих отраслей и создания новых технологий. В первую очередь деградируют и теряет позиции наиболее динамичные наукоемкие отрасли. Это связано с необходимостью для них постоянных масштабных инвестиций в обновление технологий и продукции. Падение рентабельности вследствие роста курса национальной валюты ведет к сокращению инвестиций, технологическому отставанию, и уходу с рынка. Традиционные отрасли, не нуждающиеся остро в обновлении технологий, могут продержаться значительно дольше. Итак, приток капитала в страну увеличивает потребительский спрос, однако испытывающая давление голландской болезни промышленность не успевает за ростом доходов, что усиливает инфляцию. При том, что именно технический прогресс, а не накопление факторов производства, является источником долгосрочного роста.

Экономия от масштаба как самостоятельный источник международной торговли. Виды экономии от масштаба. Внешняя торговля в модели монополистической конкуренции. Внешняя экономия от масштаба и международная торговля. Демпинг: разновидности и условия для применения. В начале 80-х годов XX столетия некоторые экономисты (П. Крюгман, К. Ланкастер, Р. Дризе, Г. Хафбауэр) предложили альтернативное классическому объяснение международной торговли, основанное на так называемом эффекте масштаба. Согласно этой теории многие страны обеспечены основными факторами производства в относительно одинаковых пропорциях и в этих

условиях им будет выгодно торговать между собой, специализируясь в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и производить продукт с меньшими затратами и, следовательно, по более низкой цене. Для того, чтобы этот эффект массового производства был реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны.

Эффект масштаба возникает в том случае, когда с ростом объема выпускаемой продукции средние издержки на единицу продукции снижаются. Экономия на масштабе позволяет объяснить торговлю между странами в случаях, не поддающихся объяснению на основе классических теорий международной торговли. Это, в первую очередь, относится к торговле между странами, в одинаковой степени наделенными основными факторами производства, и к торговле технологически однородными товарами, внутриотраслевой торговле дифференцированными товарами (например, автомобилями).

Внешняя торговля на основе эффекта масштаба приводит к изменениям в рыночной структуре экспортоориентированных отраслей. Выделяют внутреннюю и внешнюю экономию на масштабе. Внутренняя экономия на масштабе достигается на основе увеличения размеров отдельных фирм, что ведет к созданию монополий и порождает несовершенную конкуренцию. Внешняя экономия на масштабе, напротив, предполагает снижение затрат на единицу продукции в результате увеличения количества фирм в отрасли, усиления конкуренции между ними, т.е. дальнейшего развития совершенной конкуренции.

Монополистическая конкуренция – это такая рыночная модель, для которой типичны:

1) Относительно большое число производителей, предлагающих похожую, но не идентичную продукцию (скажем, 25, 35, 60 или 760 фирм);

2) Дифференциация продукта. При этом дифференциация продукта может выступать и в различных формах. Например, в форме:

- товаров, различающихся по своим физическим или качественным параметрам, например, одна из закусочных «Бистро», торгующих гамбургерами, придает значение качеству своих булочек, которые отличаются ароматом, в то время как ее конкурент уделяет особое внимание качеству самих рубленых котлет;

-услуг и условий, связанных с продажей продукта: обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы по обслуживанию или обмену ее продуктов, наличие кредита является важными аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами;

-рекламы, упаковки, торговых знаков и марок: например, яркая реклама может убедить многих потребителей в том, что те или иные товары являются лучшими и заслуживают более высокой цены, чем их известные заменители;

-контроля над ценами на свою продукцию (в условиях монополистической конкуренции посредством изменения продукта и расходов на рекламу фирма может увеличить спрос на свой продукт в большей степени, чем вырастут ее издержки. Дифференциация продукта предоставляет потребителю большее разнообразие продуктов и их улучшение в перспективе.

Дифференциация продукта в условиях монополистической конкуренции приводит к тому, что вместо единого рынка конкретного товара складывается сеть частично обособленных, но взаимосвязанных рынков, где существует широкое разнообразие цен, издержек, объемов выпуска продукции той или иной товарной группы. Отсюда следует, что на рынке монополистической конкуренции вступают в соперничество не столько через цены, сколько через всемерную дифференциацию продукта и услуг. Эта черта, называемая неценовой конкуренцией, является главной для данной структуры рынка.

3) Вступление в отрасли с монополистической конкуренцией относительно легко;

4) Возможность фирм в условиях монополистической конкуренции получать прибыли или нести убытки в краткосрочном периоде.

Итак, под монополистической конкуренцией подразумеваются отрасли, состоящие из относительно большого числа фирм, которые действуют в производстве дифференцированных продуктов, не вступая между собой в тайные союзы.

Каждый конкурент в условиях монополистической конкуренции имеет дело с нисходящей функцией спроса: для наращивания объема выпуска (и продаж) ему необходимо идти на снижение цены на свой товар. Поэтому оптимальное соотношение «цена-количество» определяется монополистическим конкурентом таким же образом, как и в условиях чистой монополии. Таким образом, в краткосрочном интервале монополистический конкурент подобен монополисту. На долговременном интервале получаемая в отрасли экономическая прибыль будет стимулировать вступление на рынок других фирм, поскольку доступ на рынок монополистической конкуренции является достаточно легким. Увеличение же количества фирм в отрасли приведет к тому, что общий, суммарный спрос на число фирм и спрос на конкретный товар будут распределяться на большее число фирм, и спрос на продукцию данной фирмы понизится. В долгосрочном интервале вхождение фирм в отрасль будет продолжаться до тех пор, пока экономическая прибыль каждой из них не станет равной нулю.

В случае равновесия в долгосрочном периоде рынок монополистической конкуренции будет в наибольшей степени соответствовать рынку совершенной конкуренции, отличаясь от последнего лишь не абсолютно эластичной кривой спроса на продукцию отдельной фирмы. С точки зрения использования ресурсов экономической системы механизм монополистической конкуренции не будет являться столь же эффективным, как и в случае совершенной конкуренции, поскольку данному виду структуры рынка в некоторой степени присущи черты монополии. В частности, цена в условиях и монополии, и монополистической конкуренции превышает предельные издержки, что свидетельствует о недостаточной эффективности распределения ресурсов: для общества производство данного товара более желательно, чем выпуск любого альтернативного продукта с использованием тех же ресурсов. Кроме того, в условиях монополистической конкуренции цена превышает минимум средних валовых издержек (АТС); это означает, что фирма не до конца использует свои производственные мощности. Не полностью загруженные мощности фирмы и потребители, наказанные за это более высокими, нежели в условиях совершенной конкуренции, ценами, - также недостатки монополистической конкуренции.

Компенсующим же фактом монополистической конкуренции будет являться широта ассортимента одного и того же базового товара. Те негативные факторы, которые присутствуют в монополистической конкуренции, заставляют предпринимателей изыскивать меры для повышения эффективности своих фирм. Чаще всего, как показывает практика, они останавливаются на дифференциации изготавливаемого продукта и его совершенствования. Экономическая эффективность требует тройного равенства - цены, предельных издержек и средних издержек. Равенство цены и предельных издержек необходимо для достижения эффективного использования ресурсов.

В модели монополистической конкуренции нашли отражение такие реальные явления, как экономия на масштабе и несовершенная конкуренция. Однако есть не так уж много отраслей, соответствующих этой модели. Чаще всего структура рынков отличается господством небольшой группы олигополистов. В этой ситуации не работает ключевая посылка модели идея о том, что фирма ведет себя так, как если бы она была монополистом, так как на самом деле фирма будет учитывать в этой ситуации реакцию конкурентов. Две особенности поведения олигополистов не учитываются моделью монополистической конкуренции. Первая особенность - это возможность ценового сговора. Каждая фирма может устанавливать цену выше конкурентного уровня, полагая, что остальные будут делать то же самое. Это может дать монопольные сверхприбыли для всех фирм в целом (естественно, за счет потребителей). Ценовой сговор может быть совершен путем заключения

соглашения между фирмами (в США это запрещено законами), а может быть результатом скрытой координации стратегий. Наконец, фирмы могут использовать на рынке стратегическое поведение, например, делать затраты, вроде бы снижающие прибыль, но на самом деле направленные на устранение конкурентов. Допустим, фирма специально может создать у себя излишек производственных мощностей и задействовать его при попытках кого-то со стороны проникнуть на рынок. Возможности ценового сговора и стратегического поведения делают анализ олигополии крайне сложным делом. В этой сфере сегодня нет ни одной общепризнанной модели. Использование модели монополистической конкуренции в анализе торговли позволяет избежать трудностей, связанных с олигополией. Хотя эта модель содержит ряд нереальных посылок, ее широко используют для анализа роли экономии на масштабе во внешней торговле.

Международная торговля в теории жизненного цикла товаров Р. Вернона. В середине 60-х гг. XX века американский экономист Р. Вернон выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни. Этап жизни – это период времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Цикл жизни продукта охватывает 4 стадии:

1. Внедрение. На этой стадии происходит разработка нового продукта в ответ на возникшую потребность внутри страны. Производство носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения. Производитель занимает почти монопольное положение. Лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

2. Рост. Спрос на продукт растет, его производство расширяется и распространяется на др. развитые страны. Продукт становится стандартизованным. Увеличивается конкуренция, расширяется экспорт.

3. Зрелость. Для этой стадии характерно крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладает ценовой фактор. Страна нововведения уже не имеет конкурентных преимуществ. Начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевле рабочая сила.

4. Упадок. В развитых странах сокращается производство, рынки сбыта концентрируются в развивающихся странах. Страна нововведения становится чистым импортером.

Теория конкурентных преимуществ М. Портера. На основе исследований, проведенных в конце 80-х годов XX века в десяти крупнейших промышленных странах (в т. ч. США, Германии и Японии), американский экономист Майкл Портер разработал теорию

международной конкурентоспособности наций. В статье «Конкурентные преимущества стран» в 1990 г. М. Портер предложил новый подход к анализу теории международной торговли. Сначала он идентифицировал отрасли, в которых национальные компании добились успеха на международном уровне. Затем проводил исследования, связанные с зарождением отрасли в каждом из государств и последующим ее развитием. Это позволило получить следующие результаты:

1. Конкурентоспособность обусловлена эффективностью компаний по использованию мощностей при производстве товаров и услуг.

2. Производительность заложена в национальном и региональном окружении страны.

3. Конкурентоспособность конкретной страны тесно увязана со способностью национальной промышленности к инновациям и модернизации.

4. В современных условиях роль правительства, главным образом, состоит в создании необходимых условий для активизации деятельности компаний, и она постоянно возрастает.

В качестве основного элемента, который обуславливает конкурентоспособность на национальном уровне, Портер называет производительность. Национальные компании повышают производительность путем улучшения качества продукции, применения новых технологий, новых методов работы.

По мнению Портера, главными параметрами (детерминантами), определяющими конкурентоспособность страны, а значит и развитие современной внешней торговли, являются:

1. Факторные условия. Портер считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства.

2. Условия спроса. Этот параметр представляет собой требования внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка. Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, живущие в небольших комнатах, ориентировались на потребление дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры широко использовались во всем мире, что обеспечивало их экспорт японскими компаниями.

3. Близкие и обслуживающие отрасли. Характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Итальянские фирмы, производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов.

4. Стратегия фирмы и конкуренция. При этом нельзя выделить какую-либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех. Итальянским фирмам, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, упаковочных машин, свойственны динамизм, отсутствие жестких форм управления, способность к быстрым изменениям. Для немецких фирм, специализирующихся в области производства оптики, точного машиностроения, типична жесткая система централизованного управления.

Большое значение теория конкурентных преимуществ придает внутренней конкуренции и географической концентрации. Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствует поиску внешних рынков. Географическая концентрация усиливает внутреннюю конкуренцию, приводит конкурентную борьбу на уровень ее максимальной интенсивности.

Из практики следует, что страна редко имеет одну конкурентоспособную отрасль. Конкурентоспособные отрасли связаны между собой вертикальными (покупатель-продавец) и горизонтальными (общие потребители, технологии, каналы) связями. Одна конкурентоспособную отрасль способствует возникновению другой, и таким образом появляются кластеры (промышленные группы). **Кластер** – представляет собой географически соседствующие взаимосвязанные компании и связанные с ними организации, действующие в определенной сфере и характеризующиеся общностью деятельности, взаимодополняющие друг друга. Близость между компаниями в кластере и как следствие этого – наличие контактов, связей по поставкам и технологиям обуславливают интенсивный обмен информацией внутри кластера. Иногда повышенный местный спрос способствует зарождению кластера. Образование кластера по производству ирригационного оборудования в Израиле было связано с намерением страны в условиях ограниченных водных ресурсов перейти на самообеспечение продуктами питания.

2.2 Международная (мировая) торговля товарами

Международная торговля – форма обмена продуктами труда в виде товаров и услуг между продавцами и покупателями различных стран. Международная торговля характеризуется такими категориями как «экспорт» и «импорт». Экспорт (вывоз) товаров означает реализацию товаров на внешнем рынке. Импорт (ввоз) товаров – это покупка иностранных товаров. Основные формы экспорта (импорта):

- экспорт (импорт) готовой продукции с предпродажной доработкой в стране покупателя;
- экспорт (импорт) готовой продукции;

- экспорт (импорт) продукции в разобранном виде;
- экспорт (импорт) запасных частей;
- экспорт (импорт) сырья и полуфабрикатов;
- экспорт (импорт) услуг;
- временный экспорт (импорт) товаров (выставки, аукционы).

Традиционно международная торговля характеризуется тремя показателями: общий объем (внешнеторговый оборот); товарная структура; географическая структура.

Внешнеторговый оборот – сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны. Товар входит в международный обмен при пересечении границы. Сумма экспорта и импорта образует товарооборот, а разница между экспортом и импортом представляет собой торговый баланс. Торговый баланс может быть положительным (активным) или отрицательным (дефицитным, пассивным). Активное сальдо торгового баланса – превышение товарного экспорта страны над ее товарным импортом. Пассивный торговый баланс – внешнеторговый баланс, который характеризуется превышением ввоза товаров (импорта) над вывозом (экспортом). В состав мирового товарооборота включаются все товарные потоки, обращающиеся между странами, независимо от того, проданы они на рыночных или иных условиях, или остаются в собственности поставщика. В международной практике статистического учета экспорта и импорта датой регистрации является момент перехода товаров через таможенную границу страны. Стоимость экспорта и импорта подсчитывается в большинстве стран по контрактным ценам, приведенным к единому базису, а именно: экспортным – по ценам FOB (в соответствии с ИНКОТЕРМС – цена товара, исчисленная с учетом страхования и транспортных расходов отправителя (продавца) по доставке товара на транспортное средство.), импортным – по ценам CIF (в соответствии с ИНКОТЕРМС – цена, в которую включена цена товара, все расходы продавца по перевозке грузов, оплате таможенных сборов и страхованию товара, вплоть до доставки товара покупателю).

Рассматривая **товарную структуру международной торговли** в первой половине XX в. (до 2-й мировой войны) и в последующие годы, можно отметить существенные изменения. Если в первой половине века 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. Более 1/3 всей мировой торговли – это торговля машинами и оборудованием. Быстроразвивающейся сферой международной торговли является торговля химической продукцией. Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. На мировом продовольственном рынке такие тенденции можно

объяснить падением доли самого аграрного сектора по сравнению с промышленностью. Также такое замедление объясняется стремлением к самообеспеченности продовольствием в развитых и ряде развивающихся стран (особенно в Китае и Индии). Активная торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг, таких как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги, что, в свою очередь, стимулирует межстрановой обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного финансово-кредитного характера. В то же время торговля услугами (особенно такими, как информационно-вычислительные, консалтинговые, лизинговые, инжиниринговые) стимулирует мировую торговлю товарами производственного назначения. Наиболее динамично развивается торговля наукоемкими товарами и высокотехнологической продукцией, что стимулирует межстрановой обмен услугами, особенно научно-технического, производственного, коммуникативного и финансово-кредитного характера. Кроме традиционных видов услуг (транспортных, финансово-кредитных, туристических и др.) все большее место в международном обмене занимают новые виды услуг, развивающиеся под воздействием научно-технического прогресса. Товарная структура международной торговли представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Товарная структура мирового экспорта по основным группам товаров, %.

Основные товарные группы	Первая половина XX в.	Конец XX в.
Продовольствие (включая напитки и табак)	22,8	7,2
Сырье	31,0	4,8
Минеральное топливо	7,6	7,7
Продукция обрабатывающей промышленности, в том числе:	38,8	76,5
оборудование, транспортные средства	10,6	38,2
химические товары	4,6	9,2
прочая продукция обрабатывающей промышленности	23,6	29,2
Черные и цветные металлы	10,6	6,6
Текстильные изделия (ткани, одежда)	8,7	7,6

Таким образом, мировой рынок товаров на современном этапе значительно диверсифицирован, а товарный ассортимент внешнеторгового оборота чрезвычайно широк, что связано с углублением МРТ и огромным разнообразием потребностей в товарах производственного и потребительского назначения.

Произошли значительные *изменения географической структуры* международной торговли под влиянием экономических и политических факторов в мире с 90-х годов XX века. Ведущая роль по-прежнему принадлежит промышленно развитым странам. В группе развивающихся стран наблюдается ярко выраженная неравномерность степени участия в международной торговле товарами.

Снижается удельный вес стран Ближнего Востока, что объясняется нестабильностью цен на нефть и обострением противоречий между государствами ОПЕК. Нестабильно внешнеторговое положение многих стран Африки, входящих в группу наименее развитых. ЮАР обеспечивает 1/3 африканского экспорта. Недостаточно устойчиво и положение стран Латинской Америки, т.к. сохраняется их сырьевая экспортная ориентация (2/3 экспортных доходов им приносят сырьевые товары). Повышение удельного веса стран Азии в международной торговле было обеспечено высокими темпами роста экономики (в среднем 6% в г.) и переориентацией ее экспорта на готовые изделия (2/3 стоимости экспорта). Таким образом, увеличение общей доли развивающихся стран в международной торговле обеспечивается за счет новых индустриальных стран (Китай, Тайвань, Сингапур). Набирают вес Малайзия, Индонезия. Основной поток международной торговли приходится на развитые страны – 55%; 27% международной торговли ведется между развитыми странами и развивающимися странами; 13% – между развивающимися странами; 5% – между странами с переходной экономикой и всеми другими странами. Экономическая мощь Японии заметно изменила географию международной торговли, придав ей трехполюсный характер: Северная Америка, Западная Европа и Азиатско-Тихоокеанский регион.

Современная международная торговля развивается достаточно высокими темпами. Среди основных тенденций развития международной торговли можно выделить следующие:

1. Происходит преимущественное развитие торговли по сравнению с отраслями материального производства и всего мирового хозяйства в целом. Так, по некоторым оценкам, за период 50–90-х годов XX в. ВВП мира вырос примерно в 5 раз, а товарный экспорт – не менее чем в 11 раз. Соответственно, если в 2000 г. ВВП мира оценивался в 30 трлн долл., то объем международной торговли – экспорт плюс импорт – в 12 трлн долл.

2. В структуре международной торговли растет доля продукции обрабатывающей промышленности (до 75%), из которой более 40% – машиностроительная продукция. Лишь 14% составляет топливо и другое сырье, доля сельскохозяйственной продукции – около 9%, одежда и текстиль – 3%. В 2000 г. общий индекс роста физического объема экспорта товаров по сравнению с 1990 г. составил 176 пунктов, в том числе готовых изделий – 184, тогда как для товаров добывающих отраслей он равнялся 149, а для сельскохозяйственных товаров – 145 пунктам. За это же время общий индекс производства в мире составил лишь 122 пункта, в том числе готовых изделий – 125, сельхозпродуктов – 120 и добывающих отраслей – 117 пунктов. Общий индекс ВВП за период 1990–2000 гг. достиг 122 пунктов. За период 1995–2003 гг. среднегодовой темп роста ВВП составил 2,5%, а товарного экспорта – более 5%.

3. Расширяется торговля услугами, причем несколькими способами. Во-первых, это трансграничная поставка, например, дистанционное обучение. Другой способ поставки услуг – потребление за рубежом – предполагает передвижение потребителя или перемещение его собственности в страну, где услуга предоставляется, например, услуга гида в туристической поездке. Третий способ – коммерческое присутствие, например, деятельность в стране иностранного банка или ресторана. И четвертый способ – перемещение физических лиц, являющихся поставщиками услуги за границей, например, врачей или преподавателей. Лидером в торговле услугами являются наиболее развитые страны мира. Доля услуг в мировом ВВП в 2002 г. достигла 64%, а в ВВП промышленно развитых стран – 70%. Ожидается дальнейшее повышение доли услуг в мировой торговле, формирование глобального рынка услуг под влиянием ускорения научно-технического процесса и либерализации международных экономических отношений.

3. Среди изменений в географическом направлении потоков международной торговли наблюдается повышение роли развитых стран и Китая. Однако развивающимся странам (в основном за счет выдвижения из их среды новых индустриальных стран с выраженной экспортной ориентацией) удалось существенно усилить свое влияние в этой сфере. В 1950 г. на них приходилось только 16% мирового товарооборота, а к 2001 г. – уже 41,2%.

Со второй половины XX в. проявилась неравномерность динамики внешней торговли. В 1960-е годы Западная Европа – главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в 4 раза превышал экспорт США. К концу 1980-х гг. Япония стала выбиваться в лидеры по фактам конкурентоспособности. В этот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии – Сингапур, Гонконг Тайвань. Однако к середине 1990-х годов США выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. Экспорт товаров и услуг в мире в 2007 г. по данным ВТО составил 16 трлн. долл. США. Доля группы товаров составляет 80%, а услуг – 20% от общего объема торговли в мире.

5. Важнейшим направлением развития внешней торговли является внутрифирменная торговля в рамках ТНК. По некоторым данным, на внутрифирменные международные поставки приходится до 70% всей мировой торговли, 80–90% продаж лицензий и патентов. Так как ТНК – важнейшее звено мировой экономики, мировая торговля является в то же время торговлей в рамках ТНК. Под воздействием процесса глобализации и его основных субъектов – ТНК и ТНБ – произойдут дальнейшие изменения в географических направлениях потоков товаров и услуг. Ожидается повышение доли развивающихся стран за счет НИС и повышение удельного веса в объеме товаров и услуг стран Азии за счет Китая и новых индустриальных стран («азиатских драконов»).

Некоторое снижение удельного веса развитых стран в мировой торговле, перенос транснациональными корпорациями «нижних этажей» современного производства и части субпоставок в развивающиеся страны не означает потери лидирующего положения экономически сильных стран. Об этом свидетельствует их ведущая роль в производстве и обмене продукцией высоких технологий и дальнейшее развитие взаимной торговли, особенно в рамках внутриотраслевой производственной специализации и кооперации. В настоящее время 1/4 мирового товарного экспорта приходится на взаимную торговлю трех наиболее мощных центров: Западная Европа, Северная Америка и Юго-Восточная Азия, что лишь подтверждает сказанное выше.

Содержанием международной торговли все больше становится «обслуживание» нужд «глобального производства» в рамках ТНК, и этот процесс будет продолжаться далее. Уже сейчас больше половины мировой торговли готовой продукцией и примерно треть всей торговли осуществляется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации. Быстрое расширение поставок деталей, узлов и комплектующих для участвующих в производственном сотрудничестве заграничных предприятий стало характерной чертой последних десятилетий.

6. Вес более растущее влияние на развитие мировой торговли оказывают региональные интеграционные объединения, соединяющие не только потоки товаров, но и услуг, капиталов, рабочей силы в единое экономическое пространство. Сегодня около 2/3 международной торговли осуществляется на преференциальной основе в рамках региональных торговых соглашений, которых, по данным секретариата ВТО, насчитывается более 110. Основная часть этих соглашений действует в форме зон свободной торговли, что означает либерализацию внутрizonальной торговли и свободу ее участников в отношении «третьих стран».

Наиболее продвинутыми региональными группировками являются Европейский Союз, единственное интеграционное объединение, прошедшее за полвека существования все стадии интеграции; Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (США, Канада и Мексика), Южноамериканский рынок – МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай) и Ассоциация стран Юго-Восточной Азии – АСЕАН (10 стран).

Снятие барьеров во внутрорегиональной торговле, сближение инвестиционного, налогового и другого законодательства дают их участникам все преимущества крупномасштабного производства, прямого доступа к сырьевым и трудовым ресурсам. В результате объединения финансовых и научно-технических возможностей участников

производственные издержки снижаются, а продукция, в том числе на экспорт, становится более конкурентоспособной.

7. Международная торговля товарами и услугами все больше переплетается с международным движением капиталов. Дальнейшая либерализация торговли, интенсификация движения капитала и растущая мобильность факторов производства усиливают тенденцию к переплетению экспорта товаров и услуг с экспортом капитала. Инвестиции стран-экспортеров все больше используются для продвижения на иностранные рынки товаров и услуг, в частности, для создания производств, сбытовых и торговых сетей или коммерческого присутствия сервисных компаний. Такая практика применяется и для того, чтобы обойти таможенную или иную защиту национальных рынков.

8. За последние десятилетия на мировых рынках резко обострилась конкуренция, следствием чего явилось ужесточение требований к качеству поставляемой на экспорт продукции. Традиционная ценовая конкуренция производителей все больше уступает место ориентации на более полное удовлетворение потребностей и ожиданий потребителя. Меняется само понятие «качество». Оно охватывает теперь не только потребительские свойства товара и требования к их безопасности и экологичности, но и методы организации всей системы производства, сервисного обслуживания и сбыта.

2.3. Международная торговля услугами

Обмен услугами – наиболее быстро растущий сегмент международной торговли и при этом менее зависящий от колебаний мировой конъюнктуры. Особая ценность торговли услугами состоит в том, что она дает любой стране дополнительную возможность диверсифицировать свой экспорт, увеличить доходы и занятость. Огромное и постоянно растущее разнообразие рынков услуг, как в географическом, так и в отраслевом разрезе, постоянно генерирует новые возможности для коммерческой деятельности на этих рынках. Это в полной мере относится и к России. Более глубокая и эффективная интеграция в мировой рынок услуг является одним из оптимальных направлений встраивания нашей страны в мировую экономику, поскольку позволяет задействовать ее наиболее сильные конкурентные преимущества. Исключительно важную роль услуги играют в производстве, они обслуживают функционирование глобальных цепочек стоимости, способствуя тем самым ускорению мирового экономического развития. Не менее важна их роль и в повседневной жизни. Именно наличием услуг определяется сейчас качество жизни отдельного человека и общества в целом. Незаменима роль услуг в торговле. Они являются для нее своеобразной «смазкой». Ни одна внешнеторговая операция с

товарами не возможна без использования транспортных, банковских, страховых, телекоммуникационных и ряда других услуг.

Для статистических целей Всемирная торговая организация выделяет **12 категорий услуг**: производственные услуги по переработке материальных ресурсов (manufacturing services on physical inputs owned by others); услуги по техническому обслуживанию и ремонту (maintenance and repair services); транспорт (transport); путешествия (travel); строительство (construction); страховые и пенсионные услуги (insurance and pension services); финансовые услуги (financial services); расходы на использование интеллектуальной собственности (charges for the use of intellectual property); телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (telecommunications, computer and information services); иные деловые услуги (other business services); индивидуальные, культурные и рекреационные услуги; государственное управление (government goods and services).

Согласно нормам ВТО, услуга становится предметом международной торговли в том случае, если производитель услуги и ее покупатель (физические или юридические лица) являются резидентами разных стран независимо от места совершения сделки между ними. В отличие от торговли товарами в международной торговле услугами различают четыре **способа их поставок**:

- «трансграничная поставка услуг» – во многом схож с международной торговлей товарами, ибо услуга подобно товару пересекает границу, следуя от продавца в одной стране к покупателю в другой стране. Таким способом поставляются, в частности, транспортные, телекоммуникационные и информационные услуги (яркий пример – услуги коллцентров);

- «потребление за рубежом». Примером такого способа поставки услуг может быть выезд за границу на отдых, лечение или учебу;

- «коммерческое присутствие в стране, где услуга предоставляется». Этот способ связан с привлечением иностранных инвестиций и созданием зарубежных филиалов фирмами (к примеру, банками), производящими услуги в месте своего присутствия;

- «присутствие физических лиц, представляющих услугу в другой стране». Другими словами, это ситуация, когда физическое лицо, предоставляющее услугу, приезжает из-за границы в страну, где находится потребитель услуги (таким способом оказываются, в частности, компьютерные и другие консультационные услуги).

Еще одно отличие торговли услугами состоит в том, что любая страна может ограничить доступ услуг на свой рынок в той степени, в какой она сочтет это необходимым. По условиям Соглашения о торговле услугами, члены ВТО гарантируют доступ услуг на свои рынки только в те сектора и теми способами поставки, которые закреплены в их

национальных перечнях обязательств. Наиболее открытым сектором услуг в настоящее время является туризм (сектор открыт 140 странами), далее идут финансовые услуги (120 стран), деловые услуги (115 стран), телекоммуникации (110), строительство (90). Наименее открытыми являются воздушный транспорт (62 страны), морской транспорт (60 стран), образование (59) и медицина и социальные услуги (55 стран).

В отличие от торговли товарами, где единственной разрешенной ограничивающей мерой является таможенный тариф, в торговле услугами таких мер несколько (количественные квоты, лимиты на иностранную собственность, дискриминационные субсидии). Барьеры в сфере торговли услугами часто принимают форму национальных законов, административных актов, ведомственных инструкций, непризнания иностранных дипломов, усложнения правил въезда в страну и т.п. По мере роста научных, культурных, экономических и других потребностей современного общества увеличивается спрос на услуги, а вместе с ним увеличивается и торговля услугами. Ее быстрому росту способствует многообразие форм и ее постепенная либерализация на многостороннем уровне, особенно в рамках преференциальных торговых соглашений.

Таблица 2.4 – Мировой экспорт товаров и услуг (млрд долл.).

Годы	Всего	Товары	Услуги	Доля услуг (%)
2000	7949	6458	1491	18,8
2010	19143	15301	3842	20,1
2011	22688	18338	4350	19,2
2012	22964	18496	4468	19,5
2013	23699	18952	4747	20,0
2014	24069	19005	5064	21,0
2015	21243	16489	4754	22,4
2016	20725	15955	4770	23,0

С 2000 г. по 2016 г. объем международной торговли услугами вырос в 3,2 раза, в то время как торговля товарами увеличилась только в 2,5 раза. Можно предположить, что и в дальнейшем доля услуг в международной торговле будет увеличиваться, учитывая метившийся в последние годы, как в развитых, так и особенно в развивающихся странах сдвиг в потребительских предпочтениях от товаров в сторону услуг. Постоянно идущая либерализация торговли услугами также может этому способствовать. Пока, как уже указывалось, барьеров в торговле услугами гораздо больше, чем в товарной торговле, поэтому ее либерализация может дать особенно большой толчок. Итоги 2015-2016 гг. однозначно свидетельствуют о меньшей волатильности торговли услугами по сравнению с товарной торговлей. Отсюда вывод: активное участие в торговле услугами позволяет любой стране заметно ослабить кризисные явления в экономике, связанные с падением цен на сырьевые товары

Лидерами международной торговли услугами являются развитые страны. В 2000 г. на них приходилось более 3/4 этой торговли. К 2005 г. их

доля сократилась до 72%, а к 2015 г. до 62%⁷ Лидерство развитых стран в этом сегменте международной торговли закономерно, ибо позиции здесь определяются, прежде всего, уровнем научно-технического развития. Чем выше этот уровень, тем лучше качество человеческого капитала в стране, тем сильнее ее позиции в этом сегменте международной торговли и ее возможности экспорта услуг, особенно высокотехнологичных и интеллектуальных. Не случайно, для отдельных стран экспорт услуг стал важным направлением их участия в международной торговле (США, Великобритания, Ирландия и др.).

За последние 15 лет позиции развивающихся стран и стран с переходной экономикой в торговле услугами заметно окрепли (правда, не в той степени как в торговле товарами). Так, в 2015 г. на них приходилось 34% мирового экспорта услуг и 42% их импорта. Основной вклад в этот рост внесли развивающиеся страны Азии. Их доля в мировом экспорте услуг в 2015 г. превысила 22%. Китай, Индия, Сингапур, Республика Корея, Гонконг, Таиланд были главными поставщиками услуг из региона. В импорте услуг доля развивающихся стран Азии оказалась несколько ниже, чем в экспорте (около 21%). И здесь главная заслуга принадлежит Китаю и Индии, которые существенно нарастили в 2015 г. свой импорт услуг. Несмотря на заметное увеличение доли развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международной торговле услугами, состав группы крупнейших экспортеров и импортеров услуг за последние 16 лет изменился крайне незначительно. Так, в 2000 г. в группу 15 крупнейших экспортеров и импортеров услуг входили 4 развивающиеся страны, к 2016 г. их число не изменилось. При этом на 15 стран – лидеров приходилось 65,3% всего экспорта услуг и 64,4% их импорта.

По состоянию на 2016 г. крупнейшими экспортерами услуг остаются США, Великобритания, Германия и Франция, хотя позиции первых двух стран за рассматриваемый период заметно ослабли. На 5-е место вышел Китай. Объем его экспорта услуг за 16 лет вырос в 7 раз. Существенно укрепили свои позиции Индия, Сингапур и Ирландия, у Японии они, напротив, ослабли. Похожие изменения произошли в группе крупнейших импортеров услуг (см. таблицу 3). США остаются здесь на 1-ом месте, но их доля заметно снизилась. На 2-е место вышел Китай. Существенно укрепили свои позиции Ирландия, Индия и Сингапур. Позиции Великобритании и Японии, напротив, существенно ослабли, но они, наравне с Германией, Францией и Нидерландами, по-прежнему входят в группу крупнейших мировых импортеров услуг.

Структура международной торговли услугами достаточно сложна (охватывает несколько десятков видов деятельности) и очень подвижна. Благодаря научнотехническому прогрессу она постоянно пополняется новыми видами технически сложных услуг, да и «старые» услуги становятся все более технически сложными. Вследствие этого меняется не

только место услуг в экономике, но и традиционное представление об этой отрасли. Услуги сегодня – это преимущественно наукоемкие отрасли, использующие новейшие информационные технологии. За последние 16 лет состав международной торговли услугами заметно изменился, в частности, снизилась доля так называемых «традиционных» услуг (транспорта с 23% до 18%, поездок – соответственно с 32% до 26%), а прочих услуг, представленных, прежде всего, высокотехнологичными услугами, увеличилась с 45% до 53%.

Крупнейшей и наиболее динамичной статьей среди прочих услуг следует признать группу телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг. С 2000 г. по 2015 г. их экспорт вырос более чем в 6 раз, а их доля в международной торговле услугами увеличилась вдвое (с 5 до 10%). Другой крупной и быстрорастущей статьей являются финансовые услуги. Их доля в рассматриваемый период выросла с 7 до 9%. Доля страховых услуг также выросла, но она заметно меньше (3% в 2015 г.). Очень крупной статьей остаются платежи за пользование интеллектуальной собственностью (6% в 2015 г.), хотя их доля за эти годы не изменилась. Осталась прежней и доля строительных услуг (около 2%). Группа прочих деловых услуг, как уже указывалось, состоит из трех подгрупп. Первая – услуги в области научных исследований и разработок – самая малая подгруппа (объем экспорта в 2014 г. 157 млрд долл., около 3% всего экспорта услуг). Вторая подгруппа – профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления – гораздо более крупная (390 млрд долл., около 8% экспорта услуг). В этой подгруппе выделяется позиция юридические услуги, услуги по аудиту, бухгалтерскому учету, оптимизации налогообложения (270 млрд долл., около 5% экспорта услуг). Третья подгруппа – технические, торгово-посреднические и прочие деловые услуги – самая крупная (570 млрд долл., около 11% экспорта услуг). Крупнейшая позиция в этой подгруппе – услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях (170 млрд долл., около 3% экспорта услуг).

2.4. Мировой рынок объектов интеллектуальной собственности (технологий, знаний, информации)

Научно-техническая революция чрезвычайно разнообразит набор товаров и услуг, предлагаемых на мировом рынке. В частности, товаром становится технология. С одной стороны, технология – это набор конструкторских решений, методов и процессов производства товаров и оказания услуг; а с другой – материализованные или овеществленные научно-технические знания (машины, оборудование и др.). Обычно технология выступает на мировом рынке в виде комплекса научно-технических знаний о приемах и методах производства и также формах его организации и управления.

Современная экономика становится все более инновационной, то есть растет степень ее способности генерировать и усваивать новое знание и технологию вследствие роста скорости распространения и интенсивности внутринационального и международного потока знаний и технологий, осуществляемых посредством взаимодействия субъектов национальной и мировой экономики. Высокий уровень развития технологического ресурса в национальной экономике напрямую взаимосвязан с удельным весом в ней высокотехнологичных, среднетехнологичных и низкотехнологичных отраслей. Высокотехнологичные отрасли: фармацевтика, электромашиностроение, радио, телевизоры и коммуникационное оборудование, самолетостроение, научные инструменты, компьютеры и офисное оборудование. Среднетехнологичные отрасли: химическая промышленность, исключая фармацевтику, производство каучука и пластмасс, цветная металлургия, неэлектрическое машиностроение, транспортное оборудование, автомобилестроение. Низкотехнологичные отрасли: пищевая продукция, напитки и табак, текстиль и кожевенно-обувная, деревообработка и мебельная, бумажная и полиграфическая, неметаллические минеральные продукты, сталелитейная промышленность, черная металлургия, судостроение.

Мировой рынок технологий представляет собой систему экономических отношений в сфере обмена научно-техническими знаниями, которые могут быть представлены как в овеществленном, так и в неовеществленном виде. Субъектами мирового рынка технологий выступают государственные структуры, научно-исследовательские институты и образовательные учреждения, промышленные компании и мелкие инновационные фирмы, физические лица – специалисты. Объектами такого рынка являются результаты интеллектуальной деятельности в овеществленной (машины, оборудование) и неовеществленной (информация, знания, производственный опыт) форме.

Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) предусматривает следующие объекты интеллектуальной собственности: литературные, художественные произведения и научные труды; исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи; изобретения во всех областях человеческой деятельности; научные открытия; промышленные образцы; товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения; пресечение недобросовестной конкуренции (способ защиты интеллектуальной собственности). Новыми объектами интеллектуальной собственности, защита которых менее урегулирована, являются компьютерные программы, интегральные микросхемы,

репрография, новые разработки в области вещания (спутники, кабельное распределение), биотехнологии.

Формы международной передачи технологий:

1. Патентная торговля. Патент – это свидетельство, выдаваемое компетентными органами изобретателю и удостоверяющее право на использование этого изобретения.

2. Лицензионная торговля. Лицензия – это разрешение, выдаваемое владельцем технологии заинтересованной стороне, на использование этой технологии в течение определённого времени за определённую плату.

3. Франчайзинг – это контракт на передачу торговой марки и оказание постоянной помощи в ведении бизнеса (оказание технической помощи, подготовка кадров, менеджмент и т.д.) Товарный знак – это символ определённой организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без разрешения владельца. Это могут быть рисунки, сочетания букв, графическое изображение.

4. Инжиниринг – совокупность различных видов технической деятельности, услуги в области строительства, наладки, монтажа оборудования, освоения и эксплуатации новой техники. 5. «Ноу-хау» – совокупность технического опыта, секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определённые преимущества.

6. Лизинг – долгосрочная аренда технических объектов (машин, оборудования, сооружений, технологических линий и т.д.) с правом последующего выкупа.

7. Контракты «под ключ» – заключение соглашений на строительство объекта по новейшим технологиям, который после его полной готовности к эксплуатации передаётся заказчику.

8. Международное техническое содействие – различные технические программы, призванные оказывать техническую помощь развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Такие программы, как правило, разрабатываются и реализуются ООН, МВФ, МБРР и другими международными организациями.

Формы передачи технологии могут быть коммерческими и некоммерческими. Основные формы коммерческой передачи технологии – это продажа технологий в материализованном и неовещественном виде, научно-производственная кооперация и т.д. Именно на коммерческой основе, когда покупатель оплачивает предоставляемые продавцом научно-технические знания, передается большая часть последних на мировом рынке. Некоммерческие формы включают пользование доступными источниками сведений (специальная литература, справочники, базы данных, Интернет); конференции, выставки, симпозиумы, семинары,

обучение, стажировка, практика студентов и специалистов, осуществляемые на паритетных основах университетами, фирмами, организациями и др. Основной поток научно-технических знаний, передаваемых на некоммерческой основе, охватывает фундаментальные НИОКР, научные открытия, деловые игры. Распространены в мире и нелегальные формы передачи технологии. Речь идет о промышленном шпионаже и «пиратстве», к которым особенно причастны новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии.

2.5. Внешняя торговля Республики Беларусь и тенденции ее развития

Статистически внешняя торговля Республики Беларусь описана в таблице 2.3 «Основные показатели внешней торговли (млн. долл.США)» и на рисунке 2.5 «Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь в 2017 г.».

Таблица 2.3 – Основные показатели внешней торговли (млн. долл.США).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Оборот внешней торговли товарами Республики Беларусь	87 178	92 464	80 226	76 583	56 998	51 148	51148
экспорт	41 419	46 060	37 203	36 081	26 686	23 538	29 267
импорт	45 759	46 404	43 023	40 502	30 312	27 610	34 231
сальдо	-4 340	-344	-5 820	-4 421	-3 626	-4 072	-4 964
со странами СНГ	48 470	53 834	48 224	45 295	32 418	31 194	38 563
экспорт	20 375	23 693	23 015	21 108	14 073	14 648	17 495
импорт	28 095	30 141	25 209	24 187	18 345	16 546	21 068
сальдо	-7 720	-6 448	-2 194	-3 079	-4 272	-1 898	-3 573
из них с Россией	39 439	43 860	39 742	37 371	27 533	26 255	32 493
экспорт	14 509	16 309	16 837	15 181	10 389	10 948	12 897
импорт	24 930	27 551	22 905	22 190	17 144	15 307	19 596
сальдо	-10 421	-11 242	-6 068	-7 009	-6 755	-4 359	-6 699
со странами вне СНГ	38 708	38 630	32 002	31 288	24 580	19 954	24 935
экспорт	21 044	22 367	14 188	14 973	12 613	8 890	11 772
импорт	17 664	16 263	17 814	16 315	11 967	11 064	13 163
сальдо	3 380	6 104	-3 626	-1 342	646	-2 174	-1 391

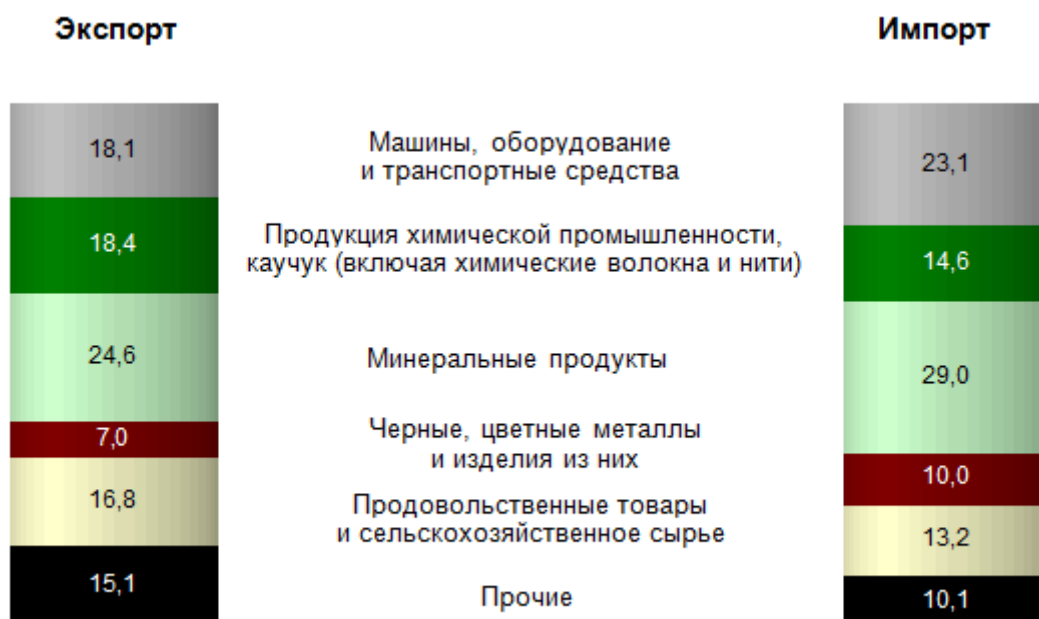


Рисунок 2.5 – Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь в 2017 г.

За последние десять лет объемы внешней торговли Беларуси выросли в разы. Это продиктовано общими мировыми процессами глобализации, экономическим ростом, открытием новых рынков сбыта для белорусских товаров. Немалое значение имеет увеличение покупательской способности традиционных потребителей отечественной продукции в странах СНГ.

Внешнеторговый оборот товаров за 2016 г. снизился на 10,9% и составил 48,549 млрд. долларов США. Экспорт товаров упал на 12,2% до 22,978 млрд. долларов, импорт сократился на 9,7% до 25,571 млрд. долларов.

Главными экспортными группами для республики являются:

- продукция нефтехимического комплекса: нефтепродукты, химические волокна, шины;
- калийные и азотные удобрения;
- металлопродукция;
- сельскохозяйственная и грузовая техника;
- мясомолочная продукция;
- сахар и другая продукция агропромышленного комплекса.

Основной объем импорта складывается из сырьевых ресурсов: нефти, газа, минерального сырья, а также комплектующих для машиностроения.

Как и в прошлые десятилетия, Российская Федерация остается главным торговым партнером республики. На долю России приходится свыше 40% объема экспорта и более 50% импорта.

Следующую позицию занимает Европейский союз. Это более 30% отечественного экспорта и, примерно, 20% импорта. Наибольший объем поставок принимают Германия, Голландия, Польша, страны Балтии. Значимыми внешнеторговыми партнерами остаются Украина и Казахстан. Перспективным представляется развитие отношений с бурно растущими экономиками стран Азии, в первую очередь с Китаем, странами Южной Америки.

В Республике Беларусь в 2005-2015 гг. в целом наблюдается положительное сальдо по *международной торговле услугами*. Согласно статистическим данным Национального банка, в 2016 г. Беларусь увеличила экспорт услуг по сравнению с 2015 годом на 2,2%. Объем внешней торговли услугами оборот услуг по итогам года составил 11,016 млрд. долларов (100% к уровню предыдущего года). Экспорт услуг составил 6,779 млрд. долларов США (102,2%), импорт – 4,236 млрд. долларов (96,8%).

Основной статьей экспорта услуг неизменно на протяжении 10 лет являются транспортные услуги. Объем экспорта этих услуг возрос более чем в 2 раза: с 1 341,2 млн. долл. США в 2005 г. до 2 928 млн. долл. США в 2015 г. Однако доля транспортных услуг в общем объеме экспорта услуг сократилась с 57,2% в 2005 г. до 44% в 2015 г. На этом фоне существенно увеличился экспорт телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг. Так, если в 2005 г. было экспортировано этих услуг на сумму 116,7 млн. долл. США, что составило 4,9% от общего объема экспорта услуг, то в 2015 г. объем экспорта равнялся 1008,6 млн. долл. США (15,1%). При этом телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг являются единственным видом услуг, экспортируемых в абсолютном преимуществе вне страны СНГ.

Внешняя торговля Беларуси имеет отрицательное сальдо. Такое положение не может сохраняться слишком долго. Понимание этого заставляет прилагать максимальные усилия для стимулирования экспорта товаров. Сальдо торговли услугами положительное, но общий объем явно недостаточен.

Для развития экспорта государства прибегают к тарифным и нетарифным методам регулирования. Суть тарифных состоит в установлении высоких таможенных тарифов на товары составляющие конкуренцию отечественным предприятиям. Таким образом, улучшается сравнительное положение местных производителей. За счет пошлин государство получает дополнительный доход. Нетарифные методы состоят в различного рода усилиях по продвижению своих товаров на внешние рынки. Стоит заметить, однако, что наилучший экспортный потенциал обеспечивает трудолюбие населения в сочетании с низким уровнем жизни (следовательно, и стоимостью труда) и умелой господдержкой. В Республике Беларусь поддержка экспорта

осуществляется разными способами на государственном уровне. Иногда это вызывает раздражение у зарубежных конкурентов, но совершенно необходимо в настоящий момент ввиду относительной слабости отечественных предприятий по сравнению с иностранными компаниями на внешних рынках.

Тема 3. Национальное и международное регулирование торговли

3.1 Внешнеторговая политика: понятие, виды

3.2 Формы и методы регулирования международной торговли

3.3 Международная торговая политика

3.4 Внешнеторговая политика Республики Беларусь

3.1 Внешнеторговая политика: понятие, виды

Государственное регулирование внешней торговли представляет собой систему мер воздействия различных общественных институтов и государственных органов на внешнеторговые связи с целью наиболее эффективного использования преимуществ международного разделения труда.

Внешнеторговая политика представляет собой систему мероприятий, нацеленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направлений товарных потоков.

Выделяют две системы внешнеторговой политики – протекционизм и свободная торговля, или либерализация торговли. Протекционизм – экономическая политика государства по защите внутреннего рынка. Заключается в системе мер по ограничению и контролю внешнеторговой деятельности, по стимулированию экспорта. Протекционизм характеризуется введением высоких таможенных пошлин на импортные товары. К этим пошлинам, ограничивающим ввоз иностранных товаров, нередко приплюсовывают экспортные премии, поощряющие вывоз товаров за границу. Свободная торговля – это свободный, беспошлинный или облагаемый лишь незначительными пошлинами ввоз товаров.

Различные стадии исторического развития общества характеризуются разными системами внешнеторговой политики. В период первоначального накопления капитала типичной системой внешнеторговой политики был протекционизм. Высокими ввозными пошлинами на промышленные товары отечественная промышленность ограждалась от иностранной конкуренции, а предприниматели ускоренными темпами осуществляли накопление капитала. В этот период протекционизм играл прогрессивную роль, способствуя быстрому росту промышленности и развитию экономики в целом.

После промышленного переворота Англия стала «промышленной мастерской мира» и могла не опасаться иностранной конкуренции. Это побудило английских промышленников отказаться от протекционизма и перейти к свободной торговле. Вслед за Англией в 50-60-е гг. XIX в. поворот от протекционизма к свободной торговле стал совершаться и в других странах.

В XX в. внешнеторговая политика существенно изменилась: типичной ее формой снова стал протекционизм, имеющий однако, уже не тот характер и назначение, которые были ему свойственны в эпоху первоначального накопления капитала. Протекционизм теперь носит не «защитительный», а агрессивный характер. Товары облагаются высокими пошлинами не потому, что их производство в данной стране слабо развито, а с целью воспрепятствовать доступу иностранных товаров на внутренний рынок и обеспечить поддержку своей промышленности и монополю высокими ценами.

Глубокое расстройство мирохозяйственных связей в результате «великого кризиса» и порожденных им торговых войн 30-х гг. побудило ведущие промышленно развитые страны координировать свои усилия по предотвращению подобных нежелательных рецидивов. В связи с этим во время Второй мировой войны на конференции по вопросам продовольствия и сельского хозяйства в Хот-Спрингсе (США) в мае 1943 г. был выдвинут программный лозунг послевоенной либерализации внешней торговли – «снизить любые барьеры для международной торговли и устранить все формы дискриминационных ограничений».

После войны эволюция внешнеторговой политики происходила под воздействием растущей интернационализации хозяйственной жизни в условиях научно-технической революции, повышения роли внешнеэкономической сферы и международного обмена как важнейшего фактора развития производительных сил. Масштабы, направления и инструменты послевоенной внешнеторговой политики отражают бурный рост внешней торговли, усложнение ее структуры, переплетение новыми формами мирохозяйственных связей, что потребовало соответствующей модернизации механизма регулирования внешнеэкономической деятельности. Из обширного комплекса проблем в данной области следует выделить основные – общую тенденцию к либерализации внешнеторгового обмена и эволюцию внешнеторговой политики промышленно развитых государств по отношению к развивающимся странам.

В современной политике регулирования внешнеторгового обмена проявляется объективная потребность в облегчении международного общения при повышении степени интернационализации производства и капитала. Эта тенденция в области международных экономических отношений выражается, в частности, в ослаблении ограничений

внешнеторгового обмена, стремлении к устранению препятствий на его пути. Такому курсу соответствует *политика либерализации торговли*, т.е. применение всего комплекса мероприятий по регулированию внутренней экономики и внешних связей для содействия внешнеторговому обороту, а также снижение таможенных и иных барьеров.

Вместе с тем либерализация внешней торговли не является феноменом послевоенного времени, так как ее элементы существовали и до войны. Однако современная либерализация обладает рядом существенных отличий. Во-первых, значительно расширен круг регулирующих мероприятий, они давно уже вышли за пределы тарифной политики и охватывают практически все отрасли хозяйственной жизни. Сложнее и разветвленное стал механизм этой политики. Во-вторых, неизмеримо возросла роль согласованных международных действий, координированных усилий различных стран по многосторонней либерализации внешнеторгового оборота. В третьих, и это, пожалуй, главное, если в предвоенный период либерализация в международном плане не смогла продвинуться дальше кратковременных таможенных перемирий, то сейчас, несмотря на некоторые небольшие вспышки торговых войн, удалось добиться долговременного и весьма ощутимого снижения «уровня помех» развитию внешней торговли.

Проблемы либерализации в настоящее время рассматриваются главным образом в связи с задачами облегчения взаимного обмена развитых государств и расширения их доступа на рынки товаров развивающихся стран. Именно так трактуется, понятие «либерализации» сегодня в результате торгово-политической практики различных стран и деятельности международных организаций.

Либерализации внешней торговли в послевоенный период способствовало также то, что формирование структуры международных экономических отношений происходило в условиях резкого изменения баланса сил в пользу США. Еще во время войны США представили доклад Лиге Наций о будущей внешнеторговой политике, в котором необходимость либерализации мотивировалась тесной взаимозависимостью, существующей между свободой торговли и достижением полного и стабильного использования ресурсов.

По мере укрепления западноевропейского и японского «центров силы» и соответствующего ослабления внешнеэкономических позиций США заинтересованность в либерализации международного экономического обмена стала определяться общими потребностями в расширении международного разделения труда. В этих условиях, особенно в связи с борьбой развивающихся стран за полный суверенитет над своими природными ресурсами, задачи либерализации

международной торговли во многом стали трактоваться по-новому, с учетом интересов всех участников внешнеэкономического обмена.

Необходимо подчеркнуть, что подобно тому, как интернационализация производства вызвала повышение значимости внешней сферы в качестве фактора экономического роста, так и активизация международного обмена обусловила объективную потребность в его либерализации. Причем либерализация – это не столько предпосылка, сколько средство в расширении товарооборота. Так, по утверждению экспертов ОЭСР, либерализация торговли явилась одной из основных причин необычайного экономического роста, отмеченного во всех странах после окончания Второй мировой войны.

Особенно заинтересованы в беспрепятственном передвижении товаров между странами транснациональные корпорации, для которых либерализация внешней торговли в конечном счете является средством облегчения внутрикорпорационных поставок в пределах их интернациональных промышленных комплексов.

Таким образом, тенденция к либерализации обусловлена решением задач расширения мирохозяйственных связей в условиях интернационализации производства. Она нужна для экономической кооперации в интересах взаимной выгоды благодаря более эффективному использованию мировой экономики.

Основных успехов политика либерализации достигла в области таможенных пошлин, общий уровень которых в послевоенный период существенно сократился. Сосредоточение международных усилий на этом участке объясняется следующими причинами. Во-первых, исторически таможенные пошлины олицетворяют собой регулирующую функцию государства во внешней торговле, а их уровень является главным критерием торгово-политического режима. Во-вторых, пошлины наиболее заметны на фоне других внешнеторговых барьеров. В-третьих, таможенные тарифы служат основным унифицированным элементом торговой политики всех стран, что облегчает достижение договоренности об их взаимном снижении. Эти особенности таможенных пошлин во многом определили и формы согласованных международных мероприятий по либерализации торговли. К тому же при действии принципа наибольшего благоприятствования как одного из базисных норм мировой торговой политики XX в. предоставление двумя странами взаимных таможенных уступок означает распространение этих льгот на всех их внешнеторговых партнеров.

Центральный вопрос внешнеторговой политики: что выбирать для обеспечения экономического развития страны – свободу торговли или протекционизм. Хотя установлено, что развитие внешней торговли ускоряет экономический рост страны и выгодно для нас, зависимость от

мирового рынка порождает серьезные социально-экономические проблемы. В частности:

1. Конкуренция иностранных товаров может ухудшить экономическое положение отраслей хозяйства, вызвать их разорение и увеличить безработицу.

2. Зависимость от импорта может привести к нежелательной зависимости от экспортера (в том числе к политической зависимости).

3. Зависимость от внешней торговли в современных условиях увеличивает риски экономических потерь торговых партнеров от колебаний валютных курсов и цен на мировом рынке.

В защиту *протекционизма* выдвигаются следующие аргументы:

а) защита необходима для того, чтобы не дать исчезнуть только что появившимся отраслям промышленности, неспособным выдержать реальность международной конкуренции. Огражденные таким образом рынки могут привлечь капиталы, которые будут участвовать в развитии национальной промышленности;

б) протекционизм полезен тем, что он может увеличить занятость населения, позволяя осуществлять программы развития. Но при условии, что меры протекционизма не вызовут ответную реакцию со стороны иностранных партнеров. В краткосрочном периоде он может улучшить условия торговли, заставляя иностранных производителей нести протекционистские издержки;

в) в целом протекционизм можно рассматривать как способ защиты национальной независимости в секторах, важнейших с точки зрения безопасности (производство стали, химическая промышленность), способ защиты отдельных социальных слоев (фермеров) или некоторых депрессивных регионов (наблюдается отставание промышленных отраслей), как способ защиты уровня жизни (борьба с конкуренцией со стороны НИС с дешевой рабочей силой).

Главный аргумент в пользу свободы торговли – сравнительная эффективность создает больше выгод от свободы торговли, чем ее ограничения. Другие аргументы в защиту свободы торговли заключены в том, что она:

а) способствует международной специализации страны;

б) облегчает развитие конкуренции;

в) расширяет товарные рынки;

г) удешевляет товары для потребителей внутри страны.

Вследствие усиления иностранной конкуренции возникают издержки, связанные с изменением структуры производства. В некоторых случаях эти издержки могут превысить выигрыш от либерализации внешней торговли. А это делает нецелесообразным снижение таможенной пошлины. Предположим, либерализация внешней торговли дает стране чистый выигрыш. В этом случае из этой суммы можно частично

компенсировать ущерб пострадавшим отраслям. В промышленно развитых капиталистических странах осуществляется политика содействия структурной перестройке экономики. Государство оказывает финансовую помощь, которая нацелена на перелив и переобучение рабочей силы, стимулирование фирм.

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

Необходимо подчеркнуть, что любое упразднение импортного протекционизма должно осуществляться постепенно. Фирмы в защищенных пошлинами отраслях должны быть заранее извещены о их снижении. Это позволит им осуществить маневрирование капиталами и рабочей силой. Постепенность может свести к нулю почти все структурные издержки иностранной конкуренции.

3.2 Формы и методы регулирования международной торговли

Государственное регулирование экономики в целом осуществляется посредством различных форм и методов, важнейшими из которых являются прогнозирование, планирование и программирование. В условиях государственного регулирования внешнеторговой деятельности прогнозирование преследует цели формирования стратегии и приоритетов в развитии национальных отраслей, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции и вписаться мировой рынок. Планирование направлено на координирование позиций государственного и частного сектора в области внешней торговли, в процессе планирования на каждые 3-5 лет намечаются необходимые объемы промышленной продукции, размеры капитальных вложений, размеры желаемого роста производства и т.д. Программирование осуществляется через соответствующие программы.

В соответствии с мировой практикой государства используют 2 набора методов регулирования: экономические (тарифные, косвенные); административные (нетарифные, прямые). **Экономические методы** – это стимулирование или дестимулирование участников внешнеторговой деятельности осуществить или воздержаться от совершения конкретных операций (сделок). Для этой цели используются такие экономические инструменты как налоги, пошлины, субсидии, льготное кредитование и страхование, валютное регулирование, направление из госбюджета ресурсов на развитие экспортных производств и информационной инфраструктуры внешнеторговой деятельности и т.д. Косвенным подобное регулирование считается потому, что при этом государство не запрещает осуществление внешнеторговых операций, а только регулирует уровень прибыльности соответствующих операций и тем самым эффективно воздействует на решение хозяйствующих субъектов о целесообразности их проведения. Главным инструментом в руках государства при регулировании внешней торговли является использование **тарифного регулирования посредством таможенного тарифа**.

Административные (нетарифные) методы государственного регулирования внешнеторгового оборота включают многочисленные мероприятия, ограничивающие использование иностранных товаров на внутреннем рынке страны. По мнению специалистов, во внешнеторговом обороте используется более пятидесяти видов нетарифных ограничений.

Содержанием **таможенно-тарифного регулирования** является порядок и методология таможенного обложения товаров, виды тарифов и пошлин, режим предоставления таможенных льгот, которыми руководствуются субъекты внешнеэкономической деятельности при осуществлении экспортно-импортных операций.

Таможенная территория – это территория, на которой контроль за экспортом и импортом осуществляет единое таможенное учреждение. Границы таможенной территории могут не совпадать с границей государства. Например, при таможенных союзах нескольких государств. Границы таможенной территории устанавливаются правительством каждой страны. Республика Беларусь является частью таможенной территории Евразийского экономического союза. Это означает, что на территории государств-членов функционирует внутренний рынок товаров, применяются Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами, действует единый режим торговли товарами в отношениях с третьими сторонами, осуществляется единое таможенное регулирование, а также осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств-членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного фитосанитарного).

Основным элементом механизма тарифного регулирования служит **таможенный тариф**, который представляет собой свод ставок таможенных пошлин облагаемых товаров, систематизированных в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Увеличивая цену импортного или экспортного товара, он оказывает влияние на объем и структуру внешней торговли. Таможенный тариф является наиболее распространенным инструментом государственного регулирования внешней торговли, действующим через механизм ценообразования

Среди основных функций таможенного тарифа особо выделяются протекционистская и фискальная. Протекционистская функция связана с защитой национальных производителей. Взимание таможенных пошлин с импортных товаров увеличивает стоимость последних при реализации их на внутреннем рынке страны-импортера и тем самым повышается конкурентоспособность аналогичных товаров, производимых национальной промышленностью и сельским хозяйством. Фискальная функция таможенного тарифа обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета страны.

Различают экспортный и импортный таможенный тариф. **Экспортный таможенный тариф** – инструмент регулирования экспорта. Его применяют в основном развивающиеся страны, обладающие исключительными природными ресурсами и достаточно устойчивыми позициями на мировых рынках. Экспортные пошлины в ряде случаев способны повышать экспортные цены без ущерба для размера вывоза, служить источником для получения дополнительных валютных поступлений. Применение экспортных пошлин к тем или иным товарам может осуществляться государством не только в целях получения дополнительных доходов в инвалюте, но и как средство ограничения вывоза определенных групп товаров, в первую очередь сырьевых, по которым страна обладает монопольным преимуществом. **Импортный таможенный тариф** – инструмент регулирования импорта. Наряду с внутренней налоговой системой он оказывает влияние на размер цен, состояние национальной валюты, формирование оптимальной системы импорта.

Типы таможенных тарифов: простой (одноколонный) тариф и сложный (многоколонный) тариф. **Простой** – на каждый товар указан один тариф для всех стран. Поэтому и применяется одна ставка таможенной пошлины на все страны, вне зависимости от страны происхождения товара. **Сложный** – на товар указано несколько тарифов в зависимости от страны. Поэтому и могут применяться разные ставки таможенных пошлин на разные страны, что обеспечивает дополнительную гибкость внешнеторговой политики. Таможенные тарифы могут иметь более сложную структуру. В частности, в них могут отражаться участие

страны в различных торгово-политических группировках, а также использование др. более сложных инструментов регулирования внешней торговли, например, тарифных квот, компенсационных сборов, и т.д.

Строка таможенного тарифа состоит из следующих основных элементов: товарного кода, наименования (и, при необходимости, описания товара) и колонок со ставками пошлин. Структуру таможенного тарифа формируют соотнесённые между собой товарная номенклатура и ставки таможенных пошлин, являющиеся его элементами. Так как одним из элементов тарифа является товарная номенклатура, каждая товарная позиция в тарифе включает в себя две составные части: товарный код, т.е. кодовое обозначение того или иного товара или группы товаров в соответствии с правилами и системой классификации, принятыми в данной товарной номенклатуре. Например, товары могут группироваться по степени их обработки, по виду материала, из которых они изготовлены, и т.д. наименование и описание товара, носящие пояснительный характер.

Таблица 3.1 – Выдержка из Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Доп. ед. изм.	Ставка ввозной таможенной пошлины (в процентах от таможенной стоимости либо в евро, либо в долларах США)
8711	Мотоциклы (включая мопеды) и велосипеды с установленным вспомогательным двигателем, с колясками или без них; коляски:		
8711 10 000 0	- с двигателем внутреннего сгорания с возвратно-поступательным движением поршня рабочим объемом цилиндров двигателя не более 50 см ³	шт	14
8711 20	- с двигателем внутреннего сгорания с возвратно-поступательным движением поршня рабочим объемом цилиндров двигателя более 50 см ³ , но не более 250 см ³ :		
8711 20 100 0	-- мотороллеры	шт	14
	-- прочие, с рабочим объемом цилиндров двигателя:		
8711 20 920 0	--- более 50 см ³ , но не более 125 см ³	шт	14
8711 20 980 0	--- более 125 см ³ , но не более 250 см ³	шт	14

Таможенная пошлина – это косвенный налог, который взимается за товар, ввозимый или вывозимый из таможенной территории, и который не

может изменяться в зависимости от двух факторов: от общего уровня налогообложения и от стоимости услуг, оказываемых таможеней. Поскольку таможенная пошлина является косвенным налогом, она влияет на цену товара. В таможенной практике товаром называется только движимое материальное имущество. Таможенная пошлина имеет два существенных признака. Во-первых, она может изыматься только государством. И поэтому поступает в государственный (федеральный), а не местный бюджет. Во-вторых, импортная пошлина применяется к товарам иностранного происхождения. А экспортная (хотя и нетипичный вид пошлины) – к товарам отечественного производства.

По способу начисления пошлины могут быть: 1) адвалорные; 2) специфические; 3) комбинированные. **Адвалорные** пошлины устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара. Преимущества адвалорных пошлин заключаются в следующем: их применение позволяет дифференцировать пошлины на готовые изделия и сырье. При производстве товаров из импортного сырья дифференциация позволяет защитить рынок готовых изделий, а также поддерживает одинаковую степень защиты рынка независимо от колебаний цен на товар. Недостаток адвалорных пошлин – это сложность оценки таможенной стоимости товара. **Специфические** – в зависимости от единиц измерения товаров (за 1 т, за 1 шт., за 1 см³ и т.п.). Ими обычно облагаются стандартизированные товары. Преимущество специфических пошлин – простота в начислении, а недостаток – нет дифференциации пошлин на готовые изделия и сырье. **Комбинированная** сочетает адвалорный и специфический способ начисления.

Оптимальная ставка тарифа – уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Оптимальный тариф имеет следующие основные черты, которые необходимо учитывать при осуществлении государственной внешнеэкономической политики:

– ставка оптимального тарифа всегда положительна и находится в промежутке между 0 и запретительной ставкой тарифа;

– ставка оптимального тарифа всегда относительно невелика. Расчеты при предпосылке линейного характера функций спроса и предложения показывают, что для большой страны выигрыш от улучшений условий торговли перевешивает возникающие экономические потери только в случае, если ставка импортного тарифа относительно невелика и если как можно большая часть его перекладывается на иностранных поставщиков за счет снижения мировой цены на импортный товар;

– ставка оптимального тарифа обратна эластичности импорта. Чем ниже эластичность импорта по цене (объемы импорта изменяются незначительно при колебании цен на него), тем выше ставка

оптимального тарифа. Чем выше эластичность импорта по цене (при росте цен объемы сокращаются пропорционально), тем ниже ставка оптимального тарифа. В экстремальном случае при бесконечно большой эластичности импорта оптимальный тариф равен нулю, то есть его просто не нужно вводить;

– оптимальный тариф ведет к экономическому выигрышу одной страны, но к потерям международной экономики в целом, поскольку является лишь перераспределением доходов от одной страны к другой. Мировое хозяйство в целом испытывает эффекты защиты и потребления, то есть несет потери из-за необходимости развития менее эффективного по сравнению с зарубежным внутреннего производства и из-за сокращения внутреннего потребления во всех странах.

Наиболее универсальными принципами построения импортных таможенных тарифов являются принцип эскалации тарифа и система его построения на основе принципа эффективной тарифной защиты. Принцип эскалации тарифа основан только на учете характера товара. Эскалация товара – повышение ставок тарифа на товары по мере повышения степени их обработки. Этому принципу следуют подавляющее большинство государств. На практике это выражается в установлении наиболее низких ставок пошлин на сырьевые товары и наиболее высоких – на готовые изделия и продукцию высокой степени обработки. Таким образом, создаются стимулы для ввоза в страну в первую очередь необходимых сырья и механизмов. При этом создаются барьеры на пути ввоза готовых изделий и продукции высокой степени переработки, что создает стимулы для развития обрабатывающей промышленности внутри страны.

Импортный тариф в малой и большой стране. В результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение импортного тарифа не может изменить мировые цены и улучшить ее условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное воздействие тарифа на экономику. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, либо ведет к прямым экономическим потерям. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту в тех или иных секторах, не возникает. Введение импортного тарифа большой страной вызывает экономические эффекты, близкие к экономическим эффектам, возникающим при введении такого тарифа малой страной. Исключением является эффект дохода, который в случае большой страны распадается на две части – эффект внутренних доходов, показывающий

перераспределение доходов от потребителей к государству внутри страны, и эффект условий торговли, показывающий перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны в результате улучшения ее условий торговли. Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

По классификации ГАТТ/ВТО *нетарифные ограничения* подразделяются на 5 основных групп:

- количественные ограничения импорта и экспорта, к которым относятся квотирование и лицензирование;
- таможенные и административные импортно-экспортные формальности, включая антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости товаров, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы;
- стандарты и требования к качеству товаров, включая санитарные и фитосанитарные нормы, промышленные стандарты, требования к упаковке и маркировке товаров;
- ограничения, заложенные в механизме платежей: скользящие сборы, импортные депозиты, льготы для отдельных отраслей и предприятий, механизм валютных курсов;
- участие государства во внешнеторговых операциях, а именно: субсидирование производства и экспорта товаров, система государственных закупок, государственная торговля.

Количественные ограничения непосредственно регламентируют количество ввозимого в страну товара и вывозимого за ее пределы. Из всех видов нетарифных барьеров они получили наибольшее распространение. На практике сложилось два основных направления применения количественных ограничений: квотирование и лицензирование.

Квотирование – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, в основе которой лежит ограничение государственной властью ввоза (вывоза) товаров в определенном количестве или сумме за установленный период посредством импортных (экспортных) квот. Квотирование реализуется через систему лицензирования.

Лицензирование – регулирование внешнеторговой деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени. Основными видами лицензий являются разовая и генеральная. Разовая лицензия – письменное разрешение сроком до 1 года

на ввоз или вывоз, выдаваемое уполномоченным органом конкретной фирме на осуществление 1 внешнеэкономической сделки. Генеральная – разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок.

В следующей группе нетарифных ограничений наибольшее распространение имеют антидемпинговые пошлины, которые применяются в случаях ввоза на таможенную территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза на момент ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в стране. Основная цель применения – нейтрализация негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

Разбойничьим демпингом (*predutory dumping*) называется временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурента с данного рынка, с последующим восстановлением уровня цен. Постоянный демпинг (*persistent dumping*) продолжается неограниченное время.

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

- специальные пошлины, отличающиеся повышенными размерами ставок, применяемые в случаях, если вещи ввозятся в таких размерах или в таких условиях которые наносят или могут нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров, а также в качестве ответной меры на дискриминационные действия со стороны отдельных стран;

- преференциальные пошлины, применяемые в отношении вещей, происходящих из стран, заключивших договоры о взаимном снижении размеров таможенных пошлин на определенные товары стран, образующих таможенный союз или зону свободной торговли, а также товаров, обращающихся в приграничной торговле, происходящих из развивающихся государств или пользующихся системой преференций в соответствии с нормами международной торговли; они отличаются пониженным размером ставок, а зачастую равны нулю, т.е. товар ввозится беспошлинно.

В основе следующей группы лежат так называемые технические барьеры, устанавливающие необходимость проверки соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов и технических норм. Устанавливаются либо в законодательном порядке, либо ассоциациями производителей.

Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме

предоставлять им субсидии из бюджета. Субсидии могут быть прямыми и косвенными. Прямое финансирование осуществляется в виде выплат экспортеру дотаций из бюджета после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Косвенные – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по налогам, льготные условия страхования, передача экспортным компаниям правительственных заказов по завышенным ценам и т.д.

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

3.3 Международная торговая политика

Высокая значимость международной торговли для развития мирового хозяйства обусловила создание мировым сообществом специальных международных регулирующих организаций, усилия которых направлены на выработку правил, принципов, процедур осуществления международных торговых сделок и контроля за их исполнением государствами – членами этих организаций.

1) Комплексные: Организация объединенных наций, ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития (сокр. ОЭСР, англ. *Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD*), Совет Европы, ОБСЕ (OSCE: англ. *Organization for Security and Co-operation in Europe*); ОИК (Организация исламского сотрудничества (англ. *Organisation of Islamic Cooperation (OIC)*);

2) Финансовые: Всемирный банк, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития; Банк международных расчетов, Исламский банк развития;

3) Торговые: Всемирная торговая организация, ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), ОПЕК (Организация стран-экспортёров нефти (англ. *The Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC)*).

4) Региональные международные организации: Европейский союз, НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле (англ. *North American Free Trade Agreement*); АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (англ. *Asia-Pacific Economic Cooperation*); МЕРКОСУР (исп. *Mercado Común del Sur*); Содружество независимых государств.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – орган Генеральной Ассамблеи ООН. Конференция создана в 1964 г. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. ЮНКТАД играет в системе ООН роль координационного центра по проблемам развития и смежным вопросам торговли, финансов, технологий, инвестиций и устойчивого развития. Ее главная цель состоит в содействии интегрированию развивающихся стран и стран с переходной экономикой в мировую экономику и развитию посредством торговли и инвестиций. Добиваясь достижения своих целей, ЮНКТАД проводит исследования и анализ политики, межправительственные совещания, осуществляет техническое сотрудничество и взаимодействие с гражданским обществом и предпринимательским сектором.

Конференция ЮНКТАД, ее высший директивный орган, проводится раз в четыре года. Исполнительный орган – Совет по торговле и развитию – ежегодно проводит регулярные сессии, на которых рассматриваются результаты работы секретариата. Решения ЮНКТАД принимаются в форме резолюций и имеют рекомендательный характер.

На сегодняшний день конференция насчитывает 195 страны.

С 1990 года ЮНКТАД ввела показатель, характеризующий степень вовлечения ТНК в зарубежные экономики: Индекс Транснациональных компаний. Он исчисляется на базе частичных показателей: доля зарубежных активов, доля зарубежных продаж, доля занятых за рубежом работников.

Всемирная торговая организация (ВТО; англ. World Trade Organization) – международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО образована на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г. и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации, но не являвшегося, тем не менее, международной организацией в юридическом смысле.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех

соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами. ВТО строит свою деятельность исходя из решений, принятых в 1986-1994 годах в рамках Уругвайского раунда и более ранних договоренностей ГАТТ. Обсуждения проблем и принятие решений по глобальным проблемам либерализации и перспективам дальнейшего развития мировой торговли проходят в рамках многосторонних торговых переговоров (раунды). К настоящему времени проведено 8 раундов таких переговоров, включая Уругвайский, а в 2001 г. стартовал девятый в Дохе, Катар. Организация пытается завершить переговоры по Дохийскому раунду переговоров, который был начат с явным акцентом на удовлетворение потребностей развивающихся стран. По состоянию на декабрь 2012 будущее раунда переговоров в Дохе остаётся неопределённым: программа работы состоит из 21 части, а первоначально установленный окончательный срок 1 января 2005 года был давно пропущен. В ходе переговоров возник конфликт между стремлением к свободной торговле и стремлением множества стран к протекционизму, особенно в плане сельскохозяйственных субсидий. До сих пор эти препятствия остаются главными и мешают любому прогрессу для запуска новых переговоров в рамках Дохийского раунда. По состоянию на июль 2012 года, существуют различные группы переговоров в системе ВТО для решения текущих вопросов в плане сельского хозяйства, что приводит к застою в самих переговорах.

Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве, Швейцария. В 2016 г. в ВТО состояли 164 страны.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны – члены ВТО имеют (в среднем) более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки высокочередельной продукции из развивающихся стран серьёзно ограничен.

Правила ВТО регулируют только торгово-экономические вопросы. Попытки США и ряда европейских стран начать дискуссию об условиях труда (что позволило бы считать недостаточную законодательную защиту работников конкурентным преимуществом) были отвергнуты из-за протестов развивающихся стран, которые утверждали, что такие меры только ухудшат благосостояние работников в связи с сокращением числа рабочих мест, снижением доходов и уровня конкурентоспособности.

Особую роль в регулировании международной торговли выполняют многосторонние соглашения, действующие в рамках ВТО:

ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле);

ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами);

ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности).

В соответствии с основополагающими положениями *ГАТТ* торговля между странами должна осуществляться на основе принципа наиболее благоприятствуемой нации (ПНБ), т. е. в торговле стран – членов ГАТТ устанавливается режим наибольшего благоприятствования (РНБ), гарантирующий равенство и недискриминацию. Однако одновременно были установлены исключения из ПНБ для стран, входящих в экономические интеграционные группировки; для стран, бывших колоний, находящихся с бывшими метрополиями в традиционных связях; для приграничной и каботажной торговли. По самым приблизительным подсчетам на долю «исключений» приходится не менее 60% мировой торговли готовой продукцией, что лишает ПНБ универсальности.

ГАТТ признает в качестве единственно приемлемого средства регулирования международной торговли таможенные тарифы, которые итеративно (от раунда к раунду) снижаются. В настоящее время их средний уровень составляет 3-5%. Но и здесь есть исключения, позволяющие использовать нетарифные средства защиты (квоты, экспортные и импортные лицензии, налоговые льготы). К ним отнесены случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения платежного баланса, осуществления программ регионального развития и помощи. ГАТТ содержит принцип отказа от односторонних действий и принятия решений в пользу переговоров и консультаций, если такие действия (решения) могут привести к ограничению свободы торговли.

ГАТТ – предшественница ВТО – принимала свои решения на переговорах-раундах всех членов этого Соглашения. Всего их прошло восемь. Наиболее значимые решения, которыми ВТО руководствуется в регулировании МТ до настоящего времени, были приняты на последнем (восьмом) Уругвайском раунде (1986-1994 гг.). Этот раунд еще более расширил круг вопросов, регулируемых ВТО. В него была включена торговля услугами, а также программа сокращения величины таможенных пошлин, активизации усилий по регулированию МТ продукцией отдельных отраслей (в том числе сельского хозяйства) и усиления контроля за теми направлениями национальной экономической политики, которые оказывают влияние на внешнюю торговлю страны.

Было принято решение об эскалации таможенных пошлин по мере повышения степени обработки товаров при снижении пошлин на сырье и ликвидации их на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки, фармацевтические товары – всего на 40% мирового импорта. Была продолжена либерализация торговли одеждой, текстилем и

сельскохозяйственными товарами. Но последним единственным средством регулирования признаны таможенные пошлины.

В области антидемпинговых мер были приняты понятия «законные субсидии» и «приемлемые субсидии», к разряду которых отнесены субсидии, направленные на охрану окружающей среды и региональное развитие при условии, что их размер составляет не менее 3% общей величины импорта товара или 1% его общей стоимости. Все остальные отнесены к незаконным и их применение во внешней торговле запрещено.

Общее регулирование рынка услуг на глобальном уровне осуществляется в рамках *ГАТС*, вступившем в действие с 1 января 1995 г. В его регулировании используются те же правила, которые были выработаны ГАТТ по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям. Однако реализация этих правил затрудняется особенностями услуг как товара: отсутствием вещной формы большинства из них, совпадением времени производства и потребления услуг. Последнее означает, что регулирование условий торговли услугами означает регулирование условий их производства, а это в свою очередь означает регулирование условий инвестирования их производства.

ГАТС включает в себя три части: рамочное соглашение, определяющее общие принципы и правила регулирования торговли услугами; специальные соглашения, приемлемые для отдельных сервисных отраслей, и список обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях. Таким образом, из поля деятельности ГАТС выпадает только один, региональный уровень.

Соглашение ГАТС направлено на либерализацию торговли услугами и охватывает следующие их виды: услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. Из сферы его деятельности исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм, что связано с опасениями отдельных государств (страны Европы) потерять самобытность своей национальной культуры.

Отраслевое регулирование международной торговли услугами осуществляется также в глобальном масштабе, что связано с глобальным их производством и потреблением. В отличие от ГАТС организации, регулирующие такие услуги, носят специализированный характер. Например, гражданские авиационные перевозки регулирует Организация международной гражданской авиации (ИКАО), иностранный туризм – Всемирная туристическая организация (ВТО), морские перевозки – Международная морская организация (ИМО).

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (*ТРИПС*) (англ. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) – международное соглашение, входящее в

пакет документов о создании Всемирной торговой организации. Соглашение устанавливает минимальные стандарты для признания и защиты основных объектов интеллектуальной собственности. Это соглашение было принято в ходе Уругвайского раунда Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в 1994 г. Соглашение ТРИПС открывает возможность для использования высокоэффективных механизмов разрешения спорных вопросов, имеющих в ВТО, применительно к интеллектуальной собственности. Эти механизмы предусматривают возможность применения мер воздействия путём репрессалий. Если, например, в одной стране совершено нарушение прав автора из другой страны, то последняя, проведя спорный вопрос через процедуры ВТО по разрешению конфликтов, может повысить пошлину на ввоз определенного товара из страны-нарушителя на свою территорию.

Соглашение ТРИПС, прежде всего, предусматривает выполнение странами, которые в нем собираются участвовать, всех важнейших положений Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений, за исключением положений о неимущественных правах. Кроме этого, Соглашение ТРИПС включает в себя ряд новых положений о международной охране авторского права. Отсутствие в Соглашении положений о неимущественных правах оправдано, поскольку оно в целом направлено на урегулирование исключительно торговых аспектов интеллектуальной собственности. В Соглашение ТРИПС вошел ряд основополагающих пунктов, дополняющих положения Бернской конвенции. В соответствии с ними охрана авторских прав распространяется на компьютерные программы, удлиняется срок действия охраны и ограничивается осуществление международной торговли компьютерными программами и другими объектами интеллектуальной собственностью со странами, не имеющими возможности осуществлять охрану авторских прав. Соглашение формулирует требование принятия странами-участницами различных административных форм охраны авторских прав

3.4 Внешнеторговая политика Республики Беларусь

В условиях усиления взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств в системе мирового хозяйства, роста конкурентного давления со стороны развитых стран с большим промышленным потенциалом и новых индустриальных стран и необходимости структурной перестройки всего народнохозяйственного комплекса страны внешнеторговую политику Республики Беларусь целесообразно строить с учетом следующих принципов:

- гибкости и адаптивности;
- многовекторности и сбалансированности;

- активности позиции государства в регулировании внешнеторговой деятельности;
- умеренного (избирательного) протекционизма;
- регионализации внешнеторговых связей.

Принцип гибкости и адаптивности внешнеторговой политики Беларуси вытекает из самого характера экономики республики как малой индустриальной страны, имеющей жесткую зависимость от внешних экономических и политических факторов. Нарастание динамизма и конкурентного давления в мировом хозяйстве требует адекватных изменений и во внешнеторговой стратегии Беларуси как потенциально открытой экономической системы.

Учет принципа многовекторности и сбалансированности внешнеторговой политики республики диктуется, с одной стороны, потребностью нивелировать чрезмерную зависимость экономики Беларуси от российского углеводородного сырья, материалов, рынков сбыта в сторону большей диверсифицированности импорта товаров и внешнеторговых партнеров, с другой стороны, необходимостью повышения эффективности внешнеторгового сотрудничества Беларуси и России как основного торгового партнера страны.

Принцип активности позиции государства вытекает из положения об открытости экономики республики, поиске экспортных «ниш» на мировом рынке. Жесткая конкуренция более зрелых в экономическом и финансовом плане зарубежных фирм требует как государственной поддержки экспортноориентированных производств, так и определения условий конкуренции на внутреннем рынке (помощь в выработке стратегии поведения на рынках других стран путем обеспечения экспортеров качественными маркетинговыми, информационными, финансовыми услугами, создание развитой инфраструктуры, использование аппарата дипломатических представительств Беларуси в зарубежных странах для продвижения белорусских товаров; установление прозрачной, предсказуемой и либеральной деловой среды для национальных и иностранных субъектов хозяйствования в Республике Беларусь).

Принцип избирательного протекционизма предполагает дифференцированный подход в отношении импорта в зависимости от экономической и социальной значимости того или иного конкретного товара. Более высокие ставки таможенных пошлин должны быть сохранены на наиболее чувствительные к либерализации импорта и стратегические товарные позиции, а также на товары с низкой эластичностью спроса на внутреннем рынке, учитывая их фискальное значение. Ограничивая ввоз в страну продукции, которая может нанести ущерб национальному производителю, необходимо учитывать конкурентообrazующее и антимонопольное значение импорта.

Протекционизм должен быть умеренным, соотносящимся с реальным уровнем цен на внутреннем рынке и в производстве, чтобы не превратиться в систему поощрения монополистов и отсталых отечественных производителей. Нетарифные ограничения импорта должны носить лишь вспомогательный и временный характер и не ограничивать внешнюю торговлю, поэтому система нетарифных мер нуждается в дальнейшем упрощении и должна стать максимально прозрачной для всех участников внешнеэкономической деятельности. При этом главной задачей должно стать недопущение потерь для белорусского экспорта вследствие принятия ответных дискриминационных мер странами – торговыми партнерами Беларуси.

Принцип регионализации внешнеторговых связей предполагает развитие интеграционного взаимодействия с различными странами и регионами для создания благоприятных внешних условий по допуску белорусских товаров на рынки данных стран путем снижения и отмены тарифных и нетарифных барьеров, создания совместных предприятий, сборочных производств с партнерами из данных стран, участия в капитале совместных предприятий в добывающих отраслях этих стран на взаимовыгодной основе, возможности абсорбирования технических и технологических ноу-хау. В качестве вариантов региональной направленности внешнеторговых связей Беларуси автор рассматривает следующие: 1) восточноевропейский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – Россия); 2) западноевропейский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – ЕС); 3) восточноазиатский и арабский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – Китай и арабские страны Персидского залива); 4) латиноамериканский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – Аргентина и Бразилия).

Главным приоритетом внешнеторговой политики Республики Беларусь являются страны-соседи, прежде всего Россия в силу высокой степени комплементарности и внутриотраслевой торговли двух стран, основного рынка сбыта белорусских товаров, источника широкой поддержки Беларуси на международной арене. Для Республики Беларусь сотрудничество с Российской Федерацией имеет стратегическое значение. Большое значение имеет участие Республики Беларусь в региональных интеграционных объединениях на постсоветском пространстве: Союзное государство России и Беларуси, Единое экономическое пространство, ЕврАзЭС, СНГ – с целью рационального использования имеющихся ресурсов, оптимизации затрат на разработку и выпуск инновационных продуктов, снижения трансакционных издержек и совместного выхода на рынки развитых стран с наукоемкой и конкурентоспособной продукцией, расширения внешнеэкономического сотрудничества между региональными интеграционными объединениями с участием этих стран.

Западноевропейский вектор внешнеторговых связей предусматривает более тесное взаимодействие со странами – членами ЕС не только в экономической, но и политической, культурной сферах. В экономической сфере в рамках программы «Восточное партнерство» ЕС предлагает на начальном этапе создание зоны свободной торговли и беспрепятственный доступ белорусских товаров на европейский рынок, а на последующих этапах – формирование восточноевропейской экономической зоны, в которой ее участники приобретают равные права со странами – членами Евросоюза и между собой, упрощение визового режима и переход на без-визовый режим, оказание финансовой помощи в сближении и синхронизации белорусского экономического законодательства с европейскими нормами. Однако реализация основных предложений ЕС в экономической сфере возможна только после вступления Беларуси в ВТО.

К позитивным аспектам восточноазиатского и арабского вектора внешнеторгового сотрудничества для Республики Беларусь можно отнести: положительную динамику внешнеторгового оборота с Китаем, Ираном, Индией, Вьетнамом, Республикой Корея, Сирией, ЮАР, арабскими странами Персидского залива; развитие инвестиционного сотрудничества в сфере недвижимости, промышленности, строительства и сельского хозяйства; развитие транспортных и информационных коммуникаций; расширение рынков сбыта белорусских товаров в связи с завершением создания региональных зон свободной торговли – АСЕАН и арабской зоны свободной торговли; создание сборочных, совместных предприятий по выпуску белорусской техники в странах Азии и Ближнего Востока; расширение научно-технического сотрудничества с Китаем, Индией, Вьетнамом, Республикой Корея в области химии, информационных и лазерных технологий, геномной инженерии, передовых методов животноводства, повышения надежности и долговечности машин, порошковой металлургии; развитие сотрудничества в области образования, туризма, культуры, активизацию межмуниципальных и межрегиональных связей.

Позитивными аспектами развития латиноамериканского вектора внешнеторгового сотрудничества являются: благоприятный политический фон для развития внешнеэкономических связей в различных направлениях, общность позиций в вопросе соблюдения принципа многополярности мира как гаранта стабильности в международных отношениях; положительная динамика развития внешней торговли с Аргентиной, Бразилией, Мексикой, Венесуэлой, Кубой; создание сборочных, совместных предприятий в экономике латиноамериканских стран по выпуску продукции РУП «МАЗ», ПО «БелАЗ», РУП «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», ОАО «Белшина», ОАО «Полимир»; создание совместных предприятий в добывающих отраслях латиноамериканских стран (СП по

добыче нефти в Венесуэле); расширение научно-технического и технологического сотрудничества; диверсификация рынков сбыта белорусских товаров в связи с объединением двух региональных интеграционных группировок – МЕРКОСУР и Андского сообщества в Южноамериканское сообщество наций. Однако противодействующие развитию данных направлений факторы представляются достаточно весомыми: территориальная удаленность стран восточноазиатского, арабского и латиноамериканского вектора внешнеторгового сотрудничества; жесткая конкуренция на рынках данных стран; различие культурных традиций; усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей; слабое развитие транспортного сообщения между странами Южной Америки, природные условия (горы, экваториальные леса), что затрудняет расширение товарооборота между Беларусью и странами данного региона; трудности развития интеграционного процесса внутри региональных группировок латиноамериканских стран; существование значительного количества изъятий из режима свободной торговли и общего таможенного тарифа, сохранение ряда нетарифных регулирующих мер во взаимной торговле; сложная криминогенная обстановка в странах Латинской Америки, что требует от белорусских партнеров принятия достаточно серьезных мер по обеспечению личной безопасности во время выполнения своих миссий в этих странах.

Перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО. Беларусь, как член Евразийского экономического союза, уже де-факто живет по правилам ВТО с 2012 года, так как эти правила, равно как и обязательства Российской Федерации в ВТО, легли в основу права ЕАЭС.

В 2016 г. обновлен состав Межведомственной комиссии по вопросам присоединения Республики Беларусь к ВТО. Комиссию возглавляет Первый заместитель Премьер-министра Республики Беларусь. Помимо представителей министерств и органов государственного управления, в комиссию включены представители бизнес-ассоциаций и неправительственных организаций. Назначен руководитель переговорной делегации – Посол по особым поручениям МИД.

Переговоры по присоединению к ВТО ведутся по 4 направлениям: 1) приведение национального законодательства Республики Беларусь в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО; 2) доступ на рынок товаров; 3) доступ на рынок услуг; 4) государственная поддержка сельского хозяйства.

Вступление в ВТО требует от страны-кандидата имплементации в национальное законодательство и выполнения ряда системных правил, обязательных для всех стран – членов организации. Рассмотрение вопросов о соответствии национального законодательства системным правилам ВТО осуществляется в ходе многосторонних заседаний Рабочей

группы ВТО по присоединению Республики Беларусь (далее – Рабочая группа). По результатам заседания Рабочей группы страны-члены ВТО могут принять решение о переходе к очередному этапу переговоров, исходя из достигнутых результатов по приведению национального законодательства присоединяющейся страны в соответствие с системными правилами ВТО. Этапы переговоров на данном направлении предусмотрены процедурой ВТО и представляют собой определенную последовательность принятия документов (Меморандум – Контрольный список – Сводный отчет – проект Доклада Рабочей группы). В состав Рабочей группы по присоединению Беларуси к ВТО входит 47 стран-членов ВТО.

В результате проделанной работы в январе и сентябре 2017 г. состоялись 8-е и 9-е официальные заседания Рабочей группы с участием более 40 государств-членов ВТО. По итогам 8-го заседания принято решение о подготовке первой редакции проекта Доклада Рабочей группы, которая была распространена среди членов ВТО в июле 2017 г. Подготовка проекта Доклада Рабочей группы означает переход к финальной стадии переговоров по присоединению страны к ВТО.

Переговоры по доступу на рынки товаров и услуг проводятся на двусторонней основе с заинтересованными странами-членами Рабочей группы. В ходе переговоров по доступу на рынок товаров согласовываются максимальные ставки таможенного тарифа, которые присоединяющаяся страна не сможет превышать после вступления в ВТО. Переговоры по доступу на рынок услуг проводятся с целью определить максимальные уровни ограничений по доступу на рынок и изъятия из национального режима для иностранных услуг и поставщиков услуг, которые нельзя будет превышать после вступления в ВТО.

К настоящему времени проведено свыше 40 раундов двусторонних переговоров с государствами-членами Рабочей группы, последние из которых прошли в сентябре и декабре 2017 года. Основным результатом стало подписание итоговых протоколов о завершении двусторонних переговоров по доступу на рынок с 16-ю членами ВТО, 6 из которых подписано в 2017 г. (с Республикой Корея (10 апреля), Японией (27 апреля), Республикой Эквадор (12 сентября), Королевством Норвегия (5 декабря), Республикой Гватемала (12 декабря), Республикой Эль-Сальвадор (12 декабря)). Достигнуто принципиальное согласие о завершении переговоров с Китайским Тайбэем.

На протяжении 2016-2017 гг. в целях сближения позиций и завершения переговоров по присоединению Беларуси к ВТО ведутся интенсивные консультации со всеми заинтересованными членами ВТО, включая Европейский союз, США, Украину, Бразилию, Австралию, Канаду, Швейцарию и иные. Беларуси предстоит завершить двусторонние переговоры по доступу на рынки еще с 9-ю членами ВТО: Австралией,

Аргентиной, Бразилией, Канадой, Малайзией, США, Швейцарией, Украиной, Европейским союзом.

Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства проводятся в формате специальных заседаний, на которых стороны должны зафиксировать максимальный разрешенный уровень поддержки сельского хозяйства, оказываемой в Республике Беларусь после присоединения к ВТО. В 2017 г. белорусской стороной обновлен пакет документов об уровне государственной поддержки сельского хозяйства, учитывающий требования ВТО. Документ распространен в официальном порядке Секретариатом ВТО среди членов организации. В сентябре 2017 г. состоялось очередное специальное заседание по государственной поддержке сельского хозяйства в официальном формате. В ходе мероприятия были даны пояснения относительно обновленных материалов по господдержке сельского хозяйства. Предыдущее официальное заседание было проведено в 2005 г.

Тема 4. Международное движение капитала

4.1 Международная миграция капитала: понятие, причины, экономические последствия, особенности и тенденции

4.2 Прямые иностранные инвестиции. Портфельные инвестиции

4.3 Миграция ссудного капитала

4.4 Международные компании как основные субъекты международного движения капитала

4.5 Мировой финансовый рынок и международные финансовые центры

4.6 Международный рынок ценных бумаг

4.7 Международные и региональные финансовые организации и их кредитные механизмы

4.8 Внешнеинвестиционная политика

4.1 Международная миграция капитала: понятие, причины, экономические последствия, особенности и тенденции

Капитал – совокупность товаров, имущества, активов, используемая для получения прибавочной стоимости посредством производственной и экономической деятельности. Направление активов в сферу производства с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями. Одним из характерных явлений современной мировой экономики является движение капитала между странами. Международное движение капитала основано на его международном разделении как одного из факторов производства – исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении капитала в различных странах, являющемся предпосылкой производства ими определенных товаров, экономически более эффективного, чем в других

странах. Международное разделение капитала выражается не только в различной обеспеченности стран накопленными запасами материальных средств, необходимых для производства товаров, но и в различиях исторических традиций и опыта производства, уровней развития товарного производства и рыночных механизмов, а также просто денежных и других финансовых ресурсов. Наличие достаточных сбережений (капитала в денежной форме) является важнейшей предпосылкой для инвестиций и расширения производства.

Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные конкретные **формы**. По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на официальный и частный. **Официальный (государственный) капитал** – средства из государственного бюджета, перемещаемые за границу или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, то есть в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом).

Частный (негосударственный) капитал – средства частных компаний, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за границу или принимаемые из-за границы по решению их руководящих органов и их объединений. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, не связанные с государственным бюджетом. Но, несмотря на относительную автономность фирм в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать.

По характеру использования выделяют:

- предпринимательский капитал – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли;
- ссудный капитал – средства, даваемые займы с целью получения процента.

По сроку вложения выделяют:

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

По цели вложения капитала выделяют:

- прямые инвестиции (direct investments) – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране

приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Они практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций фирм, принадлежащих государству;

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

Формы международного движения капитала, которые признаются каждой конкретной страной, обычно устанавливаются в ее инвестиционном и банковском законодательстве. Сравнивая относительную предпочтительность привлечения капитала в различных формах, следует подчеркнуть, что прямые инвестиции имеют ряд преимуществ. Прежде всего, активизируется деятельность частного сектора, расширяется выход на внешние рынки и облегчается доступ к новым технологиям и методам управления. В этом случае больше вероятность реинвестирования прибыли внутри страны, чем вывоза в страну базирования. Кроме того, приток предпринимательского капитала не увеличивает размер внешней задолженности.

Важнейшими *причинами вывоза капитала* являются:

1. Несовпадение спроса на капитал и его предложения в различных звеньях мирового хозяйства.
2. Появление возможности освоения местных товарных рынков. Капитал экспортируется для того, чтобы проложить дорогу экспорту товаров, стимулировать спрос на собственную продукцию.
3. Наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы.
4. Стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим в специальных экономических зонах.
5. Более низкие экологические стандарты в принимающей стране, чем в стране-доноре капитала.
6. Стремление окольным путем проникать на рынки третьих стран, установивших высокие тарифные и нетарифные ограничения.

Как отмечают некоторые экономисты, «иностранные инвестиции обусловлены глобальными экономическими и технологическими переменами, а также всеобщей промышленной конкуренцией стран и отраслей». При этом «активизация инвестиционной деятельности за последние 15 лет обуславливается прежде всего повышением эффективности и ростом прибылей ТНК». Экспортирующие страны

(откуда уходит капитал) называются странами базирования. Импортирующие страны называются принимающими.

Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику:

1. Способствует росту мировой экономики. Приток зарубежных инвестиций для стран-реципиентов помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряет темпы роста.

2. Углубляет международное разделение труда и международное сотрудничество.

3. Увеличивает объемы взаимного товарооборота между странами.

Между интересами экспортеров и импортеров капитала существуют объективные противоречия. Первые заинтересованы в наиболее прибыльном размещении своих свободных средств, вторые стремятся к их наиболее дешевому получению, по возможности на льготных условиях или безвозмездно. ***Для стран-реципиентов импорт капитала имеет следующие положительные последствия:***

- преодолеваются проблемы внутреннего производства, проблемы ограниченности ресурсов и их эффективного использования;

- создаются новые рабочие места;

- иностранный капитал приносит новые технологии, эффективный менеджмент;

- ускоряются темпы НТП;

- расширяется товарный экспорт, т.к. вывоз капитала становится средством поощрения вывоза товаров за границу;

- приток капитала способствует улучшению платежного баланса страны.

Отрицательные последствия импорта капитала:

- приток иностранного капитала вытесняет местный капитал из прибыльных отраслей. Это может привести к односторонности развития страны и угрозе ее экономической безопасности;

- бесконтрольный импорт капитала может сопровождаться загрязнением окружающей среды;

- импорт капитала часто связан с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства в результате недоброкачественных свойств;

- импорт ссудного капитала ведет к увеличению внешней задолженности страны.

К числу последствий для стран, экспортирующих капитал, можно отнести:

- вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития;

- вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости;

- перемещение капитала неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Главными экспортерами капитала традиционно являются промышленно развитые страны (США, Великобритания, Германия, Франция, Япония, Нидерланды, Швейцария). К банковскому капиталу добавились институциональные инвесторы – страховые компании, пенсионные, инвестиционные, доверительные фонды. Важным направлением экспорта капитала стала «официальная помощь развитию», т.е. предоставление безвозмездной экономической и технической помощи и различного рода кредитов развивающимся странам.

Однако эти же страны являются и главными импортерами капитала. Они используют его для решения своих хозяйственных задач (модернизация промышленности, создание новых отраслей), а также макроэкономических задач (покрытие дефицита бюджета и платежного баланса, борьба с инфляцией).

Особенно широко финансовые ресурсы Запада привлекают развивающиеся государства. Они добились высоких темпов развития в 90-х гг. XX в. прежде всего за счет превращения задачи преодоления отсталости в основную цель экономической политики.

Существует такое понятие, как *«бегство» капитала*. В узком смысле – ускоренное и внезапное перемещение краткосрочных капиталов из страны за рубеж; в широком смысле – массовый отток капитала из одной страны в другие в разных формах и на разные сроки в поисках более прибыльных и надежных сфер его приложения. Основная причина «бегства» капитала – экономическая и политическая нестабильность в стране, инфляция, недоверие к национальной валюте, неэффективная экономическая политика, вызывающая кризисные потрясения, повышение различных рисков, высокие налоги.

Различаются следующие формы «бегства» капитала:

1) нелегальные (оставление за рубежом части инвалютной выручки, упущенная выгода на внешнеэкономических сделках, например, при бартерных сделках, авансовые платежи по фиктивным контрактам, контрабандный вывоз капитала и товаров и др.);

2) по легальным каналам (увеличение зарубежных активов предприятий, банков), приобретение недвижимости за рубежом, не декларируемый вывоз инвалюты и др.);

3) отмывание «грязных» денег, связанных с противоправными действиями юридических и физических лиц и внедрением их в легальные финансовые потоки;

4) внутреннее «бегство» капитала к инвалютам в форме долларизации экономики.

Оценить размеры «бегства» капитала трудно. В мировой практике для их оценки применяются следующие методы:

1) общий метод – сумма прироста иностранных активов (кроме официальных резервов) и статья «Ошибки и пропуски» платежного баланса;

2) определение долга частного сектора – увеличение внешней задолженности за счет переводов банков и небанковских учреждений и статья «Ошибки и пропуски» платежного баланса;

3) метод углубленного анализа – сумма краткосрочных переводов капитала из небанковского частного сектора и упомянутая статья платежного баланса;

4) косвенный метод – доля иностранных активов, не декларируемых для налогообложения. По оценке МВФ, по косвенному методу до 2/3 вывоза капитала может рассматриваться как «бегство» капитала.

«Бегство» капитала – глобальное явление, периодически охватывающее то одни, то другие страны. По некоторым оценкам, в России незаконный перевод активов в зарубежные банки достиг 50 млрд. долл. США, а общая сумма составила 230 млрд. (март 1998г.).

«Бегство» капитала подрывает экономический, особенно финансово-инвестиционный, потенциал страны, вызывает финансовые потери в виде упущенной выгоды от традиционного вывоза капитала (проценты, дивиденды), ограничивает возможности внутренних капиталовложений, подрывает национальную безопасность.

4.2 Прямые иностранные инвестиции. Портфельные инвестиции

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

Прямые иностранные инвестиции (foreign direct investments) – приобретение длительного экономического интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятие с прямыми инвестициями). Согласно приведенному выше определению (принятому в МВФ, ОЭСР и в системе национальных счетов ООН), к прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое инвестирован его капитал.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) включают:

1) инвестирование «с нуля» – создание за границей полностью нового предприятия (включая расширение производственных мощностей, полностью принадлежащих иностранному инвестору);

2) покупку долей акций зарубежного предприятия – в зависимости от страны сделка учитывается как ПИИ, если покупаемый пакет акций более 10–20% уставного капитала зарубежной компании;

3) реинвестирование прибыли – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;

4) внутрикорпоративные займы – между прямым инвестором (материнской компанией), с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами, – с другой.

Основной организационной формой деятельности иностранного капитала являются совместные предприятия (СП). При создании совместных предприятий используются различные организационно-правовые формы, включая предприятия со 100%-ым иностранным капиталом, причем доля предприятий, полностью контролируемых иностранными инвесторами, неуклонно растет.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму:

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

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

– филиала – предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

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

Прямым зарубежным инвестированием является любое предоставление кредита или приобретение собственности в зарубежном предприятии, которое в значительной степени находится в собственности резидентов страны-инвестора. В США формально признается прямым зарубежным инвестированием всякое вложение, если инвестор располагает или получает 10% собственности фирмы.

В настоящее время свыше 70% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Миграция капитала осуществляется между основными центрами современного капитализма (США, Западная Европа, Япония). Возрастает экспорт капитала из ряда развивающихся стран, особенно нефтедобывающих. Особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс ввоза и вывоза прямых, портфельных и ссудных капиталовложений. Если раньше отдельные страны, как правило, являлись либо экспортерами, либо импортерами капитала, то в настоящее время большинство из них одновременно ввозят и вывозят капитал.

Прямое инвестирование намного сложнее портфельного, поскольку инвестор в значительной степени контролирует деятельность зарубежного филиала. Подконтрольный филиал часто напрямую получает доступ к управленческим навыкам, торговым секретам, технологии, праву использовать торговую марку родительской компании. Одновременно он получает и указания, например, на какие рынки внедряться, а какие оставить конкурентам.

Центр ООН по ТНК выделяет четыре наиболее типичных случая прямых капиталовложений, связанных с организацией производства товаров и услуг в зарубежной стране:

1. Предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров и услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств этих товаров и особенно услуг. Часто единственный способ продать услугу покупателю – это оказать ее на месте.

2. Торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако производство товаров и услуг на месте оказывается более эффективным способом обслуживания этого зарубежного рынка (например, из-за экономии на транспортных расходах).

3. Страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для поставки их на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций.

4. Производство организуется за рубежом и в тех случаях, когда важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. Как правило, это производство технически сложных видов продукции. В этом случае иметь собственное производство за рубежом более выгодно, чем организовать там чисто сбытовую фирму и, тем более, чем сбывать продукцию через посредников.

Мотивы осуществления прямых инвестиций за рубежом:

1. Основной причиной является стремление к наиболее выгодному вложению капитала, что достигается производством товаров и услуг на месте.

2. Техничко-экономическая причина. Часть прямых инвестиций нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономических связей или, иначе говоря, товаро- и услугопроводящей сети для обеспечения сбыта.

3. Стремление избежать налогообложения. Чем выше уровень налоговых ставок, тем сильнее стимул к поиску легальных и нелегальных путей уклонения от налогов. Прямые инвестиции позволяют решить эту проблему двумя способами: а) международные монополии могут располагать свои филиалы в странах с минимальным обложением; б)

компании могут, используя трансфертные цены и другие инструменты, заявлять свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения, хотя сами прибыли получены в странах с высокими налогами. Итог таких операций – чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов.

4. Экономическая и политическая нестабильность в стране, необходимость «отмывания» незаконных средств и т. п.

Кроме того, для объяснения массовых прямых инвестиций требуется включение в анализ понятия преимуществ фирмы. В прямом инвестировании важнейшую роль играют особые преимущества фирмы. Выделяют два основных подхода.

Влияние прямых зарубежных инвестиций проявляется следующим образом. Страна базирования выигрывает, потому что выгоды для инвесторов больше, чем потери рабочих и других категорий лиц в этой стране. Потери рабочих вызваны тем, что прямые зарубежные инвестиции означают экспорт рабочих мест из страны базирования. В менее выигрышном положении оказываются также налогоплательщики, поскольку прибыли ТНК сложнее облагать налогом и правительство вынуждено либо перекладывать недополученную сумму налоговых поступлений на других плательщиков, либо сокращать расходы на социальные программы.

Но, чтобы сделать вывод, что страна базирования в целом выигрывает, нужно рассматривать инвесторов как принадлежащих этой стране. Если у инвесторов нет права голоса как полномочных граждан страны базирования, нужно исключить их доход от инвестиций из суммы выигрыша нации от прямого инвестирования. В этом случае страна базирования несет убытки в результате оттока прямых инвестиций и, естественно, должна ограничить прямые зарубежные инвестиции.

У страны базирования могут быть и другие причины вводить налоги и ограничивать отток прямых зарубежных инвестиций: 1) необходимость установления оптимального налога; 2) необходимость обратить в свою пользу возможные положительные побочные эффекты, сопровождающие прямые зарубежные инвестиции; 3) желание избежать возможного искажения внешней политики из-за лоббистской деятельности ТНК.

Принимающая страна в целом выигрывает от притока инвестиций. Трудящиеся и поставщики, обслуживающие новые предприятия, наряду с местными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы. Широкое привлечение иностранного капитала способствует снижению безработицы в стране. С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает необходимость в их импорте. Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны.

Теории прямых иностранных инвестиций. В XIX веке классические экономические теории рассматривали международную торговлю как двигатель интернационализации и интеграции мировых экономик. Эти процессы рассматривались как основной катализатор роста национального благосостояния, особенно если страна специализировалась в тех областях, где она имела относительные преимущества. Товарная экспансия на зарубежные рынки сопровождалась открытием там новых производств. Все эти процессы впоследствии привели к появлению транснациональных корпораций (ТНК), обладающих развитыми производственными сетями, охватывающими весь мир. Господствующее положение этих корпораций позволило им переместить часть своих ресурсов на растущие зарубежные рынки в форме промышленного инвестирования. Западные ученые начали развивать теории, которые объясняли сущность и причины прямых иностранных инвестиций (ПИИ), их непосредственное воздействие как на страну-реципиент, так и на страну-донор. Эти теории служат основой для анализа внутренних и внешних потоков ПИИ и помогают правительствам найти механизмы привлечения их в национальную экономику. Рассмотрим основные из этих теорий.

Теория несовершенства рынка. Теория несовершенства рынка связана с именем С. Г. Хаймера (1960). Его работа основана на утверждении о том, что иностранные инвесторы стремятся использовать несовершенства рынка в стране приложения капитала, так как производственные инвестиции за рубежом связаны с более высокими рисками и затратами, чем инвестирование в производство в стране его происхождения. Кроме того, требуется дополнительное инвестирование для покрытия технических и организационных издержек (например, на дистанционное управление зарубежными филиалами, маркетинговую деятельность и др.). Чтобы покрыть все эти расходы и иметь прибыль, инвестирующая зарубежная фирма должна обладать специфическим, а по существу монополистическим преимуществом, происходящим из несовершенств рынка.

Хаймеровскую концепцию несовершенства рынка расширил Киндльберг (1969), выделив четыре ключевых фактора успеха ТНК за рубежом:

1. Несовершенства, связанные с торговой политикой фирм: техника маркетинга, имидж торговой марки, товарная дифференциация;
2. Несовершенства, связанные с факторами производства: непосредственный контроль над производством, собственные технологии, квалификация персонала, привилегированный доступ к рынкам капитала;
3. Возможность использования интернальной (внутренней) и экстернальной (внешней) экономии на масштабе (эффект масштаба);

4. Политика правительства в области интервенции на внешние рынки.

Теория, основанная на преимуществах компаний и несовершенствах рынка, позднее была дополнена М. Портером (теория конкурентных преимуществ).

Теория олигополистической защиты. Сторонники этой теории исходят из того, что в отраслях с высокой конкуренцией поведение лидера может определять процесс и скорость транснационализации конкурентов. На основе изучения международной деятельности 187 американских корпораций за период с 1948 по 1967 гг. Ф. Никкербоккер (1973) показал, что в олигополистических отраслях за лидерами, инвестирующими капитал за рубеж, автоматически следуют их домашние конкуренты. В течение трех лет с момента первичного зарубежного инвестирования средств лидером в 45% случаев за ним следовали его домашние конкуренты, а в течение семи лет – в 75% случаев. В отраслях с чрезвычайно высоким уровнем концентрации капитала (энергетика, металлургия) подобные стратегии ПИИ более редки, поскольку вместо прямой конкурентной борьбы лидеры предпочитают простой раздел рынка.

В последующем Х. Грэм (1978) несколько усовершенствовал эту модель на основе изучения инвестиционного поведения европейских ТНК в Соединенных Штатах Америки. Их целью являлось в большей мере сопротивление стратегиям американских компаний в Европе, чем «сражение» со своими европейскими конкурентами в США. Отражая «американскую угрозу» на домашних рынках, европейцы форсировали свои усилия по интернализации. Таким образом, ПИИ не всегда определяются видимыми причинами экономической выгоды. Они в значительной мере могут рассматриваться как контрмеры, направленные на сдерживание своих основных конкурентов дома и за рубежом.

Теория интернализации. Теория интернализации (от англ. *internalization* – объединение всех технологий и ноу-хау внутри компании) устанавливает связь между ПИИ крупных корпораций и их внутренней организацией, отражающей иерархическую интеграцию бизнес- функций. Она предполагает наличие несовершенств рынка и была сформулирована во второй половине 70-х гг. двумя экономистами из Редингского университета (Великобритания) – Л. Баккли и М. Кассоном.

Согласно теории Л. Баккли и М. Кассона (1976), крупные фирмы могут расширять свою деятельность при наличии целостной внутренней структуры, исключая конкурентов на их ноу-хау. Они упрекали предыдущие теории за чрезмерное акцентирование внимания на производственной функции и пренебрежении прочими уникальными преимуществами (умение лидировать, международная организация деятельности, маркетинговые и снабженческие ресурсы, развитие

человеческого капитала и здоровый финансовый менеджмент), которые позволяют компаниям выходить в лидеры и распространять свои операции на другие рынки и отрасли. Настоящие международные операторы получают свое конкурентное преимущество отнюдь не вследствие использования одного-единственного специфического фактора в одной определенной функциональной сфере, а из-за своей способности интернализировать свое ноу-хау, вместо того, чтобы передавать его другим (внешним) организациям.

Практически во всех промышленных секторах – там, где высоки затраты на НИОКР и присутствует капиталоемкое производство (химическая промышленность, автомобилестроение) и большое количество промежуточных товаров в виде компонентов и полуфабрикатов (бытовая электроника, фармацевтика), существует интернализация.

Теория «летающих гусей». Теория «летающих гусей» была разработана в конце 30-х гг. японским ученым К. Акамацу как обобщенная теория экономического развития. По его представлению, существуют три фазы развития отрасли:

Фаза 1: Продукция поступает в экономику через импорт от зарубежных производителей.

Фаза 2: Для удовлетворения растущего национального спроса посредством ПИИ открываются новые (в т.ч. смежные) местные производства.

Фаза 3: Развивается национальная экономика, и страна из импортера продукции превращается в ее экспортера.

К. Акамацу построил свою модель на основе наблюдения за текстильной промышленностью Японии и ее развитием в течение 40-50 лет, начиная с конца XIX века. Он показал, что последовательность «импорт товаров – развитие местного производства – экспорт» графически напоминает формирование стаи диких гусей. Такая модель развития национальной экономики позволяет из импортера продукции превратиться в ее экспортера. Позднее эта модель была применена в новоиндустриальных (например, Южная Корея, Тайвань) и развивающихся странах (например, Таиланд, Малайзия), где многие капиталоемкие отрасли развивались вызванными ПИИ трансфертами ноу-хау и передовых технологий.

Из теории «летающих гусей» правительства могут использовать три важных факта при разработке планов экономического развития страны:

1. Международная экономическая интеграция позволяет переходным экономикам догонять и даже перегонять передовые.

2. Страна должна оставаться открытой для внешнего мира и, в частности, для ПИИ иностранных ТНК.

3. Необходима выработка разумной ПИИ-политики для ускорения процесса экономического развития.

Следует отметить, что вызванное ПИИ экономическое развитие в стране-лидере может оказать влияние на соседние страны, особенно если их действия скоординированы.

Теория конкурентных преимуществ наций. В работе о конкурентном преимуществе наций М. Портер (1990) представил результаты своего исследования, проведенного в десяти ведущих промышленно развитых странах. Он изучил конкурентоспособность более чем в ста отраслях, на долю которых приходилась значительная часть экспорта соответствующих стран. В своем анализе он попытался ответить на следующие вопросы:

- почему корпорации, относящиеся к определенным отраслям, были более успешны в проникновении на зарубежные рынки, чем другие?

- почему отдельные страны смогли привлекать ПИИ в отрасли с высокой добавленной стоимостью, а в другие отрасли – нет?

- почему инвестиции ТНК в отдельные страны и сектора существенно повышали технологическую и организационную эффективность местных компаний, и почему в других случаях промышленной модернизации не происходило?

На основе сделанного анализа он определил четыре фактора конкурентного преимущества наций:

Фактор 1: Корпоративная стратегия фирмы: управление и искусство лидерства, цели корпорации, организация бизнеса и т.д.

Фактор 2: Состояние факторов производства: физических, человеческих, капитала, инфраструктуры.

Фактор 3: Составляющие спроса: объем спроса в стране, темпы его роста, сегментация потребителей, характеристики потребителей (потребности, уровень покупательской способности, международная мобильность и т.п.).

Фактор 4: Наличие сопутствующих и поддерживающих отраслей для вхождения ТНК на рынок принимающей страны.

Парадигма OLI-преимуществ Дж. Даннинга «собственность-расположение-интернализация». Эта теория объединяет отдельные элементы, взятые из различных предшествующих теорий транснационализации. Согласно ей выделяют три группы факторов, определяющих транснационализацию и объемы иностранных активов:

- специфические особые конкурентные преимущества иностранных инвесторов (ТНК) перед местными компаниями (O-собственность);

- выгодные местные факторы, предлагаемые принимающими странами для ТНК и позволяющие наилучшим образом раскрыть их конкурентные преимущества на локальных рынках этих стран (L-преимущества);

- степень возможной интернализации, то есть контроля за собственными конкурентными преимуществами, возможность оставить свое ноу-хау внутри корпорации, не передавая их зарубежным партнерам (I-интернализация).

В 1994 г. Дж. Даннинг предложили теорию путей инвестиционного развития. Согласно ей развитие страны происходит через пять этапов (фаз), классификационными признаками которых является готовность принимать и экспортировать ПИИ. Базой анализа служит эклектическая теория OLI-преимуществ. Первая фаза пути инвестиционного развития страны происходит при практическом отсутствии OLI-преимуществ. В стране развиты только низкотехнологические производства, а государство активно защищает внутренний рынок от импорта и ПИИ. Во второй фазе начинается медленный прирост ПИИ, растет местный рынок, повышается конкурентоспособность местных фирм, частично либерализуется ПИИ-политика. В третьей фазе начинается экспорт ПИИ, существенно увеличиваются L-преимущества местных фирм. Государственная ПИИ-политика становится либеральной, а экономика экспортно-ориентированной. В четвертой фазе экспорт ПИИ опережает импорт, страна захватывает лидерство в некоторых высокотехнологичных отраслях. В пятой фазе экспорт и импорт ПИИ начинают расти, утверждается мировое лидерство при либеральной ПИИ-политике и стимулировании экспорта ПИИ.

Портфельные инвестиции (portfolio investments) – вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Цель портфельных иностранных инвестиций – получение прибыли на рынке иностранных ценных бумаг. Международные иностранные инвестиции классифицируются так, как они отражаются в платежном балансе. Они разделяются на инвестиции в:

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

– долговые ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ.

Долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

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

– инструмента денежного рынка – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты

продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят казначейские векселя, депозитарные сертификаты, банковские акцепты и др.;

– финансовых дериватов – имеющих рыночную цену производных денежных инструментов, удовлетворяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе опционы, фьючерсы, варранты, свопы.

По инвестициям в акции статистика многих стран определяет количественным критерием портфельных инвестиций владения менее 10% акционерного капитала. Главным мотивом таких международных портфельных инвестиций является не участие в управлении предприятием, а получение дохода в виде дивидендов.

Для целей учета международного движения портфельных инвестиций в платежном балансе приняты следующие определения. **Нота/долговая** расписка – краткосрочный денежный инструмент (3–6 мес.), выпускаемый заемщиком на свое имя по договору с банком, гарантирующим его размещение на рынке и приобретение непроданных нот, предоставление резервных кредитов. **Опцион** – договор, дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право. **Варрант** – разновидность опциона, дающего возможность его владельцу приобрести у эмитента на льготных условиях определенное количество акций в течение определенного периода. **Фьючерс** – обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги, валюты или товара по определенной цене на определенную дату в будущем. **Форвардный курс** – соглашение о размере процентной ставки, которая будет выплачена в установленный день на условную неизменную сумму основного долга и которая может быть выше или ниже текущей рыночной процентной ставки на данный день. **Своп** – соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности. Своп по процентным ставкам предусматривает обмен платежа в соответствии с одним типом процентной ставки на другой. Своп по обменному курсу предусматривает обмен одной и той же суммы денег, выраженной в двух различных валютах. Портфельные инвестиции в каждую из перечисленных разновидностей иностранных ценных бумаг учитываются в разбивке на инвестиции, осуществленные денежными властями, центральным правительством, коммерческими банками и всеми другими.

Как свидетельствуют события последних десятилетий, международные портфельные инвестиции более ликвидные, подвижные и чувствительные к ситуации на финансовых рынках, чем прямые иностранные инвестиции. Портфельному инвестору все равно, в какую отрасль или компанию вкладывать средства. Критериями инвестирования является уровень доходов и перспективы снижения риска. В случае ухудшения ситуации на рынках и рост риска портфельный инвестор может изъять свои инвестиции гораздо быстрее, чем прямой инвестор.

Причины портфельных инвестиций:

- стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска;
- стремление диверсифицировать риски вложения капитала и получить спекулятивный доход;
- желание защитить денежные средства от инфляции.

Препятствия роста международных портфельных инвестиций:

- сложность получения информации об иностранных рынках и эмитентах с той же степенью подробности, какая возможна на национальном рынке;
- двойное налогообложение;
- проблемы в связи с особенностями налогообложения в различных странах (налоги на операции с ценными бумагами, на прирост капитала, на доход от иностранных инвестиций);
- более высокие издержки, по сравнению с внутренними портфельными инвестициями (комиссионные посредникам на иностранных рынках, плата за оформление сделок, плата управляющим портфелями международных инвестиций и др.);
- риски различных национальных рынков, общие для всех инвесторов – резидентов и нерезидентов;
- дополнительные риски для нерезидентов, связанные с введением ограничений на их деятельность, вывоз капитала и дохода;
- риски падения курсов иностранных валют, что приводит к уменьшению доходности инвестиций в пересчете на валюту инвестора и др.

Международный рынок портфельных инвестиций еще значительно меньше, чем совокупный внутренний рынок портфельных инвестиций промышленно развитых стран. Институциональные и индивидуальные инвесторы до сих пор отдают предпочтение национальным ценным бумагам. Но следует отметить, что в большинстве промышленно развитых стран наблюдается тенденция хоть и медленного, но постепенного роста операций с иностранными ценными бумагами. Признаками активизации движения международных портфельных инвестиций являются:

- повышение удельного веса иностранных ценных бумаг в портфелях пенсионных фондов;
 - рост количества международных и глобальных инвестиционных фондов и стоимости их активов;
 - расширение практики эмиссии в США американских депозитарных расписок на иностранные акции;
 - увеличение случаев регистрации транснациональными корпорациями своих ценных бумаг на зарубежных рынках акций;
 - распространение практики распространения акций филиалов ТНК среди местных инвесторов.
- международных портфельных инвестиций в последние 20 лет можно отнести следующие:
- либерализация и дерегулирование финансовых рынков;
 - попытки институциональных инвесторов снизить риски путем международной диверсификации портфеля;
 - появление дополнительных источников финансирования вследствие увеличения объема рынка евровалют и национальных финансовых рынков;
 - значительная перестройка и модернизация работы ведущих фондовых бирж мира;
 - рост объема необходимой для инвесторов информации о зарубежных рынках ценных бумаг.

Более 90% международных портфельных инвестиций осуществляются между промышленно развитыми странами. Более 2/3 совокупной капитализации рынка акций приходятся на три крупнейшие рынки (США, Япония, Великобритания). В последнее десятилетие возрастает значение новых рынков (новые индустриальные страны, страны с переходной экономикой). Эти рынки дают инвесторам возможность получать большие доходы, однако характеризуются большой рискованностью. Широкие возможности для портфельных инвестиций открывает процесс приватизации, который происходит в большинстве указанных стран.

4.3 Миграция ссудного капитала

Ссудный капитал – совокупность денежных капиталов, предоставляемых во временное пользование на условиях возвратности и за определённую плату в виде процента. Формой движения ссудного капитала является кредит. Ссудный (кредитный) капитал – средства иностранных банков, международных корпораций, правительств отдельных государств, международных финансовых организаций, а также частных лиц и компаний для финансирования инвестиционных проектов в

стране-реципиенте, даваемые займы на некоторый срок с целью получения процента.

Источниками формирования ссудного капитала являются:

- внеоборотная часть промышленного и торгового капитала;
- свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов;
- денежные накопления государства.

Ссудный капитал как экономическая категория начал формироваться в условиях капитализма. По капиталистическим представлениям высвобожденный капитал должен обращаться и приносить прибыль своему собственнику. Обмен между собственниками капитала (кредиторами) и его потребителями (заемщиками) происходит на рынке ссудного капитала. На данном рынке встречаются собственники свободного капитала и бизнесмены, желающие пустить полученный капитал в оборот для получения прибыли.

Движение ссудного капитала совершается по следующей формуле:

$D - D'$.

Сначала при предоставлении ссуды деньги от кредитора переходят к заемщику, затем при погашении ссуды они переходят от заемщика к кредитору с уплатой ссудного процента. Источником прибыли и процента как её части является прибавочная стоимость.

Международный рынок ссудного капитала – сфера рыночных отношений, где осуществляется движение ссудного капитала между странами на условиях возвратности и уплаты процента и формируются спрос и предложение.

Организационные формы международного рынка ссудного капитала:

- денежный рынок – краткосрочные депозитно-ссудные операции (от 1 дня до 1 года), обслуживающие движение оборотных средств, осуществляемые главным образом между крупными банками. С 1950-х гг. включает рынок евровалют;
- рынок капиталов – средне- и долгосрочные иностранные кредиты (от 1 года до 15 и более лет), характеризующиеся единством места и валюты займа, обслуживающие движение основных средств. С 1968 г. включает рынок еврокредитов;
- фондовый (финансовый) рынок – эмиссия, купля-продажа, кредитные операции с ценными бумагами. С 1970-х гг. включает еврофинансовый рынок (рынок евроценных бумаг);
- ипотечный рынок – рынок ипотечных ссудных капиталов, на котором происходит купля-продажа ипотечных облигаций, выпускаемых торгово-промышленными корпорациями и используемых для предоставления кредита под залог недвижимости.

Особенности международного рынка ссудного капитала: огромные масштабы; отсутствие четких пространственных и временных границ; существование в форме кредитно-финансовых учреждений; основные заемщики – ТНК развитых стран (35-40% кредитов за счет внешних источников), правительства (особенно, получившие кредиты МВФ), международные финансовые организации; использование валют ведущих стран и региональных валют в качестве валюты сделок (евродоллар, евро-иена, еврошвейцарский франк, азиadolлар, арабодоллар и др.); стоимость кредита включает проценты и различные комиссии, самостоятельные по отношению к национальным ставкам; более высокая прибыльность операций в евровалютах, чем в национальных валютах; диверсификация секторов рынка, включая евторынок; особенности операций – автономность, быстрота оформления, неподконтрольность национальным органам.

Участниками международного рынка ссудного капитала являются:

1. первичные инвесторы – владельцы свободных финансовых ресурсов, мобилизуемые банками и превращаемые в ссудный капитал;

2. институциональные инвесторы – специализированные посредники, которые привлекают (аккумулируют) денежные средства, превращают их в ссудный капитал и за проценты передают его заемщикам; к ним относятся: инвестиционные, пенсионные, взаимные, благотворительные фонды, инвестиционные компании, транснациональные банки (ТНБ), девизные банки, евробанки и международные банковские консорциумы, фондовые биржи (примерно 40% всех операций), правительственные и муниципальные органы (более 40%), международные финансовые организации (около 20%);

3. заемщики – юридические, физические лица и государство, испытывающие недостаток в финансовых ресурсах.

Международный кредит – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой страны на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов. В широком смысле это понятие включает в себя также заграничные портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные облигации, акции зарубежных компаний и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью заемщика. Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений в товарной или денежной форме на условиях срочности, платности и возвратности. Субъектами международного кредита (кредиторами и заемщиками) могут выступать банки, фирмы, государственные учреждения, правительства, международные, региональные валютно-финансовые и кредитные организации.

Принципами международного кредитования являются: срочность, т.е. возвратность кредита должна осуществляться в течение оговоренного срока; платность означает вознаграждение за право пользования кредитом, а также затраты по его обслуживанию; возвратность означает погашение суммы кредита заемщиком перед кредитором; материальная обеспеченность означает наличие гарантии его погашения; целевой характер означает определение объектов кредита.

Международный кредит выполняет следующие **функции**:

– перераспределение ссудных капиталов между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства, международный кредит устремляется в приоритетные сферы приложения;

– экономия издержек обращения в сфере международных расчетов. Посредством данной функции происходит замена действительных денег (золотых, серебряных) кредитными деньгами (банкнотами) и кредитными операциями (безналичными расчетами). На основе международного кредита возникли кредитные средства международных расчетов – векселя, чеки, депозитные сертификаты, переводы и т.п.;

– ускорение процесса накопления в целом в рамках мирового хозяйства путем направления временно свободных средств одних стран на финансирование капиталовложений в других. Посредством привлечения иностранных кредитов ускоряется процесс капитализации прибавочной стоимости, раздвигаются границы индивидуального накопления, капиталы экономических субъектов одной страны увеличиваются за счет присоединения к ним средств других стран.

Позитивная роль международного кредита заключается в ускорении развития производительных сил путем обеспечения непрерывности процесса воспроизводства и его расширения. Международный кредит содействует ускорению процесса воспроизводства по следующим направлениям: во-первых, кредит стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны. Тем самым создается дополнительный спрос на рынке для поддержания конъюнктуры; во-вторых, международный кредит создает благоприятные условия для зарубежных частных инвестиций; в-третьих, кредит обеспечивает бесперебойность международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны; в-четвертых, кредит повышает экономическую эффективность внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности страны. Негативная роль международного кредита в развитии рыночной экономики заключается в обострении ее противоречий. Прежде всего, углубляются диспропорции в экономике. Кредитная политика стран служит средством укрепления позиций страны-кредитора на мировых рынках.

Классификация форм и видов международного кредита может осуществляться по различным признакам:

1. по субъектам кредитных отношений различают государственный (предоставляемый правительствами), частный (предоставляемый частными лицами) и кредит международных финансовых организаций;

2. по срокам кредитов выделяют краткосрочные (предоставляется, как правило, на текущие цели на срок не более одного года), среднесрочные (предоставляется на срок от 2 до 5 лет) и долгосрочные (от 5 лет и более);

3. по валюте кредита: в валюте страны-кредитора, в валюте страны-должника, в валюте третьей страны, в коллективной валюте. В международной торговле широко распространены банковские и коммерческие кредиты. Международный коммерческий кредит представляет собой кредитные отношения между субъектами внешнеторговых отношений. Он может выступать в форме как экспортных, так и импортных кредитов. Экспортный кредит подразумевает кредитование импортера экспортером; импортный – предоставляется импортером в форме отсрочки поставки товара, т.е. путем внесения предварительных платежей за еще не поставленный товар. Экспортные кредиты, носящие краткосрочный характер, используются в основном при поставках сырья, а средне- и долгосрочный – при поставках машин и оборудования. Банковский кредит – это кредит, который выдает банк на определенных условиях и на определенный срок. Он, как правило, ограничен по размеру, а для выплаты процентов устанавливается жестко фиксированный срок. Если срок коммерческих кредитов не превышает 5-8 лет, то для банковских – доходит до 15 лет и более.

В условиях стабильности и предсказуемости мировой экономики международное кредитование может быть эффективным с глобальной точки зрения. Воздействие международного кредита идентично воздействию на благосостояние мер по либерализации торговли или миграции рабочей силы. Устранение ограничений на пути международных финансовых потоков приносит выигрыш миру в целом и тем группам, для которых свобода означает дополнительные возможности, но наносит ущерб группам, для которых свобода означает более жесткую конкуренцию.

Либо страна-кредитор, либо страна-заемщик может ввести на международный кредит налоги. Если финансовая мощь страны достаточно велика, чтобы она могла влиять на уровень процента международного рынка капитала, эта мощь может использоваться в ее собственных интересах. Ограничивая предложение ссудного капитала на внешних рынках, она может вынудить зарубежных заемщиков платить более высокую ставку и добиться чистых односторонних выгод. Страна-заемщик, ограничивая свои займы, может вынудить кредиторов пойти на

более низкий уровень доходности. Если обе стороны пытаются ввести налог на один и тот же международный капитал, мировая экономика будет двигаться к финансовой автаркии, что означает потери для всех. Анализ налогообложения международного кредитования и заимствования предполагает, что уйти от налогов нельзя. На практике же это часто удается. Кредиторы и должники могут изобрести тысячи способов скрыть наличие сделки. Самым распространенным инструментом является «трансфертное ценообразование».

Между кредиторами и должниками часто существуют не только сделки ссуды, но и сделки купли-продажи. Если они стараются представить дело таким образом, будто никаких кредитов не было выдано, то могут сделать это, введя нерыночные цены на товары и услуги своего внутреннего товарообмена, например, подписать соглашения, в которых заемщик продает кредитору некоторые товары за наличный расчет в данный момент времени, а кредитор продает заемщику товары за наличные позднее. Можно сделать так, что кредитор недоплачивает за некоторые товары в настоящее время и/или заемщик переплачивает за какие-то товары позднее. Так фальсифицированные цены осуществляют «трансферт» дополнительных процентных платежей от заемщика кредитору. Заемщик получает средства во временное пользование, кредитор получает проценты, но правительства при этом не получают никаких налогов с международных кредитных сделок.

Международный кредит часто выходит из состояния равновесия. Главной причиной периодической повторяемости международного кризиса задолженности является наличие сильной мотивации к отказу платежей по долгу суверенными должниками. Нельзя заставить суверенных должников заплатить по долгам, если у них нет такого желания. Даже если правительства откажутся платить в срок по долгам, кредиторы не имеют возможности обратиться в суд или наложить арест на активы должников. Страна-должник может привлекать иностранные кредиты до того момента, пока сумма кредитов будет превышать сумму оттока средств по обслуживанию накопленной суммы долга (то есть выплаты процентов и основной суммы), а затем объявить о прекращении платежей. Прекращение платежей может быть представлено как отсутствие возможности платить из-за неполадок в экономике в последнее время – спада производства, ухудшения условий торговли, стихийных бедствий, войн и т.д. Как правило, правительства, намеревающиеся отложить платежи или отказаться от них, – это не те правительства, которые договаривались о займах, и они пытаются оправдаться тем, что долговые обязательства брали на себя их предшественники. Отказ от выплат происходит в тех случаях, когда это выгодно странам-должникам, а не строго в тех случаях, когда страна не имеет средств. Мотивы к прекращению платежей суверенными должниками помогают объяснить и

некоторые черты поведения международных кредиторов. Одна из них – настойчивость в установлении более высокой процентной ставки по кредитам зарубежным правительствам по сравнению с кредитами частным и государственным заемщикам в своей стране. Требование более высокой процентной ставки является способом получения своего рода страховой премии на случай отказа выплат по долгам: пока нет кризиса, кредиторы получают эту премию, но в случае кризиса они несут крупные потери.

Реструктуризация задолженности – пересмотр сроков и порядка выплаты долга, прочно вошло в международные валютные отношения с легкой руки стран-кредиторов Аргентины, растянувших ее долг в 1956 г. С этим понятием тесно связана деятельность Парижского клуба. Парижский клуб является неформальной организацией, которую создали промышленно развитые страны для обсуждения проблем, возникающих в результате неплатежеспособности некоторых стран-должников. Столкнувшись с неплатежеспособностью государства-должника страны-кредиторы имеют обыкновение встречаться в рамках Клуба, чтобы совместно с должником попытаться отыскать решение проблемы. Сначала эти встречи проходили в разных столицах европейских стран, что определялось фигурой должника и степенью тесноты его связей с той или иной европейской страной. С 70-х годов фиксированным местом их проведения стал Париж; особая роль Франции закрепилась за ней в ходе переговоров по проблеме задолженности самых бедных стран (переговоры проходили в 1978 г. в Женеве под эгидой ЮНКТАД). Этот клуб – в значительной степени «западный», так как кредиторами государств, испытывающих сложности с погашением задолженности, являются, в основном, промышленно развитые страны. Однако такие развивающиеся страны, как Бразилия, уже участвовали в некоторых встречах на стороне кредиторов.

Одним из новых методов урегулирования внешней задолженности является трансформация долговых обязательств развивающихся стран в акции их предприятий. По-иному такая операция называется конверсией или капитализацией внешней задолженности, а в международной экономической практике – «debt-equity swap» (сделки «долги в обмен на акции»).

Капитализация внешней задолженности позволяет заемщикам из развивающихся стран достичь нескольких целей:

- сократить долг в валюте;
- повысить эффективность национальной экономики путем привлечения иностранного капитала;
- улучшить распределение задолженности между кредиторами посредством расширения вторичного рынка долговых обязательств.

Для регулирования операций по конверсии внешних долговых обязательств некоторые развивающиеся страны приняли специальные

государственные программы капитализации задолженности. Сердцевиной механизма конверсии служат устанавливаемые нормы и правила, порядок и процедуры. Вначале выделяются виды долговых обязательств, которые могут подлежать конверсии. Затем определяются разрешенные виды конверсионных сделок (конверсия в акции, наличные, материально-вещественные объекты) и приоритеты среди них. Определяются отрасли и регионы, в которые разрешается производить капиталовложения, а также оговариваются прочие условия. Среди них – создание трудоемких и экспортоориентированных производств, запрет на приобретение акций уже существующих предприятий. Устанавливаются ограничения на использование акций и других ценных бумаг, приобретенных за счет конвертации обязательств государства по внешнему долгу. Вводятся временные ограничения на перевод прибылей и репатриацию капитала, полученных в результате инвестирования конвертированных средств. При этом практически всегда и всюду капиталовложение, финансируемое за счет конвертированных средств, рассматривается в качестве иностранной инвестиции с правом последующей выплаты и перевода дивидендов в свободно конвертируемой валюте.

Международный кредитный рынок – это определенным образом организованная сфера движения кредитных ресурсов между странами. На нем предоставляются средне- и долгосрочные кредиты в иностранной валюте, причем банками одной страны банкам другой страны.

Рынок евровалют – это международный оффшорный рынок валют основных промышленно развитых государств (Запада). Он возник в конце 50-х годов как рынок долларов, хранящихся в банках европейских финансовых центров. Затем этот рынок охватил все основные валюты и вышел за пределы Европы, включил в себя и Северную Америку, и Дальний Восток.

Евровалюта – это национальная валюта, которая переводится на счет иностранного банка и используется им для кредитных операций в любой стране. Рынок евровалют появился как реакция на отсутствие мировой валюты в условиях интернационализации экономических отношений. Лидирующие позиции в этих операциях занимает американский доллар, а главным центром, где осуществляется движение евровалюты, является Европа. Операции с евровалютой осуществляют многочисленные филиалы и отделения существующих банков и международных кредитно-финансовых институтов, связанные между собой системами электронных коммуникаций. Вкладчиками и заемщиками на этом рынке являются центральные банки и международные финансовые организации, промышленные и коммерческие предприятия, государственные организации, транснациональные корпорации, частные лица.

Международный кредитный рынок связан в своей деятельности с финансовым рынком, который специализируется в основном на эмиссии ценных бумаг и их обращении. Финансовый рынок осуществляет эмиссию иностранных и международных облигаций – «еврооблигаций». В последние годы быстрыми темпами растет объем купли-продажи еврооблигаций. **Еврооблигации** – это облигации в евровалютах. Такие облигации выпускаются в валюте, отличной от валюты страны выпуска и размещаются на международных рынках капиталов. Срок погашения таких облигаций составляет 10–15 лет. Еврооблигации выпускаются на предъявителя, поэтому обладают высокой ликвидностью. Их размещение осуществляют международные кредитно-финансовые организации, банковские консорциумы. Основной валютой для выпуска еврооблигаций является американский доллар, за ним следуют евро, фунт стерлингов, швейцарский франк.

Важным инструментом на рынке ссудных капиталов является **евровексель** – краткосрочное долговое обязательство, которое может отчуждаться, т. е. переуступаться. Именно проценты по евровекселям более точно отражают динамику текущих рыночных ставок. Евровекселя, в отличие от других ценных бумаг, могут выпускаться компаниями, не имеющими официального рейтинга, и на любой срок в интервале от 3 до 6 месяцев. На еврорынке используются также **депозитные сертификаты** – выдаваемые банками письменные свидетельства о депонировании вкладчиками определенной суммы денежных средств. Депозитные сертификаты дают право на получение вклада и процентов. Сроки вкладов колеблются от одного месяца до нескольких лет. Используются и другие инструменты.

Интеграционные процессы, качественные изменения в формах экономических связей привели к совершенствованию форм и методов взаимных расчетов, к формированию рынка ссудных капиталов. Он стал интернациональным по своей сущности и глобальным по сфере действия. Это повышает эффективность сделок, с одной стороны, но с другой – значительно увеличивается степень риска. В новых условиях развития кредитного рынка возрастает значение международных валютно-кредитных и финансовых организаций и институтов.

4.4 Международные компании как основные субъекты международного движения капитала

На международные корпорации, которые являются, как правило, крупнейшими фирмами развитых стран, приходится основная часть международных прямых инвестиций и международной торговли. Около половины мирового промышленного производства и свыше 2/3 внешней торговли приходится на ТНК. В начале 21 века на ТНК стало приходиться более двух третей объема мировой торговли, причем 40 % из этого объема

происходит внутри ТНК, причем не по рыночным, а трансфертным ценам, которые формируются долгосрочной политикой материнской корпорации. Транснациональные корпорации играют ведущую роль в глобализации мировой экономической жизни, оказывают большое влияние на политические и общественные отношения в странах пребывания. Большое значение имеют ТНК в финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), на их долю приходится более 80% зарегистрированных патентов в мире. Транснациональные корпорации занимаются не только производством, но и финансами, страховым делом, телекоммуникациями. Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, 85% – рынка меди и бокситов, 80% – рынка чая и олова, 75% – рынка сырой нефти. ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии. Они также определяют пропорции экономики страны базирования головной компании и экономики принимающих стран.

В 1901 г. всего 18 корпораций США имели за рубежом дочерние предприятия (их было 47); накануне первой мировой войны – соответственно 39 и 116. В начале 80-х годов центр ООН по ТНК относил к транснациональным корпорациям 10 тысяч компаний со 100 тысячами филиалов. В 1992 г. в мире насчитывалось 40 тысяч ТНК, которые имели 270 тысяч зарубежных филиалов. Сейчас же в мире насчитывается около 82000 ТНК, имеющих около 810000 филиалов в различных странах на всех континентах.

Таблица 4.1 – Рейтинг крупнейших ТНК в мире в 2015 г.

Ранг	Компания	Страна	Отрасль	Прибыль, млрд. (\$)
1	Apple	США	Технологический сектор	724,773
2	Exxon Mobil	США	Нефтегазовый сектор	356,548
3	Berkshire Hathaway	США	Инвестиционный сектор	356,510
4	Google	США	Сектор вычислительной техники и программного обеспечения	345,849
5	Microsoft	США	Сектор вычислительной техники и программного обеспечения	333,524
6	PetroChina	Китай	Нефтегазовый сектор	329,715
7	Wells Fargo	США	Банковский сектор	279,919

8	Johnson@Johnson	США	Сектор фармацевтики и биотехнологий	279,723
9	Industrial@Commercial Bank of China	Китай	Банковский сектор	275,389
10	Novartis	Швейцария	Сектор фармацевтики и биотехнологий	267,897

Главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны своего базирования в принимающие страны. Страна базирования (*home country*) – страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации. Принимающая страна (*host country*) – страна, в которой международная корпорация имеет дочерние, ассоциированные компании или филиалы, созданные на основе прямых инвестиций.

Международная корпорация – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира. Международные корпорации бывают двух основных видов:

- транснациональные корпорации (ТНК) – их головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира;

- многонациональные корпорации (МНК) – их головная компания принадлежит капиталу двух или более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

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

- создание системы международного производства, распяленного между многими странами, но контролируемого из одного центра;

- высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли между расположенными в различных странах подразделениями;

- относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;

- глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;

- разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

Транснациональные корпорации делят на три группы:

- горизонтально интегрированные ТНК, которые производят одинаковые или аналогичные товары, в разных странах;

- вертикально интегрированные ТНК, разные звенья производственной цепочки которых расположены в разных странах;
- отдельные ТНК, подразделения которых, расположенные в разных странах, вертикально или горизонтально не объединены.

Транснациональные корпорации в своем развитии прошли несколько этапов и поэтому их можно условно разделить на **пять поколений**. Первое поколение ТНК (с периода их зарождения в конце XIX в. до начала Первой мировой войны 1914-1918 гг.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах – владельцах колоний. По форме эти ТНК представляли собой картели и синдикаты. Второе поколение ТНК развивалось в период между двумя мировыми войнами (1918-1939 гг.) и стало заниматься наиболее прибыльным производством вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии. Третье поколение ТНК начало складываться после окончания Второй мировой войны (1945 г.) и особенно после распада всех империй и их колониальной системы (1950-1960 гг.). ТНК третьего поколения были генераторами и распространителями научно-технических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.). Четвертое поколение ТНК постепенно стало формироваться в 1970-1980 гг. в условиях развития ускоренного научно-технического прогресса и мирохозяйственных связей под воздействием возрастающей конкуренции на мировом рынке. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес. Пятое поколение ТНК появляется и начинает целенаправленно развиваться в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции. Мировые интеграционные тенденции и появление единых экономических пространств в отдельных регионах открывают широкие возможности для ведения ТНК международного бизнеса на всех континентах. Непрерывно растущие и постоянно углубляющиеся торгово-экономические, финансово-валютные, научно-технические и производственные связи между современными ТНК позволяют говорить о глобальном характере их бизнеса. Для ТНК нового поколения присуща опора на современную науку и инновационный бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций.

Главной причиной столь стремительного развития ТНК во второй половине XX в. несомненно, является высокая эффективность их деятельности по сравнению с компаниями, действующими лишь в одной стране. Рассмотрим основные конкурентные **преимущества**, являющиеся основой этой эффективности ТНК:

- преимущества владения и доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по всему миру;
- горизонтальная диверсификация в разные отрасли или вертикальная интеграция по технологическому принципу в рамках одной отрасли, обеспечивающие в том и другом случаях экономическую стабильность и финансовую устойчивость ТНК;
- возможность выбора при размещении предприятий компании в разных странах с учетом размеров их национальных рынков, темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов, а также политической стабильности;
- низкая стоимость финансовых ресурсов благодаря более широким возможностям их привлечения;
- экономия на масштабах предприятия;
- предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;
- возможность за счет прямых инвестиций преодолевать различные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны за счет экспорта;
- непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно направлять потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения максимальной прибыли;
- доступ к квалифицированным кадрам и богатые возможности по их селекции.

Основные угрозы роста ТНК:

- монополизация локальных рынков;
- угроза суверенитету малых государств. Влияние транснациональных корпораций на экономику государств непрерывно усиливается. Обладая огромной финансовой мощью и влиятельной политической поддержкой, крупнейшие корпорации могут диктовать условия не только конкурентам, но и целым государствам (эта угроза часто преувеличивается);
- угроза экологии. Под давлением правительств и общественных организаций, вводящих все более жесткие экологические нормы и увеличивающих сборы за загрязнение окружающей среды, производственные корпорации переносят грязные производства в бедные страны.

Международные корпорации в современных условиях оказывают существенное влияние на мировую экономику. Это влияние осуществляется, прежде всего, через потоки прямых иностранных инвестиций, направляемых в определенные отрасли различных стран по

решению менеджмента ТНК. Расширение контроля над зарубежной собственностью неизбежно порождает противоречия между ТНК и различными субъектами экономических интересов принимающих стран (местным бизнесом, чиновниками, потребителями). Объективный космополитизм ТНК, как верно отмечают некоторые экономисты, подавляющий государственность стран, в которых они оперируют, стал причиной противоречий между ТНК, с одной стороны, и странами их базирования и принимающими странами – с другой.

Сейчас ТНК рассматривают в качестве главной цели своей деятельности не «максимизацию прибыли», а «максимизацию рынка». В результате формируется глобальная сеть производства и сбыта, когда эти корпорации уже не довольствуются созданием производства с законченным циклом в отдельных странах, а стремятся специализировать каждое предприятие глобальной сети на наиболее рациональном производстве какого-либо компонента, узла для сбора конечной продукции там, где это выгоднее всего. Таким образом, проявляется глобальная мобильность производственных факторов и предприятий, которые перемещаются в направлении тех стран, где уровень прибыльности выше, а условия деятельности наиболее благоприятны.

4.5 Мировой финансовый рынок и международные финансовые центры

В последние годы наблюдается существенное возрастание масштабов мирового финансового рынка. *Мировой финансовый рынок* – это совокупность национальных и мировых рынков, обеспечивающих направление, аккумуляцию и перераспределение денежных капиталов между субъектами рынка посредством банковских и иных финансовых учреждений в целях воспроизводства и достижения нормального соотношения между спросом и предложением на капитал. С экономической точки зрения мировой финансовый рынок представляет собой систему отношений и механизм сбора и перераспределения на конкурентной основе кредитных ресурсов между странами, регионами, отраслями, экономическими агентами.

Мировой финансовый рынок аккумулирует и перераспределяет ссудный капитал, что проявляется в форме мирового денежного рынка и мирового рынка капиталов. Капитал представляет собой совокупность экономических отношений по поводу самовозрастающей стоимости. Под самовозрастающей стоимостью понимается стоимость, которая в результате использования наемного труда приносит прибавочную стоимость.

Структура мирового финансового рынка включает:

1. Денежный рынок – на нём осуществляются операции по краткосрочному финансированию (от 1–7 дней до 3 месяцев), где ссудный

капитал функционирует в качестве международного платежного и покупательного средства. В основном он представлен межбанковским рынком, на котором банки размещают временно свободную наличность.

2. Кредитный рынок – здесь ссудный капитал выступает как самовозрастающая стоимость и подразделяется на рынок кратко-, средне- и долгосрочных кредитов. Рынок краткосрочных кредитов – это преимущественно межбанковский рынок. Мировой финансовый рынок подразделяется также на первичный и вторичный. На первичном рынке осуществляется непосредственно эмиссия (выпуск) ценных бумаг – акций, облигаций и т.д., в то время как на вторичном рынке происходит централизованная (в виде фондовых бирж) и нецентрализованная купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг.

Среди основных *участников мирового финансового рынка* выделяются коммерческие, центральные банки, акционерные компании, другие участники (брокеры, дилеры, гаранты размещения ценных бумаг (андеррайтеры) и биржевые специалисты). Главной особенностью субъектов мирового финансового рынка является возможность одновременного совмещения различных функций: эмитентов, продавцов, покупателей, спекулянтов, трейдеров и т.д. Всех участников мирового финансового рынка можно условно разграничивать по следующим основным критериям в зависимости от:

1. Характера участия в операциях бывают прямые и косвенные участники. Прямые участники – это субъекты различных секторов мирового финансового рынка, осуществляющие операции по купле-продаже соответствующих финансовых инструментов от имени своих клиентов или за свой собственный счет. Косвенные участники – это те субъекты мирового финансового рынка, которые прибегают к услугам прямых участников.

2. С точки зрения целей участников различаются: хеджеры, спекулянты, трейдеры, арбитражеры.

3. По организации деятельности мирового финансового рынка субъекты подразделяются на финансовых брокеров, инвестиционные банки и компании.

Одной из особенностей современного мирового финансового рынка является быстрый рост рынков производных финансовых инструментов или мирового рынка деривативов, что позволяет дополнить структуру мирового финансового рынка. Деривативы – такие финансовые инструменты, в основе которых лежат другие, более простые финансовые инструменты – акции, облигации, валюта. Наиболее распространёнными видами деривативов являются: опционы; фьючерсы; свопы и др. Новые финансовые инструменты предназначены в основном для страхования валютного риска участников международных экономических отношений, а также осуществления спекулятивных операций.

Мировые финансовые потоки – межгосударственное движение денежных средств, обслуживающее международный товарный оборот и международное движение капитала. В мировом хозяйстве постоянно происходит перелив денежного капитала, формирующегося в процессе кругооборота капитала. Стержнем мировых финансовых потоков являются материальные процессы воспроизводства. На объём и направление этих потоков влияет ряд факторов: состояние экономики; взаимная либерализация торговли; структурная перестройка в экономике. Мировые финансовые потоки обслуживают движение товаров, услуг и межстрановое перераспределение денежного капитала между конкурирующими субъектами мирового рынка. Кроме того, они подают сигналы о состоянии конъюнктуры, которые служат ориентиром для принятия решений менеджерами.

Движение мировых финансовых потоков осуществляется по следующим основным каналам: 1) валютно-кредитное и расчётное обслуживание купли-продажи товаров и услуг; 2) зарубежные инвестиции в основной и оборотный капитал; 3) операции с ценными бумагами и разными финансовыми инструментами; 4) валютные операции; 5) перераспределение части национального дохода через бюджет в форме помощи развивающимся странам и взносов государств в международные организации и др.

Мировые финансовые центры – центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. В 2018 г. рейтинг крупнейших финансовых центров мира Global Financial Centres Index (GFCI), подсчитанный консалтинговой компанией Z/Yen возглавили: 1. Лондон, 2. Нью-Йорк, 3. Гонконг, 4. Сингапур, 5. Токио, 6. Шанхай, 7. Торонто, 8. Сан-Франциско, 9. Сидней, 10. Бостон, 11. Пекин, 12. Мельбурн, 13. Монреаль, 14. Чикаго, 15. Ванкувер.

До Первой мировой войны господствующим финансовым центром был Лондон. Это было обусловлено высоким уровнем развития капитализма в Великобритании, её сильными и обширными торговыми связями с другими странами, относительной устойчивостью фунта стерлингов, развитой кредитной системой страны. После Первой мировой войны ведущий мировой финансовый центр переместился в США. С 60-х годов монопольное положение США как мирового финансового центра было ослаблено, так как возникли новые центры – в Западной Европе и Японии. Страны ЕС давно стремились создать собственный финансовый центр. С введением евро в 1999 г. рынок ЕС стал вторым по масштабу фондовым рынком после США. Поскольку ценные бумаги и деривативы (производные ценные бумаги) номинированы в одной валюте – евро, исчезает валютный риск. В последнее время Великобритания перетянула

пальму первенства мирового финансового центра в Лондон. Мировым финансовым центром является Цюрих, который оспаривает первенство у Лондона по операциям с золотом, а также Люксембург. Мировым финансовым центром стал Токио в результате усиления позиций Японии в мировом хозяйстве.

Мировые финансовые центры, где кредитные учреждения осуществляют операции в основном с нерезидентами в иностранной для данной страны валюте, получили название финансовых центров «офшор». Этот термин примерно соответствует понятию евторынка. Такие финансовые центры служат также налоговым убежищем, поскольку операции на них не облагаются местными налогами и свободны от валютных ограничений. В настоящее время в 13 мировых финансовых центрах сосредоточено более 1000 филиалов и отделений иностранных банков.

Транснациональный банк (ТНБ) – это банк, основная деятельность которого осуществляется в зарубежных подразделениях. Характерные черты ТНБ: крупнейшие банки, доминируют на национальных рынках; входят в первый уровень мировой банковской системы; в их деятельности доминируют международные операции; переносят за границу часть собственного капитала; имеют обширную сеть зарубежных подразделений; их капиталы и деятельность переплетены, несмотря на конкуренцию между ними; тесные отношения ТНБ в качестве корреспондентов (взаимное ведение счетов «лоро» (их – у нас) и «ностро» (наш – у них)); универсализация деятельности ТНБ; расширение перечня предлагаемых услуг; усложнение схем кредитования; высокая степень защищенности практически всех операций ТНБ; сконцентрированы в мировых финансовых центрах, офшорных зонах, трех регионах: США, ЕС, ЮВА.

Виды операций ТНБ:

1. Прием вкладов: широкая международная дифференциация вкладов, высокая гибкость в управлении ресурсами, диверсификация.

2. Кредитные операции: предоставляют до 40% всех иностранных кредитов; важнейшие заемщики – крупнейшие ТНК, ТНБ, правительства; кредиты предоставляются на любой срок и в любой валюте; кредитуют наиболее перспективные отрасли экономики.

3. Расчетные и другие банковские операции: главные клиенты – ТНК; расчетные операции ведутся одновременно в нескольких валютах; обслуживают всю сложную систему расчетов между странами.

4. Гонорарные операции: купля-продажа земли, недвижимости; купля-продажа ценных бумаг; услуги менеджмента, маркетинга; услуги лизинга, аренды; техническое содействие, консалтинг.

Крупнейшие ТНБ в 2018 г.:

1. Industrial and Commercial Bank of China (ICBC); \$3.47 трлн. в активе банка (Китай);
2. China Construction Bank Corporation; \$3.02 трлн. в активе банка (Китай);
3. Agricultural Bank of China; \$2.82 трлн. в активе банка (Китай);
4. Bank of China Ltd; \$2.60 трлн. в активе банка (Китай);
5. Mitsubishi UFJ Financial; \$2.59 трлн. в активе банка (Япония);
6. JPMorgan Chase; \$2.49 трлн. в активе банка (США);
7. HSBC Holdings plc; \$2.37 трлн. в активе банка (Англия);
8. BNP Paribas; \$2.19 трлн. в активе банка (Франция);
9. Bank of America; \$2.18 трлн. в активе банка (США);
10. Wells Fargo; \$1.93 трлн. в активе банка (США).

4.6 Международный рынок ценных бумаг

Международный рынок ценных бумаг – это механизм, способствующий обмену финансовыми активами. Выпуск международных акций в масштабах мира началась с середины восьмидесятых годов тогда, когда эмиссия облигаций уже осуществлялась с шестидесятых годов и превышала рынок акций по стоимости порядка девять-десять раз. Это можно легко объяснить, т.к. облигации в основном выпускаются правительством различных стран, поэтому и развитие международного рынка ценных бумаг началось с данного рынка. Ведь потребность в денежных средствах страны гораздо больше, чем отдельной корпорации, пусть даже международной.

Международный рынок ценных бумаг – это, прежде всего, первичный рынок. Поэтому под международным рынком ценных бумаг понимается выпуск последних, выраженный в так называемых евровалютах и осуществляемый эмитентами вне рамок какого-либо национального регулирования эмиссий. В более широком плане международный рынок ценных бумаг рассматривается как совокупность собственно международных эмиссий и иностранных эмиссий, т.е. выпуска ценных бумаг иностранными эмитентами на национальном рынке других стран. В настоящее время мировой рынок ценных бумаг включает как рынок акций, так и рынок облигаций. Международный облигационный рынок можно с определенной долей условности представить как совокупность двух рынков: рынка иностранных облигаций и рынка собственно международных облигаций – так называемого рынка еврооблигаций (eurobond market). Иностранные облигации (foreign bonds) представляют собой разновидность национальных облигаций. Их специфика связана лишь с тем, что субъект-эмитент и субъект-инвестор находятся в разных странах.

Первичный рынок ценных бумаг – рынок, на котором осуществляется размещение впервые выпущенных ценных бумаг.

Основными его участниками являются эмитенты ценных бумаг и инвесторы. Эмитенты, нуждающиеся в финансовых ресурсах для инвестиций в основной и оборотный капитал, определяют предложение ценных бумаг на фондовом рынке. Инвесторы, ищущие выгодную сферу для применения своего капитала, формируют спрос на ценные бумаги. Именно на первичном рынке осуществляется мобилизация временно свободных денежных средств и инвестирование их в экономику. Но первичный рынок не только обеспечивает расширение накопления в масштабе национальной экономики. На первичном рынке происходит распределение свободных денежных средств по отраслям и сферам национальной экономики. Критерием этого размещения в условиях рыночной экономики служит доход, приносимый ценными бумагами. Это означает, что свободные денежные средства направляются в предприятия, отрасли и сферы хозяйства, обеспечивающие максимизацию дохода. Первичный рынок выступает средством создания эффективной с точки зрения рыночных критериев структуры национальной экономики, поддерживает пропорциональность хозяйства при сложившемся в данный момент уровне прибыли по отдельным предприятиям и отраслям.

Размещение ценных бумаг на первичном рынке осуществляется в двух формах: 1) путем прямого обращения к инвесторам; 2) через посредников. Особенность рынка экономически развитых стран – размещение ценных бумаг через посредников, роль которых выполняют инвестиционные банки. Взаимоотношения между компанией-эмитентом и инвестиционным банком строятся на основе эмиссионного соглашения. Инвестиционные банки совместно с компанией-эмитентом определяют условия эмиссии, начиная с суммы капитала и кончая сроками и способом размещения ценных бумаг, и осуществляют их непосредственное размещение.

Вторичный рынок ценных бумаг – это наиболее активная часть фондового рынка, где осуществляется большинство операций с ценными бумагами за исключением первичной эмиссии и первичного размещения. Цель вторичного рынка – обеспечить реальные условия для покупки, продажи и проведения других операций с ценными бумагами после их первичного размещения. Вторичный рынок выполняет две функции: 1) сводит друг с другом продавцов и покупателей (обеспечивает ликвидность ценных бумаг); 2) способствует выравниванию спроса и предложения.

Для изучения отдельных сегментов вторичного рынка в мировой практике часто используют концепцию четырех рынков, которая является своего рода классификацией этого рынка. Существуют различные описания концепции четырех рынков, основной и наиболее употребляемой является следующая условная классификация четырех сегментов вторичного рынка.

1-й рынок – фондовые биржи, являющиеся основным элементом организованного рынка.

2-й рынок – внебиржевой рынок незарегистрированных на бирже акций.

3-й рынок – внебиржевой рынок зарегистрированных на бирже акций с торговлей через посредников (при этом меньше уровень комиссионных).

4-й рынок – компьютерный рынок как внебиржевой рынок операций по компьютерным сетям без личного присутствия и часто без посредников.

Внебиржевой рынок часто условно называют «уличным», и практически все ценные бумаги на определенном этапе своего существования проходят через него. На вторичном рынке существуют два основных типа рыночных структур:

- 1) рынок, движимый приказами;
- 2) рынок, движимый котировками.

На рынке, движимом приказами, или приказном рынке и продавец (владелец акций), и покупатель акций (инвестор, желающий их купить) для проведения сделки обращаются к соответствующему брокеру, который действует в соответствии с их приказами. Брокер, действующий по поручению покупателя, ищет соответствующего брокера, выступающего от имени продавца. Этот поиск осуществляется либо в зале фондовой биржи, либо с использованием компьютерной торговой системы.

Сейчас международный рынок ценных бумаг сосредоточен в двух центрах: Токийской фондовой бирже и Нью-Йоркской фондовой бирже, которая была основана в 1792 г. «соглашением под платаном», что дало импульс к созданию самой большой биржи в мире. В 1971 биржа была зарегистрирована как некоммерческая организация, и весь международный рынок стал отражаться в ежедневных движениях котировок акций компаний. Сейчас здесь представлены акции крупнейших мировых компаний.

Тенденции концентрации и централизации капиталов имеют два аспекта по отношению к рынку ценных бумаг. С одной стороны, на рынок приходят все новые участники, для которых данная деятельность становится основной, а с другой стороны – идет процесс выделения крупных, ведущих профессионалов рынка на основе как увеличения их собственных капиталов (концентрация капиталов), так и путем их слияния в еще более крупные структуры рынка ценных бумаг (централизация капиталов). В результате чего, на фондовом рынке появляются торговые системы типа NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations), SEAQS (Stock Exchange Automated Quotation System) или другие организаторы рынка, а также несколько наиболее

известных площадок для торговли ценными бумагами (фондовые компании) (New York Stock Exchange, Tokyo Stock Exchange, London International Stock Exchange, Frankfurt Stock Exchange), которые обслуживают большую часть всех операций на международном рынке ценных бумаг. Интернационализация фондового рынка означает, что национальный капитал переходит границы стран, формируется мировой рынок ценных бумаг, по отношению к которому национальные рынки становятся второстепенными. Инвестор из любой страны получает возможность вкладывать свои свободные средства в ценные бумаги, которые обращаются в других странах.

Рынок евробумаг является одним из самых объемных рынков международных ценных бумаг. Именно на него приходится более 75% от общего объема всего рынка ценных бумаг. Еврооблигации, евроакции и евроноты – относятся к числу евробумаг. Необходимо отличать еврооблигации и облигации, которые выпускаются на национальных рынках капитала (внутренние выпуски). Внутренний выпуск облигаций осуществляет инвестор, который является резидентом страны выпуска. Такой выпуск облигаций проводится в валюте этой страны и размещается в стране выпуска. Он может быть и размещен в иностранном государстве, но в валюте страны эмитента, кроме того, большая часть будет размещена все же в стране эмитента. Еврооблигации выпускают в валюте, которая отличается от валюты страны эмитента. Облигации также будут размещать среди международных инвесторов. Группа по размещению этих ценных бумаг будет состоять из представителей международных инвестиционных банков. Название «евро» возникло только из-за места расположения двух ведущих клирингово-расчетных палат, которые занимаются этими выпусками – EURO-CLEAR (в Бельгии, 1970 г. основания) и CEDEL (Люксембург, 1972 г. основания). Именно эти организации осуществляют расчеты и клиринг по большинству еврооблигаций. Кроме этого, есть так называемый «электронный мост», с помощью которого можно проводить расчеты напрямую со счетов этих двух организаций.

Еврооблигации характеризуются такими особенностями:

- это предъявительские ценные бумаги;
- выпускаются на срок от 2 – 15 лет;
- их можно размещать одновременно на рынках нескольких стран;
- их номинальная стоимость имеет долларовый эквивалент;
- проценты по купонам выплачивают владельцу еврооблигаций в полной сумме без изымания налога у источника доходов.

Большинство еврооблигаций представляются глобальными, или же индивидуальными сертификатами. Они находятся в депозитарных клиринговых палатах и передвигаются по счетам клиентов либо агентов. По выпуску еврооблигаций проценты выплачиваются только раз в год, а

торговые цены отражают чистые цены без накопленных процентов. Начисление процентов делается по американской системе, то есть на основе 360 дней в год

Евроноты – это среднесрочные именные облигации, составляющие главную часть рынка еврооблигаций и пользующие спросом со стороны взаимных фондов.

Евроакции – это ценные бумаги, которые выпускаются транснациональными корпорациями, крупными банками, инвестиционными фондами для дополнительного привлечения инвестиций на финансовый рынок Европы. Зачастую они конвертируются в еврооблигации или наоборот.

Торговлю ценными бумагами регулирует Международная ассоциация рынка ценных бумаг (ISMA). Она состоит из самых крупных европейских банков и инвестиционных домов. ISMA многие страны признают как саморегулируемую организацию. Основная забота Международной ассоциации рынка ценных бумаг состоит в том, чтобы соблюдались правила торговли.

4.7 Международные и региональные финансовые организации и их кредитные механизмы

В системе международных экономических отношений существенную роль играют международные валютно-финансовые и банковские организации и институты. Сферой их деятельности является обеспечение стабильности и целостности всемирного хозяйства, налаживание сотрудничества между странами, что особенно важно при ослаблении противостояния государств и усилении процесса интеграции. Важными также являются изучение, анализ и обобщение информации о тенденциях развития мирового хозяйства, выработка рекомендаций по важнейшим проблемам перспектив глобализации, определение места и роли международных валютных, кредитных и финансовых отношений.

В системе ООН особое место занимают такие организации, как Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирный банк, включающий Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала: Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК) и Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА).

Международный валютный фонд (МФВ) был основан в декабре 1945 года после ратификации соответствующих статей соглашения, принятого на Бреттон-Вудской конференции ООН по валютно-финансовым вопросам. С 1947 года МФВ стал специальным органом ООН. Каждый член этого фонда имеет свою долю, квоту в совокупном капитале организации. Квота каждого государства выражается в международных счетных единицах СДР. При этом квота для каждой

страны определяется исходя из ее национального дохода, валютных резервов, отношения экспорта к национальному доходу и других экономических индикаторов.

Квота стран-участниц регулярно пересматривается и изменяется, ее величина определяет права заимствования страны как по регулярным, так и по специальным кредитам, кроме того, с учетом величины квоты осуществляется выделение ей СДР и права голоса при голосовании. Именно от величины квоты зависит число голосов, которое имеет страна – участница МВФ.

Финансовая функция МВФ состоит в предоставлении кредитов на общеэкономическую реструктуризацию. При этом кредиты предоставляются на весьма жестких условиях. Страна должна предоставить веские доказательства в необходимости такого кредита; МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за такой помощью, сможет погасить возникшую задолженность; страна, воспользовавшаяся кредитом фонда, должна гарантировать, что в установленные сроки решит проблемы устойчивости платежного баланса и стабильного экономического роста, по мере необходимости будет осуществлять структурную перестройку экономики.

Важным по значимости в сфере международных экономических и валютных отношений является Всемирный банк. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) был основан в 1945 г., как и МВФ, в соответствии с решениями Бреттон-Вудской конференции ООН. Этот банк, неофициально называемый Всемирным банком, в 1947 г. получил статус специального органа ООН и первоначально занимался сбором и размещением капитальных ресурсов для послевоенного восстановления стран Европы. Затем его главной задачей стало оказание помощи странам-участницам в развитии тех сфер, где отсутствовал частный капитал, путем предоставления займов под инвестиционные проекты. Такие займы давались на льготных условиях со сроком погашения в 15 лет. Займы предоставляются и развивающимся странам, находящимся на более продвинутых стадиях развития, причем правительствам или под гарантии правительства.

Банк финансирует свою деятельность за счет взносов стран-участниц (их число составляет около 160 государств), а также займов на мировых рынках капиталов и продажи части своих займов. Ставка ссудного процента банка пересматривается ежеквартально и основывается на средневзвешенной (по величине и срокам) стоимости капитальных фондов, взятых в займы банком в предыдущий период.

Банк осуществляет и координирует программы технической помощи странам-участницам, производит экспертизу выполнимости и оценку проектов; действует как исполнительный орган при реализации проектов развития, финансируемых в соответствии с Программой развития ООН;

осуществляет связи с международными и региональными органами, решающими проблемы развития.

Деятельность МБРР дополняется работой трех организаций-филиалов: Международной финансовой корпорации, созданной в 1956 г. и с 1957 года ставшей специальным органом ООН. Имея статус филиала, корпорация является самостоятельным юридическим лицом с собственным акционерным капиталом и собственными пакетами акций в проектах развития. Она стимулирует экономический рост и развитие местных рынков капитала в странах-участницах путем предоставления займов и покупки акций без правительственных гарантий. Корпорация финансирует на заемных условиях проекты при нехватке частного капитала. Деятельность корпорации финансируется за счет взносов стран-участниц и периодической продажи принадлежащих ей пакетов акций. В МФК состоит около 180 государств.

Другим филиалом МБРР является Международная ассоциация развития (МАР), которая была основана в 1960 г. и является специальным органом ООН, филиалом Всемирного банка. Ассоциация предоставляет фонды правительствам для реализации проектов развития в странах-участницах на более выгодных условиях, чем рынки частного капитала или Всемирный банк. Займы даются самым бедным странам с низким душевым потреблением. Под этот критерий подпадают 40 стран. Большинство займов предоставляется на срок от 40 до 50 лет с десятилетним льготным периодом и без процентов, не считая небольшой платы за услуги в 0,75 % в год. Займы даются на создание и совершенствование транспортных систем, а также систем передачи электроэнергии, защиты от наводнений и т. п. В МАР входит свыше 160 государств.

Третьим филиалом, созданным в 1988 г., является Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА). Целью создания этого агентства было стимулирование инвестиций в странах-членах, число которых составляет около 150 государств. МИГА предоставляет иностранным инвесторам гарантии от потерь, связанных с некоммерческими рисками.

Деятельность и функции Всемирного банка, как и МВФ, совершенствуются с учетом изменений общемировой экономической среды, мирового хозяйства в целом на рубеже XX–XXI веков. Особое место среди международно-кредитных и финансовых организаций занимает Банк международных расчетов (БМР). Он создан в 1930 г. как межправительственная финансовая организация со штаб-квартирой в Базеле (Швейцария). Банк был создан для помощи и координации деятельности в осуществлении репарационных платежей между национальными банками по завершении Первой мировой войны. После объявления моратория на репарационные платежи он продолжил

выполнение международных финансовых операций и постепенно превратился в «банк центральных банков».

БМР выполняет следующие основные функции: оказывает помощь центральным банкам в управлении своими валютными резервами и инвестициями; выступает в роли агента Европейского фонда валютного сотрудничества и Комитета управляющих центральными банками стран – членов ЕС; является официальным депозитарием Европейского объединения угля и стали; оказывает содействие сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций; выполняет функцию доверенного лица или агента при осуществлении международных расчетов; осуществляет контроль за краткосрочными колебаниями курсов собирает и распространяет международную макроэкономическую и валютную информацию.

БМР по форме организован как акционерное общество, его акционерами являются главным образом промышленно развитые страны. Совет директоров состоит из управляющих центральными банками Бельгии, Великобритании, Италии, Нидерландов, ФРГ, США, Швейцарии, Швеции, а также шести представителей торговли, финансов и промышленности, ответственных за руководство деятельностью банка. С учетом изменения роли азиатских государств и роста значения развивающихся государств в 90-х годах в члены банка было принято девять новых стран, в том числе и Россия.

В последние годы усиливается влияние региональных банков в сфере валютно-финансовых и кредитных отношений. Они оказывают серьезное конкурентное влияние на Всемирный банк. Азиатский банк развития (АБР) учрежден в 1965 г. и находится в Маниле. Он предоставляет примерно одну треть кредитов на льготных условиях. Приоритетными для него являются отрасли инфраструктуры. Африканский банк развития (АБР) основан в 1965 г. со штаб-квартирой в Абиджане (Кот-д'Ивуар). Он кредитует целевые программы развития африканских стран, оказывает им содействие в подготовке кадров и экспертизе инвестиционных проектов, кроме того, как и Азиатский банк развития, управляет фондами развития с льготным режимом кредитования. Межамериканский банк развития (МБР) основан в 1960 г. со штаб-квартирой в Вашингтоне (США). Кредитует инвестиционные проекты в сфере энергетики, сельского хозяйства и рыболовства. Благоприятный режим кредитования распространяется на наиболее развитые страны Латинской Америки: Аргентину, Бразилию и Мексику.

Исламский банк развития (ИБР) создан в 1974 г. организацией Исламская конференция для содействия экономическому развитию мусульманских стран и регионов. Операции банк выполняет с 1975 года, штаб-квартира находится в г. Джидда (Саудовская Аравия). Банк

придерживается принципов Корана, отвергающего ростовщичество, не предоставляет процентных ссуд и кредитов. Он финансирует проекты промышленного развития, приобретая акции или предоставляя займы за номинальные «комиссионные», также предоставляет кредиты странам-участницам, необходимые им для финансирования импорта.

В рамках Европейского союза (ЕС) осуществляют валютно-финансовые и кредитные операции несколько институтов. Они возникли как результат начавшихся интеграционных процессов в Европе, но, возникнув, оказывают на них стимулирующее воздействие. Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) создан в 1957 г. в соответствии с Римским договором об образовании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), штаб-квартира его в Люксембурге. Свои операции банк начал осуществлять с 1958 года. Первоначальная функция ЕИБ состояла в содействии развитию ЕЭС путем: предоставления и гарантирования долгосрочных кредитов менее развитым регионам; финансирования программ промышленной модернизации и конверсии, совместных проектов. Заключение различных соглашений позволило ЕИБ расширить свои функции и сферу действия. Если вначале сферой его деятельности были только страны-участницы, то впоследствии он мог оказывать свои услуги и заморским территориям стран-участниц, а также средиземноморским странам, имевшим соглашения о сотрудничестве с ЕС, и другим странам, предлагавшим проекты, представляющие интерес для стран ЕС. Банк является бесприбыльной организацией, поэтому его ставки процента близки к ставкам рынков капитала, из которых он пополняет свои фонды. Кредиты банка предоставляются в различных валютах в зависимости от его ресурсов и пожеланий заемщиков.

В апреле 1991 года была создана финансовая организация Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) для оказания помощи странам Центральной и Восточной Европы при переходе к рыночной экономике. Учредителями ЕБРР являются ЕС и Европейский инвестиционный банк, а также около 60 стран-участниц. Доли разных стран в капитале ЕБРР и соответственно число голосов менее дифференцированы, чем в МБРР, поэтому ни одна из стран не может заблокировать принятие важных решений. ЕБРР дает кредиты на более выгодных условиях, чем обычные частные банки. Объем займа, предоставляемого ЕБРР, не может превышать 35 % стоимости проекта, поэтому банк часто использует синдицированные кредиты.

Международные валютно-финансовые и кредитные организации являются важной составной частью институциональной структуры мировой экономики, их деятельность согласуется с деятельностью Всемирной торговой организации и др. Углубление интеграционных процессов, усиление тенденций глобализации, определенная либерализация торговых режимов создают условия и потребность в

дальнейшем совершенствовании валютно-финансовых и кредитных институтов.

4.8 Внешнеинвестиционная политика

Внешнеинвестиционная политика государства – это структурная составляющая внешнеэкономической политики современного государства, представляющая собой систему форм и методов государственного воздействия на разнонаправленные потоки международных инвестиций с целью возрастания положительных экономических и социальных эффектов в национальной экономике.

Структура внешнеинвестиционной политики:

1) интернациональный уровень:

1.1) регулирование международными экономическими организациями;

1.2) регулирование региональными экономическими организациями и интеграционными объединениями;

1.3) регулирование двусторонними соглашениями о взаимной защите и поощрении инвестиций и об избежании двойного налогообложения.

2) национальный уровень:

2.1) политика привлечения иностранных инвестиций (регулирование ввоза);

2.1.1) инвестиционный режим: режим наибольшего благоприятствования; национальный режим; справедливый и равноправный режим; принцип транспарентности;

2.1.2) политика регулирования иностранных инвестиций для увеличения их эффективности (политика сдерживания, ограничения): прямое регулирование (порядок регистрации и лицензирования; ограничения на долю собственности; торговые аспекты инвестиционной деятельности; экологические и производственные нормы; скрытое регулирование (административные барьеры – регистрация, лицензирование, запрет инвестировать, экологические нормы и др.; институциональные барьеры;

2.1.3) политика стимулирования максимального притока иностранных инвестиций: повышение имиджа страны (реклама); предоставление инвестору комплексного пакета услуг (информационных, консультационных, маркетинговых, по регистрации и др.); финансовые, налоговые и прочие стимулы.

2.2) политика содействия зарубежным инвестициям (регулирование вывоза).

Инвестиционный режим – законодательно закрепленный тип взаимоотношений принимающей страны и иностранных инвесторов. Выделяют следующие типы инвестиционного режима:

1) режим наибольшего благоприятствования: принимающая страна относится к инвесторам одной страны не менее благоприятно, чем к инвесторам любой другой; инвесторам гарантируется защита от дискриминации со стороны принимающей страны; допускаются исключения (по договору, национальная безопасность и др.);

2) национальный режим: принимающая страна предоставляет зарубежным инвесторам, по крайней мере, такие же благоприятные условия хозяйствования, как и национальным; допускаются исключения (отраслевые, НИОКР, национальная безопасность и др.);

3) справедливый и равноправный режим: желания государств принимать иностранный капитал на условиях, учитывающих интересы инвестора, должны быть справедливыми и равными по отношению к национальному бизнесу.

Согласно принципу транспарентности, каждый вид инвестиционного режима требует его соблюдения, а также предполагает своевременное уведомление инвесторов об изменениях в инвестиционных режимах принимающих стран, действующем законодательстве и внесении в него изменений или дополнений, текущей инвестиционной политике и возможных ее изменениях, а также объяснение специфики административных процедур и практики регистрации, лицензирования и др.

Политика содействия зарубежным инвестициям (страна базирования):

1) либерализация вывоза инвестиций, т.е. ослабление и даже полная ликвидация ограничений на экспорт капитала;

2) содействие зарубежным прямым инвестициям посредством интенсификации процесса заключения двусторонних и региональных интеграционных инвестиционных соглашений и двусторонних договоров об избежании двойного налогообложения;

3) проведение целенаправленных мероприятий и программ по продвижению и поощрению зарубежных инвестиций (информационная и техническая помощь, финансовая поддержка и налоговые льготы, страхование инвестиций и обеспечение гарантий);

4) создание соответствующих институтов (государственные институты, департаменты и министерства, торговые палаты и ассоциации, международные организации, агентства содействия зарубежным инвестициям, финансовые институты развития, консалтинговые фирмы, банки, страховые компании и др.).

Методы стимулирования иностранных инвестиций (по ЮНКТАД) (в рамках политики стимулирования максимального притока иностранных инвестиций):

1) налоговые (фискальные): снижение налоговых ставок на прибыль; освобождение от уплаты налогов (налоговые каникулы); ускоренная

амортизация производственного оборудования; освобождение от таможенных платежей; исключение двойного налогообложения; снижение налогооблагаемой базы путем вычета части расходов и др.;

2) финансовые: субсидии, займы, кредиты, субсидированные кредиты и займы; страхование, перестрахование, гарантии; участие государства в венчурных проектах; разрешение свободного перевода прибыли, репатриации капитала;

3) прочие: развитая производственная и социальная инфраструктура; развитый рынок услуг; стабильная макроэкономическая ситуация; стабильная социально-политическая ситуация; высокая скорость и качество проведения рыночных реформ; устойчивость национального законодательства; минимальные политические риски; наличие механизма урегулирования инвестиционных споров; соответствие национального законодательства международному; участие в интеграционных союзах и международных организациях.

Проведение целенаправленных мероприятий по продвижению и поощрению зарубежных инвестиций:

1) информационная и техническая помощь: обеспечение общей информацией по географическим, экономическим и правовым условиям принимающих стран; проведение исследований об инвестиционных возможностях определенных сегментов рынка; сбор данных по национальным компаниям, заинтересованным в инвестировании за рубежом; проведение конференций, организация командировок (миссий) в страну – потенциального получателя инвестиций; доведение информации об инвестиционных возможностях за рубежом до потенциальных инвесторов; реальные исследования и проекты развития для реализации инвестиционных возможностей на зарубежных рынках;

2) финансовая поддержка: гранты; кредиты; участие государства в акционерном капитале; полное или частичное финансирование инвестиционных проектов; устранение фискальных барьеров для зарубежных инвестиций; предоставление налоговых льгот;

3) страхование и гарантирование инвестиций: страхование некоммерческих и коммерческих рисков за границей; страхование прекращения договора о взаимной защите и поощрении иностранных инвестиций со стороны правительства принимающей страны

Инвестиционный климат страны – это вся совокупность условий приема и функционирования иностранного капитала в стране, определяющая степень инвестиционной привлекательности страны-реципиента для иностранного инвестора. Инвестиционная привлекательность страны – это благоприятный инвестиционный климат страны, создающий объективные предпосылки для инвестирования, которые количественно выражены в объеме капитальных вложений, привлеченных в страну, исходя из присущих ей инвестиционного

потенциала и уровня некоммерческих рисков. Инвестиционный потенциал страны – это состояние отдельных накопленных факторов производства, или частных потенциалов: ресурсно-сырьевого, производственного, потребительского, инфраструктурного, трудового, институционального, финансового, инновационного.

Факторы инвестиционного климата страны (по ЮНКТАД):

1) институциональные условия: экономическая, политическая и социальная стабильность; отношения с подразделениями ТНК; порядок вхождения на рынок и правила поведения; репатриация прибыли; Конкурентная и антимонопольная полит. международные торговые и инвестиционные соглашения; политика приватизации; торговая и налоговая политика; система урегулирования споров;

2) экономические условия: для ИИ, ищущих новые рынки: размер и структура рынка; ВВП на душу населения; доступ к региональным и глобальным рынкам; предпочтения потребителей; для ИИ, ищущих ресурсы: сырье; дешевая неквалифицированная рабочая сила; квалифицированная рабочая сила; патенты, лицензии; инфраструктура; для ИИ, повышающих эффективность: стоимость средств и активов; транзакционные издержки; издержки вхождения на рынок; участие в региональных объединениях;

3) специальные мероприятия содействия ИИ; продвижение ИИ на внутренний рынок (создание имиджа страны, услуги); инвестиционные стимулы – налоговые, финансовые; социальные стимулы двуязычные школы, качество жизни; послеинвестиционные услуги.

Риски иностранного инвестирования – это вероятность (угроза) финансовых потерь, недополучения доходов от инвестиций или появления дополнительных инвестиционных расходов как следствие вложения капитала в экономику другой страны. Виды рисков иностранного инвестирования: 1) систематические риски (внешние по отношению к стране-реципиенту), связанные с изменениями мировых цен, динамикой роста, формами деятельности международных финансовых организаций; 2) специфические риски, характерные для конкретной страны-реципиента на уровне страны, ее регионов, отраслей и предприятий: экономический (тенденции в экономическом развитии страны); финансовый (сбалансированность финансовой системы страны); политический (соотношение политических сил, авторитетность власти); социальный (уровень социальной напряженности); экологический (уровень загрязнения окружающей среды); криминальный (уровень преступности с учетом тяжести преступлений); законодательный (стабильность и непротиворечивость нормативно-правовой базы); 3) корпоративные риски.

Порядок инвестирования в Республике Беларусь регулирует Закон «Об инвестициях». Этот документ устанавливает правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории

Республики Беларусь и направлен на их привлечение, обеспечение гарантий, прав и законных интересов инвесторов. Отдельной статьей этого Закона определены преимущества Республики Беларусь для потенциальных инвесторов: стратегическое географическое положение; прямой выход на рынок стран ЕАЭС (Беларусь, Россия, Казахстан, Армения, Кыргызстан); хорошо развитая инфраструктура Беларуси: транспорт, логистика, коммуникации; прогрессивное экономическое законодательство Беларуси; защищенные государством права инвесторов; привлекательные инвестиционный климат и система налогообложения; государственная поддержка инвесторов: гарантии, льготы и преференции; возможности приватизации; 6 свободных экономических зон; высококвалифицированные трудовые ресурсы; достойное качество жизни.

В Беларуси действует Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь (КСИИ), который: разрабатывает предложения по совершенствованию законодательства в области инвестиций; участвует в рассмотрении нормативных актов, регулирующих деятельность коммерческих организаций с иностранными инвестициями; вносит в органы государственного управления предложения об отмене или изменении нормативных правовых актов, ограничивающих права инвесторов. Все отрасли экономики Беларуси открыты для иностранных инвестиций. Иностранные инвесторы могут создавать в Беларуси компании с любым объемом инвестиций, а также свои филиалы и представительства. В Минске создан Инвестиционный атлас города, предоставляющий широкую информацию о возможностях инвестирования и привлекательных инвестиционных проектах Минска. Национальное агентство инвестиций и приватизации при министерстве экономики создано специально для привлечения в нашу страну иностранных инвестиций. Иностранные инвесторы, желающие вести бизнес в Беларуси, могут получить помощь Национального агентства бесплатно. Все эти меры положительно сказались на инвестиционном рейтинге Республики Беларусь. Рейтинг – экспертная оценка объективных показателей состояния рынка той или иной страны, отдельных корпораций и финансовых инструментов, основанная на соответствующих количественных и качественных подходах. По состоянию на 2017 г. Беларусь заняла 37 позицию и значительно улучшила свое место в рейтинге по сравнению с прошлым годом (на 13 пунктов). Перед Республикой Беларусь стоит цель войти в 30 стран с наиболее благоприятным деловым климатом.

Свободные экономические зоны. В настоящее время свободные экономические зоны (СЭЗ) прочно вошли в мировую хозяйственную практику и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений. В системе мировых хозяйственных связей

свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов. СЭЗ – это часть национального экономического пространства с особым режимом, где используется система льгот и стимулов, не применяемых в других частях территории страны.

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

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

Определенную специфику в СЭЗ могут иметь также акты трудового и социального законодательства. В СЭЗ выделяют четыре основные группы льгот, которые применяются в различных комбинациях:

1) внешнеторговые льготы – введение особого таможенного тарифного режима (снижение или отмена экспортно-импортных пошлин), а также упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций;

2) налоговые льготы – налоговое стимулирование конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей (касается налоговой базы, уровня налоговых ставок, вопросов временного или постоянного освобождения от налогообложения);

3) финансовые льготы – различные субсидии (более низкие цены на коммунальные услуги, снижение арендной платы, кредиты на льготных условиях и т.д.);

4) административные льготы – упрощение процедур регистрации предприятий, а также оказание различных услуг.

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

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

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

Так, во Франции с начала 1997 г. 38 городов объявлены «свободными зонами». Создаваемые в них мелкие и средние предприятия получают максимальные налоговые льготы: на 5 лет освобождаются от выплаты различных налогов и прочих обязательных отчислений. Здесь одной из главных задач политики «свободного зонирования» является создание новых рабочих мест. Поэтому при выборе этих городов, приблизительно 10 из которых являются парижскими пригородами, власти руководствовались такими критериями, как высокий уровень безработицы (более 13,5%) и большой процент необразованной молодежи.

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

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

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

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

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

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

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

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

К важнейшим целям развития СЭЗ относятся стимулирование создания и развития производств, основанных на новых и передовых технологиях, увеличение числа рабочих мест, объема экспорта. Как и во всем мире, специальный таможенный, регистрационный и налоговый режим СЭЗ предоставляет предприятиям возможность работать в особых льготных условиях.

В настоящее время в Беларуси функционируют шесть свободных экономических зон (по одной в каждом областном административном центре, включая г. Минск): СЭЗ «Брест» (1996), СЭЗ «Гомель-Ратон» (1998), СЭЗ «Минск» (1998), СЭЗ «Витебск» (1999), СЭЗ «Могилев» (2002), СЭЗ «Гродноинвест» (2002). В 2017 г. в качестве резидентов СЭЗ зарегистрировано 410 компаний, на которых занято порядка 123,5 тыс. человек. Для всех белорусских СЭЗ установлен единый специальный правовой режим деятельности их резидентов.

Для получения статуса резидента СЭЗ в Беларуси необходимо выполнение следующих условий:

- объем инвестиций в реализацию проекта не менее 1 млн. евро (или 500 тыс. евро при условии их инвестирования в течение 3 лет с даты регистрации).

- создание и (или) развитие производства, ориентированного на экспорт и (или) импортозамещение.

Резидентам СЭЗ предоставляются следующие льготы и преференции:

1. прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства на экспорт или другим резидентам белорусских СЭЗ, освобождается от налога на прибыль в течение десяти лет от даты объявления ими валовой прибыли; в дальнейшем применяется пониженная на 50% ставка налога на прибыль (но не более чем 12%);

2. освобождение от налога на недвижимость:

в течение трех лет с момента регистрации в СЭЗ по зданиям и сооружениям, возникшим (приобретенным) в этот период;

по зданиям и сооружениям, расположенным на территории соответствующей СЭЗ, независимо от направления их использования (при условии реализации продукции на экспорт и (или) другим резидентам белорусских СЭЗ);

3. освобождение от уплаты земельного налога за земельные участки:

на период проектирования и строительства объектов, но не более пяти лет с даты регистрации в качестве резидента СЭЗ;

с 01.01.2017 по 31.12.2021 независимо от направления их использования (при условии реализации продукции на экспорт и (или) другим резидентам белорусских СЭЗ);

4. освобождение от уплаты арендной платы за земельные участки:

на период проектирования и строительства объектов, но не более пяти лет с даты регистрации в качестве резидента СЭЗ;

независимо от направления их использования (при условии реализации продукции на экспорт и (или) другим резидентам белорусских СЭЗ);

5. освобождение от уплаты государственной пошлины за выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства, привлекаемым резидентом СЭЗ для реализации инвестиционного проекта на территории СЭЗ, специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь.

6. финансирование расходов на создание инженерной и транспортной инфраструктуры, требуемой для реализации инвестиционного проекта резидента СЭЗ, в первоочередном порядке за счет средств, предусматриваемых в Государственной инвестиционной программе и местных бюджетах, в случае реализации резидентом СЭЗ инвестиционного проекта с заявленным объемом инвестиций более 10 млн. евро.

Тема 5. Международная миграция трудовых ресурсов

5.1 Понятие, причины, виды, современные тенденции развития международной миграции трудовых ресурсов

5.2 Теории миграции трудовых ресурсов

5.3 Миграционная политика. Формы и методы государственного и международного регулирования внешней трудовой миграции

5.1 Понятие, причины, виды, современные тенденции развития международной миграции трудовых ресурсов

Международная миграция рабочей силы представляет собой процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую с целью трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране происхождения. Помимо экономических мотивов процесс международной миграции обуславливается также соображениями политического, этнического, культурного, семейного и иного характера. Таким образом, международная миграция рабочей силы является частью более широкого явления – международной миграции населения, когда данный процесс не всегда связан с трудоустройством.

Международная миграция включает две основные составляющие: эмиграцию и иммиграцию. Под эмиграцией понимается выезд из страны на постоянное место жительства, под иммиграцией – въезд в страну на постоянное место жительства. Международная миграция включает также процесс репатриации – возвращение в страну происхождения ранее выехавших из нее граждан.

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий:

- иммигранты и не иммигранты, легально допущенные в страну. Для стран, которые традиционно принимают иммигрантов, 80-90-е гг. были периодом высокого уровня иммиграции;

- работники-мигранты по контракту. Их к концу 90-х гг. в мире насчитывалось более 25 млн человек. Многие страны зависят от иностранной рабочей силы. Договоренности о ее контрактировании заключаются между странами с избыточной рабочей силой в некоторых районах Азии и, например, рядом стран Ближнего Востока, Европы;

- нелегальные иммигранты. Их число в конце 90-х гг. превышало 30 млн человек. Почти все индустриальные страны имеют у себя нелегальных иммигрантов. Часть из них проникают через границу, другие остаются в чужой стране с просроченными визами; обычно они замещают рабочие места, находящиеся на низшей ступени трудовой иерархии;

- лица, просящие убежища. До 80-х гг. численность этой категории мигрантов была крайне незначительна, затем она заметно увеличилась – до более 1 млн человек к концу 90-х гг. Просьбы об убежище люди направляют по политическим мотивам, а также в силу тяжелого экономического положения в своих странах;

– беженцы. По данным Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев, в 2017 г. количество беженцев, вынужденных переселенцев и принудительно перемещённых лиц в мире составило 68,5 миллионов человек. Этот печальный рекорд за всё время наблюдений обновляется уже пятый год подряд.

Различные типы миграции включают:

- внешнюю и внутреннюю;
- сезонную миграцию туристов и сельскохозяйственных рабочих;
- миграцию из сельской местности в города, происходящую в развивающихся странах в процессе индустриализации (урбанизация);
- миграцию из городов в сельскую местность, более распространённую в развитых странах (рурализация);
- кочевничество и паломничество;
- маятниковую;
- приграничную или транзитную.

Основной причиной международной миграции является экономическая: разница в уровне заработной платы, которая может быть получена за одинаковую работу в разных странах мира. Нехватка специалистов той или иной профессии в определённом регионе повышает заработную плату для этой профессии и, соответственно, стимулируют приток мигрантов. Для внешних миграций рабочей силы характерным является увеличивающийся удельный вес в её составе высококвалифицированных специалистов. Отчасти миграция обусловлена такими причинами как войны (эмиграция из Ирака, Боснии, Афганистана, Сирии в США, Великобританию и Европу), политические конфликты (непрекращающийся социальный кризис в Южном Судане и Конго, ситуация с мусульманами-рохинья в Мьянме, продолжающиеся вооружённые конфликты в ряде стран и регионов привели к тому, что в 2017 г. 16,2 миллиона человек были вынуждены покинуть места жительства) и природные катастрофы (миграция из Монтсеррата в Великобританию из-за извержения вулкана). Выделяют также социальные и культурные причины миграции.

Миграция всегда играла важную роль в формировании населения и, соответственно, рынка труда отдельных стран и территорий, однако коренные изменения характера и направления миграционных потоков произошли со второй половины XIX века. В первую очередь, это было обусловлено революционными изменениями в жизни и условиях работы населения наиболее развитых стран Европы и Нового Света, вследствие бурного развития промышленности, транспорта и средств коммуникации.

Вначале в качестве конечного пункта перемещений выделились так называемые страны традиционной иммиграции – Австралия, Канада, и

Соединенные Штаты. Однако, в послевоенное время в мире не только вырос объем миграций, но и изменился ее состав: вместо Европы доминирующим источником мигрантов в мире стали страны Азии, Африки и Латинской Америки, а Европа сама стала активно принимать мигрантов. На рубеже 1970-х и 1980-х даже страны южной Европы, Италия, Испания и Португалия, многими десятилетиями поставлявшие мигрантов в Новый Свет и более богатые страны северной Европы начали завозить рабочих из Африки, Азии и Восточной Европы, включая страны бывшего СССР.

По мере роста интернационализации хозяйственной жизни значение международной миграции возрастает. Основной поток ее в последние десятилетия устремляется в США. В 70-х гг. число легальных иммигрантов в эту страну достигло 4,5 млн человек (20% прироста населения за 70-е гг.), что на 1/3 больше, чем в 60-х гг. В 80-х гг. масштабы иммиграции еще более возросли – на нее приходилось уже 39% прироста населения страны. В этот период в страну въехало 6 млн легальных и 2 млн нелегальных иммигрантов. За период 1990-1996 гг. в США въехало еще 6,1 млн иммигрантов, только в 1996 г. – почти 961 тыс. человек. При этом к началу 1998 г. в стране, по оценке, проживало более 5 млн незарегистрированных (нелегальных) иммигрантов.

Другим крупнейшим центром притяжения мигрантов является Западная Европа: средний ежегодный прирост иностранной рабочей силы составляет 600-700 тыс. человек (с учетом членов семей численность въезжающих возрастает до 1,5 млн человек). Лидерство по масштабам иммиграции в Европе удерживают Германия, Франция и Великобритания. В качестве примера более локального регионального центра притяжения мигрантов можно назвать Австралию. В последние годы локальным центром иммиграции становится Россия.

Для различных принимающих стран существуют разные источники миграционных потоков, хотя во многих случаях они и совпадают. Это обусловлено, с одной стороны, той ролью, которую страна притяжения играет в современном мире, и возможностями, которые она имеет, а с другой стороны, конкретными историческими, этническими, географическими связями между принимающими странами и странами-донорами. При этом наблюдаются довольно заметные сдвиги в географических потоках современной иммиграции. Так, если в 60-х гг. основными источниками новых мигрантов для США были Канада и Западная Европа (79% приехавших), то в 70-80-х гг. доминировали Латинская Америка и Азия. В 90-х гг. из этих регионов в США въехало 84% всех иммигрантов.

За прошедшие десятилетия изменился не только этнический состав, но и квалификационный и образовательный уровень иммигрантов. В 80-х гг. в США, например, въехало беспрецедентно большое число лиц с

высшим образованием – 1,5 млн человек. В 1996 г. было выдано 18 тыс. въездных виз на постоянную работу иностранным ученым и инженерам. Однако было бы неверно утверждать, что все иммигранты имеют высокий уровень образования и квалификации; 33,1% из них не закончили среднюю школу. В свою очередь, 1/3 таких иммигрантов принадлежит к числу тех, кто нелегально пересек границу США.

Вопреки распространённому мнению о том, что все беженцы рвутся только в развитые страны «глобального Севера», управление ООН по делам беженцев отмечает, что 85 % вынуждено перемещённых обрели убежище в развивающихся странах; многие из них на новом месте живут в крайней нищете. Богатые развитые страны возводят всё больше барьеров на пути переселения семей, спасающихся от войны. Одновременно с этим сокращается финансирование гуманитарной помощи людям, находящимся в зонах конфликтов. Среди принимающих стран четвёртый год подряд лидирует Турция: в ней на конец 2017 года зарегистрировано 3,5 миллиона беженцев, в основном из соседней Сирии. Власти США за прошлый год получили около 332 тысяч новых прошений об убежище, власти Германии – 198 тысяч.

Следует иметь в виду, что международная миграция рабочей силы (как и вообще миграция населения) – это не только экономическое, но и сложное политическое, и социально-экономическое явление. Оно значительно влияет на состав трудовых ресурсов как стран-доноров, так и принимающих стран, создает новую ситуацию на рынках труда, привносит немало изменений (и не только позитивных) в социальную и политическую жизнь многих принимающих стран. Иммиграция, в частности, может вызвать ряд проблем, связанных с этническими, расовыми, религиозными и культурными отличиями иммигрантов от коренного населения. Примеры проявления таких проблем имеются практически во всех принимающих странах.

Для стран иммиграции положительные последствия следующие: мигранты повышают конкурентоспособность товаров вследствие снижения издержек производства, так цена на рабочую силу иностранцев ниже, чем цена на национальную рабочую силу; в трудоемких отраслях и тех видах производства, которые не пользуются спросом у местного населения, мигранты заполняют нишу и обеспечивают нормальный, непрерывный процесс воспроизводства; достигается существенная экономия средств и времени на подготовке кадров; иммигранты расширяют ёмкость внутреннего рынка; иммиграция способствует омоложению нации, т.к. мигрирует, как правило, самая мобильная и активная часть населения. Негативные последствия: ухудшается ситуация на рынке труда; в связи с ростом предложения рабочей силы и ограничением рабочих мест снижается цена на национальную рабочую силу; могут возникать конфликты между местным населением и

мигрантами; на государство ложится бремя по выплате пособий, социальной помощи мигрантам. Таким образом, наличие ряда противоречивых последствий для обеих сторон приводит к необходимости регулирования миграционных процессов.

О положительном влиянии процесса «утечки умов», например, для экономики США, писалось немало. Достаточно сказать, что 40% из пришедших на рынок труда США в 80-х гг. докторов наук в области инженерных и компьютерных дисциплин были иммигрантами; 25% преподавателей технических дисциплин в вузах – тоже иммигранты. В конце 90-х гг. в США проживало более 13 млн иммигрантов; они зарабатывают, по оценкам, 240 млрд долл. в год. При этом они платят налоги в размере более 90 млрд долл. в год. В то же время американское государство ежегодно тратит на социальное вспомоществование иммигрантам 5 млрд долл. Ясно, что отдача от иммигрантов даже в чисто денежном выражении весьма высока для американского государства. Неизмеримо выше тот вклад, который вносят высококвалифицированные иммигранты в развитие американской науки, медицины, искусства. Так, в конце 90-х гг. 23% всех ученых в США в области естественных и точных наук были иммигрантами.

Другим ярким примером преимущественно позитивного влияния иммиграции на экономику страны может служить Израиль. Проводя целенаправленную политику на привлечение евреев в страну со всего мира, Израиль, во многом благодаря иммиграции научных и других высококвалифицированных кадров, вошел в число наиболее развитых в экономическом и научно-техническом отношении стран мира.

Несомненно, однако, и то, что многие ученые из развивающихся стран, повысив свою квалификацию и поработав в США и других развитых странах, вернулись к себе на родину, положив начало научным школам и направлениям в своих странах. Да и не только ученые. Получив образование и поправив материальное положение, возвращаются и представители других профессий: управляющие, врачи, строители, квалифицированные рабочие. Возвратились на родину многие китайцы, корейцы, югославы, греки, индийцы. Все они принесли в свои страны новые знания, квалификацию, достаток своим семьям. Важно, чтобы и эти страны научились ценить свои кадры, создавали им условия для реализации их потенциала, нормальные условия для работы и жизни.

Для стран эмиграции позитивные последствия следующие: эмиграция облегчает положение на национальном рынке труда, смягчает безработицу и её социально-экономические последствия; из-за границы в страну возвращаются более квалифицированные и обученные работники; получение дополнительных доходов от экспорта рабочей силы в форме денежных переводов от эмигрантов, а при возвращении на родину мигранты привозят с собой материальные ценности и сбережения. Это в

конечном итоге способствует росту благосостояния работников и их семей. Негативные последствия: страна теряет часть своих трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте, в результате чего происходит старение трудовых ресурсов; происходит «утечка умов» в связи с массовым отъездом наиболее образованных, квалифицированных кадров. Нередко этот процесс является безвозвратным, поэтому ослабляется интеллектуальный потенциал страны.

Важным позитивным последствием для стран-доноров являются доходы от эмиграции, т.е. денежные переводы эмигрантов в свои страны. В некоторых странах они достигают довольно значительных величин. Так, масштабы этих доходов составили в середине 90-х гг. для Бангладеш – 4% ВВП, для Ямайки – более 5, для Пакистана – более 3, для Шри Ланки – 6,2%. По имеющимся оценкам, перевод, например, в Египет доходов эмигрантов в размере 2,8 млрд долл. стимулировал создание дополнительного ВВП на сумму 6,8 млрд долл., что составило 16% ВВП страны.

5.2 Теории миграции трудовых ресурсов

Существует несколько теорий, объясняющих причины и направленность международных миграционных процессов. Наиболее распространенный концептуальный подход исходит из классической теории и, в частности, из представления о соотношении факторов «выталкивания» и «притяжения» населения и рабочей силы как главных движущих сил данного процесса. Согласно классической (Е. Равенштайн, А. Люис, Дж. Фей, Г. Ранис) и неоклассической теории (Дж. Харрис, М. Тодаро) избыточные трудовые ресурсы мигрируют из преимущественно сельских районов с низкой предельной производительностью в более развитые урбанизированные районы. Часто решения о миграции объясняются индивидуальными представлениями о более благополучных районах и странах, а не фактическим положением вещей. Этим, например, экономисты-неоклассики объясняли миграционные потоки в урбанизированные районы с высокой безработицей.

В отличие от классических теорий приверженцы исторических и структуралистских концепций объясняют миграцию экономическим и политическим неравенством различных субъектов (стран, регионов, предприятий, индивидов), когда более сильные субъекты определяют направленность миграционных потоков в выгодном им направлении. Эти же теории признают важность таких факторов, как этнические и семейные связи среди мигрантов, роль государственного регулирования в данной области. Все перечисленные подходы и объяснения дополняют друг друга и переплетены.

Одной из первых попыток концептуализировать миграционные процессы предпринял английский и немецкий географ Э.Г. Равенштейн в своем труде «Законы миграции». Известный английский статистик и демограф У. Фарр в конце XIX века высказал гипотезу, что миграции развиваются без каких-либо определенных закономерностей, подобно хаотичному броуновскому движению. Данное утверждение оспорил его современник Э.Г. Равенштейн, который считал, что общие закономерности развития миграционных процессов выявить можно. В качестве ответа У. Фарру он сформулировал законы миграции, которые были опубликованы в 1885 г. Первоначально законов было семь, впоследствии, при изучении миграционных данных по США и другим странам их количество было дополнено до одиннадцати. В Законах миграции делается попытка объяснения и прогнозирования миграции как внутренней, так и международной. Многие из этих законов справедливы до настоящего времени, они продолжают служить в качестве отправной точки для большинства моделей миграции даже более века спустя, что свидетельствует об их объективности.

На основе изучения большого объема эмпирического материала, Э.Г. Равенштейн выделил следующие законы миграции:

1. Между территориями идет перераспределение населения.
2. Территории различаются главным образом по экономическим характеристикам.
3. Большинство мигрантов переезжает на короткие расстояния.
4. Миграция происходит ступенчато.
5. Каждому миграционному потоку соответствует обратный поток.
6. Мигранты на длинные расстояния мигрируют в крупные центры промышленности и торговли.
7. Жители городов менее подвижны, чем жители сельской местности.
8. Женщины подвижнее мужчин в перемещениях внутри страны, мужчины подвижнее женщин в перемещениях на длинные расстояния.
9. Большие города растут главным образом из-за миграции.
10. Объем миграции увеличивается с развитием промышленности, торговли и транспорта.
11. Главные причины миграции – экономические.

Законы миграции оказали огромное влияние на последующие работы в области моделирования и концептуализации миграционных процессов. Основываясь на обширном эмпирическом материале, Э.Г. Равенштейну удалось четко и достаточно объективно выделить базовые характеристики миграционных процессов. Однако, его законы носят довольно описательный характер и в них отсутствует объяснение причин миграции и факторов, способствующих воспроизводству этого явления.

Наряду с законами Э.Г. Равенштейна, к классическим миграционным теориям относится также эконометрическая модель Э. Ли (Push/Pullfactors), разработанная в 1960-х годах. Согласно данной модели, на каждой территории действуют различные группы факторов миграции: удерживающие, притягивающие и выталкивающие, определяющие прибытие и выбытие, причем некоторые факторы действуют на большинство людей, а некоторые – только на отдельных индивидов. Э. Ли удалось одному из первых указать на факторы, влияющие на миграционные процессы. К выталкивающим могут относиться некоторые факторы экономического характера (безработица, низкий уровень дохода, высокие налоги); социальные и политические (бедность, дискриминация, ограничения на свободу совести и вероисповедания, войны); неблагоприятные природные и климатические условия и т.д.

Притягивающими факторами могут быть высокий уровень экономического развития, более высокие доходы, безопасность, возможность получить доступ на рынок труда (в том числе в неформальном секторе, что особенно важно для нелегальных иммигрантов) и другие.

Вместе с факторами притяжения и выталкивания, на миграционные процессы действуют промежуточные факторы. Промежуточные факторы возрастают с увеличением расстояния между территориями и могут выступать в качестве ограничителей миграционных потоков. В их число входят транспортные расходы, законодательное регулирование перемещений, доступность информации о предполагаемом регионе прибытия и т.д.

Э. Ли отмечает, что миграция является процессом селективным и одни и те же факторы могут влиять на разных людей по-разному. Он отмечает, что притягивающие факторы оказывают большее воздействие на высокообразованных людей, которые к тому же и так имеют определенное положение в регионе исхода, однако они могут получить более выгодные предложения в другом месте. Высокая мобильность характерна для высококвалифицированных специалистов потому, что часто миграция означает продвижение вверх по в карьерной лестнице и уровне доходов. Для низкоквалифицированных работников наоборот, большее значение имеют негативные, выталкивающие факторы.

По Э. Ли человек становится активным агентом, у которого есть возможность для самостоятельного принятия решения мигрировать или нет. Потенциальный мигрант будет принимать решение о миграции в том случае, если комбинация притягивающих и отталкивающих факторов настолько сильна, чтобы оправдать трудности, которые будут переживать потенциальные мигранты в процессе переезда.

Важной характеристикой, влияющей на склонность к миграции, является нахождение на определенных этапах жизненного цикла. Так, к

покиданию родительского дома склонны те, кто выходит на рынок труда, либо вступает в брак, тогда как люди разводящиеся или покидающие рынок труда (к примеру, выходящие на пенсию) могут совершить обратную миграцию.

В теории уделяется большое внимание эконометрическим характеристикам мигранта и стадиям его жизненного цикла. Однако, Э. Ли концентрирует свое внимание на экономических факторах миграции, упуская из виду неэкономические. Несмотря на множество рациональных причин миграции, на этот процесс могут влиять причины нерациональные и личные.

Неоклассическая теория миграции (М. Фридман, П. Самуэльсон и др., 1960-1970-е годы) исходит из наличия свободной конкуренции и совершенного рынка факторов производства. Изначально теория разрабатывалась для объяснения трудовой миграции в процессе экономического развития. Данная теория характеризует миграционные процессы как на макро-, так и микроуровне.

Миграция является результатом географических различий в спросе и предложении труда. Сигналом к миграции являются различия в уровнях зарплаты (дохода) между территориями выезда и въезда. Стоит отметить, что уровень зарплаты должен быть достаточным, чтобы покрыть издержки перемещения. Согласно неоклассической теории, изучение миграции аналогично решению задачи эффективного размещения ресурсов, из-за чего данный подход нашел свое практическое применение во многих странах мира. Так, в СССР совершались попытки преодоления несоответствий между потребностями народного хозяйства на определенных территориях и наличием на ней рабочей силы, возникающей вследствие неравномерного экономического развития. Направление потоков определяется экономическими характеристиками территорий: если они привлекательные, то на территорию происходит иммиграция, если негативные – то эмиграция. Направление миграционных потоков (из регионов с низкой зарплатой в регионы с высокой зарплатой) и потоки капитала являются противонаправленными.

К недостаткам данной модели следует отнести то, что рынок труда не может быть совершенным и для балансировки спроса требуется время, тогда как при совершенном рынке не было бы безработицы. По крайней мере, на коротком временном промежутке миграция не уравнивает спрос и предложение на рабочую силу.

Положения данной теории на макроуровне содержат ряд концептуальных предположений:

Международная трудовая миграция обусловлена различиями в заработной плате между странами.

После устранения различий в заработной плате в мировом масштабе перемещения рабочей силы прекратятся.

Потоки человеческого капитала, в случаях высококвалифицированной и низкоквалифицированной рабочей силы, могут происходить разнонаправленно в силу различных движущих сил, воздействующих на эти процессы.

Рынок труда является основным механизмом, посредством которого возникают международные потоки рабочей силы. Другие виды рынков оказывают намного меньшее влияние.

Правительства стран могут управлять миграционными потоками, главным образом, путем влияния на рынок труда отдающих или принимающих стран.

Согласно микроэкономической модели индивидуального выбора (М. Тодаро, Л. Маружко) отдельные рациональные индивиды принимают решение совершить миграцию на основании анализа издержек и прибыли, связанных переездом. Одним из ключевых компонентов является оценка ожидаемой выгоды от разрыва в заработках. Международная миграция понимается как форма инвестиций в человеческий капитал. Люди выбирают территорию перемещения таким образом, чтобы в месте вселения они могли быть наиболее продуктивными, с учетом их квалификации. Действительно, в странах с низкими доходами разрыв в оплате труда между неквалифицированными и квалифицированными работниками может составлять порядка 20%, тогда как в странах с высокими доходами этот разрыв может быть в 10-30 раз.

Однако, для переезда они должны понести определенные затраты, связанные с расходами на транспорт, поиском работы, усилиями по изучению нового языка и культуры, психологическими издержками разрыва старых связей и налаживания новых и прочими трудностями, возникающими в процессе адаптации к новому месту жительства. Ожидаемая выгода от переселения будет тем больше, чем выше уровень образования мигрантов. Это вызывает то, что мигранты, как правило, имеют более высокий уровень образования, чем население страны исхода в целом¹⁰.

Для преодоления недостатков неоклассической теории человеческого была разработана теория двойного рынка труда, по которой международная миграция вытекает из собственных потребностей рынка труда современного индустриального общества. Согласно этой теории, разработанной М. Пиоре в 1979 г., международная миграция вызвана постоянным спросом на труд иммигрантов, что присуще экономической структуре развитых стран. По М. Пиоре, иммиграция в странах происхождения вызвана такими факторами как низкая заработная плата и высокая безработица, а в принимающих странах напротив, существует потребность в иностранной рабочей силе.

Спрос на труд иммигрантов М. Пиоре связывал с 4 фундаментальными характеристиками современного индустриального

общества: структурная инфляция, мотивационные проблемы, экономический дуализм и демография рабочей силы. Заработная плата отражает не только условия спроса и предложения, она также передает статус и престиж, социальные качества. Люди считают, что заработная плата должна отражать социальный статус. Если работодатель стремится привлечь неквалифицированную рабочую силу, он не может просто повысить заработную плату, так как это нарушит определенные связи между социальным статусом и вознаграждением. Если увеличится заработная плата на нижнем уровне иерархии, то будет давление на повышение заработной платы на других уровнях. Заработная плата должна быть увеличена всей должностной иерархии, чтобы держать их в соответствии с социальными ожиданиями, это проблема известна как структурная инфляция. Привлечение местных работников во время нехватки рабочей силы путем повышения заработной платы является дорогостоящей и невыгодной операцией для работодателя, что вынуждает его прибегать к поиску выгодных решений, такому как ввоз мигрантов, которые готовы работать за более низкую заработную плату.

Профессиональная иерархия является также важной для мотивации работников, т.к. люди работают не только ради прибыли, но также для накопления и поддержания своего социального статуса. Острые мотивационные проблемы возникают у нижних слоев должностной иерархии, потому что у них нет высокого статуса, который необходимо поддерживать. Эта проблема неизбежна и не может быть устранена, так всегда будет внизу любой иерархии. Работодателям нужны работники, которые считают нижний уровень рабочих мест как средство заработка денег, для кого работа сводится только к доходам, без последствий для статуса или престижа. Таковыми являются иммигранты, большинство из которых стремятся к цели заработать деньги на конкретные цели (улучшить состояние и благополучие дома, строительство дома, оплата за школу, покупка земли, приобретение потребительских товаров). Из-за разных условий жизни в развитых и развивающихся странах, заработная плата мигранта по местным меркам является достаточной, хотя он понимает, что имеет низкий статус за границей. Такие мигранты не рассматривают себя как часть принимающего общества.

Раздвоение рынка труда характеризует промышленно развитые страны, из-за присущей двойственности между трудом и капиталом. Капитал – это фиксированный фактор производства, тогда как труд является фактором производства переменным: когда спрос падает, происходит увольнение рабочих. Этот дуализм создает различия между работниками, ведущий к бифуркации рабочей силы. Квалифицированные рабочие в капиталоемком секторе работают с лучшим оборудованием и инструментами. Работодатель вынужден инвестировать в этих работников путем предоставления специализированной подготовки и образования. Их

работа является сложной и требует значительных знаний и опыта. Из-за высоких затрат на работников первичного сектора их стараются удерживать от ухода, в этом плане их труд становится фактором, схожим с капиталом. В трудоемком вторичном секторе, трудящиеся имеют неустойчивые, неквалифицированные рабочие места, они могут быть уволены в любое время при незначительных или нулевых издержках для работодателя.

Таким образом, дуализм между трудом и капиталом распространяется на рабочую силу в виде сегментированной структуры рынка труда. Низкая заработная плата, нестабильные условия, а также отсутствие разумных перспектив для мобильности во вторичном секторе затрудняют привлечение местных работников, которые наоборот, устраиваются в первичные, капиталоемкие отрасли, где зарплаты выше, более безопасные рабочие места, и есть возможность профессионального совершенствования. Чтобы заполнить недостаток спроса на вторичном секторе, работодатели обращаются к иммигрантам.

Двойственность, присущая рыночной экономике создает постоянный спрос на работников, которые готовы трудиться в ненадлежащих условиях и за низкую заработную плату, с небольшими шансами для дальнейшего продвижения. Раньше эти позиции занимали женщины и подростки. Женщины были готовы рассматривать временную работу с низким заработком, т.к. кормильцем в семье являлся мужчина, а для женщины семья была на первом месте и они не боялись потерять работу. Для подростков это была дополнительная возможность заработать денег и набраться опыта.

Однако, с течением времени, эти два источника рабочей силы сократились по трем причинам: рост доли женщин, вовлеченных в экономическую деятельность (эмансипация и карьерные устремления, развитие института развода, вызвавшее необходимость содержать себя самостоятельно), снижение рождаемости и расширение формального образования (снижение доли подростков, вовлеченных в трудовую деятельность). Этот дисбаланс привел к увеличению спроса на иммигрантов.

Теория двойного рынка труда не утверждает и не отрицает, что акторы совершают рациональные и корыстные действия, как предсказывают микроэкономические модели. Негативное отношение людей в промышленно-развитых странах к низкооплачиваемым рабочим местам открывает возможности для трудоустройства иностранных рабочих.

Последствия теории двойного рынка труда отличаются от аналогичных последствий микроэкономических моделей:

– Международная трудовая миграция основывается на спросе работодателей развитых стран.

– Поскольку спрос на мигрантов формируется за счет структурных потребностей экономики, уровень заработной платы не является условием для трудовой миграции, поэтому работодатели могут нанимать работников, не повышая заработную плату.

– Низкий уровень заработной платы в принимающих странах не увеличится в ответ на снижение количества иммигрантов.

– Низкий уровень заработной платы в принимающих странах может снизиться в результате увеличения количества иммигрантов.

– Возможности влияния правительства на международную миграцию низкие, на спрос в труде иммигрантов могут повлиять только серьезные изменения в экономике.

Недостатки теории М. Пиоре заключаются в том, что он рассматривает исключительно притягивающие факторы, упуская из виду факторы выталкивающие (связанных с демографическими трансформациями в развивающихся странах). Также данная теория не рассматривает механизмы принятия решения о миграции.

5.3 Миграционная политика. Формы и методы государственного и международного регулирования внешней трудовой миграции

Международные конвенции, в том числе Всеобщая декларация прав человека, принятая ООН 10 декабря 1948 г., объявляют свободный выбор места жительства и работы в качестве основополагающих прав человека. Вместе с тем международные правовые акты, регулирующие процессы миграции между странами – участницами соглашений, а также с третьими странами, как правило, устанавливают либеральные нормы перемещения населения и рабочей силы внутри интеграционных группировок и ограничительные – по отношению к третьим странам.

Процесс международной миграции рабочей силы и населения регулируется национальным законодательством различных стран и международными правовыми актами. В законодательстве находят отражение две тенденции: одна – к открытой экономике и соответственно к свободному перемещению трудовых ресурсов и населения; другая – к протекционизму и ограничениям в области международной миграции.

Национальная миграционная политика – комплекс законодательных, организационных и иных мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из нее, предоставление и лишение гражданства или иного статуса проживания в стране, использование в ней иностранной рабочей силы, создание системы социальной защиты работников-мигрантов в период их работы за рубежом, регламентирование потоков беженцев и их социальную защиту.

С целью недопущения неконтролируемого влияния международной миграции на социальную обстановку и рынки труда большинство

развитых стран проводит определенную миграционную протекционистскую политику, призванную защитить интересы своего населения и экономики. Так, в США по закону об иммиграции, вступившему в силу в ноябре 1990 г., начиная с 1995 г. в страну ежегодно допускается не более 675 тыс. человек. Закон вводит также квоту для лиц, выезжающих в США в поисках работы, – 140 тыс. человек в год

В связи с ростом политической и демографической нестабильности в 90-х гг., усложнением процесса адаптации и трудоустройства иммигрантов многие европейские страны также ужесточили свои иммиграционные законодательства. Например, с 1993 г. Франция ограничила въезд новых иммигрантов; ФРГ в середине 90-х гг. приняла решение не предоставлять вид на жительство претендентам на въезд, а также гражданство детям работающих по контракту мигрантов, преимущественно турецкого происхождения, что ранее было предусмотрено законом. Аналогичные ужесточения иммиграционного законодательства ввели Австрия, Италия, Испания, Португалия.

Эмиграционная политика включает косвенные методы регулирования, призванные создать благоприятный эмиграционный климат, а также прямые методы, нацеленные на регулирование объемов и структуры эмиграционных потоков. Косвенные методы включают: валютную и банковскую политику поощрения валютных переводов из-за рубежа; предоставление льгот по валютным вкладам; продажу рабочим-мигрантам ценных бумаг, не облагаемых налогами; таможенную политику, предусматривающую таможенные льготы для возвращающихся трудящихся-эмигрантов; специальные эмиграционные программы, дополнительно принимаемые в ряде стран. Прямые методы: требования к субъектам трудовой миграции: к фирмам-посредникам, трудящимся-мигрантам; экспансионную политику, направленную на завоевание рабочих мест на рынках зарубежных стран; структурную политику, основными элементами которой выступают лимитирование выдачи заграничных паспортов; запрет; установление сроков обязательной работы в стране после завершения образования за государственный счет.

Иммиграционная политика призвана защитить национальный рынок труда от неконтролируемого притока мигрантов, обеспечить рациональное использование их труда. Иммиграционная политика формируется из следующих инструментов: качественные требования к иностранной рабочей силе (наличие сертификата об образовании, стаж работы по специальности); возрастной ценз; состояние здоровья; ограничения личностного характера; прямое квотирование импорта рабочей силы; финансовые ограничители; временные ограничители; запреты в явной форме, выражающиеся в принятии законов, содержащих подробный перечень профессий, заниматься которыми иностранцам запрещено, и косвенной форме, когда определяется перечень

приоритетных профессий для въезда; национально-географические приоритеты; система санкций, действующих в отношении незаконно трудящихся-мигрантов, лиц, занятых незаконным импортом рабочей силы, работодателей, незаконно использующих трудящихся-мигрантов; программы репатриации, призванные стимулировать отток трудящихся-мигрантов.

В целом каждая страна вырабатывает свои меры по регулированию притока и оттока рабочей силы в зависимости от внутриэкономического положения данной страны.

На международном уровне создано несколько организаций, работа которых направлена на упорядочение процессов миграции. Международная организация труда (МОТ) была создана в 1919 г., а в 1946 г. МОТ стала специализированным учреждением ООН. В структуру МОТ входят: Международная конференция труда – высший орган МОТ, выполняющий законодательные функции; Административный совет – руководит работой различных комитетов и комиссий при МОТ; Международное бюро труда – информационный и консультативный орган. Одной из важных функций МОТ является принятие конвенций и рекомендаций, устанавливающих международные трудовые стандарты в таких областях, как заработная плата, продолжительность рабочего дня и условия труда, вознаграждение трудящихся за труд, социальное обеспечение, оплачиваемый отпуск, охрана труда.

Международная организация по миграции (МОМ) образована в 1949 г. как Международная организация по делам беженцев (МОБ), позже ее полномочия были расширены, и с 1989 г. она была переименована. В рамках этой организации осуществляется разработка долгосрочных программ в области регулирования миграционных потоков, оказания помощи в вопросах организации миграции, технического сотрудничества, предотвращения «утечки умов», реэмиграции, предоставления экспертных услуг и т. д. В настоящее время МОМ является межправительственной организацией, которая объединяет около 60 стран-членов и более 40 стран-наблюдателей. За время своего существования организация оказала помощь 8 млн. мигрантов через гуманитарные, чрезвычайные и другие программы.

Республика Беларусь входит в МОМ с 1994 года в качестве наблюдателя, в декабре 1996 года было открыто Минское бюро МОМ. Основные направления деятельности Международной организации по миграции в Беларуси это взаимодействие с правительственными органами, оказание содействия в формировании государственной миграционной политики и в укреплении соответствующих государственных структур. МОМ оказывает определенное техническое и консультативное содействие Государственному комитету погранвойск, Комитету по миграции, предоставляет помощь в подготовке кадров, организует семинары по

вопросам нелегальной и трудовой миграции. Минское бюро МОМ оказывает прямое содействие, осуществляя гуманитарную программу репатриации «застрававших» в республике нелегальных мигрантов и бывших студентов.

Управление Верховного комиссара по делам беженцев (УВКБ) при ООН занимается вопросами защиты беженцев, реализации долгосрочных решений и, в первую очередь, репатриации. Система постоянного наблюдения за миграцией (СОПЕМИ) при ОЭСР, которая координирует деятельность национальных иммиграционных управлений. В межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы оговариваются условия пребывания мигрантов в принимающей стране, соблюдение которых призвано защитить интересы мигрантов.

Миграционная политика Республики Беларусь в сфере внешней трудовой миграции направлена на совершенствование регулирования экспорта и импорта рабочей силы, защиту национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы и на смягчение ситуации на внутреннем рынке труда за счет трудоустройства белорусских граждан за границей. Для реализации поставленных задач в стране сформировано миграционное законодательство, благодаря которому обеспечиваются права трудящихся-мигрантов.

На современном этапе главную роль в управлении миграционными процессами играет Министерство внутренних дел, которое реализует миграционную политику во взаимодействии с другими министерствами и государственными органами. Основным структурным подразделением МВД, занимающимся вопросом реализации миграционной политики, с конца 2003 г. является Департамент по гражданству и миграции.

Таблица 5.1 – Международная миграция в Республике Беларусь по странам (человек)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прибыло в Республику Беларусь – всего	17 169	17 510	18 040	19 435	24 941	28 349	21 038	18 961
том числе: из стран СНГ	14 303	14 690	13 455	14 689	19 855	22 505	15 615	13 305
Российская Федерация	9 268	9 666	8 560	9 150	9 131	7 837	6 611	6 025
Туркменистан	554	631	800	1 106	1 710	1 340	1 567	2 175
Украина	2 640	2 539	2 258	2 203	6 311	10 571	5 492	3 491
из стран вне СНГ	2 866	2 820	4 585	4 746	5 086	5 844	5 423	5 656
Германия	153	145	427	263	282	309	292	374
Грузия	227	213	188	295	272	338	237	204
Израиль	179	209	246	267	220	228	158	199
Иран, Исламская Республика	30	39	31	96	69	188	143	617
Китай	133	144	79	285	465	1 310	1 097	783
Латвия	363	250	209	243	256	189	161	155

Ливан	20	15	49	73	49	109	89	166
Литва	799	887	478	753	1 001	701	554	318
Польша	242	206	255	235	242	278	249	239
Соединенные Штаты Америки	130	95	408	320	343	376	412	431
Выбыло из Республики Беларусь – всего	6 866	7 610	8 712	7 792	9 219	9 855	13 098	15 087
в том числе: в страны СНГ	5 040	5 799	6 509	5 374	5 912	6 679	8 997	9 558
в страны вне СНГ	1 826	1 811	2 203	2 418	3 307	3 176	4 101	5 529
Германия	433	409	503	469	470	439	527	515
Израиль	351	293	363	300	275	286	520	788
Китай	52	4	4	50	206	63	391	1 436
Польша	113	92	162	184	231	319	318	472
Соединенные Штаты Америки	221	194	165	211	249	327	464	325

С 2009 г. вступило в силу Соглашение между Республикой Беларусь и Российской Федерацией об обеспечении равных прав граждан Республики Беларусь и Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства на территориях государств-участников Союзного государства.

Республика Беларусь по-прежнему сохраняет привлекательность для трудовых мигрантов, несмотря на некоторое снижение числа иностранцев, прибывающих для осуществления трудовой деятельности в стране. Так, если в 2014 г. на территории Республики Беларусь работало почти 38 тысяч иностранцев, то начиная с 2015 года количество прибывших для работы в Республике Беларусь уменьшается. Вместе с тем, в 2012 г. эта цифра составляла более 8 тыс., в 2013 г. – уже около 18 тысяч человек. Снижение общего количества иностранных граждан связано, в первую очередь, с уменьшением потока прибывающих в страну трудовых мигрантов из Украины. Объясняется это некоторой стабилизацией ситуации в юго-восточных регионах Украины. По состоянию на 1 июля 2018 года на основании подписанных договоров и контрактов, представленных в подразделения по гражданству и миграции ОВД, на работу в Республику Беларусь въехало 7 180 человек (АППГ – 8 627), из них граждане Украины – 1 945, Китая – 1 434, Узбекистана – 567.

За период действия законодательства о вынужденной миграции в Республике Беларусь (с 1997 года) около 8 тысяч иностранцев из шестидесяти стран мира обратились в компетентные органы с ходатайствами о предоставлении статуса беженца, дополнительной защиты или убежища в Республике Беларусь (далее – ходатайство о

защите). До 2013 года с ходатайствами о защите ежегодно обращались до 160 соискателей убежища. Наибольшее количество обращений поступало от граждан Афганистана (до 70%). В 2013 г. с ходатайствами о защите обратились 208 иностранцев, из которых граждане Сирии составили 30,2% (63 чел.), граждане Афганистана – 29,3% (61 чел.). Изменение структуры потока вынужденных мигрантов связано с поступлением ходатайств о защите сирийских граждан, проходивших обучение в высших учебных заведениях Республики Беларусь, по причине их нежелания возвращаться в государство гражданской принадлежности вследствие продолжающейся войны в Сирии. Начиная с 2014 года, в связи с событиями в юго-восточных регионах Украины произошло значительное увеличение количества вынужденных мигрантов, обратившихся за защитой в республике. В 2014 г. с такими ходатайствами обратилось 868 иностранцев, 2015 г. – 1246, 2016 г. – 788, в 2017 г. – 748 человек. В 2018 г. по состоянию на 1 июля с ходатайствами о защите обратились 456 иностранца, из которых граждане Украины составили 90,3% (408 чел.).

В период с 2014 года по 2018 г. структура стран, откуда в Беларусь прибывают вынужденные мигранты, в основном, не изменилась. Заявители из Украины являются самой многочисленной группой иностранцев, ходатайствующих о защите, и составляют от 76,5% в 2014 г. до 83,7% в 2017 г. Кроме того, вынужденные мигранты прибывали в Беларусь из Сирии, Афганистана, Ирака, Йемена, Пакистана, Ирана и некоторых других стран ближнего и дальнего зарубежья. Если с 2013 года по 2015 г. количество заявителей из государств дальнего зарубежья росло (2013 г. – 162 человек, 2014 г. – 175, 2015 г. – 247), то в течение последних трех лет отмечается снижение их численности (2016 г. – 106 человек, 2017 г. – 90, 2018 г. (по состоянию на 01.07.2018) – 33 человека).

Результаты мероприятий по осуществлению миграционного контроля в стране свидетельствуют, что территория Республики Беларусь по-прежнему используется незаконными мигрантами в качестве транзитного коридора в государства ЕС. Особенностью 2015 и 2016 годов стало расширение географии государств исхода незаконных мигрантов, которые задерживались органами внутренних дел. В 2017 г. выявлено 12 организованных групп незаконных мигрантов общей численностью 56 человек. В 2018 г. задержано четыре таких группы общей численностью 12 человек. Наибольшее количество незаконных транзитеров в страны Европейского Союза с 2014 г. по 2018 г. составляют граждане Афганистана, Вьетнама, Египта, Индии, Иордании, Ирака, Ирана, Ливана, Марокко, Сирии.

Тема 6. Международная экономическая интеграция

6.1 Интеграция: понятие, предпосылки, признаки, формы, экономические последствия и эффекты интеграции

6.2 Теории международной экономической интеграции

6.3 Интеграция в Западной Европе

6.4 Североамериканская модель интеграции (НАФТА).

Интеграционные процессы в Латинской Америке. Интеграция в Азиатско-тихоокеанском регионе (АТЭС)

6.5 Развитие интеграционных процессов в рамках СНГ. Международная экономическая интеграция с участием Республики Беларусь

6.1 Интеграция: понятие, предпосылки, признаки, формы, экономические последствия и эффекты интеграции

В настоящее время в мировой экономике действуют две тенденции. С одной стороны, усиливается целостность мирового хозяйства, его глобализация, что вызвано развитием экономических связей между странами, либерализацией торговли, созданием современных систем коммуникации и информации, мировых технических стандартов и норм. Особенно этот процесс проявляется через деятельность ТНК. С другой стороны, происходит экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном уровне, формируются крупные региональные интеграционные структуры, развивающиеся в направлении создания относительно самостоятельных центров мирового хозяйства.

Международная экономическая интеграция – это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согласование и проведение совместной экономической, валютно-финансовой, научно-технической, социальной, внешней и оборонной политики. В результате создаются целостные региональные хозяйственные комплексы единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими «задачами, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Самая простая и наиболее распространенная **форма экономической интеграции – зона свободной торговли**, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины. Создание зон свободной торговли усиливает конкуренцию на внутреннем рынке между национальными и зарубежными производителями товаров, что, с одной стороны, увеличивает опасность банкротств, а с другой – является стимулом для совершенствования производства и внедрения нововведений. Отмена таможенных пошлин и нетарифных ограничений касается, как правило, промышленных товаров; в отношении сельскохозяйственных товаров либерализация импорта ограничена. Это было характерно для ЕС и сейчас наблюдается в Североамериканском регионе и Латинской Америке.

Другая форма – **таможенный союз** – предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов. Таможенный союз часто дополняется платежным союзом, обеспечивающим взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной денежной единицы.

Более сложной формой является **общий рынок**, который призван обеспечивать его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешнеторговым тарифом свободу передвижения капитала и рабочей силы, а также согласование экономической политики. При функционировании единого рынка формируются общие фонды содействия социальному и региональному развитию, создаются наднациональные органы управления и контроля, совершенствуется правовая система, т.е. возникает единое экономическое, правовое, информационное пространство.

Высшей формой межгосударственной экономической интеграции является **экономический и валютный союз**, совмещающий все указанные формы интеграции с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики: Этот союз имеет место лишь в Западной Европе. Только здесь процесс экономической интеграции прошел все указанные этапы.

Факторы, определяющие интеграционные процессы. Экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных факторов, среди которых важнейшее место занимают:

- глобализация хозяйственной жизни;
- углубление международного разделения труда;
- общемировая по своему характеру научно-техническая революция;
- повышение открытости национальных экономик.

Все эти факторы взаимообусловлены.

В современных условиях развитие устойчивых экономических связей между странами и особенно между их фирмами на основе международного разделения труда приняло глобальный характер. Все большая открытость национальных экономик, деятельность ТНК, развернувшаяся НТР, международная торговля, миграция капитала, современные системы транспорта, связи и информации способствовали переходу процесса интернационализации хозяйственной жизни на такой уровень, на котором образовалась глобальная сеть взаимосвязей в целостном мировом хозяйстве с активным участием в нем основной массы фирм большинства стран мира.

Глобализация хозяйственной жизни наиболее интенсивно идет на региональном уровне, так как большая часть фирм имеет контакты с фирмами соседних стран. Поэтому одна из основных тенденций глобализации мирового хозяйства – образование вокруг той или иной страны или группы наиболее развитых стран интеграционных зон, крупных экономических мегаблоков (США – на американском континенте, Япония и США – в Тихоокеанском регионе, ведущие западноевропейские страны – в Западной Европе). В свою очередь, в рамках региональных интеграционных блоков иногда формируются субрегиональные очаги интеграции, что особенно характерно для Тихоокеанского региона. Продолжается углубление международного разделения труда. Под влиянием НТП усиливается предметное, подетальное, технологическое разделение труда на внутрифирменном и межстрановом уровнях. Возрастает взаимосвязь (взаимозависимость) производителей отдельных стран на основе не только обмена результатами труда, но и организации совместного производства на базе кооперирования, комбинирования, взаимодополняемости производственно-технологических процессов. Интенсивное развитие кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК.

Фактор, стимулирующий интеграционные процессы – повышение открытости национальных экономик. Характерными чертами открытой экономики являются: глубокая втянутость экономики страны в систему мирохозяйственных отношений (об этом косвенно свидетельствует большая и продолжающая расти экспортная квота по товарам и услугам в ВВП большинства стран мира); ослабление или полная ликвидация ограничений на межстрановые перемещения товаров, капитала, рабочей силы; конвертируемость национальных валют.

Развитию межгосударственной экономической интеграции способствует наличие целого ряда *предпосылок*. Так, интеграционные процессы наиболее продуктивно происходят между странами,

находящимися примерно на одинаковом уровне экономического развития и имеющими однородные хозяйственные системы. Другая, не менее важная предпосылка – географическая близость интегрирующихся стран, расположенных в одном регионе и имеющих общую границу. Возможность и целесообразность интегрирования во многом определяется наличием между странами исторически сложившихся и достаточно прочных экономических связей. Большое значение имеет общность экономических интересов и проблем, решение которых совместными усилиями может быть значительно эффективнее, чем порознь. Примером может служить наиболее развитая форма интеграции, сложившаяся в Европейском союзе.

Цели международной экономической интеграции конкретизируются в зависимости от той формы, в которой происходит интегрирование. При формировании зоны свободной торговли и таможенного союза (эти формы интеграции сейчас являются наиболее распространенными) страны-участницы стремятся обеспечить расширение рынка и создание благоприятной среды для торговли между собой, одновременно препятствуя продвижению на рынок конкурентов из третьих стран.

В Европе Римский договор (1957 г.), провозгласив в качестве конечной цели создание общего рынка, т.е. целостного рыночного пространства, по существу явился правовой основой для формирования зоны свободной торговли и в дальнейшем – таможенного союза. Реализация этой глобальной цели была конкретизирована Единым европейским актом (1986 г.). Предполагалось:

- создание «зоны без внутренних границ» со свободным движением всех факторов производства;
- проведение общей отраслевой и научно-технической политики в приоритетных сферах хозяйственной деятельности;
- проведение единой региональной политики с целью выравнивания социально-экономического развития как стран-участниц, так и отдельных административных регионов;
- выработка общей внешней политики, политического сотрудничества.

Европейский союз – высшая на данный период времени форма интеграции – имеет целью создание на его территории триединого союза: экономического, валютного, имеющего единую валюту евро, и политического. Предполагается проведение сбалансированной долгосрочной социальной и экономической политики.

Развитие экономической интеграции несомненно имеет положительные эффекты для участвующих сторон и определенные негативные последствия. Так, формирование интеграционных блоков значительно усиливает их экономический потенциал, способствует расширению товарооборота и кооперационно-производственных связей.

Это подтверждается развитием многих интеграционных группировок, в том числе ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и др. Кроме того, экономическое сближение стран в региональных рамках создает благоприятные условия для фирм стран – участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран. Интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие, как выравнивание условий развития наиболее отсталых регионов, смягчение положения на рынке труда, проводить научно-техническую политику, что характерно для стран – членов ЕС.

Однако взаимодействие национальных хозяйств происходит с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Наиболее зрелую форму международной интеграции представляет ЕС; достаточно успешно развиваются интеграционные процессы в Североамериканском и Азиатско-Тихоокеанском регионах. А в Латинской Америке и особенно в Африке слишком различные стартовые условия и разнообразные интересы не позволяют странам этих континентов наладить эффективное прочное межгосударственное сотрудничество.

Более того, периодически возникают противоречия интересов стран-участниц и внутри группировок. Так, решение о введении в ЕС единой денежной единицы – евро разделило входящие в Евросоюз государства на сторонников и противников этой акции (к последним относятся Великобритания, Швеция, Дания). Функционирование зон свободной торговли, либерализация импорта усиливают конкуренцию на внутреннем рынке, что создает, как уже отмечалось, угрозу для национальных производителей товаров.

Как следует из анализа теорий интеграции, ее объективный характер не означает, что она происходит спонтанно, стихийно, вне рамок управления со стороны государства и межгосударственных органов. Формирование региональных интеграционных комплексов имеет договорно-правовую базу. Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в разных сферах общественно-политической и хозяйственной жизни.

Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить: в Западной Европе – ЕС, в Северной Америке – НАФТА, в Азиатско-Тихоокеанском регионе – АСЕАН, в Евразии-СНГ. Исторически наиболее четко интеграционные процессы проявились в Западной Европе, где во второй половине XX столетия складывалось единое хозяйственное пространство целого региона, в рамках которого формировались общие условия воспроизводства и создавался механизм его регулирования. Здесь интеграция достигла наиболее зрелых форм.

6.2 Теории международной экономической интеграции

В теории экономической интеграции выделяется ряд направлений, отличающихся, прежде всего, разными оценками интеграционного механизма. Это неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижистские направления и др. Представители раннего *неолиберализма* (1950-1960 гг.) – швейцарский экономист В. Репке и француз М. Аллэ под полной интеграцией понимали создание единого рыночного пространства в масштабе нескольких стран, функционирование которого осуществляется на основе действия стихийных рыночных сил и свободной конкуренции независимо от экономической политики государств и существующих национальных и международных правовых актов. Вмешательство же государства в сферу международных экономических отношений приводит, по их мнению, к таким негативным явлениям, как инфляция, разбалансированность международной торговли, расстройство платежей.

Однако развитие международной экономической интеграции, формирование региональных межгосударственных союзов при активном участии государств показали несостоятельность взглядов ранних неолибералов. Представитель позднего неолиберализма американский ученый Б. Баласса рассматривал проблему интеграции в несколько иной плоскости: ведет ли экономическая интеграция к более интенсивному участию государства в экономических делах. Большое внимание уделялось эволюции интеграции, происходящей на основе как экономических, так и политических процессов.

В середине 60-х гг. возникло направление *корпорационализма*, представители которого – американские экономисты С. Рольф и Юд. Ростоу выявили новый стержень интеграции. Они считали, что в противоположность рыночному механизму и государственному регулированию функционирование ТНК способно обеспечить интегрирование международной экономики, ее рациональное и сбалансированное развитие.

Представители *структурализма* – шведский экономист Г. Мюрдаль и др. критически отнеслись к идее полной либерализации движения товаров, капитала и рабочей силы в интегрируемом пространстве, считая, что свободное функционирование рыночного механизма может привести к определенным диспропорциям в развитии и размещении производства, углублению неравенства в доходах. Экономическая интеграция рассматривалась ими как глубокий процесс структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран, в результате которых возникает качественно новое интегрированное пространство, более совершенный хозяйственный организм. По их мнению, полюсами развития интеграции

являются крупные фирмы, промышленные компании, целые отрасли промышленности.

В 70-х гг. широкое распространение получили идеи *неокейнсианства*, представители которого – американский экономист Р. Купер и др. – в частности, считали, что центральная проблема международного экономического сотрудничества состоит в том, как уберечь многообразные выгоды широкого международного экономического взаимодействия от ограничений и в то же время сохранить максимальную для каждой страны степень свободы. Неокейнсианцы выдвинули два возможных варианта развития международной интеграции: первый – интеграция с последующей утратой национальной свободы, но обязательным согласованием экономических целей и политики; второй – интеграция с условием сохранения как можно больше национальной автономии. Предполагая, что ни один из этих вариантов не может быть представлен в чистом виде, они считали необходимым их оптимальное сочетание путем согласования внутренней и внешней хозяйственной политики интегрирующихся сторон.

Разновидностью неокейнсианского направления является *дирижизм*, теоретики которого также отрицают решающую роль в интеграционных процессах рыночного механизма и считают, что создание и функционирование международных экономических структур возможно на основе разработки интегрирующимися сторонами общей экономической политики, согласования социального законодательства, координации кредитной политики. Данное направление экономической мысли представлено голландским ученым Я. Тинбергеном.

Значительную роль в развитии теории международной экономической интеграции сыграли русскоязычные экономисты. Н.П. Шмелев связывает истоки мировых интеграционных процессов с потребностями современного международного разделения труда, развитием научно-технического прогресса, углублением международной специализации и кооперации хозяйственных структур отдельных стран. Наиболее важными характеристиками интеграции он считает межгосударственное регулирование экономических процессов, постепенное формирование интеграционного хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; устранение административных и экономических барьеров, препятствующих свободному передвижению в пределах региона товаров, капитала и рабочей силы; выравнивание уровней экономического развития интегрирующихся стран.

Ю.В. Шишков выделяет в межгосударственном интеграционном процессе «частные интеграции» производства, национальных, товарных и кредитных рынков. По его мнению, в воспроизводственном цикле наименее поддается интегрированию производственная сфера и в большей

степени – кредитно-финансовая. Шишков справедливо считает, что интеграция основана на действии рыночных механизмов, которые регулируют прежде всего прямые международные хозяйственные связи на уровне агентов экономики. За этим закономерно следует взаимоприспособление национальных, правовых, фискальных и прочих систем.

В настоящее время в связи с расширением ЕС за счет вступления в него новых стран разработан ряд моделей дальнейшего развития европейской интеграции по пути ее углубления, среди которых выделяются модели «ступенчатой интеграции», «Европы концентрических кругов», «дифференцированной интеграции». В основе первых двух моделей заложена идея создания в ЕС «ядра» из наиболее развитых стран, вокруг которого формируются «круги» из стран с меньшей глубиной интеграции.

Модель «дифференцированной интеграции» исходит из того, что географическое расширение ЕС должно изменить концепцию интеграции и предполагает дифференциацию скорости интеграционных процессов по различным странам. Как и «ступенчатая», «дифференцированная» интеграция преследует цель углубления интеграционных процессов, но при этом исключает необходимость подписания договоров и ограничение времени. Предусматривается также создание «ядра» с разным составом участников.

6.3 Интеграция в Западной Европе

Европейский союз (ЕС) – экономическое и политическое объединение 28 европейских государств. Процесс развития и превращения этих европейских сообществ в современный Европейский союз происходил путём одновременных структурной эволюции и институциональной трансформации в более сплочённый блок государств с передачей всё большего числа функций управления на наднациональный уровень (так называемый процесс евроинтеграции, или углубления союза государств), с одной стороны, и увеличения числа участников европейских сообществ (и позднее Европейского союза) с 6 до 28 государств (расширения союза государств).

На территории Европы едиными государственными образованиями, сравнимыми по размерам с Европейским союзом, были Западная Римская империя, Франкское государство, Священная Римская империя. В течение последнего же тысячелетия Европа была раздроблена. Идея создания Соединённых Штатов Европы впервые возникла после войны за независимость США и приписывается Наполеону I Бонапарту.

Идея объединения Европы получила второе дыхание после Второй мировой войны. Её движущими силами были: 1) ясно осознанная народами Европы потребность в длительном мире, 2) необходимость

развития экономических связей между западноевропейскими странами в целях восстановления разрушенного войной хозяйства, 3) формирование биполярной системы мира, где главными силами стали США и СССР, а также распад колониальной системы, в результате чего Западная Европа лишилась прежнего политического веса и многих рынков сбыта. Отправной точкой послевоенного движения за единую Европу принято считать речь британского государственного деятеля У. Черчилля «Трагедия Европы», произнесенную 19 сентября 1946 г. в Цюрихском университете. В ней У. Черчилль призвал европейцев покончить «с национальными распрями», прежде всего с франко-германским антагонизмом, и образовать на континенте «нечто вроде Соединенных Штатов Европы».

В мае 1948 г. в Гааге состоялся Конгресс Европы, на котором представители 16 европейских стран, а также наблюдатели из США и Канады обсуждали разнообразные интеграционные планы – вплоть до немедленного создания федеративного государства. Реальным итогом Конгресса стало образование Совета Европы, начавшего действовать в мае 1949 г. Первоначально он занимался сотрудничеством в сфере экономики, социального развития, культуры, законодательства, науки и техники. Теперь деятельность Совета Европы сосредоточена на вопросах обеспечения и защиты прав человека.

18 апреля 1951 г. ФРГ, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция, Италия подписали в Париже *Договор о Европейском объединении угля и стали* (ECSC – European Coal and Steel Community) сроком на 50 лет. Договор вступил в силу в июле 1952 г. Его основные цели: создание общего рынка угля и стали, модернизация и повышение эффективности производства в угольной и металлургической промышленности, улучшение условий труда и решение проблем занятости в этих отраслях. Договор был призван укрепить мир в Европе и создать предпосылки для тесного объединения народов. Поставив под международный контроль добычу угля и производство стали, участники договора решали две задачи: они способствовали модернизации национального хозяйства (основой которого тогда служила металлургия и тяжелая промышленность), а также устраняли возможность подготовки одной из стран к новой войне. Великобритания отказалась участвовать в ЕОУС из опасения ограничения национального суверенитета.

С целью углубления экономической интеграции те же шесть государств в 1957 учредили *Европейское экономическое сообщество* (ЕЭС, Общий рынок) (ЕЕС – European Economic Community) и *Европейское сообщество по атомной энергии* (Euratom – European Atomic Energy Community). ЕЭС был создан в первую очередь как таможенный союз шести государств, призванный обеспечить свободу перемещения товаров, услуг, капиталов и людей. Евратом должен был

способствовать объединению мирных ядерных ресурсов этих государств. Самым важным из этих трёх европейских сообществ являлось Европейское экономическое сообщество, так что позднее (в 1990-е годы) оно стало именоваться просто *Европейским сообществом* (ЕС – European Community). ЕЭС было учреждено Римским договором 1957 года, который вступил в силу 1 января 1958. В 1959 членами ЕЭС был создан Европейский парламент – представительный консультативный, а позднее и законодательный орган.

В январе 1960 Великобритания и ряд других стран, не вошедших в ЕЭС, сформировали альтернативную организацию – *Европейскую ассоциацию свободной торговли*. Великобритания, однако, вскоре поняла, что ЕЭС – гораздо более эффективное объединение, и приняла решение о вступлении в ЕЭС. Её примеру последовали Ирландия и Дания, чья экономика существенно зависела от торговли с Великобританией. Первая попытка в 1961–1963, однако, закончилась неудачей в связи с тем, что французский президент Ш. де Голль наложил вето на решение о вступлении новых членов в ЕЭС. Аналогичным был результат и переговоров о вступлении в 1966–1967.

В 1967 г. три европейских сообщества (Европейское объединение угля и стали, Европейское экономическое сообщество и Европейское сообщество по атомной энергии) объединились в *Европейские сообщества*.

Дело сдвинулось с мёртвой точки лишь после того, как генерала Шарля де Голля в 1969 г. сменил Жорж Помпиду. После нескольких лет переговоров и адаптации законодательства Великобритания вступила в ЕС 1 января 1973. Первый план ЕС по единой валюте датируется 1970. Для поддержания монетарной стабильности члены ЕС решили позволить своим валютам колебаться друг против друга только в узких пределах. Этот механизм обменного курса (ERM), созданный в 1972 г., является первым шагом на пути к введению евро, 30 лет спустя. В 1970-е годы усиливается борьба с загрязнением. ЕС принимает законы по защите окружающей среды, введя впервые понятие «загрязнитель платит». Были основаны влиятельные организации, такие как Greenpeace. В 1972 прошли референдумы о вступлении в ЕС в Ирландии, Дании и Норвегии. Население Ирландии (83,1 %) и Дании (63,3 %) поддержали присоединение к ЕС, но в Норвегии это предложение не получило большинства (46,5 %). Однако, в Дании народ проголосовал на референдуме о вхождении лишь после обещаний правительства не переходить на единую валюту Евро, поэтому в Дании до сих пор в обращении датские кроны. Предложение о вступлении в 1973 г. поступило и Израилю. Однако из-за войны «Судного дня» переговоры были прерваны. Для того, чтобы показать свою солидарность, лидеры ЕС создали Европейский фонд регионального развития. Его цель состоит в

том, чтобы перевести деньги от богатых к бедным регионам, чтобы улучшить дороги и коммуникации, в привлечении инвестиций и создании рабочих мест. На этот вид деятельности приходится треть всех расходов ЕС. А в 1975 г. вместо членства в ЕЭС Израиль подписал договор об ассоциативном сотрудничестве (членстве). Греция подала заявку на вступление в ЕС в июне 1975 и стала членом сообщества 1 января 1981.

В 1979 были проведены первые прямые выборы в Европейский парламент. Граждане ЕС непосредственно избирают членов Европарламента впервые. Ранее они были делегированы национальными парламентами. Члены сидят в общеевропейских политических группах (социалисты, консерваторы, либералы, зеленые и т.д.), а не в национальных делегациях. Влияние парламента постоянно растет.

В 1985 Гренландия получила внутреннее самоуправление и после референдума вышла из ЕС. Португалия и Испания подали заявки в 1977 и стали членами ЕС с 1 января 1986 года. В феврале 1986 в Люксембурге был подписан Единый европейский акт, реформировавший Европейское сообщество и поставивший цель создать к 1 января 1993 года единый рынок стран-членов ЕС.

В 1992 все государства, входящие в Европейское сообщество, подписали *Договор о создании Европейского союза – Маастрихтский договор*, что ознаменовало третий этап Европейской интеграции. Маастрихтский договор учредил три опоры ЕС (pillars):

- Экономический и валютный союз (ЭВС),
- Общую внешнюю политику и политику безопасности (ОВПБ),
- Общую политику в области внутренних дел и юстиции.

Копенгагенские критерии – критерии вступления стран в Европейский союз, которые были приняты в июне 1993 года на заседании Европейского совета в Копенгагене и подтверждены в декабре 1995 года на заседании Европейского совета в Мадриде. Критерии требуют, чтобы в государстве соблюдались демократические принципы, принципы свободы и уважения прав человека, а также принцип правового государства (ст. 6, ст. 49 Договора о Европейском союзе). Также в стране должна присутствовать конкурентоспособная рыночная экономика, и должны признаваться общие правила и стандарты ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союза.

В 1994 в Австрии, Финляндии, Норвегии и Швеции проводятся референдумы о вступлении в ЕС. Большинство норвежцев вновь голосует против. Австрия, Финляндия (с Аландскими островами) и Швеция становятся членами ЕС с 1 января 1995. Членами Европейской ассоциации свободной торговли остаются лишь Норвегия, Исландия, Швейцария и Лихтенштейн.

В 1997 г. членами Европейского сообщества был подписан *Амстердамский договор* (вступил в силу в 1999 г.). Основные изменения по Амстердамскому договору касались:

- общей внешней политики и политики безопасности ОВПБ
- создания «пространства свободы, безопасности и правопорядка»
- координации в области правосудия, борьбы с терроризмом и организованной преступностью.

Четвертый этап Европейской интеграции начался 9 октября 2002 г., когда Европейская комиссия рекомендовала 10 государств-кандидатов на вступление в ЕС в 2004: Эстонию, Латвию, Литву, Польшу, Чехию, Словакию, Венгрию, Словению, Кипр, Мальту. Население этих 10 стран составило около 75 млн.; их совместный ВВП по паритету покупательной способности – примерно 840 млрд. долларов США, примерно равный ВВП Испании. Это расширение ЕС можно назвать одним из самых амбициозных проектов ЕС на настоящее время. Кипр был включён в этот список, поскольку на этом настояла Греция, которая в противном случае угрожала наложить вето на весь план в целом. По завершении переговоров между «старыми» и будущими «новыми» членами ЕС положительное окончательное решение было объявлено 13 декабря 2002. Европейский парламент утвердил решение 9 апреля 2003. 16 апреля 2003 в Афинах 15 «старыми» и 10 «новыми» членами ЕС был подписан Договор о присоединении. В 2003 в девяти государствах (за исключением Кипра) были проведены референдумы, а затем подписанный Договор был ратифицирован парламентами.

1 мая 2004 Эстония, Латвия, Литва, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, Кипр, Мальта стали членами Евросоюза. Вступление Кипра в ЕС произошло после референдума, проводившегося одновременно в обеих частях острова, и в то время как население непризнанной Турецкой Республики Северного Кипра в большинстве своём проголосовало за реинтеграцию острова в единое государство, процесс объединения был заблокирован именно греческой стороной, в итоге вступившей в ЕС в одиночку.

После присоединения к ЕС десяти новых стран, уровень экономического развития которых заметно ниже среднеевропейского, лидеры Евросоюза оказались в положении, когда основной груз бюджетных расходов на социальную сферу, дотации сельскому хозяйству и т.д. ложится именно на них. В то же время эти страны не желают увеличивать долю отчислений в общесоюзный бюджет сверх определённого документами ЕС уровня в 1 % ВВП. Вторая проблема состоит в том, что после расширения Евросоюза менее эффективным оказался действовавший до сих пор принцип принятия важнейших решений консенсусом. На референдумах во Франции и в Нидерландах в

2005 проект единой Конституции ЕС был отклонён, и весь Евросоюз по-прежнему живёт по целому ряду основополагающих договоров.

17 декабря 2005 года официальный статус кандидата на вступление в ЕС был предоставлен Македонии. 1 января 2007 года состоялось очередное расширение Евросоюза – вхождение в него Болгарии и Румынии. Евросоюз прежде предупреждал эти страны, что Румынии и Болгарии предстоит ещё немало сделать в области борьбы с коррупцией и реформирования законодательства. В этих вопросах Румыния, по мнению европейских чиновников, отставала, сохраняя пережитки социализма в структуре экономики и не отвечая стандартам ЕС.

21 февраля 2005 года Европейский союз подписал план действий с Украиной. Вероятно, это стало результатом того, что к власти на Украине пришли силы, внешнеполитическая стратегия которых направлена на вступление в Евросоюз. В то же время, по мнению руководства ЕС, о полном членстве Украины в Евросоюзе пока говорить не стоит, так как новой власти необходимо сделать очень много, чтобы доказать, что на Украине существует полноценная демократия, отвечающая мировым стандартам, и провести политические, экономические и социальные реформы. 1 июля 2013 года 28-м членом Евросоюза стала Хорватия.

23 июня 2016 года 52 % британцев проголосовали за выход из Европейского Союза. Это первая страна, которая выходит из ЕС. Ожидается, что государство покинет Европейский союз 29 марта 2019 года. Выход Великобритании из Европейского союза (сокр. Brexit от сочетания слов англ. Britain – Британия и англ. Exit – выход) стал главной политической целью консервативной оппозиции и некоторых отдельных лиц (националистов и евроскептиков) в Великобритании.

В настоящее время в ЕС завершилось создание единого рынка, системы межгосударственного управления, и страны оформили экономический, валютный и политический союз. Существование *экономического союза* предусматривает, что Совет министров ЕС разрабатывает основные направления экономической политики ЕС и контролирует соответствие им экономического развития каждой страны-члена. *Политический союз* направлен на проведение единой внешней политики, в частности в области безопасности, и выработку общих подходов в рамках внутреннего законодательства: гражданского и уголовного.

Валютный союз означает проведение единой денежно-кредитной политики в рамках ЕС и функционирование общей для всех стран валюты. С этой целью согласно Маастрихтским соглашениям были определены и реализуются сроки введения единой валюты – евро:

– 1997 г. страны-члены ЕС стараются соблюсти нормы, необходимые для введения на их территории евро: дефицит бюджета – менее 3% ВВП, инфляция – не более чем на 1,5 процентного пункта

превышает показатели трех стран с наименьшей инфляцией из числа кандидатов на введение евро;

- начало 1998 г. определяются страны, которые выполнили требования и могут войти в валютный союз;

- 1 января 1999 г. страны окончательно привязывают курсы своих валют к евро. Начинает работать Центральный банк ЕС;

- 1999-2002 гг. б и другие финансовые институты переходят на пользование безналичным евро;

- 1 января 2002 г. появляются банкноты евро, национальные валюты продолжают хождение;

- 1 июля 2002 г. старые валюты прекращают свое существование.

С 1 января 1999 г. евро функционирует как расчетная единица. Однако в валютный союз с 1 января 1999 г. вошли не все члены ЕС. Вне зоны евро остались Великобритания, Греция, Дания и Швеция. По итогам 1998 г. Греция не соответствовала «маастрихтским критериям» по величине государственного долга (107,7% к ВВП) и темпам инфляции (4,5%). Великобритания отложила свое вступление как минимум до 2002 г., не желая расставаться с собственной валютой до очередных парламентских выборов. Швеция и Дания – против сокращения социальных расходов государства, что предусматривается в рамках ЕС.

Система управления ЕС. К настоящему времени произошло своеобразное разделение межгосударственных властей ЕС на законодательную, исполнительную и судебную власти. Законодательным и представительным органом ЕС является Европейский парламент в количестве 626 депутатов, избираемых прямым тайным голосованием граждан во всех государствах членах ЕС сроком на 5 лет. Парламент наделен большими полномочиями: он утверждает бюджет, контролирует деятельность Комиссии ЕС и может потребовать отставки всех ее членов путем вынесения вотума недоверия.

Система исполнительных органов включает: Европейский Совет (Евросовет), Совет министров и Европейскую комиссию (до провозглашения Евросоюза в 1994 г. – Комиссия Европейских сообществ, КЕС). Европейский совет (Евросовет) имеет статус форума политического сотрудничества стран – членов ЕС. В его состав входят главы государств и правительств стран – членов ЕС, министры иностранных дел, председатель Комиссии ЕС. Он собирается для обсуждения широкого круга политических вопросов; решения принимаются на основе консенсуса.

Совет министров, или Совет Европейского союза, состоящий из министров государств-членов, обеспечивает участие входящих в ЕС государств в принятии решений по реализации единой политики Евросоюза. Голоса различных стран в Совете взвешены по их

экономической мощи, и решения принимаются квалифицированным большинством. Германия, Франция, Италия и Великобритания располагают десятью голосами каждая, Испания – восемью, Бельгия, Греция, Нидерланды и Португалия имеют по пять голосов, Австрия и Швеция – по четыре, Дания, Финляндия и Ирландия – по три, Люксембург – два голоса.

Комиссия Европейского союза (Комиссия, КЕС) – исполнительный орган, имеющий право представлять на утверждение Совету министров проекты законов. Сфера ее деятельности весьма обширна и разнообразна. Так, Комиссия осуществляет контроль за соблюдением таможенного режима, деятельностью аграрного рынка, налоговой политикой и т.д. Она выполняет еще целый ряд функций, в том числе финансирование из находящихся в ее распоряжении фондов (социального, регионального, аграрного). Комиссия самостоятельно ведет переговоры с третьими странами, ей принадлежит право распоряжаться общим бюджетом. Одним из важнейших направлений ее деятельности является приведение в соответствие национальных законодательств, стандартов и норм.

Комиссия состоит из 20 членов и председателя, назначаемых с согласия правительств стран-участниц и с одобрения Европейского парламента. Решения принимаются простым большинством голосов. Члены Комиссии независимы от своих правительств, контролируются Европарламентом. Срок пребывания в Комиссии – 5 лет. Аппарат Комиссии состоит из нескольких тысяч человек.

Суд Европейского союза – высший судебный орган. Он осуществляет контроль за выполнением договоров в соответствии с правовыми нормами, а также разрешает споры между государствами – членами ЕС, между государствами и органами ЕС, между физическими лицами и фирмами, с одной стороны, и органами ЕС – с другой.

Помимо перечисленных существуют другие властные и консультативные органы, а также различные вспомогательные учреждения – разного рода комитеты, комиссии, подкомиссии, фонды финансового регулирования.

Финансы и бюджет ЕС. Европейский союз располагает собственными финансовыми средствами, т.е. не зависит от бюджетов входящих в него стран. Размер бюджета ЕС определяется Советом и Парламентом ЕС и утверждается последним. Важную роль в финансовой деятельности играет Счетная палата, 15 членов которой назначаются Советом ЕС. Палата осуществляет общее финансовое управление, контроль над расходами фондов и финансовых институтов ЕС. Европейский инвестиционный банк, являясь автономной организацией, финансирует капиталовложения ЕС на региональные программы, развитие энергетики, инфраструктуры путем долгосрочных кредитов и гарантий. Доходная часть бюджета ЕС формируется за счет как собственных

финансовых источников (отчисления от налога на добавленную стоимость в размере 1,4%, таможенные пошлины, налоги на импорт сельскохозяйственной продукции из третьих стран и прочие средства), так и отчислений от ВВП всех входящих в ЕС государств в размере 1,2-1,3% в зависимости от их доли в валовом продукте ЕС.

6.4 Североамериканская модель интеграции (НАФТА). Интеграционные процессы в Латинской Америке. Интеграция в Азиатско-тихоокеанском регионе (АТЭС)

Особенности интеграции в Североамериканском регионе. Вся территория Северной Америки является зоной свободной торговли, называемой официально Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА), объединяющим США, Канаду и Мексику и функционирующим с 1994 г. Длительное время интеграционные процессы протекали здесь на фирменном и отраслевом уровнях и не были связаны с государственным и межгосударственным регулированием. На государственном уровне американо-канадское соглашение о свободной торговле было заключено лишь в 1988 г. Мексика присоединилась к нему в 1992 г.

О масштабах экономической взаимосвязи этих стран на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (или 20% ВВП Канады). Доля в иностранных прямых инвестициях США в Канаде – свыше 75% и Канады в США – 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта.

Существующая структура североамериканского интеграционного комплекса имеет свои особенности по сравнению с европейской моделью интеграции. Главное отличие – асимметричность экономической взаимозависимости США, Канады и Мексики. Взаимодействие хозяйственных структур Мексики и Канады далеко уступает по глубине и масштабам канадо-американской и мексикано-американской интегрированности. Канада и Мексика скорее являются конкурентами на американском рынке товаров и рабочей силы, соперниками по привлечению капитала и технологий американских корпораций, чем партнерами по интеграционному процессу.

Другая особенность североамериканской экономической группировки заключается в том, что ее участники находятся в разных стартовых условиях. Если Канаде за последнее десятилетие удалось приблизиться по главным экономическим макропоказателям (объему ВВП на душу населения, производительности труда) к США, то Мексика, долгие годы находившаяся на положении экономически отсталого государства с большой внешней задолженностью, пока еще сохраняет

значительный разрыв с данными странами по основным базовым показателям.

Основной целью НАФТА является устранение барьеров в сфере торговли и инвестиций между США, Канадой и Мексикой. В то время как Европейский союз базируется на концепции федеральной политики с распределением власти между его органами – Советом, Комиссией, Парламентом и Судом Правосудия, с одной стороны и членами-государствами с другой, НАФТА строит интеграцию на основе конфедеративных связей между независимыми суверенными государствами. Взаимодействие в сфере торгового оборота в каждом из этих государств поддерживается автономными директивными органами в рамках, установленных НАФТА. Цели НАФТА:

- устранение таможенных и паспортных барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участницами соглашения;
- создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;
- привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;
- обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности;
- создание действенных механизмов внедрения и использования Соглашения, совместного решения споров и управления;
- создание базы для будущей трёхсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения Соглашения;
- создание единого континентального рынка.

Структура управления НАФТА. Центральный институт – Комиссия по свободной торговле. В неё входят представители на уровне министров торговли от трех стран-участниц. Комиссия наблюдает за осуществлением и дальнейшей разработкой Соглашения и помогает разрешать возникающие споры. Координирующий Секретариат НАФТА призван служить официальным архивом работы НАФТА и исполнять роль рабочего секретариата при Комиссии.

Несмотря на существенное увеличение взаимного товарооборота после образования НАФТА, доля стран НАФТА во внешней торговле друг друга не сильно изменилась. Объем взаимного экспорта между странами НАФТА в 1994-2013 годах вырос с 297 млрд. долларов до 1189 млрд. долларов. Доля взаимного экспорта за этот же период возросла с 41,4 % до 49,2 %. По итогам 20 лет существования НАФТА можно констатировать значительный рост числа рабочих мест во всех странах (прежде всего в Канаде и Мексике). За 1993-2013 года число рабочих мест в Мексике возросло с 31,3 млн человек до 51,5 млн человек, в Канаде с

12,8 млн человек до 19,1 млн человек, тогда как в США только со 120,0 млн человек до 155,4 млн человек.

Избранный в конце 2016 года 45-м президентом США Дональд Трамп заявил о необходимости пересмотра условий, на которых США входят в соглашение, допуская при этом возможность выхода из него, назвав НАФТА «худшим соглашением» из когда-либо существовавших в мире. Новое соглашение USMCA (по первым буквам в названиях стран) было подписано 30 ноября 2018 года. Трамп заявил, что после подписания нового соглашения Мексика и Канада станут чудесными торговыми партнерами Соединенных Штатов.

Интеграция в Латинской Америке. Экономическая интеграция латиноамериканских стран имеет свою специфику. Для Латинской Америки на первом этапе (70-е гг.) было характерным создание многочисленных экономических группировок с целью либерализации внешней торговли и защиты внутрирегионального рынка посредством таможенного барьера. Многие из них формально существуют и сейчас.

К середине 90-х гг. интеграционные процессы усилились. В результате заключенного в 1991 г. и вступившего в силу с 1 января 1995 г. торгового пакта между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем (МЕРКОСУР), образовался новый крупный региональный торгово-экономический блок, в котором около 90% взаимной торговли освобождается от любых тарифных барьеров и устанавливается единый таможенный тариф в отношении третьих стран. Здесь сосредоточено 45% населения Латинской Америки (более 200 млн человек), свыше 50% совокупного ВВП.

МЕРКОСУР имеет определенную систему управления и координации интеграционными процессами. В нее входит Совет общего рынка в составе министров иностранных дел, Группа общего рынка – исполнительный орган и подчиняющиеся ему 10 технических комиссий. Деятельность МЕРКОСУР способствует стабилизации экономического развития входящих в него стран, в частности, сдерживанию инфляции и спада производства. Вместе с тем имеются и нерешенные проблемы: валютное регулирование, унификация налогообложения, трудового законодательства.

Стремление стран Центральной Америки (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор) к экономическому взаимодействию получило правовое выражение в заключенном между ними еще в 60-е гг. договоре, который предусматривал создание зоны свободной торговли, а затем Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР). Однако сложившаяся в дальнейшем экономическая и политическая ситуация в этом регионе значительно затормозила процесс интеграционного взаимодействия.

С середины 90-х гг. на базе ЦАОР, деятельность которого к тому времени значительно ослабла, создается с помощью Мексики зона свободной торговли. В результате внутрирегиональный товарооборот значительно возрос. Для интеграционных процессов, происходящих в Латинской Америке, характерно, что ряд стран одновременно входят в различные экономические объединения. Так, страны, входящие в МЕРКОСУР, одновременно с другими государствами (всего 11 государств) являются членами крупнейшего интеграционного объединения Латинской Америки – Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ), в рамках которой в свою очередь функционирует с 1969 г. Андская субрегиональная группировка, включающая Боливию, Колумбию, Перу, Чили, Эквадор, Венесуэлу. Боливия и Чили в то же время имеют статус ассоциированных членов блока МЕРКОСУР.

Достаточно развитой интеграционной группировкой Латинской Америки является КАРИКОМ, или Карибское сообщество, объединяющее 15 англоязычных стран бассейна Карибского моря. Цель этой группировки – создание Карибского общего рынка.

В рамках всех интеграционных группировок Латинской Америки приняты программы либерализации внешней торговли; разработаны механизмы промышленного и финансового сотрудничества, определены методы регулирования отношений с иностранными инвесторами и система защиты интересов наименее развитых стран.

Интеграция в азиатско-тихоокеанском регионе (АТЭС). Особенностью интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) является формирование субрегиональных очагов интеграции, степень интегрированности внутри которых очень различна и имеет свою специфику. В регионе сложился целый ряд локальных зон из двух или нескольких стран. Так, между Австралией и Новой Зеландией заключено соглашение о свободной торговле. На основе развития региональной торговли происходит взаимодополняемость экономик таких стран, как Малайзия и Сингапур, Таиланд, Индонезия. Однако главным центром притяжения остаются Япония и Китай. Они занимают доминирующие позиции в регионе.

В Юго-Восточной Азии сложилась довольно развитая структура – Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам, Мьянма и Лаос. Ассоциация возникла в 1967 г., но лишь в 1992 г. ее участники поставили перед собой задачу создать к 2008 г. зону региональной свободной торговли путем поэтапного снижения тарифов внутри нее. Каждая из стран – членов АСЕАН связана с экономикой Японии, США и с новыми индустриальными странами Азии. Значительная часть азиатско-тихоокеанской торговли (в том числе и внутри АСЕАН) приходится на торговлю между местными филиалами японских,

американских, канадских, тайваньских и южнокорейских корпораций. Растет значение Китая, особенно в странах конфуцианской культуры.

Помимо АСЕАН в Азиатско-Тихоокеанском регионе действует еще несколько самостоятельных экономических объединений, среди которых созданное в 1989 г. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), представленное вначале 18 странами (Австралия, Бруней, Гонконг, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия, Маршалловы острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили), к которым затем (через десять лет) присоединились Россия, Вьетнам и Перу.

Деятельность АТЭС направлена на стимулирование взаимной торговли и развитие сотрудничества, в частности, в таких направлениях, как технические стандарты и сертификация, таможенная гармонизация, развитие сырьевых отраслей, транспорта, энергетики, малого бизнеса.

Предполагается, что к 2020 г. в рамках АТЭС будет образована крупнейшая в мире зона свободной торговли без внутренних барьеров и таможен. Однако для развитых стран, входящих в АТЭС, эта задача должна быть решена к 2010 г.

Признанным курсом тихоокеанских экономических организаций является так называемый открытый регионализм. Суть его в том, что развитие кооперационных связей и снятие ограничений на движение товаров, трудовых ресурсов и капитала внутри данного региона сочетается с соблюдением принципов ВТО/ГАТТ, отказом от протекционизма в отношении других стран, стимулированием развития внерегиональных экономических связей.

Развитие межгосударственного экономического сотрудничества на пути к интеграции происходит и в других регионах Азии. Так, в 1981 г. на Среднем Востоке возник и функционирует по настоящее время Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива, объединивший Саудовскую Аравию, Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и Оман. Это так называемая нефтяная шестерка.

В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества и развития центральноазиатских государств (ОЭС-ЭКО). Инициаторами явились Иран, Пакистан и Турция. В будущем предполагается создание на этой основе Цент-ральноазиатского общего рынка с участием также Азербайджана, Казахстана и среднеазиатских республик, входящих ныне в СНГ.

В основе формирования торгово-экономических группировок все чаще лежит общность религиозно-мировоззренческих и культурных корней. В июне 1997 г. в Стамбуле на встрече высокопоставленных представителей стран различных регионов: Турции, Ирана, Индонезии, Пакистана, Бангладеш, Малайзии, Египта и Нигерии было решено создать

«мусульманскую восьмерку» с целью торгового, валютно-финансового и научно-технического сотрудничества.

6.5 Развитие интеграционных процессов в рамках СНГ. Международная экономическая интеграция с участием Республики Беларусь

Экономика СССР развивалась как высокоинтегрированный комплекс, где отдельные части были тесно связаны друг с другом, хотя внутрисоюзное разделение труда отнюдь не всегда было оправданным с точки зрения развития производительных сил. Разрыв сложившихся связей после распада Советского Союза был очень болезненным (по оценке, от 1/3 до 1/2 падения ВВП в странах – членах СНГ в 1992–1995 гг. приходилось на последствия от разрушения этих связей). Сразу же после распада СССР возникли интеграционные тенденции у бывших советских республик. На первом этапе они проявлялись в попытках оградить, хотя бы частично, прежнее единое экономическое пространство от дезинтеграционных процессов, и в первую очередь в областях, где прекращение связей оказывало особенно неблагоприятное воздействие на состояние народного хозяйства (транспорт, связь, поставки энергоносителей и т.п.). В дальнейшем, примерно с 1996-1997 гг., усилились стремления к интеграции на иных основах с учетом возникших реалий.

Графически интеграционные процессы на постсоветском пространстве представлена на рисунке 6.1.

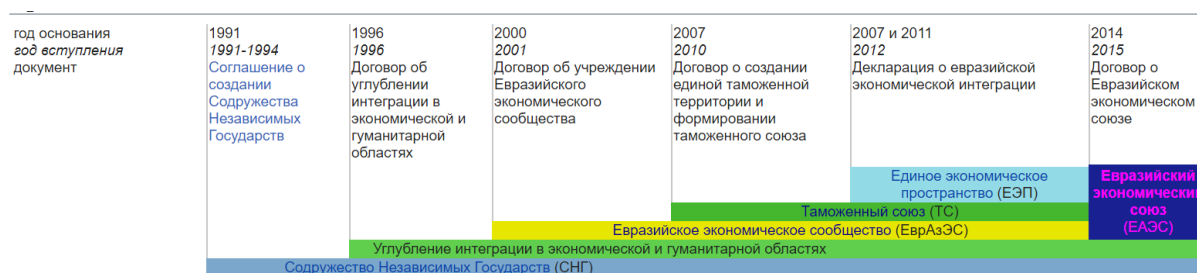


Рисунок 6.1 – Интеграция на постсоветском пространстве.

Решение о создании *Содружества Независимых Государств* (СНГ) было принято президентами России, Беларуси и Украины одновременно с подписанием Беловежских соглашений о роспуске СССР в конце 1991 г. В дальнейшем к СНГ присоединились все бывшие советские республики, кроме прибалтийских. В уставе определены цели Содружества: способствовать сближению членов СНГ в экономической, политической и гуманитарной областях, поддерживать и развивать контакты и сотрудничество между людьми, государственными институтами и предприятиями стран Содружества. СНГ – открытая организация для присоединения других стран.

В соответствии с уставом СНГ возникла разветвленная структура органов Содружества:

- Совет глав государств, в функции которого входит принятие основополагающих решений на уровне глав государств;
- Совет глав правительств, координирующий сотрудничество органов исполнительной власти;
- Совет министров иностранных дел, который согласовывает позиции стран-членов СНГ в отношениях с третьими странами в том случае, если правительства пришли к выводу о целесообразности такого согласования. Министры иностранных дел также обсуждают вопросы налаживания механизма отношений в рамках Содружества;
- Совет министров обороны, занимающийся решением вопросов взаимоотношений стран-членов СНГ в военной сфере, в том числе касающихся общих операций по поддержанию мира, помощи при строительстве национальных вооруженных сил, имущественных отношений в военной области, реализации соглашений о поставках вооружений и материалов;
- Совет командующих погранвойсками, который согласовывает и реализует мероприятия по совместной охране внешних границ Содружества в том случае, если возникает такая потребность, организует обустройство границ, взаимопомощь в обучении погранвойск.

Межпарламентская ассамблея состоит из представителей парламентов стран-членов СНГ. На своих сессиях она вырабатывает рекомендации по гармонизации законов стран-членов, затрагивающих взаимные связи, организует обмен мнениями среди парламентариев относительно сотрудничества в рамках СНГ.

Экономический суд призван разрешать межгосударственные споры между странами-членами СНГ, возникающие в процессе хозяйственных отношений.

В качестве постоянного исполнительного и координирующего органа Содружества устав СНГ предусматривал создание Координационно-консультативного комитета (ККК) с местопребыванием в Минске. По решению глав правительств в 1994 г. ККК фактически был разделен на два органа: Исполнительный секретариат (ИС) и Межгосударственный экономический комитет (МЭК). К ИС перешел весь рабочий аппарат ККК, в то время как МЭК базировался на принципе коллегиального руководства (каждая страна направляла в МЭК определенное число своих представителей). В этом комитете проходили обсуждение и подготовка основной части решений по экономическим вопросам сотрудничества.

В апреле 1999 г. Совет глав государств принял решение о реорганизации структуры органов СНГ: ККК и МЭК преобразовывались в

Экономический совет некоторыми изменениями функций, расширились полномочия Исполнительного секретариата.

Деятельность органов СНГ базируется на принципе единогласия при решении важнейших вопросов сотрудничества. Хотя любая из стран могла не участвовать в работе какого-либо органа или в обсуждении вопроса, но если она возражала, то действие принятого решения на нее не распространялось. Никакого контрольного механизма по реализации принятых решений не предусматривалось. Помимо уставных главных органов СНГ была создана разветвленная система органов более низкого уровня – отраслевых и проч. (около 60). Они занимаются конкретными областями сотрудничества.

К главному экономическому успеху СНГ следует отнести его реальное функционирование как зоны свободной торговли. Неудачей можно считать то, что с 1992 г. по 1998 г. в органах СНГ было принято около тысячи совместных решений в самых различных областях сотрудничества, но большая часть из них осталась на бумаге по разным причинам, главным образом из-за нежелания стран-членов идти на какое-либо ограничение своего суверенитета, без чего реальная интеграция невозможна или имеет крайне узкие рамки. Известную роль сыграл и бюрократический характер интеграционного механизма, его неповоротливость, отсутствие у него контрольных функций.

Критика неэффективности работы СНГ особенно стала слышна в 1997-1998 гг. Часть критиков вообще сомневалась в жизнеспособности самой идеи интеграции в СНГ, а часть видела в качестве причины этой неэффективности бюрократизм, громоздкость и неотлаженность интеграционного механизма. Однако все же главное препятствие для успешной интеграции заключалось не в недостатках функционирования организационного механизма Содружества, а в отсутствии согласованной цели интеграции, последовательности интеграционных действий, в слабой политической воле для достижения прогресса, в экономических трудностях. Еще не исчезли расчеты у части правящих кругов новых государств на получение выгод при дистанцировании от России и интеграции в рамках СНГ.

В рамках СНГ наиболее интенсивная интеграция в различных областях идет между Россией и Беларусью. Значительное большинство белорусского населения и высшее политическое руководство страны выступают за тесный союз с Россией, вплоть до создания конфедеративного государства. В 1996 г. был заключен договор о *Союзнм государстве* Беларуси и России, предусматривающий широкий круг интеграционных мер. Помимо экономического сотрудничества, он предусматривает признание дипломов, полученных в обеих странах, уравнивание в правах граждан при получении образования, трудоустройстве, сближение норм социального обеспечения и т.п. Однако,

несмотря на наличие безусловных предпосылок для глубоких и интенсивных интеграционных процессов, они сталкиваются с немалыми объективными и субъективными препятствиями, прежде всего с сопротивлением интеграции с Беларусью влиятельной части российской политической элиты по идеологическим соображениям.

В соответствии с Договором о создании Союзного государства сформированы и функционируют Высший Государственный Совет, Совет Министров и Постоянный Комитет Союзного государства. Функции Парламента Союзного государства выполняет Парламентское Собрание Союза Беларуси и России. В рамках Союзного государства образованы и работают Пограничный и Таможенный комитеты, Комиссия Союзного государства по гидрометеорологии и мониторингу загрязнения природной среды, Комиссия по тарифному и нетарифному регулированию при Совете Министров Союзного государства, Телерадиовещательная организация Союзного государства. Эти органы состоят из представителей республиканских и федеральных органов государственного управления Беларуси и России и периодически собираются на своих заседаниях, где рассматриваются и решаются вопросы союзного строительства в соответствующей сфере.

По другим направлениям работа ведётся через совместные коллегии министерств и ведомств Беларуси и России с вынесением вопросов, требующих решения на уровне правительств и глав государств, соответственно на заседания Совета Министров и Высшего Государственного Совета Союзного государства.

Высшим органом Союзного государства является Высший Государственный Совет. В его состав входят главы государств, главы правительств, руководители палат парламентов государств-участников. В заседаниях Высшего Государственного Совета участвуют Председатель Совета Министров, Председатели Палат Парламента, Председатель Суда Союзного государства.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) (2001-2014). В 2000 г. в Астане (Республика Казахстан) главами государств (Беларусь, Казахстан, Россия, Таджикистан, Киргизия) был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (вступил в силу 30 мая 2001 года). В Договоре заложена концепция тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества для достижения целей и задач, определённых Договором о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Предусмотрены организационно-правовые инструменты реализации достигнутых договоренностей, система контроля за реализацией принимаемых решений и ответственности Сторон.

Таможенный союз Евразийского экономического союза. В 2007 года в Душанбе Беларусью, Казахстаном и Россией подписан Договор о

создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. В 2009 г. на уровне глав государств и правительств были приняты и ратифицированы около 40 международных договоров, составивших основу Таможенного союза. 28 ноября 2009 года в Минске прошла встреча Д. А. Медведева, А. Г. Лукашенко и Н. А. Назарбаева по созданию на территории России, Беларуси и Казахстана с 1 января 2010 года единого таможенного пространства. В январе 2010 года вступил в силу Единый таможенный тариф трёх стран. С июля 2010 на территории государств-членов ТС вступил в силу единый Таможенный кодекс. 1 апреля 2011 года на границе России и Беларуси был отменён транспортный контроль. Его перенесли на внешний контур границ Таможенного союза. 1 июля 2011 года весь таможенный контроль также был вынесен на внешний контур границ Таможенного союза. На внутренних границах был сохранён пограничный и миграционный контроль. С 1 января 2018 года вступил в силу новый единый Таможенный кодекс ЕАЭС.

После того, как в июле 2010 года вступили в силу договорённости о создании Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, в декабре того же года на саммите ЕврАзЭС было достигнуто соглашение о создании *Евразийского экономического союза* на базе Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России. В 2011 г. были подписаны документы следующего этапа интеграции: Декларация о Евразийской экономической интеграции; Договор о Евразийской экономической комиссии; Регламент работы Евразийской экономической комиссии.

В Декларации о Евразийской экономической интеграции заявляется о переходе с 1 января 2012 года к следующему этапу интеграционного строительства – *Единому экономическому пространству*, основанному на нормах и принципах Всемирной торговой организации и открытому на любом этапе своего формирования для присоединения других государств. Конечная цель – создание к 2015 г. Евразийского экономического союза. С 1 января 2012 года на территории трёх стран-участниц Таможенного союза ЕврАзЭС (Беларусь, Россия, Казахстан) начало действовать Единое экономическое пространство (ЕЭП), сформированное для создания условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения. В полной мере интеграционные соглашения ЕЭП, принятые 18 ноября 2011 года, начали работать с июля 2012 года.

В декабре 2014 года парламент Армении ратифицировал договор о присоединении страны к ЕАЭС. В том же время на заседании Высшего Евразийского экономического совета был подписан договор о присоединении Киргизии к ЕАЭС.

1 января 2015 года договор о создании *Евразийского экономического союза* вступил в силу. Статьей 4 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года в Союзе обеспечивается свобода движения товаров, услуг,

капитала и рабочей силы, или «четыре свободы», а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. Органами Союза являются:

- Высший Евразийский экономический совет;
- Евразийский межправительственный совет;
- Евразийская экономическая комиссия;
- Суд Евразийского экономического союза.

После подписания 18 ноября 2011 года лидерами России, Беларуси и Казахстана декларации о Евразийской интеграции, была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), контролирующая около ста семидесяти функций экономического союза. ЕЭК состоит из совета и коллегии, в совет войдёт по одному вице-премьеру от правительства каждой страны, в состав коллегии – по три представителя каждой стороны. Также ЕЭК предусмотрены полномочия по созданию департаментов, которые будут готовить решения и заниматься мониторингом в подведомственных отраслях, и консультативных органов. Полномочия ведомства будут существенно расширены, а численность увеличится со ста пятидесяти до тысячи двухсот международных служащих.

Общий макроэкономический эффект от интеграции постсоветских стран разделяют на несколько пунктов:

Снижение цены на товары благодаря уменьшению издержек перевозки необходимого сырья/экспорта своего готового товара

– Стимулируется «здоровая» конкуренция на общем рынке ЕАЭС за счёт равного уровня экономического развития.

– Увеличение конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного Союза благодаря вхождению на рынок новых игроков из общего пространства.

– Увеличение средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности.

– Нарастивание производства благодаря увеличению спроса на товары.

– Увеличение благосостояния народов стран ЕАЭС благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения в экспансирующихся производствах импортоориентированных/экспорториентированных фирм.

– Повышается окупаемость новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.

– Увеличение объёма ВВП стран ЕАЭС минимум на 25 %.

В то же время, подписанная версия договора о создании союза носила компромиссный характер, и потому ряд задуманных мер не был осуществлён в полном объёме. Актуальные вопросы по созданию единого

финансового регулятора, по политике в области торговли энергоносителями, а также по проблеме существования изъятий и ограничений в торговле между участниками союза были не решены, а отложены до 2025 года или на неопределённый срок. Однако сила решений Суда Евразийского экономического союза осталась прежней, они обязательны как для государств-членов, так и для Комиссии Евразийского экономического союза.

После вступления технического регламента Таможенного союза производитель может выбрать для производства продукции любой тип стандарта из входящих в перечень к регламенту: межгосударственные стандарты или национальные стандарты любого государства, входящего в Таможенный союз. Например, российское предприятие имеет право производить свою продукцию по стандартам Беларуси и продавать в России без дополнительного подтверждения соответствия.

Трудовым мигрантам – гражданам государств-членов Союза (Казахстан, Беларусь, Армения, Киргизия), покупать патент на работу в РФ не требуется, они приравнены в трудовых правах с гражданами РФ.

В настоящее время количество стран-членов ЕАЭС увеличилось по сравнению с количеством стран, первоначально подписавших договор. Расширение Евразийского экономического союза имеет перспективу. В мае 2018 года статус государства-наблюдателя ЕАЭС получила Молдавия. С Египтом, Таиландом, Монголией, Сербией, Индией, Сингапуром ведутся переговоры о возможном вступлении или создании зоны свободной торговли. В 2015 г. вступило в силу соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом (ратифицировала Россия, Беларусь и Киргизия). В 2018 г. с Ираном подписано временное соглашение о зоне свободной торговли. С 2015 г. переговоры о зоне свободной торговли ведутся с КНР, в мае 2018 г. было подписано соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве. В Гаване 31 мая 2018 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) и правительством Республики Куба. Документ позволит странам Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Кубе координировать усилия по увеличению оборота торговли и инвестиций, устранению барьеров, препятствующих развитию торговли, а также откроет возможности для системного проведения совместных мероприятий в экономике.

Тема 7. Платежный баланс

7.1 Платежный баланс: понятие, принципы составления

7.2 Методика составления платежного баланса

7.3 Макроэкономическое значение платежного баланса

7.4 Регулирование и финансирование платежного баланса

7.5 Платежный баланс Республики Беларусь

7.1 Платежный баланс: понятие, принципы составления

Международное движение товаров, услуг, знаний, капитала и рабочей силы отражается в платежном балансе. В экономической теории понятие «платежный баланс» впервые стало употребляться в середине XVII века, когда в 1767 г. Дж. Стюарт опубликовал работу «Исследование о принципах политической экономии». В термин платежного баланса первоначально вкладывалось только сальдо внешней торговли и связанного с ним движения золота.

Платежный баланс – это статистическая система, в которой отражаются все внешнеэкономические операции между экономикой данной страны и экономикой других стран, произошедшие в течение определенного периода времени (месяц, квартал или г.). Платежный баланс представляет собой отчет обо всех международных сделках резидентов той или иной страны с нерезидентами за определенный период (обычно квартал и г.). В свою очередь, резидент – это экономический агент, имеющий постоянное местопребывание в стране.

Платежный баланс характеризует развитие внешней торговли, уровень производства, занятости и потребления. Его данные позволяют проследить, в каких формах происходит привлечение иностранных инвестиций, погашение внешней задолженности страны, изменение международных резервов, состояние фискальной и монетарной политики, регулирования внутреннего рынка и валютного курса. Платежный баланс служит одним из источников данных для системы национальных счетов и непосредственно используется для расчета ВВП.

Стандартные компоненты платежного баланса содержат следующие счета: счет текущих операций (товаров и услуг, доходов, текущих трансфертов); счет операций с капиталом (капитальные трансферты, приобретение/продажа произведенных нефинансовых активов); финансовый счет (прямые инвестиции, портфельные инвестиции, прочие инвестиции, резервные активы). Платежный баланс построен на основе принципов бухгалтерского учета: каждая операция отражается дважды – по кредиту одного счета и дебету другого. Сумма всех кредиторских проводок должна совпадать с суммой дебиторских, а общее сальдо всегда равняться нулю. Однако на практике баланс никогда не достигается. Это происходит потому, что данные, характеризующие разные стороны одних и тех же операций, берутся из нескольких источников. Эти расхождения часто называют чистыми ошибками и пропусками.

Таблица 7.1 – Учет операций по платежному балансу

Операции	Кредит, плюс (+)	Дебет, минус (-)
I. Счет текущих операций		
A. Товары и услуги	Экспорт	Импорт

Б. Доходы (оплата труда и доходы от инвестиций) В. Трансферты (текущие и капитальные)	Поступления Получение	Выплаты Передача
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами А. Счет операций с капиталом: Капитальные трансферты Приобретение / продажа не произведенных нефинансовых активов Б. Финансовый счет Инвестиции Резервные активы	Продажа активов Получение	Приобретение активов Передача

Одним из самых важных понятий в платежном балансе выступает понятие резидентности. По определению, экономическая единица является резидентом экономики, если она имеет центр экономического интереса на экономической территории страны. Это важно знать для того, чтобы определить степень интеграции данной единицы в экономику данной страны.

Все операции в платежном балансе отражаются в рыночных ценах, представляющих собой суммы денег, которые готовы заплатить покупатели для того, чтобы приобрести что-либо у продавцов, которые желали бы осуществить продажу за эту сумму при условии, что стороны являются независимыми, а в основе сделки лежат исключительно коммерческие соображения.

В платежном балансе четко фиксируется время регистрации операции, которое может отличаться от момента фактической оплаты. Ввиду того, что статистические системы служат источником данных для СНС, они составляются в национальной валюте. Тем не менее, если курс национальной валюты подвержен постоянной девальвации по отношению к иностранным валютам, то платежный баланс целесообразно составлять в стабильной валюте, например, в евро, в долларах США и т.д.

Теории платежного баланса. Эти теории прошли длительный путь. Господствовавшая в XIX и начале XX в. в условиях золотого стандарта классическая теория автоматического равновесия шотландца и друга Смита, историка и экономиста Д. Юма (1711-1776) отошла затем в прошлое вместе с золотым стандартом, который фактически фиксировал обменные курсы (см. п. 41.1). Однако в последние десятилетия интерес к этой теории вновь возрос. Если в прежних условиях роль автоматического регулятора брала на себя статья «Резервные активы», то теперь, в условиях плавающих валютных курсов, таким автоматическим регулятором отчасти становится плавающий обменный курс национальной валюты, который падает при ухудшении состояния платежного баланса и возрастает при его улучшении, что автоматически ведет к изменениям во многих текущих операциях и отчасти в капитальных.

Затем сформировался неоклассический эластичный подход, разработанный прежде всего Дж. Робинсоном, А. Лернером, Л. Мецлером. Этот подход подразумевает, что сердцевиной платежного баланса является внешняя торговля и сальдо торгового баланса определяется прежде всего отношением уровня цен на экспортируемые товары P_e , к уровню цен на импортируемые товары P_i , умноженным на валютный курс r т.е. $(P_e/P_i) \cdot r$. Отсюда делается вывод: наиболее эффективным средством обеспечения равновесия платежного баланса является изменение валютного курса.

Ведь девальвация национальной валюты снижает экспортные цены в иностранной валюте, а ревальвация – удорожает для иностранных покупателей приобретение товаров указанной страны и удешевляет для ее собственных резидентов ввоз иностранных товаров.

Работы С. Александера на основе идей Дж. Мида и Я. Тинбергена легли в основу абсорбционного подхода, который в целом базируется на кейнсианской теории. Этот подход стремится связать платежный баланс (прежде всего торговый баланс) с основными элементами ВВП, в первую очередь с совокупным внутренним спросом (для его обозначения и используется термин «абсорбция»). Абсорбционный подход указывает на то, что улучшение состояния платежного баланса (в том числе через девальвацию национальной валюты) увеличивает доход страны и вследствие этого абсорбцию в целом, т.е. и потребление, и капиталовложения. Отсюда кейнсианцы делают вывод: нужно стимулировать экспорт, сдерживать импорт, и прежде всего через повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг в целом (а не только путем девальвации национальной валюты).

Монетаристский подход к платежному балансу был заложен в трудах многих авторов, особенно Х. Джонсона и Дж. Поллака. Главное внимание здесь, естественно, уделяется денежным факторам, прежде всего воздействию сальдо платежного баланса на денежное обращение в стране. Монетаристы считают, что именно неравновесие на денежном рынке страны определяет неравновесие платежного баланса в целом.

Отсюда их главная рекомендация правительству: не вмешиваться радикально не только в денежное обращение, но и в международные расчеты страны. Ведь если в обращении находится больше денег, чем нужно, то от них стараются избавиться, в том числе и покупая больше иностранных товаров, услуг, имущества и других активов. Чтобы ликвидировать дефицит платежного баланса, требуется лишь жесткий контроль над денежной массой.

Одним из основных понятий платежного баланса выступает *сальдо платежного баланса* или общее сальдо платежного баланса. Это понятие представляет собой сальдо по определенной группе счетов платежного баланса и с экономической точки зрения, если говорить в самом общем смысле, должно показывать сальдо тех операций, которые являются

первичными, автономными, независимыми или отражают досрочные, устойчивые тенденции. Все прочие операции, по определению, совершаются с целью финансирования этого сальдо и оказываются вторичными, подчиненными, как правило, краткосрочными и часто связаны с регулирующими воздействиями Центрального банка или Правительства.

На практике сальдо платежного баланса обычно идентифицируется с сальдо счета текущих операций. Поэтому, когда в экономических публикациях употребляется термин «сальдо платежного баланса», то имеется в виду сальдо по текущим операциям. Подобная идентификация имеет смысл потому, что текущие операции, с одной стороны, оказывают быстрое (текущее) воздействие на экономику страны, а с другой – во многом определяют состояние счета капитала и финансовых инструментов. При анализе этого сальдо особое внимание уделяют торговому балансу.

Реже используют сальдо платежного баланса в аналитическом представлении. Его называют сальдо официального финансирования (официальных расчетов) из-за того, что оно объясняет причины поступлений выплат из официальных золотовалютных резервов и нередко других расчетов правительства страны с внешним миром, которые возникают вследствие дисбаланса платежного баланса страны.

В случае, когда платежный баланс является отрицательным в течение длительного периода времени, золотовалютные резервы центрального банка начинают сокращаться и в перспективе это может привести к девальвации валюты данной страны. Девальвация способствует повышению конкурентоспособности товаров данной страны, однако одновременно она представляет собой фактор экономической нестабильности, которая негативно отражается на экономическом развитии, так как в экономике повышается неопределенность, что всегда является фактором, снижающим инвестиционную привлекательность данной страны.

Положительное сальдо платежного баланса означает, что нерезиденты должны заплатить данной стране больше, чем данная страна – нерезидентам. Если платежный баланс дефицитен, то это означает, что данная страна должна заплатить нерезидентам больше, чем они должны заплатить данной стране. Центральный банк страны продает валюту для покрытия разницы платежей при дефиците платежного баланса и скупает излишнюю валюту – при профиците платежного баланса.

И дефицит, и профицит платежного баланса влекут за собой вопросы – как финансируется отрицательное сальдо и как используется положительное сальдо. В случае дефицита по текущим операциям страна финансирует его положительным сальдо по капитальным операциям. Поэтому вопрос заключается скорее в том, за счет какого капитала будет

финансироваться этот дефицит – за счет иностранного предпринимательского или ссудного капитала. Предпринимательский капитал считается более предпочтительным, так как его приток в страну, в отличие от притока ссудного капитала, не означает обязательного последующего оттока вместе с процентами, и к тому же он несет с собой такие факторы, как предпринимательство и знания. К финансированию дефицита за счет официальных золотовалютных резервов прибегают менее охотно, особенно если они невелики. Наконец, прибегают к девальвации национальной валюты, что обычно влечет за собой улучшение сальдо по текущим операциям (см. ниже).

В случае профицита по текущим операциям страна расходует его на финансирование автоматически возникающего при этом отрицательного сальдо по капитальным операциям и на финансирование статьи «Чистые ошибки и пропуски» (если последняя имеет отрицательный знак). Поэтому систематически отрицательное сальдо по текущим операциям не всегда свидетельствует о кризисе платежного баланса страны. Ведь его можно также систематически покрывать за счет чистого движения предпринимательского капитала. Однако это возможно, когда в стране отличный инвестиционный климат для отечественных и иностранных предпринимателей, и поэтому они активно инвестируют в экономику этой страны. Поэтому можно сказать, что кризис платежного баланса имеет место, когда систематически большое отрицательное сальдо платежного баланса покрывается за счет золотовалютных резервов и привлечения иностранного ссудного капитала.

7.2 Методика составления платежного баланса

Операции платежного баланса представляют собой результат внешнеэкономических операций, совершаемых между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. В платежном балансе регистрируются изменения в объеме активов и обязательств, которые произошли в результате осуществления операций. К операциям платежного баланса относятся операции как сопровождаемые фактическими платежами, так и не предполагающие денежных платежей.

Счет текущих операций охватывает любые внешнеэкономические операции с экономическими ценностями (за исключением операций с финансовыми активами). К основным классификационным разделам данного счета относятся: товары, услуги, доходы, текущие трансферты. Раздел «Товары» включает экспортные и импортные операции с товарами между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. Основным критерием для включения операций с товарами в платежный баланс является переход права собственности на товар от одного участника операции к другому. Экспортные операции отражаются по кредиту и включают в себя передачу от резидента нерезиденту товаров белорусского

производства и реэкспортных товаров. К реэкспортным товарам относятся товары, ввезенные в страну, а затем вывезенные за границу без переработки. Импортные операции с товарами отражаются по дебету и включают переданные от нерезидента резиденту Республики Беларусь товары, предназначенные для потребления в народном хозяйстве страны, для реэкспорта и товары, закупаемые для отечественных организаций за границей, для потребления на месте. В состав раздела «Товары» включаются: экспорт–импорт товаров, товары для дальнейшей обработки, ремонт товаров, товары, приобретаемые в портах транспортными организациями.

Раздел «Услуги» платежного баланса включает экспортные и импортные операции с услугами между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. В состав раздела «Услуги» включаются: транспортные услуги, поездки, услуги связи, строительные услуги, страховые услуги, финансовые услуги, компьютерные и информационные услуги, роялти и лицензионные платежи, услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха, государственные услуги и прочие услуги.

Статья «Доходы от инвестиций» охватывает доходы, получаемые резидентами Республики Беларусь по своим зарубежным финансовым активам, а также доходы, выплачиваемые резидентами Республики Беларусь по имеющимся у них финансовым обязательствам перед нерезидентами Республики Беларусь. Доходы от инвестиций, получаемые и выплачиваемые по финансовым активам и обязательствам в виде банковских депозитов, предоставленных ссуд, облигаций, векселей, от участия в акционерном капитале предприятия, включают проценты, дивиденды, переведенную прибыль отделений и долю прямых инвесторов в нераспределенной прибыли предприятий прямого инвестирования.

В платежном балансе трансферты отражают безвозмездное предоставление (получение) каких–либо финансовых или материальных ценностей. К категории текущих трансфертов относятся любые трансферты, не являющиеся трансфертами капитала. По кредиту отражаются трансферты, получаемые из-за рубежа, по дебету – выплачиваемые за рубеж. Текущие трансферты разделяются по секторам экономики на трансферты сектора государственного управления и других секторов.

Счет операций с капиталом и финансовых операций охватывает любые внешнеэкономические операции с капитальными трансфертами и финансовыми активами и обязательствами и состоит из двух счетов: счета операций с капиталом и финансового счета. Счет операций с капиталом состоит из капитальных трансфертов и приобретения (продажи) произведенных нефинансовых активов. Компоненты финансового счета классифицируются согласно типу инвестиций или выполняемой ими

функциональной роли. Это прямые инвестиции, портфельные инвестиции, другие инвестиции и резервные активы.

Капитальные трансферты – трансферты, включающие передачу права собственности на основной капитал, связанные с приобретением или использованием основного капитала или предусматривающие аннулирование долга кредитором. Капитальный трансферт может иметь как денежную, так и натуральную форму. Трансферт в денежной форме непосредственно или косвенно связан с приобретением или продажей основного капитала одним либо обоими участниками такой операции (например, инвестиционный трансферт). Капитальный трансферт в натуральной форме может включать: передачу прав собственности на основной капитал; отказ кредитора от взимания долга на основе взаимной договоренности, в обмен на который последний не получает какого-либо стоимостного эквивалента. В платежном балансе это отражается как сокращение суммы обязательств страны-должника и получение трансферта.

Капитальные трансферты по направлениям потоков капитала делятся на капитальные трансферты за границу и во внутреннюю экономику, а также подразделяются по секторам внутренней экономики (сектор государственного управления и другие секторы). Капитальные трансферты сектора государственного управления включают аннулирование долга и другие государственные трансферты. Капитальные трансферты других секторов делятся на трансферты, связанные с миграцией, трансферты, связанные с аннулированием долга и прочие трансферты.

К статье «Приобретение (продажа) произведенных нефинансовых активов» относятся операции с теми материальными активами, которые могут быть использованы или необходимы для производства товаров и услуг, однако сами такие активы не являются результатом производства (например, земля и ее недра), а также операции с произведенными нематериальными активами (например, патенты, авторские права и т.д.).

Основным концептуальным принципом построения платежного баланса является принцип двойной записи, при котором каждая отражаемая в учете операция представляется двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение, но с противоположными знаками (по кредиту и дебету). В результате применения принципа двойной записи разница между суммой всех кредитовых и дебетовых записей должна равняться нулю. В том случае, когда происходит безвозмездное предоставление экономических ценностей (товаров, услуг или финансовых активов), для того, чтобы отразить такую операцию в счетах дважды, в платежный баланс вводится особая статья «Трансферты». По кредиту регистрируются: экспорт реальных ресурсов (счет текущих

операций), операции по уменьшению иностранных активов и увеличению внешних обязательств (счет операций с капиталом и финансовых операций).

Поскольку данные, на основе которых составляется платёжный баланс, поступают из разных источников, то для подведения окончательного итога с учетом принципа двойной записи (дебет равен кредиту) вводится статья «Ошибки и пропуски» (Errors and omissions), которая включает недостающий до нулевого баланса объем дебетовых/кредитовых операций. Данная статья является технической и не имеет четкой экономической интерпретации. Как правило, в тех странах, где статистический учет внешнеторговых операций имеет прочные традиции, относительная величина этой статьи невелика (обычно нормальным считается уровень до 5-7% от объема экспорта или импорта). Там, где имеют место бегство или нелегальный отток капитала, эта величина может быть существенно больше. Объем неучтенных ресурсов может быть значительным и в государствах, куда устремляется нелегальный капитал. Однако и в таких странах, как США, где существуют прочные традиции статистического учета, статья «Чистые ошибки и пропуски» может быть весьма значительной. Так, в 1997 г. величина этой статьи в платёжном балансе США, превысила 132 млрд долларов, что примерно равнялось сальдо баланса по счёту текущих операций. Это позволяет предположить, что составители платёжного баланса США также не располагают всей необходимой информацией. Возможно, часть средств, не поддающихся учёту, имеют криминальное происхождение. С формальной точки зрения величина этой статьи платёжного баланса рассчитывается как разница между суммой счёта текущих операций и счёта операций с капиталом и финансовыми инструментами, с одной стороны, и величиной изменения официальных валютных (и иных связанных) резервов – с другой.

При оценке операций платёжного баланса должны использоваться фактические рыночные цены.

Время регистрации операций определяется на основе принципа начисления. Регистрация операций осуществляется в тот момент, когда экономическая стоимость создается, преобразуется, обменивается, передается или ликвидируется. Возникновение финансовых требований и обязательств связано с переходом права собственности на какие-либо ресурсы от одного участника внешнеэкономической операции к другому. Такой переход может быть оформлен юридически, а может предполагать фактическую передачу ресурсов или установление контроля над этими ресурсами другой стороной. Если переход права собственности не очевиден, считается, что он происходит в тот момент, когда оба участника операции делают соответствующие записи в своих бухгалтерских книгах или счетах.

Платежный баланс для обеспечения международной сопоставимости рассчитывается в долларах США. В Республике Беларусь платежный баланс рассчитывается также в белорусских рублях.

Стандартное представление платежного баланса описывает в соответствии со стандартной классификацией операций потоки товаров, услуг, доходов, текущих и капитальных трансфертов и движение финансовых ресурсов в страну и за границу. В аналитическом представлении платежного баланса определяется его общее сальдо, равное сложившемуся изменению официальных международных резервных активов страны. Аналитическое представление платежного баланса Беларуси получается из стандартного представления путем выделения из финансового счета платежного баланса операций, связанных с изменением официальных резервных активов Республики Беларусь.

7.3 Макроэкономическое значение платежного баланса

Платежный баланс оказывает воздействие на экономику страны, поскольку: складывается под влиянием воспроизводственных процессов; влияет на курсовое соотношение валют, золотовалютные резервы, валютное положение, внешнюю задолженность, на направления экономической, в том числе валютной, политики; отражает структурные диспропорции экономики, изменения в соотношении рыночного и государственного регулирования экономики, конъюнктурные факторы (степень международной конкуренции, инфляции, изменения валютного курса и др.); испытывает воздействие группы факторов (неравномерность экономического и политического развития стран, между народная конкуренция, циклические колебания экономики, рост заграничных государственных расходов, милитаризация экономики и военных расходов, усиление международной финансовой взаимозависимости, изменения в международной торговле, влияние валютно-финансовых факторов, инфляции, чрезвычайных обстоятельств, торгово-политической дискриминации).

Напомним, основное макроэкономическое тождество выглядит следующим образом:

$$Y = C + I + NX, (1)$$

Y – национальный доход (ВВП);

C – потребление;

I – инвестиции;

NX – чистый экспорт товаров и услуг.

Это тождество можно преобразовать в ряд других, которые продемонстрируют значение платежного баланса для национальной экономики и связь между сальдо платежного баланса и остальными показателями национальной экономики.

В большинстве стран мира сальдо текущего платежного баланса определяется размерами сальдо торгового баланса, и поэтому основное макроэкономическое тождество может быть (хотя и с большими оговорками) модифицировано следующим образом:

$$Y = C + I + \text{CAB}. \quad (2)$$

CAB – сальдо текущего платежного баланса (от англ. current account balance). Затем тождество 2 может быть преобразовано следующим образом:

$$\text{CAB} = Y - (C + I). \quad (3)$$

Из тождества 3 явствует, что при положительном сальдо текущего платежного баланса страна производит больше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует, а при отрицательном сальдо страна производит меньше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует. Поэтому большое положительное сальдо по текущим операциям отнюдь не свидетельствует об экономических успехах, хотя оно предпочтительнее отрицательного сальдо.

Затем вспомним, что национальный доход равен сумме потребления и сбережений:

$$Y = C + S, \quad (4)$$

где S – сбережения. Сопоставляя тождества 4.2 и 4.4, можно сделать новое тождество:

$$S = I + \text{CAB}, \quad (5)$$

из которого вытекает, что:

$$\text{CAB} = S - I. \quad (6)$$

Таким образом, сальдо счета текущих операций определяется разницей между ее сбережениями и инвестициями. Если сбережения в стране превышают инвестиции ($S > I$), то тогда сальдо текущего платежного баланса будет положительным, и наоборот – если $S < I$, то сальдо будет отрицательным.

Сальдо текущего платежного баланса связано также с состоянием государственного бюджета. Дефицит госбюджета обычно финансируется за счет сбережений S, и поэтому тождество 6 можно модифицировать таким образом:

$$\text{CAB} = S - I - D, \quad (7)$$

из чего вытекает, что величина сальдо текущих операций зависит не только оттого, как соотносятся сбережения страны с ее инвестициями, но и от дефицита ее госбюджета (если такой дефицит имеется).

Наконец, сальдо текущего платежного баланса воздействует на размеры денежной массы в стране. При большом положительном сальдо платежного баланса размеры ввозимой экспортерами в страну иностранной валюты превышают размеры потребностей импортеров в этой валюте. Поэтому заметное количество иностранной валюты остается на руках у экспортеров, а они меняют ее в центральном банке на

национальную валюту, которую центральный банк вынужден эмитировать специально для покупки у экспортеров их остатков иностранной валюты. В результате, с одной стороны, быстро растут официальные золотовалютные резервы страны, а с другой стороны, быстро растет денежная масса, что чревато инфляцией. Большое отрицательное сальдо текущего платежного баланса также порождает опасность инфляции. Так, нехватка иностранной валюты у импортеров приводит к сокращению резервных активов страны, а в результате отношение резервных активов к денежной массе ухудшается, что опасно – ведь страны привязывают свою денежную единицу к своим резервным активам. Для избежания обесценения своей денежной единицы страна начинает сокращать (или перестает увеличивать) денежную массу, а это может затормозить экономический рост.

7.4 Регулирование и финансирование платежного баланса

Опасаясь кризиса платежного баланса, многие страны стремятся к положительному сальдо по текущим операциям. Для этого они регулируют прежде всего его основу – торговый баланс. При этом они используют как внешнеторговые меры (прежде всего меры по ограничению импорта и поощрению экспорта), так и валютные (это прежде всего девальвация национальной валюты, которая обычно затрудняет импорт и стимулирует экспорт). Но в условиях внешнеэкономической либерализации активное использование внешнеторговых мер затруднено, и поэтому валютные меры становятся главными. Однако систематически большое положительное сальдо текущего платежного баланса также свидетельствует о нежелательных моментах в экономике. Ведь при этом сальдо платежного баланса страна производит больше товаров и услуг, чем потребляет и инвестирует. Идеальной является ситуация, когда в долгосрочном периоде платежный баланс находится в равновесии. Однако достичь этой ситуации непросто, потому что она может войти в противоречие с целями внутренней экономической политики.

Выделяют следующие макроэкономические факторы, воздействующие на платёжный баланс:

1) национальный доход. Как правило, чем он выше, тем выше уровень жизни и потребления, выше импорт и склонность к экспорту капитала. Тем самым, чем больше национальный доход, тем больше отрицательное сальдо платежного баланса.

2) уровень процентных ставок. Чем выше в стране уровень реальной процентной ставки относительно других стран, тем больше желания нерезидентов перевести свои активы в данную страну, тем больше положительное сальдо платежного баланса.

3) величина денежной эмиссии. Активная денежная политика путем наращивания денежной массы приводит к повышению цен и снижению процентных ставок. Если валютный курс быстро реагирует на рост цен, то индекс условий торговли ухудшается, а снижение процентной ставки способствует оттоку капитала из страны. Следовательно, чем больше денежная эмиссия, тем больше отрицательное сальдо платежного баланса.

4) фискальная политика государства. Снижение налогов и рост государственных расходов способствуют росту потребления в стране, что увеличивает импорт и ухудшает баланс текущих операций. Наоборот, ограничительная фискальная политика сокращает текущее потребление и инвестиции, поощряет сбережения, что повышает процентную ставку и способствует притоку капитала из-за границы. Платежный баланс улучшается.

5) валютный курс. Если курс национальной валюты снижается, и в то же время спрос на импорт в данную страну и спрос на экспорт продукции данной страны у нерезидентов эластичны, то торговый, соответственно, платежный баланс страны улучшается. Однако надо иметь в виду, что снижение процентной ставки может вызвать отток финансовых инвестиций из страны, что ухудшит платежный баланс.

Государственное регулирование ПБ необходимо с точки зрения: проведения эффективной внутриэкономической политики; предотвращения межгосударственных и международных торговых и финансовых кризисов. Материальная основа государственного регулирования ПБ основывается на: государственной собственности в национальном богатстве страны; высокой доле НДС, перераспределяемой через госбюджет (30-60 %); непосредственном участии государства в МЭО; регламентации внешнеэкономических операций.

Регулировать платежный баланс должны не только страны с отрицательным, но и с положительным сальдо, ибо неконтролируемый рост активного платежного баланса создает проблемы с завышенным валютным курсом, торможением экономического роста и безработицей (пример Японии и Германии).

Помимо собственно балансирования платежного баланса, т.е. финансирования дефицита, государство способно регулировать, т.е. воздействовать на основные статьи платежного баланса следующими методами: дефляционная (ограничительная денежная) политика; девальвация национальной валюты; введение валютных ограничений; специальные финансовые и иные экономические методы регулирования экспорта и импорта.

При отрицательном сальдо ПБ указанные методы применяются для стимулирования экспорта товаров и импорта капиталов, ограничения импорта товаров и экспорта капиталов. Например, в этом случае, возможны следующие меры: сокращение денежной массы в обращении;

покупка инвалюты Центральным банком и рост золотовалютных резервов; введение ограничений на репатриацию прибыли инвесторов и ограничений на покупку инвалюты резидентами страны; страхование и кредитование национальных экспортеров, предоставление субсидий производителям импортозамещающей продукции.

В случае положительного сальдо платежного баланса государство заставляет работать указанные методы в обратном направлении, т.е. ограничивает экспорт товаров и импорт капиталов, поощряет экспорт капитала и импорт товаров.

Центральный банк часто продает или покупает на частных рынках международные валютные резервы с тем, чтобы повлиять на сложившуюся макроэкономическую ситуацию. Подобные сделки, осуществляемые Центральным банком, называются официальными валютными интервенциями. Когда Центральный банк покупает или продает иностранные активы, эта сделка отражается в счете капитала и финансовых операции таким же образом, как и сделка, осуществляемая частным лицом. Сделка, в результате которой увеличатся, например, иностранные активы Центрального банка Германии (Бундесбанка), может произойти следующим образом: американский дилер, импортирующий автомобиль фирмы «Фольксваген» из Германии, оплачивает покупку чеком на 15000 долл. «Фольксваген» не намерен в нашем примере инвестировать деньги в долларовые активы, но это может сделать Бундесбанк, купив у автомобильной компании доллары в обмен на немецкие марки. В результате этой сделки официальные валютные резервы Бундесбанка увеличились на 15000 долл. Поскольку долларовые резервы Бундесбанка являются составной частью суммарных немецких активов в США, постольку в кредите счета капитала и финансовых операций платежного баланса США отражаются +15000 долл. С другой стороны, в дебете баланса текущих операций США будут показаны -15000 долл., уплаченные за импортированный автомобиль. Рост официальных валютных резервов в Центральном банке отражается в дебете со знаком «минус», так как данная операция представляет собой расход иностранной валюты и является импортоподобной. Наоборот, уменьшение официальных резервов иностранной валюты учитывается в кредите со знаком «плюс», поскольку в этом случае предложение иностранной валюты увеличивается и данная операция является экспортоподобной.

К официальным валютным резервам в настоящее время относятся: монетарное золото, иностранная валюта в виде наличности, депозитов и ценных бумаг иностранных правительств, СДР и резервная позиция в МВФ.

СДР (специальные права заимствования) – это международные резервные средства, созданные МВФ в 1969 г. на основе межгосударственной договоренности как источник дополнительной ликвидности. СДР

являются приносящими процент активами, распределяемыми МВФ между всеми государствами-членами пропорционально их квотам. Резервная позиция государства-члена МВФ представляет часть квоты (членского взноса), выплаченной страной в СДР или в валютах ведущих промышленно развитых стран.

Для урегулирования платежного баланса в настоящее время золото практически не используется. Основная доля официальных резервов (без учета монетарного золота) приходится на валюты ведущих промышленно развитых стран. В 1996 г. их доля составила 94,8%, на СДР приходилось 1,7%, резервная позиция в МВФ составила 3,5 %.

В статье изменение официальных валютных резервов, таким образом, отражаются методы и источники урегулирования платежного баланса официальных расчетов. Дефицит платежного баланса, под которым подразумевается баланс официальных расчетов, в точности равен чистым продажам иностранной валюты Центральным банком. И наоборот, положительное сальдо платежного баланса будет в точности равно чистым закупкам иностранной валюты Центральным банком.

Вполне очевидно, что страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это приведет к истощению официальных валютных резервов и может явиться причиной так называемого кризиса платежного баланса. Кризис платежного баланса означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. Макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки валютного курса, является единственным выходом из сложившейся ситуации. Однако сама по себе корректировка валютного курса может иметь негативные последствия для экономики.

Исключение здесь составляют страны с так называемой ключевой валютой, которая используется в качестве средства международных расчетов, например доллар США. Растущий спрос на мировые деньги, выступающие в форме казначейских векселей или банковских депозитов в долларах, приводит к тому, что страна ключевой валюты действует как обыкновенный банк, который всегда имеет больше обязательств, чем активов, а это означает, что ее платежный баланс официальных расчетов, в том числе и баланс текущих операций, в течение длительного времени может сводиться с дефицитом, не представляя серьезной проблемы для страны. Начиная с середины 70-х гг. баланс текущих операций США сводится с дефицитом.

В практике международных расчетов используется и показатель *чистых официальных валютных резервов*. Он позволяет оценить возможности страны погашать задолженность иностранным кредиторам, судить о том, заслуживает ли доверия проводимая Центральным банком кредитно-денежная политика, правильно ли выбрана система валютного

курса. Величина чистых официальных валютных резервов позволяет также исчислить показатель достаточности валютных резервов для оплаты импорта. Он исчисляется как: чистые резервы иностранной валюты/общий объем импорта x 12 месяцев.

Этот показатель дает информацию о том, в течение какого периода может оплачиваться импорт за счет имеющихся валютных резервов. От величины этого показателя зависит возможность получения международных кредитов, прежде всего развивающимися странами и странами с переходной экономикой. Так, если этот показатель находится на уровне менее трехмесячного покрытия импорта, ситуация рассматривается как неблагоприятная и возможности получения новых кредитов ограничены.

Чистая международная инвестиционная позиция страны. Международная инвестиционная позиция, представляет собой совокупность экономических показателей, отражающих запасы внешних финансовых активов и обязательств страны на определенный момент времени.

Разница между внешними активами и обязательствами составляет чистую инвестиционную позицию страны. Превышение обязательств над активами указывает на то, что страна, составляющая международную инвестиционную позицию, является «чистым должником» перед внешним миром. Превышение внешних активов над обязательствами перед внешним миром указывает на то, что страна является «чистым кредитором».

Международная инвестиционная позиция имеет прямую взаимосвязь с платежным балансом. Во-первых, принципы и концепции, используемые при составлении баланса международных инвестиций, соответствуют принципам составления платежного баланса страны (принципы экономической территории страны, резидентства, принципы оценки и времени регистрации операций и другие). Во-вторых, структура финансового счета платежного баланса соответствует структуре показателей международной инвестиционной позиции. В-третьих, изменения, нашедшие отражения в платежном балансе за определенный период, включаются в международную инвестиционную позицию страны за этот период.

Методологической основой составления международной инвестиционной позиции и платежного баланса является пятое издание «Руководства по платежному балансу» Международного валютного фонда. Международная инвестиционная позиция, кроме остатков задолженности, содержит изменения, произошедшие за счет финансовых операций (учитываются в платежном балансе), изменения за счет переоценки, а также изменения, связанные с переклассификацией

финансовых активов и обязательств. Изменения за счет переоценки отражают изменение стоимости финансовых ресурсов за счет причин, не связанных с реальными операциями. К таким причинам можно отнести изменение стоимости запасов за счет изменения цен учитываемых ресурсов, а также изменение стоимости финансовых активов за счет изменения курсов валют. Изменения, связанные с переклассификацией финансовых активов и обязательств отражают операции, не включаемые в платежный баланс, когда происходит уменьшение одного финансового актива с одновременным увеличением другого.

7.5 Платежный баланс Республики Беларусь

В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь составление платежного баланса Республики Беларусь относится к основным функциям Национального банка Республики Беларусь. Платежный баланс Республики Беларусь входит в число информационных ресурсов, имеющих государственное значение, его разработка осуществляется на основании методических рекомендаций МВФ, содержащихся в шестом издании Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (МВФ, 2009 г.), других изданиях МВФ методологического характера.

При оценке операций платежного баланса используются фактические рыночные цены. Время регистрации операций определяется на основе принципа начисления. Регистрация операций осуществляется в тот момент, когда экономическая стоимость создается, преобразуется, обменивается, передается или ликвидируется. Возникновение финансовых требований и обязательств связано с переходом права собственности на какие-либо ресурсы от одного участника внешнеэкономической операции к другому. Такой переход может быть оформлен юридически, а может предполагать фактическую передачу ресурсов или установление контроля над этими ресурсами другой стороной. Если переход права собственности не очевиден, считается, что он происходит в тот момент, когда оба участника операции делают соответствующие записи в своих бухгалтерских книгах или счетах.

Платежный баланс рассчитывается в долларах США и белорусских рублях.

Платежный баланс Республики Беларусь представляется в стандартном и аналитическом виде. Стандартное представление платежного баланса группирует внешнеэкономические операции с товарами, услугами, доходами и финансовыми ценностями в соответствии со стандартной классификацией, аналогичной СНС и другим системам макроэкономической статистики, в результате которой сальдо между операциями платежного баланса равно нулю. Аналитическое представление получается из стандартного представления путем

выделения из финансового счета платежного баланса операций, связанных с изменением официальных резервных активов Республики Беларусь, привлечением официальными органами кредитов для финансирования дефицита платежного баланса, а также операций исключительного финансирования, включая просроченную задолженность.

Платежный баланс разрабатывается на ежеквартальной основе. Для оперативных целей основные показатели платежного баланса разрабатываются на ежемесячной основе. Он публикуется на официальном сайте Национального банка Республики Беларусь в глобальной компьютерной сети Интернет (<http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/>, на национальной странице сводных данных ССРД Международного валютного фонда (<http://www.belstat.gov.by/homep/en/specst/np.htm>), в изданиях Международного валютного фонда – сборниках «International Financial Statistics» («Международная финансовая статистика») и «Balance of Payments Statistics. Yearbook» («Статистика платежных балансов. Ежегодник»).

Таблица 7.1 – Платежный баланс Республики Беларусь за 2000–2017 годы (аналитическое представление), млн. долларов США

Статьи	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>I. Счет текущих операций</i>	-459,1	458,6	-8 280,1	-5 052,5	-1 862,2	-7 567,3	-5 227,7	-1 831,0	-1 611,9	-890,7
1. Товары и услуги	-567,1	341,5	-7 500,1	-1 208,9	2 834,0	-2 340,9	-488,9	100,7	-32,0	149,3
экспорт	7 047,8	17 536,2	29 301,7	46 537,1	51 886,0	44 046,1	43 302,9	32 797,8	29 926,9	36 522,5
импорт	7 614,9	17 194,7	36 801,8	47 746,0	49 052,0	46 387,0	43 791,8	32 697,1	29 958,9	36 373,2
1.1. Товары	-1 027,6	-859,7	-9 288,7	-3 466,8	565,4	-4 593,4	-2 635,4	-2 142,5	-2 511,3	-2 894,5
экспорт (в ценах FOB)	6 035,3	15 194,0	24 506,1	40 927,6	45 574,3	36 540,1	35 423,3	26 164,3	23 099,8	28 680,9
импорт (в ценах FOB)	7 062,9	16 053,7	33 794,8	44 394,4	45 008,9	41 133,5	38 058,7	28 306,8	25 611,1	31 575,4
1.2. Услуги	460,5	1 201,2	1 788,6	2 257,9	2 268,6	2 252,5	2 146,5	2 243,2	2 479,3	3 043,8
экспорт	1 012,5	2 342,2	4 795,6	5 609,5	6 311,7	7 506,0	7 879,6	6 633,5	6 827,1	7 841,6
импорт	552,0	1 141,0	3 007,0	3 351,6	4 043,1	5 253,5	5 733,1	4 390,3	4 347,8	4 797,8
2. Первичные доходы	-46,7	-47,6	-1 096,6	-1 361,4	-1 473,2	-2 684,8	-2 414,3	-2 465,8	-2 191,5	-2 057,9
кредит	25,7	168,5	503,3	705,0	916,7	858,6	900,4	607,8	672,5	909,4
дебет	72,4	216,1	1 599,9	2 066,4	2 389,9	3 543,4	3 314,7	3 073,6	2 864,0	2 967,3
3. Вторичные доходы	154,7	164,7	316,6	-2 482,2	-3 223,0	-2 541,6	-2 324,5	534,1	611,6	1 017,9
кредит	177,1	266,8	885,0	1 870,9	1 974,0	2 090,2	1 902,8	1 430,3	1 546,0	2 256,2
дебет	22,4	102,1	568,4	4 353,1	5 197,0	4 631,8	4 227,3	896,2	934,4	1 238,3
<i>II. Счет операций с капиталом</i>	0,0	0,0	0,0	4,1	3,7	10,3	7,7	4,6	6,5	1,5
кредит	0,0	0,0	0,0	4,6	6,6	11,7	10,0	6,1	10,0	5,7
дебет	0,0	0,0	0,0	0,5	2,9	1,4	2,3	1,5	3,5	4,2

<i><u>Чистое кредитование (+)/ чистое заимствование (-) (сальдо по данным счета текущих операций и счета операций с капиталом)</u></i>	-459,1	458,6	-8 280,1	-5 048,4	-1 858,5	-7 557,0	-5 220,0	-1 826,4	-1 605,4	-889,2
<i>III. Финансовый счет <u>Чистое кредитование (+)/ чистое заимствование (-) (сальдо по данным финансового счета)*</u></i>	-76,9	46,0	-6 101,1	-5 564,6	-602,2	-6 754,9	-2 260,4	-702,1	-1 228,9	-1 730,2
3.1. Прямые инвестиции	-118,6	-304,1	-1 342,8	-3 876,9	-1 308,1	-1 983,9	-1 788,6	-1 545,7	-1 124,0	-1 208,5
Чистое приобретение финансовых активов	0,2	2,5	50,6	125,5	155,5	262,2	73,4	106,6	122,9	67,8
Чистое принятие обязательств	118,8	306,6	1 393,4	4 002,4	1 463,6	2 246,1	1 862,0	1 652,3	1 246,9	1 276,3
3.2. Портфельные инвестиции	-44,4	41,5	-1 185,6	-854,1	191,0	59,1	19,6	952,1	-646,1	-1 264,8
Чистое приобретение финансовых активов	5,7	2,9	59,4	10,8	-27,9	17,7	23,1	8,9	-42,6	-6,5
Чистое принятие обязательств	50,1	-38,6	1 245,0	864,9	-218,9	-41,4	3,5	-943,2	603,5	1 258,3
в том числе: Сектор государственного управления	0,6	-33,2	1 229,6	800,0	-227,0	-0,4	0,0	-989,7	-2,7	1 394,8
3.3. Производные финансовые инструменты	0,0	0,2	0,0	594,6	-51,2	-0,8	29,6	24,7	2,3	-0,2
Чистое приобретение финансовых активов	0,0	-1,6	0,0	1,7	-51,0	-2,1	2,0	0,5	-0,8	-0,9
Чистое принятие обязательств	0,0	-1,8	0,0	-592,9	0,2	-1,3	-27,6	-24,2	-3,1	-0,7
3.4. Прочие инвестиции	86,1	308,4	-3 572,7	-1 428,2	566,1	-4 829,3	-521,0	-133,2	538,9	743,3
Чистое приобретение финансовых активов	-28,1	492,2	1 178,2	2 672,9	-452,4	-332,0	-218,0	442,4	-929,8	60,6
3.4.1. Прочие инструменты участия в капитале	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.4.2. Долговые инструменты	-28,1	492,2	1 178,2	2 672,9	-452,4	-332,0	-218,0	442,4	-929,8	60,6
3.4.2.1. Центральный банк	13,8	-72,9	667,9	1 102,4	-1 070,9	-397,5	77,0	61,0	8,6	-61,4
3.4.2.2. Депозитные организации, за исключением центрального банка	-8,4	232,6	47,8	817,9	-723,8	-78,3	-157,6	345,7	-531,9	-1 588,9
3.4.2.3. Сектор государственного управления	0,0	0,0	-101,1	-3,3	-0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

5.3. Исключительное финансирование (обязательства)	0,0	0,0	0,0	1 240,0	440,0	880,0	2 000,0	0,0	0,0	700,0
--	-----	-----	-----	---------	-------	-------	---------	-----	-----	-------

Тема 8. Мировая валютная система и валютный рынок

8.1 Валютная система: понятие, формы. Эволюция мировой валютной системы

8.2 Валюта и валютный курс, теории валютного курса

8.3 Теории валютного курса

8.4 Валютный рынок и валютные операции

8.5 Национальное и международное регулирование валютной системы

8.6 Валютная система и валютная политика Республики Беларусь

8.1 Валютная система: понятие, формы. Эволюция мировой валютной системы

Валютную систему можно рассматривать с экономической и организационно-правовой точек зрения. С экономической точки зрения – это совокупность валютно-экономических отношений, исторически сложившихся на основе интернационализации хозяйственных связей. С организационно-правовой точки зрения – это государственно-правовая форма организации валютных отношений страны, сложившаяся исторически на основе интернационализации хозяйственных связей и закреплённая национальным законодательством с учётом норм международного права.

Международные валютные отношения – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты во внешнеэкономическом обороте. Объективной основой валютных отношений является процесс общественного воспроизводства, который порождает международный обмен товарами, услугами, капиталом. Валютные отношения вторичны по отношению к воспроизводству, но оказывают на него влияние. В условиях интернационализации хозяйственных связей усиливается зависимость воспроизводства от внешних факторов – динамики мирового производства, развития международной торговли, притока иностранных капиталов.

Валютная система выступает одним из мощных звеньев, которое в значительной степени может содействовать расширению или, наоборот, ограничению интенсивности международных экономических отношений. Посредством валютной системы осуществляется перелив экономических ресурсов из одной страны в другую или блокируется этот процесс, создаются благоприятные условия для развития производства в странах и международного разделения труда. Развитие международных экономических отношений в значительной степени предопределено особенностями валютной системы и действенностью функционирования ее институтов.

Характерной чертой валютной системы является то, что она постоянно меняется, развивается. Наиболее общая причина этих изменений – углубление развития мировых хозяйственных связей, постепенные изменения в их механизмах, разнонаправленные процессы в сфере государственного вмешательства в экономику с целью оказания давления на формирование видов валютных отношений и др.

Различают национальные, региональные и мировые валютные системы. На основе интернационализации хозяйственных связей сначала возникает **национальная валютная система**. Под национальной валютной системой понимается определенный порядок организации международных валютных отношений государства с другими странами. Она складывается исторически, в зависимости от степени развития экономики и внешнеэкономических связей государства. Национальная валютная система государства охватывает денежно-кредитные отношения, которые обеспечивают функционирование валюты для обслуживания внешнеэкономических связей страны. Юридически национальная валютная система закреплена в государственных правовых актах, которые учитывают нормы международного права. Национальную валютную систему характеризуют следующие элементы:

- национальная валюта;
- условия конвертируемости национальной валюты;
- режим валютного паритета национальной валюты – соотношения между двумя валютами;
- режим курса национальной валюты (фиксированный, плавающий в определенных пределах);
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- национальное регулирование международной валютной ликвидности страны;
- регламентация использования международных кредитных средств обращения;
- регламентация международных расчетов страны;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;
- национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны (центральный банк, министерство финансов, специальные органы).

Региональная валютная система – организационно-экономическая форма отношений ряда государств в валютной сфере, направленных на стимулирование интеграционных процессов, регулирование колебаний курсов национальных валют и преобразование региона в зону валютной стабильности. Региональная валютная система основывается на собственных механизмах регулирования валютных отношений, ограничения влияния и роли ключевых валют и международных счетных единиц. В качестве примера можно назвать Европейскую валютную

систему, региональные банки развития Азии, Африки и Латинской Америки, Азиатский клиринговый союз и др. Задачи и условия функционирования и влияния национальных и региональных валютных систем направлены на развитие экономики отдельных стран, на сочетание интересов различных государств и их группировок.

Мировая валютная система – форма организации международных валютных отношений, которая возникла в результате эволюции мирового хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями. Мировая валютная система связана с национальными валютными системами через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, систему межгосударственного валютного регулирования и благодаря координированию валютной политики стран. Связь и различия национальной и мировой валютных систем проявляются и в элементах, характеризующих эти системы. Мировая валютная система включает следующие элементы:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные счетные валютные единицы);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- унификация режима валютных паритетов и валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения (векселей, чеков и др.) и форм международных расчетов;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Эти элементы должны развиваться, наполняться новым содержанием в соответствии с состоянием мировой экономики.

Формирование валютных отношений – это исторически длительный и сложный процесс. Первая мировая валютная система сформировалась к концу XIX века. Этот процесс был объективно обусловлен развитием мировых хозяйственных отношений. На основании решений Парижской конференции в 1867 г. был принят золотой (золотомонетный) стандарт. В рамках золотого стандарта золото использовалось как денежный товар. Каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. За золотом была признана роль мировых денег, и производился свободный обмен валют на золото.

В конце XIX – начале XX века изменились условия развития мировой экономики, усилилась неравномерность развития капиталистических государств, обострились противоречия, Первая

мировая война привела к крушению прежней валютной системы. В 1922 г. прошла Генуэзская конференция, утвердившая новую систему валютных отношений, основанную на золотодевизном стандарте, т. е. наряду с золотом в международных расчетах использовались девизы – иностранные валюты. В рамках этой системы были сохранены золотые паритеты и режим плавающих курсов валют, а такие страны, как США, Великобритания, Франция использовали золотослитковый стандарт. Этот стандарт пережил сильные потрясения, связанные с экономическим кризисом 1929–1933 годов.

В годы золотого стандарта (1870-1914 и 1925-1931) суть мировой валютной системы состояла в использовании золотых монет как средства обмена, расчётной единицы и стоимостного депозита. Национальные центральные банки выпускали деньги в зависимости от своих золотых резервов, с фиксированным валютным курсом, так как их валюта выражала определённое количество золота, хотя, в свою очередь, могли устанавливаться обменные курсы с серебром или другими металлами. Изначально это создало диспропорции между странами, у которых было золото, и странами, у которых его не было, но со временем система отрегулировалась. Количество денег в обращении было ограничено количеством существующего золота. Вначале, система работала исправно: денежной массы было достаточно для оплаты международных операций, но по мере того, как развивались торговля и национальные экономики, её стало не хватать для выполнения всех платежей.

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. сопровождался мировым валютным кризисом. Генуэзская валютная система утратила относительную стабильность. Был прекращен обмен банкнот на золото во внутреннем обороте, однако сохранилась внешняя конвертируемость валют в золото по соглашению центральных банков. Международная валютная система распалась на ряд отдельных валютных блоков.

Валютные блоки представляют собой группировки стран, использующих в качестве международного платежного средства валюту страны, возглавляющей блок. Валютные блоки складывались на основе экономической, валютной и финансовой зависимости нескольких стран от экономически более сильной державы. Для них характерны следующие черты: курс зависимых валют прикреплен к валюте страны, которая доминирует в группировке; международные расчеты осуществляются в валюте этой страны; в стране-лидере хранятся и валютные резервы других членов блока; обеспечением зависимых валют служат казначейские векселя и облигации государственных займов страны-гегемона.

Основные валютные блоки – стерлинговый (с 1931 г.) и долларовый (с 1933 г.) – возникли после отмены золотого стандарта в Великобритании и США.

Распад мировой валютной системы на ряд самостоятельных валютных блоков, потеря прямой связи валют с золотом, их крайняя неустойчивость чрезвычайно отрицательно сказались на развитии внешнеэкономических связей. Валютная сфера стала ареной острейших межгосударственных противоречий, соперничества и борьбы. Вторая мировая война привела к углублению кризиса Генуэзской валютной системы. Поэтому возник вопрос о необходимости выработки международных норм, регулирующих валютные отношения между странами в послевоенный период.

В период Второй мировой войны произошли коренные изменения в соотношении мировых экономических сил. США превратились в мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были слабы, а экономика Германии и Японии была разрушена. Под давлением США на Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. был принят золотодолларовый стандарт, т. е. за основу валютной системы была взята связь доллара с золотом. Доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото, при этом обменивать американский доллар на золото могли только центральные банки стран. В рамках Бреттон-Вудской системы были сохранены золотые паритеты, принята система фиксированных валютных курсов, т. е. были определены пределы колебаний валют, а золото могло использоваться как платежное и резервное средство. Были созданы две валютно-финансовые и кредитные организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). В обязанности этих организаций входило: решение проблем, связанных с обеспечением стабильности валюты; осуществление контроля за соблюдением обязательств странами-участницами.

Так это и предвосхитил мистер Уайт, представитель США в Бреттон Вудсе, когда Джон Мейнард Кейнс представитель от Великобритании, защищал идею создания мирового эмиссионного банка (которым должен был стать сам МВФ), а также мировой валюты, которой он даже придумал имя – банкор. Ответ Мистера Уайта был резок: "Зачем создавать новую мировую валюту, когда у нас уже есть доллар? И зачем нам мировой банк, когда уже существует Федеральная Резервная Система? Тем не менее, были учреждены МВФ и Мировой Банк, первый для координации и контроля мировой валютной системы, а второй – чтобы облегчать финансирование развития. Задача состояла в разработке мировой валютной системы, способствующей полной занятости и стабильности цен во всех странах (их внутреннему и внешнему равновесию), не нанося при этом ущерб внешней торговле. Впоследствии появилась система фиксированных, но корректируемых, валютных курсов, с долларом в центре и ссылкой на золото, в которой государства были обязаны поддерживать валютный курс, хотя было разрешено изменять паритет в пределах 10 % без требования объяснений или возражений со стороны

МВФ. Соединённые Штаты, которые определяли стоимость золота в долларах, обязывались покупать и продавать по этой цене столько золота, сколько им будет предложено или сколько будет от них запрошено. Остальные валюты устанавливали свои курсы по отношению к доллару. Национальные центральные банки, которые присоединились к изначальным 44, брали на себя обязательство вмешательства в валютные рынки для поддержки курса своих валют. Если закупки товаров одной страны превышали продажи, её экономика представляла более высокий спрос на иностранные валюты, чем иностранцы на её национальную валюту. Это давило в направлении обесценивания этой валюты и центральный банк был обязан вмешаться для предотвращения колебания курсов, продавая свои резервные валюты в обмен на свою валюту. Решение годилось только на короткий срок, учитывая ограниченность валютных резервов. Если причины дефицита по текущим статьям баланса оставались на длительный срок, страна была вынуждена девальвировать. Когда сомнения в стабильности валюты порождали ожидания девальвации (или ревальвации), предложение (или спрос) этой валюты на валютных рынках давило с такой силой, что принуждало к переоценке. А когда ожидания подтверждались, спекулянты получали обильную прибыль – система поощряла спекуляцию. Но ещё более тяжелой проблемой являлось то, что рост международной торговли требовал большие количества ликвидных средств, которые не могли продолжать быть в зависимости от США.

На самом деле, так как доллар являлся основным инструментом международной ликвидности, уже с пятидесятых и на протяжении шестидесятых стал проявляться недостаток ликвидных средств, и с 1969 был введён новый резервный инструмент: специальные права заимствования (СПЗ), эмитируемые МВФ. В 1967 г. была предложена схема использования специальных прав заимствования (СДР) международных активов в виде записей на специальных счетах в МВФ без какого-либо обеспечения. В 1969 г. была внесена поправка к Положению МВФ, позволившая использовать СДР. Первое их размещение произошло в 1970 г., последующие выпуски осуществлялись в 1971, 1972, 1979, 1980 и 1981 годах. Стоимость 1 единицы СДР определялась на основе валютной корзины, включавшей доллар США (39 %), немецкую марку (21 %), японскую иену (18 %), английский фунт стерлингов (11 %) и французский франк (11 %). С переходом к стандарту СДР юридически был завершён процесс демонетизации золота, отменены золотые паритеты. Но введение СДР оказалось не столь успешным, как предполагали сторонники этой системы. Ямайское соглашение пересмотрело оценку и сферу возможного использования СДР. Страны – члены МВФ получили право выбирать любой режим валютного курса.

Но теперь проблема состояла в неравенстве прав и обязательств, что, вкупе с собственными американскими затруднениями (неурожаи, инфляционные последствия Вьетнамской войны, необходимость девальвации доллара, и т. д.), привело в 1971 к отмене обратимости доллара в золото, порождая корректировки валютного режима и ломая один из столпов мировой валютной системы, зародившейся в Бреттон Вудсе. Формально доллар продержался как стандарт мировой валютной системы ещё два года, пока, в 1973 г., не было разрешено свободное «плавание» валют на валютных рынках. Ситуация не изменилась с тех пор. Что произошло на протяжении следующих трёх десятилетий подтвердило неизбежность отказа от ссылки на золото и доллар, так как США впали в продолжительный дефицит по текущим статьям баланса, который превратил их в более крупного должника, чем все развивающиеся страны вместе взятые. Проблемы их платёжного баланса также привели к значительному росту их долга и – с начала 80-х гг. – эпизодам приостановок платежей, с последующими пересмотрами условий и неуплатами долгов. Но система выжила, благодаря последующим реформам МВФ и – особенно – тому, что США всегда находили достаточно кредита для поддержания своей экономической, технологической, культурной, военной и даже политической гегемонии. Сначала в европейских активах (в частности, немецких), позже – в японских, в 90-х гг. – когда обе предыдущие экономики также находились в затруднениях – через некоторые азиатские государства. К этой финансирующей работе присоединился Китай (около 800 млрд. долларов в резерве) и с недавних пор Индия (почти 200 млрд. долларов в резерве). Поэтому евро, иена, юань (чьей ревальвации безуспешно стараются добиться США уже немало лет), а теперь и индийская рупия подрывают гегемонию доллара.

В 1976 г. прошла Ямайская конференция в Кингстоне, которая утвердила четвертую мировую валютную систему. Решения Ямайской конференции вступили в силу в 1978 г. Золотодевизный стандарт был заменен системой плавающих курсов валют. В рамках Ямайской валютной системы юридически оформлена демонетизация золота: отменена его официальная цена; прекращен обмен долларов на золото; золото исключено из расчетов между МВФ и его членами; узаконен отказ от фиксирования золотого содержания национальных валют; проведена частичная реализация золотого запаса МВФ (или возврат его членам части этого запаса).

Право выбора режима валютного курса предоставлено странам: они могут либо придерживаться системы плавающих валютных курсов без ограничения пределов их колебаний, либо устанавливать и поддерживать стабильные курсы национальных валют. Однако еще с 1973 г. члены МВФ

практически перешли на первый вариант, поскольку режим плавающих валютных курсов более гибкий.

Функции настоящей мировой валютной системы, с более сложной структурой, чем у предыдущих, можно разделить на четыре основные и две производные. Основные:

- регулирование (выправлять реальные диспропорции, замеченные в платёжных балансах, которые влияют на отношения между валютами);

- ликвидность (определять резервные продукты, формы их создания и возможности их использования для покрытия диспропорций платёжных балансов);

- управление (распределять и следить за компетенциями, более или менее сосредоточенными на таких организациях как Международный валютный фонд и центральные банки отдельных стран).

Производные или вторичные функции любой системы:

- назначать доходы от денежной эмиссии, разницы между издержками от эмиссии и стоимостью валюты;

- согласовывать режим валютного курса.

Возможно именно эта последняя функция (механизм, через который определяются обменные курсы) является наиболее оспариваемым и переменчивым фактором; в частности, в последние десятилетия обсуждение идёт вокруг трёх моделей: система колеблющихся обменных курсов, в которой стоимость каждой валюты определяется рыночными силами, система фиксированных обменных курсов и смешанная система управляемых курсов, в которой стоимость одних валют колеблется свободно, стоимость других определяется государством, а стоимость третьих зафиксирована по отношению к другой валюте или группе валют.

8.2 Валюта и валютный курс, теории валютного курса

Международные валютные отношения основываются на национальных валютах. Под *валютой* понимаются национальные денежные единицы, использующиеся в международном платёжно-расчётном обороте. Термин валюта (от итал. *valute* – цена, стоимость) многозначен, в широком смысле этого слова представляет собой любой товар, способный выполнять функцию денег при совершении обмена товарами на рынке внутри страны или на международном рынке. В узком смысле валюта представляет собой денежную единицу – ключевой элемент денежной системы государства, а также региональной или мировой валютной системы: денежный знак, полноценная монета, счётная денежная единица и другие выполняющие функции денег меры стоимости, средства обращения и платежа. Данные денежные единицы в

соответствии с законодательством данного государства (территории) или международными соглашениями являются:

– базой для определения масштаба цен, то есть той единицей, в которой выражаются цены на товары и услуги;

– законным средством платежа на территории государства (территории), то есть обязательной к приёму для расчётов, погашения долга на территории данного государства (территории). Государства могут устанавливать ограничение на использование денежных знаков в качестве законных платёжных средств в зависимости от суммы или от вида платежа;

– общепринятым в практике международных расчётов средством осуществления валютно-кредитных операций, основанным на международных соглашениях и обычаях делового оборота.

Конвертируемость (обратимость) национальной валюты – свободный обмен ее на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена. Деньги в качестве обязательного посредника обслуживают развитие форм внешнеэкономической деятельности, выступают во всех сферах международного обмена. Через механизм конвертируемости валют решаются проблемы международного платёжного средства, использования валюты одного государства на территории других государств.

Денежное устройство, основанное на полноценном золотом обращении внутри стран и в масштабах мира, содержало в себе механизм обратимости, не требовавший каких-либо особых средств и приемов обмена одних валют на другие. Свободная и неограниченная конвертируемость подразумевалась сама собой. Положение кардинальным образом изменилось с началом демонетизации золота, прекращением свободного обмена банкнот на золото, введением денежных систем, основанных на бумажных и кредитных деньгах. Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. отразился на валютных системах всех стран, обострил проблему конвертируемости валют.

В рамках золотого стандарта обеспечивалась абсолютная конвертируемость по золотому паритету валют. При всех других условиях конвертируемость – относительная, т. е. валюта одной страны обменивается только на валюту другой страны. Относительная конвертируемость может быть полной или частичной, т. е. степень конвертируемости определяется наличием валютных ограничений.

Мировой опыт перехода к конвертируемости национальных валют достаточно разнообразный. Он предполагает создание определенных экономических предпосылок: развитие экспортно-импортных операций, формирование официальных золотовалютных резервов, сдерживание инфляции, сокращение дефицита государственного бюджета, уменьшение

платежного баланса, урегулирование внешней задолженности страны, а также нормализацию социально-политической обстановки в стране.

Постепенный переход к конвертируемости по мере создания необходимых предпосылок – предпочтительный вариант. Однако существует волюнтаристский (шоковый) вариант, который неизбежно сопровождается падением курса национальной валюты, истощением официальных валютных резервов, удорожанием импорта, усилением инфляции, увеличением валютных потерь при погашении внешнего долга.

Введение конвертируемости связано с проблемами выбора: степени конвертируемости; того, для кого она предназначена (резидентов или нерезидентов); типа операций; степени необходимости валютных ограничений.

Как инструмент валютной политики ряда государств периодически используются *валютные ограничения* – законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Цели валютных ограничений:

- выравнивание платежного баланса;
- поддержание валютного курса;
- концентрация валютных ценностей в руках государства.

Введение принципов валютных ограничений предусматривает регулирование международных платежей и переводов капиталов, движения золота, денежных знаков и ценных бумаг; запрет свободной купли-продажи иностранной валюты и других валютных ценностей; централизацию валютных операций в центральном и уполномоченных банках; лицензирование валютных операций; полное или частичное блокирование валютных счетов, множественность валютных курсов и др.

Различают две основные сферы валютных ограничений: текущие операции платежного баланса (торговые и неторговые сделки) и финансовые операции (движение капиталов, кредитов и другие трансферты). Степень конвертируемости обратно пропорциональна объему и жесткости практикуемых в стране валютных ограничений, непосредственно ведущих к сужению возможностей в осуществлении валютного обмена и платежей по международным сделкам.

Впервые валютные ограничения стали применяться в годы первой мировой войны в воюющих странах. В период временной стабилизации (1924-1928 гг.) они были отменены, но уже в условиях мирового экономического кризиса (1929-1933 гг.) получили широкое распространение и с началом второй мировой войны распространились практически на все страны, за небольшим исключением. В послевоенный период межгосударственным регулированием валютных ограничений занялся МВФ, пошел процесс отмены валютных ограничений, однако и до настоящего времени они сохраняются в ряде стран.

В зависимости от допускаемых валютных ограничений различают несколько вариантов (разновидностей) режима конвертируемости (обратимости). Так, конвертируемость может быть внешней и внутренней. При **внешней конвертируемости** обеспечивается свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с за границей только иностранцам (нерезидентам), тогда как граждане и юридические лица данной страны (резиденты) таким правом не обладают. Внешняя обратимость стимулирует активность иностранных инвесторов, снимая проблему репатриации ввезенных капиталов и вывоза полученных прибылей; складывается более или менее устойчивый международный спрос на данную валюту с соответствующим благоприятным воздействием на валютный курс и валютное положение страны. Нерезиденты могут свободно распоряжаться валютой, то есть перевести ее за границу, купить на нее нужные товары, увеличить экспорт в страну. Установление и поддержание подобной ограниченной формы обратимости требует меньших экономических и финансовых преобразований и валютных издержек, поскольку контингент нерезидентов обычно невелик по сравнению с отечественными собственниками валюты.

При режиме **внутренней конвертируемости** резиденты данной страны без ограничений обменивают национальные денежные единицы на иностранные валюты, тогда как нерезиденты такого права не имеют. Внутренняя конвертируемость распространяется на юридических и физических лиц. Это может быть: отмена ограничений при обмене национальной валюты на иностранную, в том числе при выезде за границу; предоставление права покупки за национальные деньги иностранных товаров и др.

По степени конвертируемости различают свободно конвертируемую и ограниченно конвертируемую валюты. **Свободно конвертируемая валюта** – валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты. Она обладает, как правило, полной внешней и внутренней обратимостью, то есть одинаковыми режимами обмена. Сфера обмена свободно конвертируемой валюты распространяется на текущие операции, связанные с повседневной внешнеэкономической деятельностью (внешнеторговый обмен, неторговые платежи, иностранный туризм), а также на операции по движению внешних кредитов или заграничных инвестиций. Действует одинаково в отношении всех категорий юридических и физических лиц, распространяется на все регионы. Страна-эмитент конвертируемой валюты не применяет валютных ограничений при платежах, открывает национальную экономику мировому рынку, чтобы использовать выгоды от международного разделения труда. Однако свободно конвертируемая валюта не выполняет функцию мировых денег, то есть она не всегда может использоваться в качестве всеобщего международного платежного

и покупательного средства и в функции накопления. Такой способностью обладают в той или иной степени резервные конвертируемые валюты. Это валюты экономически развитых стран с мощным финансовым потенциалом, развитой банковской системой. В такой валюте центральные банки других стран накапливают и хранят резервы средств для международных расчетов.

В тех случаях, когда отдельные конвертируемые валюты используются в мировой практике в качестве общепризнанных средств международных расчетов и платежей, страна-эмитент может позволить себе иметь пассивный торговый и платежный балансы без каких-либо нежелательных последствий для внутренней экономики. Разрыв в платежах страны покрывается ее собственными национальными деньгами. В той мере, в какой эти деньги оседают в международном платежном обороте, они не предъявляются обратно в виде требований на поставку товаров или для обмена на иностранную валюту.

В странах с *ограниченно конвертируемой валютой* государство использует валютные ограничения. На отдельные операции внешнеэкономической деятельности или на некоторых владельцев валюты режим конвертируемости не распространяется. Обратимость может также охватывать операции не со всеми странами, а ограничиваться отдельными регионами, группами стран, валютно-экономическими группировками. Здесь возможны самые разные варианты в зависимости от того, какие сделки, по каким направлениям и для каких участников освобождаются от государственных валютных ограничений, а какие – нет. Причинами валютных ограничений могут быть: давление внешней задолженности, отрицательное сальдо платежных балансов, нехватка иностранной валюты, другие отрицательные явления в экономике. Переход к конвертируемости национальной валюты – это длительный процесс формирования широких связей между национальным и мировым хозяйствами, глубокое интегрирование их экономик.

Национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях, в результате определяется «цена» одной валюты в денежных единицах другой страны. Соотношение между двумя валютами, устанавливаемое законодательно или под влиянием спроса и предложения, называется *валютным курсом*. Валютный курс необходим для:

- взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов;
- сравнения цен мировых и национальных рынков стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;
- периодической переоценки счетов в иностранной валюте.

Валютный курс отражает взаимодействие сфер национальной и мировой экономик. Основные характеристики каждой валюты складываются в рамках национальных хозяйств. Их количественное соизмерение происходит в ходе международных экономических операций, и тогда сравниваются внутренние и мировые цены. Первые образуются на основе национальной стоимости, а вторые – интернациональной. Товары отдельных стран, попадая во внешнеэкономический оборот, как бы освобождаются от национальных цен и продаются в большинстве случаев по ценам мирового рынка. В отличие от национальных рынков, где деньги служат непосредственным соизмерителем товарных стоимостей, в ходе международного обмена соотношение цен, складывающихся в различных странах, выступает как соотношение национальных денежных единиц. Таким образом, валютный курс служит в косвенной форме соизмерителем национальных стоимостей через сравнение национальных денежных единиц, их относительной покупательной способности. С расширением и углублением процессов интернационализации хозяйственной жизни сравнение национальных стоимостей происходит во все более широких масштабах.

К факторам, влияющим на валютный курс, относятся:

- состояние экономики: покупательная способность денег, темп инфляции; уровень процентных ставок в разных странах; состояние платежного баланса; деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции; степень использования национальной валюты в международных расчетах; государственное регулирование валютного курса;

- степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках.

Валютный курс зависит от множества факторов, и в первую очередь от спроса и предложения валюты на рынке, поэтому все факторы, влияющие на спрос и предложение валюты влияют и на ее курс. Среди них можно выделить следующие:

1. Темп инфляции. Инфляционное обесценивание денег в стране вызывает снижение их покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в среднесрочном и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции проявляется при расчете курса на основе экспортных цен. Поэтому обязательно рассчитываются реальные курсы валют, которые зависят от темпа роста национального дохода, уровня издержек производства и др.

2. Состояние платежного баланса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. В настоящее время на платежный баланс все большее влияние оказывает движение капитала, что также сказывается на валютном курсе.

3. Разница процентных ставок в разных странах. Движение капиталов во многом зависит от разницы процентных ставок в разных странах. Возрастание процентной ставки стимулирует ввоз капиталов в страну, а снижение ставки заставляет искать применение свободным капиталом за границей, что усиливает нестабильность платежного баланса.

Низкие ставки процента в других странах стимулирует банки к покупке у них иностранной валюты, увеличивая ее предложение. В результате курс национальной валюты повышается. Если в данной стране более высокие процентные ставки, чем в других странах, это может содействовать притоку иностранных капиталов и повышению спроса на валюту данной страны и её курса.

Так, в первой половине 80-х гг. политика повышенных процентных ставок в США стимулировала (наряду с другими факторами) приток инвестиций в размере более 500 млрд. долл. из Западной Европы и Японии. В итоге курс доллара повысился, а курс валют стран – инвесторов под влиянием этого фактора снизился.

4. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений.

5. Степень использования определенной валюты на евторынке и в международных расчетах.

6. Ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стараются ускорить платежи в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает ее стремление к задержке платежей в иностранной валюте.

7. Степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках. Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной

способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики.

8. Валютная политика государства оказывает определенное влияние как на внутреннее положение страны, так и на ее позиции в мировом хозяйстве.

Действия правительства, влияющие на валютный курс, делят на меры прямого и косвенного регулирования. От этих факторов зависят эффективность экспортно-импортных операций, целесообразность производства тех или иных товаров, относительная выгодность развития тех или иных отраслей экономики, степень участия страны в международном разделении труда.

Периодическая оценка иностранных валют в валюте данной страны носит название *котировки*. Исторически сложились два метода котировки иностранной валюты к национальной – прямая и косвенная. Наиболее распространена прямая котировка, при которой курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте. При косвенной котировке за единицу принимается национальная валюта, курс которой выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц. Разные методы котировок не имеют экономического различия, так как сущность валютного курса едина.

Разница между курсами называется *маржой*; за счет маржи покрываются издержки и получают прибыль банки, осуществляющие операции с валютой. Кроме того, в валютных операциях используется также расчетный курс двух иностранных валют, устанавливаемый на валюты, не являющиеся национальными для участников сделки. Таким образом, одну валюту можно приравнять к другой в определенной пропорции непосредственно или через третью валюту.

Валютный режим характеризует валютную политику страны, в том числе и совокупность форм и методов установления валютного курса. В мировой практике исторически сложились различные *способы определения валютного курса* национальной денежной единицы:

- на основе монетного паритета, соотношения между весовым содержанием золота в двух сравниваемых валютах;
- на базе валютной корзины;
- на основе относительного паритета покупательной способности валют;
- на основе кросс-курсов.

Элементом валютной системы является *валютный паритет* – соотношение между валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. При монометаллизме базой валютного курса являлся монетный паритет – соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому (золотому) содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета. Валютный курс опирался на золотой паритет и

стихийно колебался вокруг него в пределах золотых точек. Однако эти колебания были незначительны ввиду свободной купли-продажи золота и его неограниченного вывоза (ввоза). С отменой золотого стандарта механизм золотых точек перестал действовать.

Валютный курс при неразменных кредитных деньгах постепенно отрывался от золотого паритета, так как золото было вытеснено из обращения. Базой валютного курса на протяжении 1934–1976 гг. служили официальный масштаб цен золота и золотые паритеты, официальная цена золота в кредитных деньгах. В результате установления Ямайской валютной системы страны официально отказались от золотого паритета как основы валютного курса. В современных условиях валютный курс базируется на валютном паритете и колеблется вокруг него.

В соответствии с уставом МВФ паритеты валют могут устанавливаться в СДР или другой международной валютной единице. Новым явлением стало введение паритетов на базе валютной корзины. При валютной корзине национальная валюта сопоставляется с рядом других национальных валют, входящих в корзину.

Валютная корзина – это метод измерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют. Он позволяет более точно оценить покупательную способность валюты и влияние на ее курс общеэкономических и политических условий обмена. Установление курса на базе валютной корзины СДР включает в себя следующие этапы:

- определение состава валютной корзины, то есть тех валют, по отношению к которым должен исчисляться курс;
- определение удельного веса каждой валюты в данной корзине (в соответствии с удельным весом их в объеме экспорта или импорта);
- определение валютных компонентов в единицах соответствующей валюты (произведение ее удельного веса в валютной корзине и среднерыночного курса к доллару за последние три месяца, если курс исчисляется к доллару);
- определение рыночного курса валют к доллару, если курс исчисляется к доллару;
- расчет долларového эквивалента (или эквивалента в другой валюте) валютных компонентов. Исчисляется обычно путем деления или умножения (зависит от валюты) валютного компонента на валютный курс.

Кроме того, ряд государств используют индивидуальные валютные корзины для привязки курса своих валют.

Для определения курса национальной валюты на базе относительного паритета покупательной способности валют необходимо учитывать экспортные цены (цены мирового рынка) и внутренние оптовые цены соответствующих стран. В частности, объем экспортной продукции

страны за год определяется в ценах мирового рынка и во внутренних оптовых ценах, затем рассчитывается соотношение между ними.

Практически рассчитывать валютный курс с учетом соотношения национальных уровней цен сложно, так как последним присущи нестабильность и неоднозначность. Возникают трудности из-за различной структуры производственного и конечного потребления в государствах, инфляции, ее темпов. Курс валюты зависит не только от уровня цен, но и от множества других факторов, поэтому нереально установить такие курсовые соотношения между валютами, которые бы учитывали все cursoобразующие факторы. Основу современного валютного курса как цены денежной единицы в иностранных платежных средствах образует не какая-то конкретная материальная ценность, а целый комплекс cursoобразующих факторов, проявляющих себя через спрос и предложение данной валюты на рынке.

В условиях неразменных кредитных денег механизм формирования валютного курса претерпевает значительные изменения. Кредитные деньги, в отличие от золотых, не имеют своей внутренней стоимости, они обладают лишь представительной стоимостью, которая и определяет их меновую стоимость или покупательную способность, основу обмена валют. Следовательно, стоимостной основой валютного курса является паритет покупательной силы. Так как и кредитные деньги подвержены обесценению, их покупательная способность снижается, а поскольку обесценение в разных странах осуществляется неравномерно, то паритет покупательной силы постоянно изменяется. Сама основа валютного курса в условиях обращения кредитных денег колеблется, колеблется и валютный курс.

Если в условиях золотого обращения эти колебания имели четкие границы, то теперь такой четкости может и не существовать, и колебания валютных курсов бывают значительными, а значит валютные курсы нуждаются в регулировании. Для эквивалентного обмена валют необходим валютный курс, отражающий соотношение их реальной покупательной способности. Колебания валютных курсов, их резкое отклонение от покупательной способности усиливают неустойчивость международных валютно-кредитных и экономических отношений, приводят к необоснованному перераспределению национального дохода между странами, влекут за собой выигрыш одних и потери для других стран.

Курс валют, определяемый как соотношение между двумя валютами, которое рассчитано на основе курса этих валют по отношению к какой-либо третьей валюте, называется кросс-курсом.

Различают два *режима валютного курса*: фиксированный (жесткий, иногда допускающий колебания в рамках установленных пределов) и свободно плавающий (определяющийся на основе спроса и предложения

на валюту). Фиксированные курсы – это система, предполагающая наличие зарегистрированных паритетов, лежащих в основе валютных курсов, поддерживаемых государственными валютными органами. Они устанавливаются на основе договоров между странами. Плавающие валютные курсы подразделяют на: свободно колеблющиеся курсы – плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке; на колеблющиеся курсы, изменяющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке, но корректируемые центральными банками в целях сглаживания временных резких колебаний.

Таким образом, используются разные механизмы валютного курса – фиксирования или привязки курса национальной валюты к курсу другой валюты или корзине валют. Обычно при выборе валюты привязки учитываются ее стабильность, объем торговли в данной валюте. Фиксация курса валюты может осуществляться путем установления коридора колебания национальной валюты. В рамках коридора обменный курс может колебаться совершенно свободно, центральный банк вмешивается только в тех случаях, когда есть опасность выхода за пределы коридора. Возможен и другой вариант. Центральный банк заранее объявляет верхний и нижний пределы изменения валютного курса национальной денежной единицы на определенный период.

8.3 Теории валютного курса

Согласно *теории платежного баланса*, обменные курсы валют должны находиться на таком уровне, чтобы стабилизировать текущий платежный баланс государства. Возникновение государственного торгового дефицита приводит к уменьшению запасов иностранной валюты, что, в свою очередь, вызывает девальвацию национальной валюты страны. Прямым следствием удешевления национальной валюты является удешевление экспорта и, соответственно, подорожание импорта. Однако, спустя какое-то время, объемы ввоза иностранных товаров снижаются, а экспортные объемы начинают расти, что приводит к торговому балансу и уравниванию национальной валюты.

Баланс зарубежных поступлений и платежей состоит из двух отдельных элементов: торгового баланса и баланса движения капитала. Положительно сальдо платежного баланса, возникающее при превышении поступлений над платежами, создает предпосылки к росту курса национальной валюты. Обратная ситуация, называемая отрицательным сальдо, приводит к падению курса государственной валюты.

Серьезным недостатком теории «платежного баланса» является ее отрыв от глобальных рынков капитала. Базируясь исключительно на анализе потоков товаров и услуг, она не в состоянии отражать реальную картину, складывающуюся в условиях все более возрастающего значения

мирового рынка ценных бумаг. Это привело к возникновению антагониста теории «платежного баланса» – теории «рынка ценных бумаг».

Формула теории платежного баланса выглядит следующим образом: $ПБ = ВСА + ВКА + ВРА = 0$, где ВСА представляет сальдо счета текущих операций; ВКА представляет сальдо по счету капитала; и ВРА представляет остаток на счете резервов.

Теория паритета процентных ставок. Согласно этой теории, разница между форвардным обменным курсом и курсом спот равна разнице между процентной ставкой в соответствующей стране и внутренней процентной ставкой. В тех случаях, когда различия в номинальных процентных ставках отражают разницу в оценках ожидаемой инфляции и изменений относительных валютных курсов, инвесторы или спекулянты не могут получить прибыль, занимая средства в странах с низкими ставками и инвестируя их в странах с более высокими ставками. Благоприятные возможности в этом смысле открываются, лишь когда номинальная разница в процентных ставках не полностью отражает различия в ожиданиях инфляции. Но эти возможности по получению прибыли быстро исчерпываются, поскольку международный капитал немедленно ими воспользуется.

Если верить покрытому паритету, то форвардные обменные курсы обязательно должны отличаться по процентным ставкам между разными странами. Ведь в противном случае началась бы большая волна арбитражных сделок. В том случае, если говорить проще, то у вас не будет абсолютно никакого преимущества в процентных ставках в том случае, если вы будете брать активы с небольшой процентной ставкой с целью реинвестировать ее в те активы, которые имеют более высокую процентную ставку.

Непокрытый паритет процентной ставки. Он также обозначается как UIP. Суть его заключается в том, что существует разница в процентных ставках между двумя странами. И эта разница обязательно должна быть эквивалентна планируемому изменению обменного курса валют, которое, возможно, произойдет в будущем. Если предположить, то получается, что разница процентной ставки между двумя странами будет равняться где-то 3%. Если это будет так, то та валюта, по которой будет установлена более высокая процентная ставка, будет обесцениваться на 3% против второй валюты.

Одной из самых известных теорий формирования валютных курсов является **теория паритета покупательной способности (ППС)**. Теория паритета покупательной способности валюты утверждает, что валютный курс всегда меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Теория паритета покупательной способности была

сформулирована Г. Касселем, а также представителями Саламанкской школы: Д. де Сото, П. де ла Гаска, М. де Аспилькуэта Наварро, Т. де Меркадо и Д. де Баньес. В соответствии с данной теорией естественным значением курсов валют является значение, соответствующее паритету покупательной способности.

Если курс валюты страны А к валюте страны Б превышает паритетное значение, становится выгодным покупать товары в стране Б и экспортировать их в страну А. Это увеличивает предложение товаров в стране А, спрос на товары в стране Б, спрос на валюту страны Б и предложение валюты страны А, что ведёт к возвращению курсов к паритетному соотношению.

Пример: если цена единицы товара в России 30 рублей, а в США – 2 доллара, то курс доллара к рублю должен составлять 15 рублей за доллар. Если курс составляет 25 рублей за доллар, то покупая товар в России (за 30 рублей), продавая в США (за 2 доллара) и обменивая 2 доллара на 50 рублей по текущему курсу, на каждой такой сделке можно получать прибыль, составляющую 20 рублей на единицу товара. Соответственно, цены на товар в США будут снижаться, цена на товар в России – расти, а курс доллара к рублю – снижаться. В итоге будет достигнуто равновесие на новом уровне цен и курса (к примеру, товар стоит 1,7 долларов в США, 34 рубля в России, курс доллара – 20 рублей за доллар).

Поскольку функционирование модели паритета покупательной способности возможно лишь в условиях свободного движения товаров и денег, на практике валютные курсы могут существенно отклоняться от паритета (чем больше таможенные пошлины, экспортные и импортные ограничения, транспортные расходы, тем большее расхождение между номинальным курсом валют и паритетным значением необходимо для того, чтобы изменение объёмов и структуры экспорта и импорта было экономически оправданным). Дополнительно к этому нужно учитывать, что спрос на ту или иную валюту на бирже зависит от очень многих других факторов.

8.4 Валютный рынок и валютные операции

Валютный рынок – сфера экономических отношений, появляющихся при осуществлении купли-продажи валют (валютных сделок) и операций, связанных с инвестированием валютного капитала. Валютный рынок представляет собой совокупность постоянных организационно-экономических отношений по операциям купли-продажи иностранных валют, а также платежных документов в иностранной валюте.

Функции валютного рынка:

– валютно-кредитное и расчетное обслуживание международных экономических отношений;

- формирование валютного курса на основе спроса и предложения на валюту;
- инструмент денежно-кредитной политики центрального банка;
- хеджирование (страхование) валютных рисков;
- валютные спекуляции;
- передача покупательной способности между странами;
- взаимосвязь реального сектора с финансовым сектором;
- диверсификация, пополнение, сохранение, защита от обесценения валютных резервов банков и государств.

Валютный рынок обеспечивает клиринговыми услугами индивидуальных клиентов и фирмы. Валютные сделки по экспорту-импорту товаров и услуг каждой страны – основа определения стоимости национальной денежной единицы. Экспорт товаров страны – причина продажи иностранных валют с целью покупки национальной валюты. Если американская фирма принимает платежи только в долларах, тогда английский покупатель или его представитель сами должны найти возможность продать фунты стерлингов и купить доллары, на получении которых настаивает американский экспортер.

В обоих случаях американский экспорт товаров и услуг создает спрос на доллар США в той степени, в какой иностранный покупатель вынужден предлагать для продажи свои собственные денежные единицы, а американские экспортеры предпочитают в конце сделки иметь доллар, а не какую-нибудь другую валюту.

Импорт товаров и услуг соответственно влечет за собой продажу национальной валюты с целью покупки иностранной. Американский импорт товаров создает спрос на иностранную валюту и предложение национальной валюты в той степени, в которой американский импортер расплачивается в долларах, а иностранный экспортер предпочитает получить платежи в своей валюте. Пользуясь специальной финансовой терминологией, отмеченные сделки можно охарактеризовать следующим образом: американский экспортер самолета «выписывает вексель на Лондон» и «учитывает» его в американском банке, который переучитывает его и «репатрирует» доходы по нему через валютный рынок.

Валютные курсы подвержены колебаниям, что вызывает у людей неодинаковую реакцию. Поэтому участники валютного рынка делятся на хеджеров (тех, кто страхует валютные риски) и спекулянтов (которые играют на иностранной валюте), хотя одно и то же лицо в одних случаях может выступать как «перестраховщик», а в других – как спекулянт. Страхование (хеджирование) актива (в данном случае – валюты) представляет собой действия, направленные на то, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов в данной валюте. Обычно

страхующиеся по международным сделкам – это люди, которые имеют национальную валюту и стремятся к балансу между активами и пассивами в иностранной валюте.

Согласно финансовой терминологии, страхование означает действие по избежанию двух видов «открытых» позиций в иностранной валюте: «длинных» позиций, то есть владения долгосрочными активами в иностранной валюте, и «коротких» позиций, то есть владения иностранной валютой в большем размере, чем необходимо в краткосрочном плане. Американец, который застраховал свою позицию в немецких марках, уверен, что будущий валютный курс между долларом и немецкой маркой не будет оказывать воздействия на его собственный капитал. Страхование является нормальным действием тех субъектов рыночной экономики, для которых международные финансовые сделки имеют второстепенное значение. Таким образом, валютный рынок, порождающий изменения валютных курсов, одновременно дает возможность застраховаться от будущих колебаний валютных курсов.

Обратной стороной страхования является спекуляция, которая представляет собой действия по открытию нетто-активов («длинная» позиция) или нетто-пассивов («короткая» позиция) в иностранной валюте. Спекуляция означает взятие на себя валютных обязательств, будущая стоимость которых в местной валюте неопределенна. Большая часть этих обязательств строится на сознательном расчете, хотя и приблизительно, либо на ожиданиях будущей цены иностранной валюты. Прибыльность спекулятивных операций в иностранной валюте зависит от того, насколько валюта «упадет» сверх разницы в процентных ставках между местным процентом и депозитом в этой валюте.

Институциональная структура валютного рынка:

1. Центральные банки – регулируют валютные курсы.
2. Валютные брокеры, брокерские фирмы, валютные биржи – посредники между девизными банками на межбанковском валютном рынке.
3. Девизные банки (имеют право проводить валютные операции), транснациональные банки – являются посредниками между покупателями и продавцами валюты.
4. Туристы, экспортеры, импортеры, инвесторы, хеджеры, спекулянты, инвестиционные фонды, ТНК и др. – непосредственно покупают или продают валюту.

Виды валютных рынков (по объемам, характеру валютных операций и количеству валют, участвующих в операциях):

- национальные (местные);
- региональные (валютный рынок ЕС);
- глобальные (международные финансовые центры в Лондоне, Париже, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Токио и оффшорные

территории в Сингапуре, Сянгане, Бахрейне, Панаме, на Багамских, Каймановых и Антильских островах).

Валютная сделка (операция) представляет собой обмен денег одной страны на деньги другой по определенному номинальному обменному курсу. В широком смысле под валютной сделкой понимают все действия, совершаемые участниками валютных рынков. Виды валютных операций:

1. Валютный дилинг – операции по купле-продаже валюты:

1.1. Сделка спот – немедленная поставка наличной валюты (в течение 2 рабочих дней) для ведения международных расчетов.

1.2. Сделка своп – одна из сторон передает определенную сумму и фиксированные проценты по ней в одной валюте другой стороне в обмен на эквивалентную сумму (по курсу спот) и фиксированный процент в другой валюте, одновременно заключается форвардная сделка на обратную операцию в будущем (совмещение сделок спот и форвард).

1.3. Опционная сделка – одна из сторон за денежное вознаграждение (премию) противоположной стороне получает право (но не обязательство) купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени, а другая сторона обязуется реализовать это право.

1.4. Срочная сделка – сделка по поставке обусловленной суммы валюты через определенный срок по курсу, зафиксированному в момент ее заключения.

1.5. Арбитраж – спекулятивные операции с целью получения прибыли.

1.6. Форвардная сделка.

1.7. Фьючерсная сделка.

2. Депозитно-кредитные валютные операции – операции коммерческих банков по привлечению и размещению валютных средств.

3. Обслуживание внешнеторговых и других международных расчетов в формах, принятых в международной практике.

4. Обслуживание владельцев кредитных карточек и другие неторговые сделки (переводы, обслуживание туристов, т.д.).

Фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции, прямого доступа на валютные рынки обычно не имеют и проводят конверсионные или депозитные операции через коммерческие банки. Международные валютные сделки осуществляются преимущественно в 13 мировых центрах: Лондоне, Нью-Йорке, Токио, Цюрихе, Люксембурге, Франкфурте-на-Майне, Париже, Гонконге (Сянгане), Сингапуре, Панаме, Багамских, Антильских и Каймановых островах. Специфика мировых валютно-финансовых отношений состоит в существовании множественности видов национальных денег; как и суверенных государств.

Подавляющая часть денежных активов, продаваемых на валютном рынке, имеет вид депозита до востребования в крупнейших банках, осуществляющих торговлю друг с другом. Только незначительная часть валютного рынка приходится на торговлю монетами и обмен наличных денег.

Самые распространенные котировки валютных курсов возникают в результате торговли между крупными банками. Валютный рынок складывается из телефонных звонков и радиосигналов между банками. За исключением некоторых специализированных рынков, таких как международный денежный рынок в Чикаго, валютный рынок не является местом сбора продавцов и покупателей, которые выкрикивают свое желание купить и продать валюту. На валютном рынке маклеры сидят за рабочими столами в различных банках и связываются друг с другом при помощи компьютеров и телефонов. Терминал компьютера показывает текущие котировки курсов всех основных валют с датой совершения сделок.

Каждый крупный банк рассылает свою котировку валют, которая показывает, по какому курсу банк готов вести торговлю с другим партнером. Найдя подходящий курс, банк-покупатель прямо по телефону связывается с другим банком и заключает сделку, чтобы получить наилучшую цену предложения. Как правило, за одну минуту регулируются различные формальности, и сделка заключается по устному соглашению. При необходимости подтверждающие документы высылаются позже. В торговле валютой на межбанковском рынке участвуют крупные агенты. Публикуемые котировки курсов учитывают сделки на суммы не менее 1 млн. долларов.

Валютные операции. Один из самых больших валютных рынков: рынок *spot*, или рынок немедленной поставки валюты (в течение двух рабочих дней). В то же время участники рынка находят более удобным для себя заключать контракты на обмен валюты на определенную дату в будущем (срочные контракты). Курсы валют, оговоренные в настоящее время для обмена этих валют в будущем, называются срочными (форвардными) валютными курсами.

Следует различать срочный курс и будущий курс *spot*. Курс *spot* – это тот курс, который доминирует на рынке на какую-то определенную дату в данном месяце. Срочный курс может быть выше, ниже или равным цене *spot* в данном месяце. Таким образом, все основные функции валютного рынка – клиринг, страхование и спекуляция – могут быть выполнены в сделках на срок так же, как и в обычных сделках *spot*. Обменные курсы по сделкам на срок и с немедленной поставкой валюты (*spot*), хотя и необязательно бывают одинаковыми, все же, как показывают исследования, оказываются достаточно близкими друг другу.

Опцион – договор (ценная бумага), дающий покупателю право купить или продать определенную ценную бумагу или товар по фиксированной цене после истечения определенного времени или на определенную дату. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.

Фьючерс – обязательные для исполнения стандартные краткосрочные контракты на покупку или продажу определенной ценной бумаги, валюты или товара по определенной цене на определенную дату в будущем.

Форвардный курс – соглашение о размере процентной ставки, которая будет выплачена в установленный день на условную неизменную сумму основного долга и которая может быть выше или ниже текущей рыночной процентной ставки на данный день.

Своп – соглашение, предусматривающее обмен через определенное время и на основе согласованных правил платежами по одной и той же задолженности. Своп по процентным ставкам предусматривает обмен платежа в соответствии с одним типом процентной ставки на другой (фиксированный процент на плавающий процент). Своп по обменному курсу предусматривает обмен одной и той же суммы денег, выраженной в двух различных валютах.

В рамках мирового валютного рынка сложилась своя внутренняя иерархическая система. Верхнюю ступень занимают три центра валютного рынка: Лондон, Нью-Йорк и Токио. Крупными региональными валютными рынками являются в Европе Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии – Сингапур и Гонконг. Операции в рамках мирового валютного рынка унифицированы. Но действия субъектов мирового рынка носят децентрализованный характер, связь между ними осуществляется на основе договоренностей, поэтому существует определенный риск при проведении валютных операций. В современных условиях с развитием электронной аппаратуры сокращается время проведения валютных операций, хотя это не снимает окончательно проблемы риска. Мировой валютный рынок действует круглосуточно, но расстояния играют подчас определяющую роль. Разница во времени между Нью-Йорком и Токио составляет 10 часов, между Токио и Лондоном – 9 часов, между Лондоном и Нью-Йорком – 5 часов.

В ряде стран важную роль играют валютные биржи, но по мере развития внебиржевых и межбанковских операций объем биржевых операций сокращается.

Валютные спекуляции – это операции банковских учреждений, юридических и физических лиц ради получения прибыли от изменения курсов валют по времени или на разных рынках.

Существует также вид валютных операций предпринимателей, связанный с манипулированием сроками расчетов для получения

экономических выгод Этот вид часто применяется при повышении или понижении валютных курсов, при значительных колебаниях процентных ставок, чтобы снизить степень риска.

В последние десятилетия существенно изменилась структура валютных операций. Значительно снизился удельный вес операций спот и значительно возрос уровень сделок типа своп, опцион, фьючерсы, валютная спекуляция. Такая динамика, с одной стороны, характеризует стремление снизить валютный риск, а с другой – порождает новые проблемы, связанные с неустойчивостью валютного рынка. Такова основная тенденция развития валютного рынка на современном этапе.

8.5 Национальное и международное регулирование валютной системы

Валютная политика – совокупность мер государственного, экономического, организационного характера, направленных на регулирование валютных отношений. Целью валютной политики является достижение намеченных ориентиров макроэкономического развития. Юридически валютная политика оформляется национальным валютным законодательством и международными валютными соглашениями (совместные меры по преодолению валютного кризиса, координация валютной политики, политика в отношении других стран) – прямое регулирование, но может проводиться и косвенно – через воздействие на поведение экономических агентов страны (кредитование).

Элементы валютной политики:

- политика определения и управления обменным курсом национальной валюты;
- политика валютных ограничений и валютного контроля;
- регулирование степени конвертируемости национальной валюты;
- политика управления золотовалютными резервами страны.

Выделяют две формы валютной политики: дисконтную и девизную. Дисконтная валютная политика осуществляется путем изменения учетной ставки ЦБ. Увеличение ставки ведет к притоку ИИ, снижению оттока национального капитала и увеличению валютного курса, но может привести к депрессии в экономике. Снижение ставки (при положительном сальдо платежного баланса) ведет к оттоку капитала и сокращению валютного курса, что негативно сказывается на платежном балансе, но стимулирует экономический рост. Дисконтная валютная политика малоэффективна, так как предполагает свободу движения капитала и действует в краткосрочном периоде. Девизная валютная политика осуществляется через воздействие государства на валютный рынок: при падении валютного курса государство покупает национальную валюту

(продает иностранную) и стимулирует рост курса; для снижения валютного курса – все наоборот: пополняются валютные резервы. Операции по купле-продаже иностранной валюты из валютных резервов государства в больших объемах и в короткие сроки называются валютной интервенцией. Они проводятся достаточно часто, иногда бывают коллективные и с нулевым эффектом. Стерилизованная валютная интервенция – государство совершает равные по объему, но разные по направлению сделки с иностранной валютой, чтобы свести к нулю влияние своих действий на предложение денег. Например, покупает доллары и одновременно продает ГКО. Диверсификация валютных резервов – продажа нестабильных валют и покупка более устойчивых. Защита от валютных потерь и основа для валютных интервенций.

Инструментами валютной политики являются:

- валютная интервенция;
- валютные ограничения;
- валютный контроль;
- валютные резервы;
- валютное субсидирование;
- режим валютного курса.

Валютная интервенция – операция, которую проводят денежные власти (центральный банк или министерство финансов) для воздействия на внешнюю стоимость национальной валюты, то есть её валютный курс. Альтернативное определение, описывает валютные интервенции как все значимые (по объёму и частоте) валютные операции денежных властей вне зависимости от того, проводятся ли они для влияния на валютный курс или нет. Цели интервенций различаются в зависимости от режима валютного курса. В случае режима фиксированного валютного курса центральный банк проводит интервенции для выполнения своих обязательств по сохранению валютного курса в определённых рамках (уровня или допустимого диапазона колебаний). В случае плавающего валютного курса центральный банк проводит интервенции для управления уровнем валютного курса и его волатильностью. Различаются несколько мотивов для проведения интервенций: необходимость изменения негативной динамики валютного курса; минимизация отклонения валютного курса от его равновесного значения; управление международными резервами или их накопление; поддержание достаточной ликвидности на валютном рынке для предотвращения повышенной волатильности валютного курса. В большинстве случаев интервенции проводятся в форме конверсионных операций на спот-рынке, при которых оплата по сделке производится в течение двух дней (режим T+2). Большинство денежных властей предпочитает проводить операции на внебиржевом валютном рынке с крупными банками. В некоторых

случаях, когда валютный рынок не обладает достаточной ликвидностью, интервенции осуществляются в форме валютных аукционов. Кроме того, центральный банк может заключать срочные валютные сделки с расчётами более чем через два дня (режим T+N). Как правило, это форвардные валютные контракты или валютный своп

Валютные ограничения – система мероприятий по ограничению и контролю операций с валютными ценностями. Данные мероприятия проводятся государством в лице специального государственного органа валютного контроля на основе принятых нормативных актов. Валютные ограничения вводятся в условиях острой несбалансированности (отрицательное сальдо) платёжного баланса. В этих условиях наблюдается утечка иностранной валюты и золота в страны-кредиторы. Целью введения валютных ограничений является стремление стран-должников уравновесить свой платёжный баланс путём сокращения платежей в резервной валюте и увеличения поступлений в иностранной валюте, что в свою очередь позволяет укрепить курс национальной валюты. В условиях валютных ограничений валютные ресурсы сосредотачиваются в руках государства, обычно в руках Центрального банка или специальных уполномоченных коммерческих, называемых девизными, банков.

Валютные ограничения распространяются прежде всего на импортные операции. Органы валютного контроля определяют приоритетные направления, на которые может быть направлена валюта. Таким образом, импортёры получают лицензию (разрешение) на покупку у банков иностранной валюты, необходимой для оплаты импорта. Экспортёры обязаны продавать иностранную валюту уполномоченным банкам, иногда Центральному банку, часто по фиксированному официальному курсу. В зависимости от степени нехватки в стране иностранной валюты в законодательных актах устанавливается процент валютной выручки, подлежащей обязательной продаже валюты экспортёрами. В целях стимулирования экспорта и регулирования импорта могут устанавливаться дифференцированные валютные коэффициенты в виде надбавок к официальному курсу, которые применяются при обмене экспортной выручки на национальную валюту. В условиях валютных ограничений отсутствует свободное движение капитала за границу. Ограничения выражаются в виде запрета на перевод иностранной валюты за границу или установления специального разрешительного порядка вывоза иностранной валюты за границу. В целом валютные ограничения отрицательно сказываются на интеграции страны в мировую экономическую систему, поэтому в современных условиях они рассматриваются как временная мера, имеющая целью защиту экономических интересов страны в условиях несбалансированной экономики и защиты экономических интересов страны

Валютный контроль – контроль государства над соблюдением валютного законодательства при осуществлении валютных операций.

Золотовалютные резервы – высоколиквидные активы, находящиеся под контролем государственных органов денежно-кредитного регулирования. Состоят из монетарного золота и средств в иностранной валюте, специальных прав заимствования, резервной позиции в МВФ. К средствам в иностранной валюте относятся: наличная иностранная валюта; остатки средств на корреспондентских счетах, включая обезличенные металлические счета в золоте; депозиты с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно; долговые ценные бумаги и прочие финансовые требования к нерезидентам с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно. К специальным правам заимствования (СДР) относят эмитированные Международным валютным фондом международные резервные активы, находящиеся на счете государства в МВФ. Резервная позиция в МВФ представляет собой валютную составляющую квоты государства в Международном валютном фонде.

Субъекты валютной политики:

- международные валютно-финансовые организации (Международный валютный фонд, международные банки и фонды);
- правительство;
- центральный банк;
- специально уполномоченные финансовые органы (например, валютный совет).

В системе международных экономических отношений существенную роль играют международные валютно-финансовые и банковские организации и институты. Сферой их деятельности является обеспечение стабильности и целостности всемирного хозяйства, налаживание сотрудничества между странами, что особенно важно при ослаблении противостояния государств и усилении процесса интеграции. Важными также являются изучение, анализ и обобщение информации о тенденциях развития мирового хозяйства, выработка рекомендаций по важнейшим проблемам перспектив глобализации, определение места и роли международных валютных, кредитных и финансовых отношений.

В системе ООН особое место занимают такие организации, как Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирный банк, включающий Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала: Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК) и Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА).

Международный валютный фонд (МФВ) был основан в декабре 1945 года после ратификации соответствующих статей соглашения, принятого на Бреттон-Вудской конференции ООН по валютно-финансовым вопросам. С 1947 года МФВ стал специальным органом

ООН. Каждый член этого фонда имеет свою долю, квоту в совокупном капитале организации. Квота каждого государства выражается в международных счетных единицах СДР. При этом квота для каждой страны определяется исходя из ее национального дохода, валютных резервов, отношения экспорта к национальному доходу и других экономических индикаторов. Квота стран-участниц регулярно пересматривается и изменяется, ее величина определяет права заимствования страны как по регулярным, так и по специальным кредитам, кроме того, с учетом величины квоты осуществляется выделение ей СДР и права голоса при голосовании. Именно от величины квоты зависит число голосов, которое имеет страна-участница МВФ. Наибольшую квоту имеют США – 17,7 % от общего количества голосов, Германия и Япония – по 5,5 %, страны Европейского союза – более 26 % голосов, Россия – 2,9 %. Число голосов имеет особое значение при принятии решений. По самым важным вопросам для их принятия требуется квалифицированное большинство 75 и 85 %, поэтому страны с наибольшим числом голосов могут блокировать неудобные им решения. Страны – члены МВФ (их более 180) вносят свою квоту в капитал фонда резервными активами: 25 % в СДР и свободно плавающей валюте по согласованию с фондом и 75 % в национальной валюте.

Задачи МВФ – это:

- стимулирование международного валютного сотрудничества;
- содействие сбалансированному росту международной торговли;
- создание многосторонней системы расчетов по текущим операциям между членами МВФ и устранение валютных ограничений, тормозящих рост международной торговли;
- оказание помощи странам-участникам в корректировке дефицитов их платежных балансов, предоставлении при необходимости кредитных ресурсов;
- оказание помощи в достижении стабильности валютных курсов с целью сохранения последовательности макроэкономической политики на мировом уровне.

МВФ является форумом для консультаций и сотрудничества в области международных валютных вопросов. Исполнительная власть в МВФ принадлежит Совету управляющих, включающему по два представителя от каждой страны-участницы. Повседневная работа фонда осуществляется постоянным штатом под руководством директора-распорядителя и Совета директоров.

МВФ выполняет следующие функции: регулирующие, консультативные (по сути контрольные) и финансовые. Регулирующие функции состоят в том, что этот фонд осуществляет надзор за соответствием политики стран-участниц тем обязательствам, которые они

принимают на себя, становясь членами МВФ, и особое внимание уделяет политике валютных курсов. Консультативная функция реализуется в контроле направлений экономической политики стран-участниц в рамках регулярных (ежегодных) двусторонних консультаций с официальными представителями государств – участников фонда. Обсуждаются вопросы фискальной, валютной, кредитно-денежной политики, состояние платежного баланса, внешнего долга страны и т. п. Финансовая функция состоит в предоставлении кредитов на общеэкономическую реструктуризацию. При этом кредиты предоставляются на весьма жестких условиях. Страна должна предоставить веские доказательства в необходимости такого кредита; МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за такой помощью, сможет погасить возникшую задолженность; страна, воспользовавшаяся кредитом фонда, должна гарантировать, что в установленные сроки решит проблемы устойчивости платежного баланса и стабильного экономического роста, по мере необходимости будет осуществлять структурную перестройку экономики.

Важным по значимости в сфере международных экономических и валютных отношений является Всемирный банк. *Международный банк реконструкции и развития* (МБРР) был основан в 1945 году, как и МВФ, в соответствии с решениями Бреттон-Вудской конференции ООН. Этот банк, неофициально называемый Всемирным банком, в 1947 году получил статус специального органа ООН и первоначально занимался сбором и размещением капитальных ресурсов для послевоенного восстановления стран Европы. Затем его главной задачей стало оказание помощи странам-участницам в развитии тех сфер, где отсутствовал частный капитал, путем предоставления займов под инвестиционные проекты. Такие займы давались на льготных условиях со сроком погашения в 15 лет. Займы предоставляются и развивающимся странам, находящимся на более продвинутых стадиях развития, причем правительствам или под гарантии правительства.

Банк финансирует свою деятельность за счет взносов стран-участниц (их число составляет около 160 государств), а также займов на мировых рынках капиталов и продажи части своих займов. Ставка ссудного процента банка пересматривается ежеквартально и основывается на средневзвешенной (по величине и срокам) стоимости капитальных фондов, взятых в займы банком в предыдущий период.

Деятельность и функции Всемирного банка, как и МВФ, совершенствуются с учетом изменений общемировой экономической среды, мирового хозяйства в целом на рубеже XX–XXI веков.

Особое место среди международно-кредитных и финансовых организаций занимает *Банк международных расчетов* (БМР). Он создан в 1930 году как межправительственная финансовая организация со штаб-квартирой в Базеле (Швейцария). Банк был создан для помощи и

координации деятельности в осуществлении репарационных платежей между национальными банками по завершении Первой мировой войны. После объявления моратория на репарационные платежи он продолжил выполнение международных финансовых операций и постепенно превратился в «банк центральных банков». БМР выполняет следующие основные функции:

- оказывает помощь центральным банкам в управлении своими
- валютными резервами и инвестициями;
- выступает в роли агента Европейского фонда валютного сотрудничества и Комитета управляющих центральными банками стран – членов ЕС;
- является официальным депозитарием Европейского объединения угля и стали;
- оказывает содействие сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций;
- выполняет функцию доверенного лица или агента при осуществлении международных расчетов;
- осуществляет контроль за краткосрочными колебаниями курсов;
- собирает и распространяет международную макроэкономическую и валютную информацию.

8.6 Валютная система и валютная политика Республики Беларусь

Национальная валютная система Республики Беларусь формируется с учетом принципов мировой валютной системы, поскольку страна взяла курс на интеграцию в мировое хозяйство, с 1992 г. является членом МВФ и входит в ряд других международных валютно-кредитных и финансовых организаций. Основой денежной и национальной валютной системы является белорусский рубль. Сегодня он подчиняется правилам ограниченной конвертируемости, но страна решает стратегическую задачу перехода к свободной конвертируемости по мере стабилизации экономики. Вместо режима множественности валютных курсов в 2000 г. был введен единый курс белорусского рубля. Законодательством установлены порядок осуществления международного платежного оборота и использования валютных ресурсов, международных кредитов; режим деятельности валютного рынка и состав его участников; правила валютных операций и т.д. Определены статус государственных органов, осуществляющих валютное регулирование, основные принципы валютной политики, а также порядок регулирования международной валютной ликвидности Республики Беларусь. Национальная валютная система

взаимосвязана с внутренней денежной, кредитной и финансовой системами.

Расчеты валютного курса белорусского рубля делаются на основании внешнеторгового баланса Республики Беларусь, курсов основных иностранных валют, используемых во внешних расчетах республики, данных об объемах экспортной продукции, цен мирового и внутреннего рынков и других факторов.

Порядок установления официального курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам утверждается постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь. Этот порядок предусматривает определение:

- официального курса белорусского рубля по отношению к свободно конвертируемым и ограниченно конвертируемым иностранным валютам;

- официального курса белорусского рубля к российскому рублю и к доллару США по результатам фиксинга по российскому рублю и доллару США на торгах, проводимых ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»;

- отношения белорусского рубля к другим иностранным валютам на основании кросс-курса доллара США к этим валютам (кросс-курсы доллара США к иностранным валютам рассчитываются с использованием сведений, предоставляемых центральными банками государств Национальному банку Республики Беларусь, или информации агентства «Рейтер»);

- официального курса без обязательства Национального банка Республики Беларусь покупать или продавать котируемые иностранные валюты по данным курсам.

С сентября 2000 г. Республика Беларусь перешла к единому курсу национальной валюты на всех сегментах валютного рынка. Курс формируется на основе реального спроса и предложения. До этого Республика Беларусь допускала множественность курсов (официальный, рыночный, нелегального рынка, безналичного оборота и др.). Официальный был ниже среднерыночного, и вынужденная продажа части валютной выручки субъектами хозяйствования (экспортерами) по официальному курсу вела к снижению поступлений СКВ и российских рублей в Республику Беларусь, острому дефициту валюты, переводу операций за рубеж или на "черный рынок", значительному снижению рентабельности экспортоориентированных предприятий республики. Заниженный официальный курс не соответствовал реальному состоянию экономики страны (ВВП, денежным доходам населения и т.д.).

В условиях единого курса подобные негативные явления в значительной мере локализуются. Основной задачей Национального банка становится поддержание единого курса экономическими методами, путем его регулирования.

Валютная политика – это один из главных сегментов экономической и внешнеэкономической политики государства /группы (союза) государств. Инструменты валютной политики Республики Беларусь:

1) валютная интервенция – целенаправленное воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путем продажи или закупки банком крупных партий иностранной валюты. Валютная интервенция осуществляется для регулирования курса иностранных валют в интересах государства. Коротко говоря, валютная интервенция – это воздействие центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс путём закупки или продажи большого количества иностранной валюты;

2) валютные ограничения – система мероприятий по ограничению и контролю операций с валютными ценностями (набор определённых валютных активов). Данные мероприятия проводятся государством в лице специального государственного органа валютного контроля на основе принятых нормативных актов;

3) валютный контроль. В Республике Беларусь под валютным контролем следует понимать деятельность органов валютного контроля и агентов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения резидентами и нерезидентами требований валютного законодательства Республики Беларусь. Основными направлениями валютного контроля являются: 1) определение соответствия проводимых валютных операций валютному законодательству; 2) обеспечение контроля за перемещением иностранной валюты и иных валютных ценностей через таможенную границу Республики Беларусь; 3) предотвращение легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и иной экстремистской деятельности; 4) проверка полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям; 5) анализ данных учета, отчетности и информации по валютным операциям. Органами валютного контроля в Республике Беларусь являются Совет Министров Республики Беларусь, Национальный банк, Комитет государственного контроля Республики Беларусь (далее – Комитет государственного контроля), Государственный таможенный комитет, если иное не определено Президентом Республики Беларусь. Агентами валютного контроля в Республике Беларусь являются республиканские органы государственного управления и иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, областные (Минский городской) исполнительные комитеты, таможни, банки и небанковские кредитно-финансовые организации, если иное не определено Президентом Республики Беларусь. Органы валютного контроля и агенты валютного контроля, а также их работники обязаны хранить коммерческую или банковскую тайну резидентов и нерезидентов, ставшую им известной при осуществлении валютного контроля.

4) валютные резервы – внешние высоколиквидные активы, представленные в виде иностранной валюты, которые находятся под контролем государственных органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы для финансирования дефицита платёжного баланса, для интервенций на валютных рынках, оказывающих влияние на курс национальной валюты, или для аналогичных целей.

Золотовалютные резервы – это совокупность наиболее ликвидных активов, находящихся в распоряжении страны (органов, регулирующих денежно-кредитную политику, а в Республике Беларусь эту функцию выполняет Национальный Банк): средства в иностранной валюте; резервная позиция в МФФ; специальные права заимствования; монетарное золото; прочие активы. На 2018 г. объем международных резервных активов на 1 января 2019 года с учетом погашения внутренних и внешних обязательств в иностранной валюте должен составить не менее 6 млрд. долларов США. До 2020 года Национальный банк Республики Беларусь планирует увеличить ЗВР страны до \$8-8,5 млрд.

5) валютное субсидирование;

6) валютные паритеты.

Таблица 8.1 – Золотовалютные резервы Республики Беларусь 2016-2018 гг. (млн. долларов США).

01.12.2018	7439,9
01.06.2018	6939,6
01.01.2018	7315,3
01.12.2017	7413,7
01.06.2017	5238,9
01.01.2017	4927,2
01.12.2016	4838,3
01.06.2016	4271,6
01.01.2016	4175,8

Тема 9. Макроэкономическая политика в открытой экономике

9.1 Макроэкономическая политика в открытой экономике: цели и инструменты

9.2 Использование модели IS-LM-BP для анализа экономической политики при фиксированном валютном курсе

9.3 Использование модели IS-LM-BP для анализа экономической политики при плавающем валютном курсе

9.4 Макроэкономическая политика в малой открытой экономике

9.5 Использование модели IS-LN-BP для анализа последствий внешних и внутренних шоков в открытой экономике

9.1 Макроэкономическая политика в открытой экономике: цели и инструменты

В открытой экономике целью макроэкономической политики должно быть одновременное достижение как внутреннего, так и внешнего равновесия. Под внутренним равновесием подразумевается равенство совокупного спроса и совокупного предложения на уровне потенциального выпуска при минимально допустимом уровне инфляции.

Внешнее равновесие может означать поддержание сбалансированного платежного баланса официальных расчетов, нулевого или заданного сальдо баланса текущих операций, определенного уровня иностранных валютных резервов.

Для достижения поставленных целей в открытой экономике, наряду с традиционными видами макроэкономической политики – бюджетно-налоговой и денежно-кредитной – могут использоваться и такие виды политики, как внешнеторговая, валютная и политика управления внешней задолженностью.

Так, в условиях современной открытой экономики от режима и динамики валютного курса во многом зависят и выбор инструментов макроэкономической политики, ее эффективность. Вместе с тем, все большее влияние на внутреннюю экономику и макроэкономическую политику оказывает такой фактор, как международная мобильность капиталов. Как показывает практика, крупные потоки краткосрочных капиталов в состоянии быстро дестабилизировать экономику, подрывая эффективность мер макроэкономического регулирования.

Кроме того, те или иные меры бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики в условиях открытой экономики часто оказываются неэффективными. В открытой экономике усложняются взаимосвязи между основными макроэкономическими переменными, характеризующими внутреннее состояние экономики, так как теперь они опосредуются процессами, происходящими во внешнем мире. В то же время экономические переменные, являющиеся показателями состояния внешнего сектора, находятся под влиянием внутренних переменных. Все это делает более сложным проведение макроэкономической политики, требуя учета возрастающего числа факторов.

Для анализа влияния макроэкономической политики в условиях открытой экономики модель макроэкономического равновесия IS-LM расширяют, введя в нее кривую платежного баланса BP.

Модель IS-LM-BP может быть использована для анализа последствий макроэкономической политики при разной степени мобильности капитала и при различных системах валютного курса.

Малая открытая экономика – экономика, незначительные размеры которой не позволяют оказывать существенного влияния на процессы на

мировом рынке, в частности на ставку процента, которая задается для нее условиями мирового финансового рынка.

В закрытой экономике (без внешней торговли) используется модель макроэкономического равновесия $IS-LM$, позволяющая найти такие сочетания ставки процента и уровня дохода, при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках. Кривая IS (Investment–Saving, инвестиции – сбережения) характеризует равновесие в товарном (реальном) секторе хозяйства (рис. 9.1). Кривая IS позволяет показать одновременно связи между четырьмя переменными: сбережениями, инвестициями, процентом и национальным доходом. При помощи этой модели можно понять условия равновесия на реальном рынке, т.е. рынке товаров и услуг.

Далее рассмотрим построение кривой LM (рис. 9.1). Кривая LM (liquidity–money, ликвидность – денежная масса) характеризует равновесие в денежном секторе экономики и является геометрическим местом множества точек, представляющих различные комбинации ставки процента r и уровня реального дохода Y , при которых денежный рынок находится в равновесии (при заданном количестве денег M^s и неизменных ценах P).

Модель $IS-LM$ можно с успехом применить к анализу общего равновесия и результатов проведения макроэкономической политики. Равновесному состоянию одновременно реального и денежного секторов экономики соответствует точка пересечения кривых IS и LM . Этой точке соответствуют такие значения равновесного дохода Y^* и равновесной процентной ставки r^* при которых выполняются условия равновесия как на рынке товаров и услуг, так и на денежном рынке. Кривые IS и LM изображены для заданного уровня реального предложения денег в экономике, т.е. предполагаются фиксированные цены. Кроме того, константами являются такие переменные экономической политики, как уровень государственных расходов и налогов.

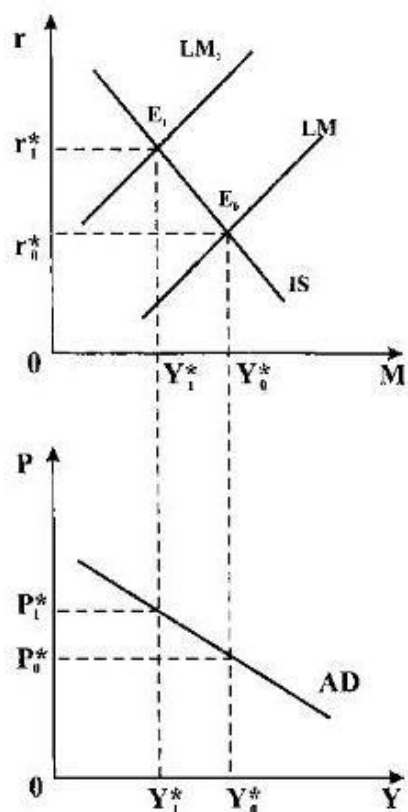


Рисунок 9.1 – Модель макроэкономического равновесия $IS-LM$.

Применительно к открытой экономике может быть использована модель Манделла-Флеминга, которая является расширенной версией модели $IS-LM$, позволяющей анализировать воздействие макроэкономической политики государства как на внутреннее, так и на внешнее равновесие. Обе модели строятся на основе кейнсианской теории, т.е. предполагают неизменность уровня цен в краткосрочном периоде и объясняют причины колебаний величины дохода при изменении совокупного спроса.

Примерно в одно и то же время Манделл и Флеминг опубликовали аналогичные исследования о стабилизационной политике в открытых экономиках. Эти работы стали теоретической основой неолиберализма. Современные учебники используют название «модель Манделла-Флеминга» для идеальной модели открытой экономики нескольких малых стран. Основные предпосылки модели:

- 1) Модификация модели $IS-LM$ для мало открытой экономики
- 2) Экономика является малой
- 3) Экономика является открытой (международные потоки товаров и капиталов являются мобильными)
- 4) Экономика рассматривается в одном краткосрочном периоде.

Модель Манделла-Флеминга состоит из трех компонентов, которые могут быть представлены в виде следующих уравнений:

$$(1) (IS) Y = C(Y - T) + I(r) + G + NX(Y, e)$$

$$(2) (LM) M/P = L(r, Y)$$

$$(3) r = r^*$$

Уравнение (1) – уравнение кривой IS (I – инвестиции, S – сбережения), описывающее взаимосвязь между доходом Y и процентной ставкой r при соблюдении равновесия на товарном рынке. Это уравнение показывает, что совокупный доход Y равен сумме потребления C (как функции располагаемого дохода $Y - T$ (T – налоги), инвестиций I (как функции процентной ставки r), государственных расходов G и чистого экспорта NX (как функции дохода Y и обменного курса e ; чистый экспорт равен разности экспорта и импорта). Таким образом, в отличие от стандартной модели $IS-LM$, уравнение кривой IS в модели Манделла-Флеминга дополнительно включает такой параметр, как обменный курс, влияющий на величину чистого экспорта: при росте обменного курса чистый экспорт сокращается, при снижении обменного курса чистый экспорт растет.

Уравнение (2) – уравнение кривой LM (L – ликвидность, M – денежная масса). Оно описывает взаимосвязь между доходом Y и процентной ставкой r при равновесии на денежном рынке. Согласно этому уравнению, реальное предложение денег M/P (P – цены) должно быть равно спросу на деньги L , который, в свою очередь, является функцией от процентной ставки r и дохода Y . Предложение денег M , определяемое Центральным банком, и уровень цен P являются экзогенными переменными (заданными извне).

Уравнение (3) показывает, что внутренняя ставка процента r определяется мировым уровнем ставки процента r^* . Иными словами, модель Манделла-Флеминга строится для малой открытой экономики, которая может получать или предоставлять кредиты любых размеров на мировых финансовых рынках, не влияя при этом на мировой уровень ставки процента.

Модель Манделла-Флеминга содержит три эндогенных (внутренних, т.е. присущих самой экономике) переменных – доход Y , процентную ставку r и валютный курс e – и, следовательно, не может быть построена на одном двумерном графике. Поэтому эта модель предусматривает построение двух графиков – в координатах $Y - r$ и $Y - e$.

Модель на графике $Y - r$. На этом графике модель Манделла-Флеминга имеет традиционный для модели $IS-LM$ вид: по оси абсцисс откладывается уровень дохода, а по оси ординат – ставка процента (рис. 9.2). Кривая IS имеет отрицательный наклон, поскольку увеличение процентной ставки уменьшает инвестиции и через мультипликативный эффект ведет к снижению уровня дохода. В качестве экзогенных

переменных здесь выступают автономные компоненты расходов и чистые налоги. Изменения в одном из этих компонентов приводят к сдвигу кривой. Обратим внимание, что в открытой экономике к сдвигу кривой IS приводит и изменение обменного курса национальной валюты, так как от его уровня зависит величина чистого экспорта. Например, снижение курса национальной валюты приводит к увеличению чистого экспорта и, при прочих равных условиях, к возрастанию дохода. Следовательно, в этом случае кривая сдвигается вправо. В модели Манделла-Флеминга наклон кривой IS зависит не только от величины предельной склонности к потреблению и чувствительности инвестиций к ставке процента, но также и от величины предельной склонности к импортированию.

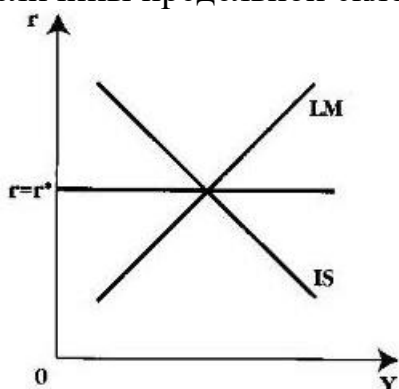


Рисунок 9.2. – Модель Манделла-Флеминга на графике $Y - r$

Как и в стандартной модели IS-LM, кривая LM имеет положительный наклон, поскольку процентная ставка и уровень дохода оказывают противоположное воздействие на спрос на деньги. Рост дохода увеличивает спрос на деньги, поскольку люди осуществляют больше сделок. Если нет соответствующего увеличения в предложении денег, процентная ставка поднимется, что вернет спрос на деньги к исходному уровню. Изменения в номинальном предложении денег приводят к сдвигу кривой LM (например, рост предложения денег сдвигает кривую LM вправо). Наклон кривой LM определяется чувствительностью спроса на деньги к уровню дохода и величине процентной ставки.

Третья кривая на этом графике – это линия, соответствующая уравнению $r = r^*$ и изображающая мировую ставку процента. Поскольку малая открытая экономика, для которой строится модель Манделла-Флеминга, не может повлиять на мировую ставку процента, поэтому эта линия является горизонтальной, параллельной оси абсцисс.

Обратим внимание, что на рис. 9.2 все три кривые пересекаются в одной точке. Другими словами, уровень внутренней процентной ставки, определяемый точкой пересечения кривых IS и LM, равен мировой ставке процента. Это не случайное совпадение, а нормальное состояние для малой открытой экономики, которое обеспечивается механизмом функционирования валютного рынка.

Предположим, что в малой открытой экономике внутренняя ставка процента выше мировой $r_1 > r^*$ (рисунок 9.3). В этом случае для иностранных инвесторов внутренние активы данной страны станут более привлекательными (в силу их более высокой доходности), и они будут стремиться их приобрести. В то же время резиденты данной страны воздержатся от покупки иностранных активов и сочтут целесообразным заимствовать за границей по более низким процентным ставкам. В результате увеличится приток капитала в страну и сократится его отток за границу.

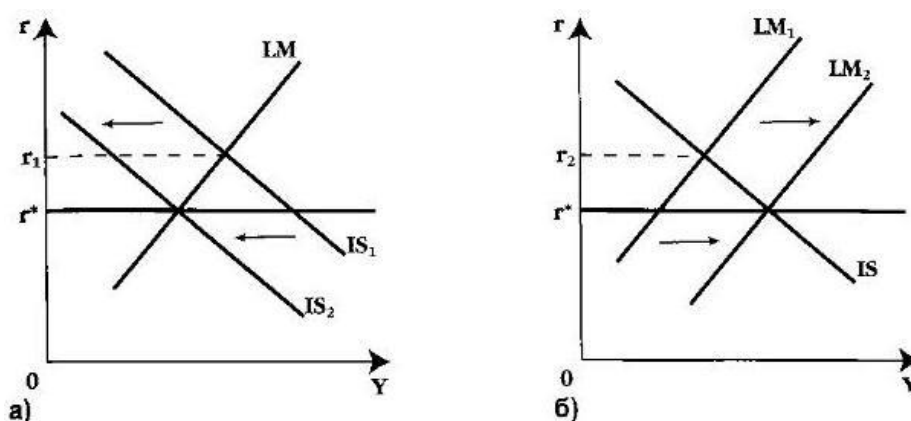


Рисунок 9.3. – Отклонение внутренней процентной ставки от мировой при плавающем (а) и фиксированном (б) валютном курсе

Если страна при этом использует режим плавающего курса национальной валюты (рисунок 9.3 а), то чистый приток капитала в страну обусловит, при прочих равных условиях, повышение курса национальной валюты. Повышение валютного курса в свою очередь приведет к сокращению чистого экспорта. Кривая IS будет смещаться влево до тех пор, пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой.

Если же страна поддерживает фиксированный курс своей валюты и внутренняя процентная ставка оказывается выше мировой $r_2 > r^*$ (рисунок 9.3 б), то в этом случае, чтобы не допустить повышения валютного курса выше официально зафиксированного уровня, Центральный банк должен будет проводить интервенции на валютном рынке, покупая иностранную валюту и продавая национальную. Предложение денег будет увеличиваться, и кривая LM будет сдвигаться вправо, пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой и приток капитала прекратится.

Таким образом, в малой открытой экономике внутренняя процентная ставка при любом режиме валютного курса всегда равна мировой процентной ставке (все три кривые пересекаются в одной точке).

Модель на графике $Y - e$. Второй способ изображения модели Манделла-Флеминга основан на построении графика, на котором по оси ординат показываются значения обменного курса валюты, а по оси

абсцисс – уровень дохода (рисунок 9.4). В этом случае на графике отображаются только два первых уравнения модели (кривых IS и LM), а ставка процента является экзогенной величиной и равна мировой процентной ставке (чтобы отличать это представление модели, кривые LM^* и IS^* специально помечены звездочкой). Равновесие экономики достигается в точке пересечения двух кривых, которая определяет уровни валютного курса и дохода.

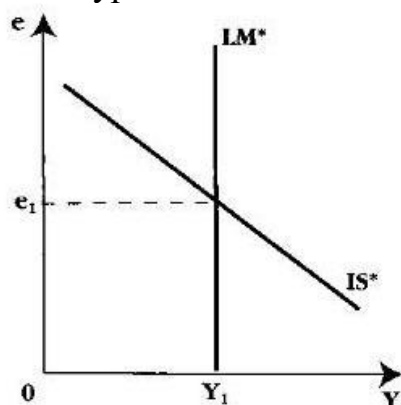


Рисунок 9.4. – Модель Манделла-Флеминга на графике $Y - e$.

Кривая LM^* представляет собой вертикальную линию. Это объясняется тем, что обменный курс в уравнение кривой LM не входит. Поэтому, когда мировая ставка процента задана, а реальное предложение денег является экзогенной переменной, уравнение кривой LM определяет совокупный доход независимо от уровня обменного курса. Кривая IS^* имеет обычный отрицательный наклон, поскольку, чем выше уровень обменного курса, тем, при прочих равных условиях, ниже величина чистого экспорта, а, следовательно, и совокупного дохода.

Модель $IS- LM- BP$. В модели же открытой экономики появляется дополнительная кривая BP (balance of payments, платежный баланс), которая отражает равновесие внешнего сектора, имеющее место тогда, когда дефицит текущего (торгового) баланса ($EX-IM$) покрывается чистым притоком краткосрочного капитала из-за рубежа (FI). Пересечение кривых IS , LM и BP в одной точке, где обеспечивается одновременное равновесие всех трех секторов – реального денежного и внешнего- предполагает внешнее равновесие. Таким образом, $IS- LM- BP$ модель – кейнсианская модель открытой экономики, показывающая такое соотношение уровня доходов и процентной ставки, при котором обеспечивается одновременное равновесие в трех секторах- реальном, денежном и внешнем (рисунок 9.5).

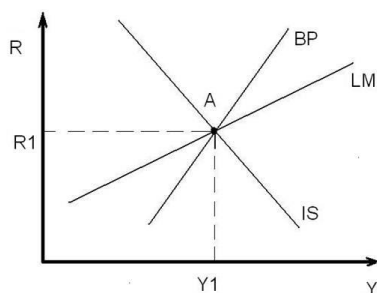


Рисунок 9.5 – Модель IS- LM- BP.

В приведенном графике точка А отображает состояние слияния внутреннего и внешнего равновесия в стране при ВВП, равном Y_1 , и процентной ставке, равной R_1 . Кривая IS- всегда имеет отрицательный угол наклона, поскольку при снижении процентной ставки растут инвестиции, в результате чего уровень дохода также должен быть выше, чтобы обеспечить возрастающий уровень зависимых от него импорта и сбережений, обеспечив тем самым сохранение равновесия в реальном секторе. Кривая LM всегда имеет положительный угол наклона, поскольку чем выше процентная ставка, тем меньше спекулятивный спрос на деньги и тем выше предложение денег в трансакционных целях, что может быть только при возрастающем уровне дохода. BP кривая всегда имеет положительный угол наклона, поскольку чем выше доходы и следовательно импорт, тем больше дефицит торгового баланса и тем выше должна быть процентная ставка, чтобы обеспечить достаточный приток иностранного краткосрочного капитала для его финансирования. Ситуация, когда BP кривая находится выше LM кривой говорит о высокой немобильности капитала, когда ниже – о его высокой, но неполной мобильности.

9.2 Использование модели IS-LM-BP для анализа экономической политики при фиксированном валютном курсе

Механизм макроэкономической корректировки в рамках IS – LM – BP модели включает использование двух инструментов макроэкономической политики – бюджетной и денежной и может осуществляться в рамках широкого спектра подходов правительства конкретной страны к движению капитала: от полной свободы до полного запрета. При этом, как установили Р.Манделл и М.Флеминг, последствия проведения монетарной и фискальной политики существенно различаются в зависимости от принятого режима установления валютного курса.

Рассмотрим сначала последствия макроэкономической политики при фиксированном обменном курсе. При установлении фиксированного обменного курса Центральный банк обязуется покупать или продавать национальную валюту по заранее определенному курсу. В этом случае меры макроэкономической политики, направленные на достижение

внутреннего равновесия, как правило, приводят к возникновению или положительного сальдо, или дефицита платежного баланса. Такие нарушения внешнего равновесия в конечном итоге должны быть исправлены с помощью целенаправленной государственной политики. В частности, при дефиците платежного баланса Центральный банк, чтобы не допустить обесценения национальной валюты, должен проводить интервенции на валютном рынке, продавая иностранную валюту и скупая национальную. Это приводит к сокращению валютных резервов, но одновременно меняется и величина денежной базы. Для проведения таких интервенций на валютном рынке Центральный банк должен располагать необходимыми резервами иностранной валюты. Обратим внимание, что, поскольку при интервенциях Центрального банка меняется предложение денег, то в модели Манделла-Флеминга это отражается сдвигом кривой LM.

Налогово-бюджетная политика. Рассмотрим в качестве примера последствия для малой открытой экономики стимулирующей бюджетно-налоговой политики. Например, увеличения государственных расходов вызывает рост совокупного спроса – кривая IS сдвигается вправо до положения IS_2 (рисунок 9.6 а). Видно, что в результате растет доход и с ним увеличивается ставка процента до r_1 , потому что увеличение дохода повышает спрос на деньги. Одновременно, более высокая процентная ставка привлекает в страну иностранный капитал, что приводит к образованию активного сальдо счета капитала и в целом платежного баланса.

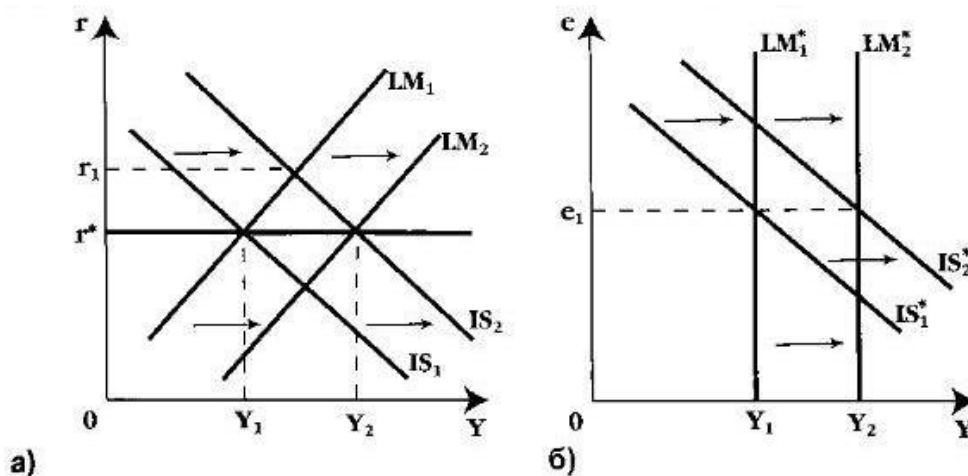


Рисунок 9.6 – Налогово-бюджетная политика при фиксированном валютном курсе.

Приток капитала в страну порождает тенденцию к росту курса национальной валюты (рисунок 9.6 б). Необходимость поддержания валютного курса на фиксированном уровне e , требует от Центрального банка проведения интервенций на валютном рынке (покупки иностранной валюты и продажи национальной), что приведет к увеличению денежной массы. Увеличение предложения денег сдвигает кривую LM вправо, и

процентная ставка понижается. Этот процесс продолжается до тех пор, пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой.

Таким образом, в малой открытой экономике при фиксированном валютном курсе уровень дохода Y в результате стимулирующей бюджетно-налоговой политики увеличивается в большей степени, чем в закрытой экономике. Это объясняется тем, что влияние расширения государственных расходов на уровень дохода дополняется эффектом от увеличения денежной массы.

Кредитно-денежная политика. Рассмотрим воздействие стимулирующей кредитно-денежной политики на малую открытую экономику при фиксированном валютном курсе. Увеличение предложения денег означает сдвиг кривой LM вправо до положения LM2 (рис. 5а). Процентная ставка снижается, стимулируя расширение инвестиций и увеличивая таким образом доход. Одновременно, снижение внутренней процентной ставки ниже мировой $r_1 < r^*$ (рисунок 9.7 а) приводит к оттоку капитала из страны, и образуется дефицит платежного баланса.

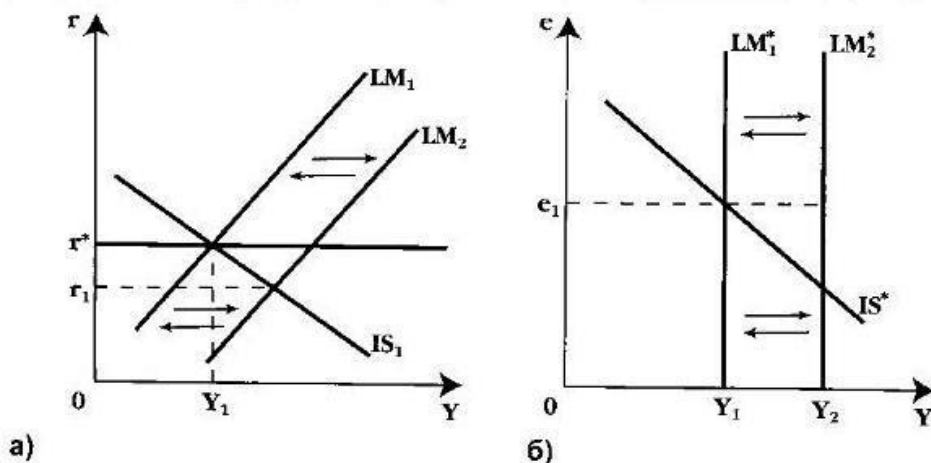


Рисунок 9.7 – Кредитно-денежная политика при фиксированном валютном курсе

Отток капитала и дефицит платежного баланса увеличивают спрос на иностранную валюту, и курс национальной валюты начинает понижаться (рисунок 9.7 б). Если Центральный банк стремится поддерживать курс на фиксированном уровне e_1 , то он будет проводить интервенции на валютном рынке (продавать иностранную валюту и покупать отечественную). В результате денежная масса будет сокращаться. Это означает, что кривая LM сдвинется влево до своего первоначального положения LM1. По мере уменьшения объема денежной массы процентная ставка повышается, и отток капитала прекращается. Через некоторое время экономика оказывается в исходной ситуации. Все увеличение денежной массы, произошедшее в результате стимулирующей денежно-кредитной политики, «ушло» через платежный баланс, не оказав влияния на доход.

Таким образом, кредитно-денежная политика при фиксированном валютном курсе оказывается неэффективной, поскольку попытки изменить величину денежной массы нейтрализуются необходимыми интервенциями на валютном рынке.

9.3 Использование модели IS-LM-VP для анализа экономической политики при плавающем валютном курсе

Перейдем теперь к анализу последствий макроэкономической политики при плавающем валютном курсе. В этом случае Центральный банк, не вмешиваясь в функционирование валютного рынка, как бы позволяет обменному курсу национальной валюты (а, следовательно, и величине чистого экспорта NX) изменяться до тех пор, пока неуравновешенность платежного баланса не будет ликвидирована. Величина валютных резервов Центрального банка и, следовательно, размеры денежной базы при такой корректировке не изменяются. Другими словами, если в стране применяется свободно плавающий обменный курс, выравнивание платежного баланса будет происходить автоматически, без вмешательства государства.

Налогово-бюджетная политика. В малой открытой экономике плавающий валютный курс работает против проводимой государством бюджетно-налоговой политики, сводя на нет ее эффективность. Рассмотрим в качестве примера последствия стимулирующей налогово-бюджетной политики (рисунок 9.8). Рост государственных закупок товаров и услуг увеличивает совокупный спрос (сдвиг кривой IS вправо в положение IS_2). Рост дохода одновременно приводит и к росту процентной ставки до уровня r_1 . (рисунок 9.8 а). Это стимулирует приток капитала, образование положительного сальдо платежного баланса. При плавающем обменном курсе стоимость национальной валюты будет повышаться для выравнивания сальдо платежного баланса.

Результатом повышения валютного курса будет сокращение чистого экспорта NX . Кривая IS сдвигается влево. Валютный курс будет расти, и чистый экспорт будет сокращаться до тех пор, пока будет существовать активное сальдо платежного баланса, т.е. пока внутренняя ставка процента будет выше мировой. Равновесие восстанавливается в исходной точке (рисунок 9.8 а), но при этом валютный курс вырос (рисунок 9.8 б). Увеличение дохода в результате роста государственных расходов нейтрализуется последующим сокращением чистого экспорта, и налогово-бюджетная политика в условиях плавающего валютного курса оказывается неэффективной.

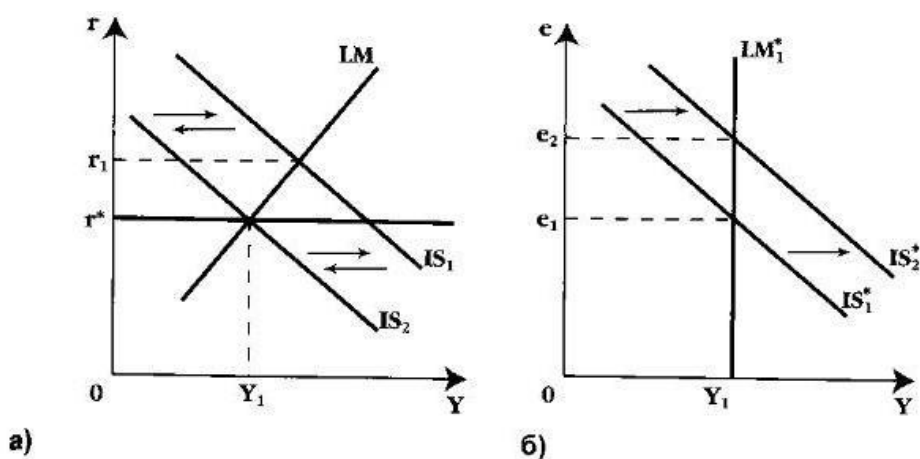


Рисунок 9.8 – Налогово-бюджетная политика при плавающем валютном курсе.

Кредитно-денежная политика. Предположим, что Центральный банк проводит стимулирующую кредитно-денежную политику и увеличивает предложение денег. Рост денежной массы приводит к росту совокупного спроса (кривая LM сдвигается вправо до положения LM_2), понижая процентную ставку до r_1 , и способствуя тем самым росту инвестиций и увеличению дохода (рисунок 9.9 а). В ответ на снижение процентной ставки возникает отток капитала и, следовательно, платежный баланс сводится с дефицитом.

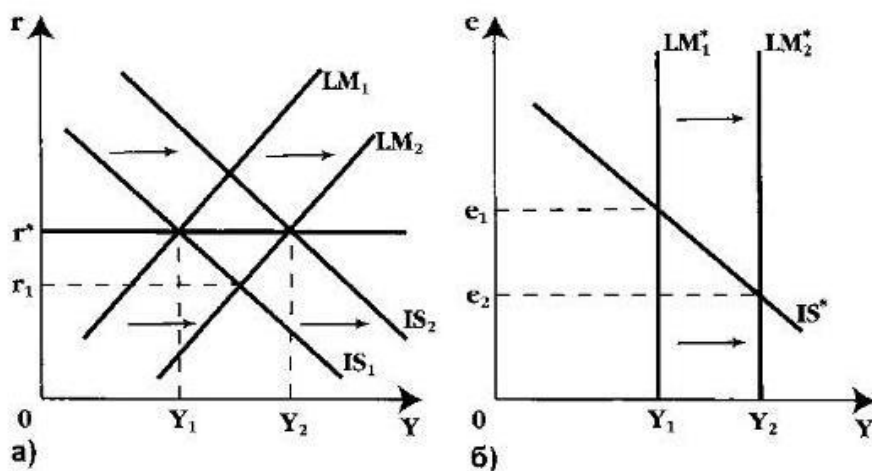


Рисунок 9.9 – Кредитно-денежная политика при плавающем валютном курсе.

При плавающем обменном курсе для устранения дефицита платежного баланса курс национальной валюты должен понизиться (рисунок 9.9 б). Поскольку Центральный банк теперь не вмешивается в функционирование валютного рынка и позволяет обменному курсу свободно колебаться, то происходящее обесценение валюты стимулирует возрастание чистого экспорта, и, следовательно, дальнейшее увеличение совокупного спроса и дохода. Возрастание дохода приводит к увеличению спроса на деньги и к росту процентной ставки. Кривая IS сдвигается вправо до тех пор, пока все три графика не пересекутся в одной точке, т.е.

пока внутренняя процентная ставка не сравняется с мировой. Только в этой точке прекратится отток капитала и снижение валютного курса.

Итак, при плавающем валютном курсе кредитно-денежная политика становится эффективной с точки зрения воздействия на доход. Доход значительно возрастает, что является результатом, как прироста денежной массы, так и увеличения чистого экспорта вследствие снижения курса национальной валюты. Подчеркнем также, что в данном случае увеличение денежной массы стимулирует, главным образом, не внутренний, а внешний спрос. Внутренняя ставка процента сначала падает, потом возрастает и в итоге оказывается на первоначальном уровне. Следовательно, основным фактором увеличения дохода станет рост не инвестиций, а чистого экспорта.

9.4 Макроэкономическая политика в малой открытой экономике

Мы рассмотрели возможные последствия макроэкономической политики в малой открытой экономике при разных режимах валютного курса. Прежде, чем сопоставить полученные результаты, отметим, что в нашем анализе мы исходили из некоторых упрощающих допущений.

Во-первых, были рассмотрены лишь два крайних варианта режимов валютного курса – жестко фиксированный и свободно плавающий. В реальном мире используется гораздо больший спектр механизмов регулирования валютного курса – «управляемое плавание», «валютный коридор» и т.д. Однако все эти механизмы в конечном итоге представляют собой ту или иную комбинацию элементов систем фиксированного и плавающего валютного курса. Следовательно, рассмотренные нами принципы анализа макроэкономической политики в открытой экономике в целом достаточно реалистичны и могут с небольшими дополнениями быть использованы для рассмотрения экономических последствий использования альтернативных режимов валютных курсов.

Во-вторых, в ходе анализа макроэкономической политики при фиксированном валютном курсе мы предполагали, что существует жесткая взаимосвязь между изменениями объема валютных резервов и величиной денежной базы и предложения денег. Конечно, эту взаимосвязь можно на время разорвать, прибегнув к стерилизации: при изменении валютных резервов параллельно изменять в обратном направлении объемы внутренних активов Центрального Банка (внутренних государственных облигаций, ссуд национальным коммерческим банкам). Например, Банк России продает 10 тыс. долл. из своих валютных резервов в обмен на рубли и тогда национальное предложение денег сокращается. Но одновременно с этим Центральный банк покупает на ту же сумму государственные облигации, расплачиваясь рублями. Предложение денег

в России, таким образом, осталось прежним. В этом случае логика наших рассуждений изменится, и в экономике будет искусственно поддерживаться нереальный (завышенный или заниженный) валютный курс при неравновесии платежного баланса. Однако при дефиците платежного баланса возможности применения стерилизации ограничены имеющимися валютными резервами, которые рано или поздно истощаются. При активном сальдо платежного баланса таким ограничителем для Центрального банка становится величина внутреннего кредита. Поэтому политика стерилизации может рассматриваться лишь как временная мера.

В-третьих, важно подчеркнуть, что полученные в ходе нашего анализа результаты представляют собой краткосрочные последствия макроэкономической политики при предположении, что общий уровень цен остается неизменным. В связи с этим обратим внимание, что в использованной нами модели краткосрочного равновесия можно, по крайней мере частично, учесть изменение цен. Общий уровень цен P входит в уравнение кривой LM . При изменении цен меняется предложение денег в реальном выражении M/P . Поэтому повышение цен вызывает сдвиг кривой LM влево, а снижение цен – сдвиг кривой LM вправо.

В-четвертых, хотя мы рассматривали малую открытую экономику, основные принципы анализа, используемые в модели Манделла-Флеминга, применимы и при рассмотрении последствий макроэкономической политики в крупных экономиках, которые сами оказывают воздействие на состояние мирового хозяйства, в том числе, и на уровень мировой процентной ставки. Для крупной экономики характерно сочетание черт как закрытой, так и малой открытой экономики. Поэтому, выводы, полученные с помощью модели Манделла-Флеминга, необходимо дополнить выводами, которые дает модель $IS-LM$ для закрытой экономики (в частности, необходимо предусмотреть возможность отклонения внутренней процентной ставки от мировой).

Рассмотрим теперь основные итоги анализа макроэкономической политики в открытой экономике. Главный вывод заключается в том, что в условиях открытой экономики результаты макроэкономической политики в значительной степени зависят от режима валютного курса (рисунок 9.10). Налогово-бюджетная политика оказывает воздействие на совокупный доход при фиксированном валютном курсе. Это объясняется тем, что налогово-бюджетная политика приводит к изменению ставки процента и, следовательно, к притоку или оттоку капитала. Возникающие активное сальдо или дефицит платежного баланса приводят через механизм валютных интервенций к изменению денежной массы, что усиливает эффект от бюджетно-налоговой политики. При плавающем валютном курсе результатом неравновесия платежного баланса становится изменение валютного курса, которое, влияя на величину экспорта и

импорта, нейтрализует действие налогово-бюджетной политики государства.

	Макроэкономические показатели		
	Y	e	MX
Фиксированный курс			
<i>Кредитно-денежная политика</i>			
Стимулирующая	0*	0	0
Сдерживающая	0	0	0
<i>Налогово-бюджетная политика</i>			
Стимулирующая	Рост	0	0
Сдерживающая	Снижение	0	0
Плавающий курс			
<i>Кредитно-денежная политика</i>			
Стимулирующая	Рост	Снижение	Рост
Сдерживающая	Снижение	Рост	Снижение
<i>Налогово-бюджетная политика</i>			
Стимулирующая	0	Рост	Снижение
Сдерживающая	0	Снижение	Рост

Рисунок 9.10 – Макроэкономическая политика при различных системах валютного курса; * – ноль означает отсутствие изменений в динамике макроэкономического показателя.

Эффективность кредитно-денежной политики также зависит от режима валютного курса. При фиксированном валютном курсе Центральный банк практически лишен возможности проводить самостоятельную политику по регулированию величины денежной массы. Любые попытки изменить количество денег в обращении меняют уровень процентной ставки, что приводит к изменению потоков капитала и нарушению равновесия платежного баланса. Для восстановления внешнего равновесия Центральный банк вынужден воздействовать на величину денежной массы в обратном направлении. Если же страна отказывается от поддержания фиксированного валютного курса, то кредитно-денежная политика становится эффективным средством макроэкономического регулирования. Это связано с тем, что расширение денежной массы, кроме снижения ставки процента, порождает дополнительный стимулирующий эффект в виде снижения курса национальной валюты.

В краткосрочном периоде эффективность проводимой экономической политики зависит от режима валютного курса. Кредитно-денежная политика эффективна лишь в условиях плавающего курса, а бюджетно-налоговая и внешнеторговая политики оказывают воздействие на доход при фиксированном валютном курсе.

Есть за и против плавающего или фиксированного курса. Плавающий курс дает возможность широкого использования

кредитно-денежной политики, но одновременно создает трудности внешнеторговым операциям. Фиксированный курс позволяет избегать неоправданное увеличение денежного предложения, но при этом дестабилизируется доход и занятость.

Выбор режима валютного курса не может быть жестким и окончательным. Твердый валютный курс предполагает в то же время возможность девальвации и ревальвации валюты. Плавающий курс допускает элементы фиксации курса в процессе принятия решений о сокращении или увеличении денежного предложения. Абсолютно фиксированные или полностью свободные обменные курсы валют встречаются крайне редко. Гораздо чаще используются сочетания этих форм.

9.5 Использование модели IS-LN-VP для анализа последствий внешних и внутренних шоков в открытой экономике

Модель IS – LM – VP может быть использована для объяснения механизма адаптации открытой экономики к экзогенным шокам – таким изменениям в международной экономике, которые не зависят от экономической политики данной страны. Экзогенные шоки могут происходить из реального, денежного, бюджетного и внешнего секторов как своей, так и зарубежных стран.

Наиболее типичными из шоков, происходящих из реального сектора, являются изменение уровня цен на глобальные экспортные или импортные товары данной страны и изменение вкусов и предпочтений потребителей.

Шок от зарубежных цен – корректировка в открытой экономике, происходящая в результате резкого изменения пропорций между национальными и международными ценами из-за роста или падения последних. Шок от внутренних цен – корректировка в открытой экономике, происходящая в результате резкого изменения пропорций между международными и национальными ценами из-за роста или падения последних.

Если товар, цена которого неожиданно возросла на мировом рынке, является экспортным товаром данной страны, то ее экспорт немедленно возрастает, что сдвинет VP кривую вправо на уровень VP' (рисунок 9.11). рост экспортного спроса потребует соответствующего увеличения производства, что будет означать сдвиг IS также вправо на уровень IS'. Промежуточное равновесие возникнет в точке В. Однако приток иностранной валюты увеличивает спрос на национальную валюту, в результате чего возникает повышенное давление на ее курс.

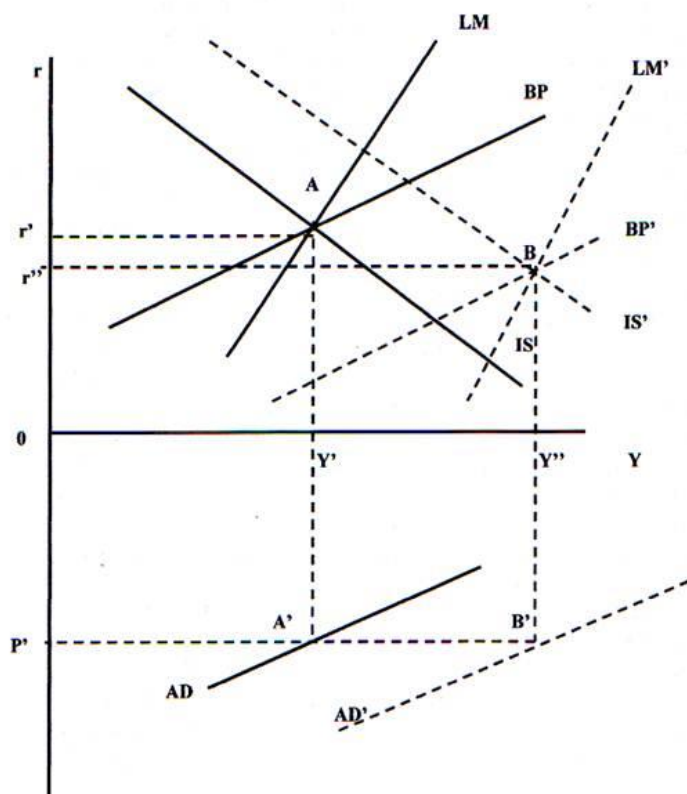


Рисунок 9.11 – Макроэкономический шок в открытой экономике

А рост производства на экспорт в реальном секторе означает рост спроса на его финансирование, что создает аналогичное повышенное давление на процентную ставку. Дальше все зависит от того, какой режим валютного курса имеет данное государство. Если курс фиксированный, то центральный банк, поддерживая его, скупает излишнюю иностранную валюту, увеличивая тем самым предложение национальной валюты и двигая LM кривую также вправо на уровень LM' . Макроэкономическое равновесие перемещается в точку B, что означает рост производства с Y' до Y'' , что при неизменном уровне внутренних цен P' означает рост совокупного спроса, с AD до AD' .

При плавающем валютном курсе ситуация иная. В результате перемещения IS кривой на уровень IS' в точке B, находящейся справа от BP кривой, появляется потенциальная возможность возникновения положительного сальдо платежного баланса. В результате курс национальной валюты начинает расти. Это сокращает экспорт и увеличивает импорт, т.е. возникает тенденция противоположная изначальной. Как следствие и IS' и BP' кривые сдвигаются на изначальный уровень, а макроэкономическое равновесие возвращается в точку A. Воздействия на спрос в данном случае не происходит, так как кривая совокупного спроса AD, было переместившаяся на уровень AD' , также возвращается в свое начальное положение.

Другим весьма распространенным шоком, происходящим из реального сектора, только теперь уже своей страны, является сдвиг вкусов и предпочтений потребителей в пользу национальных товаров. В этой ситуации IS кривая сдвинется вправо, ибо импорт сократится и BP кривая также уйдет вправо. При фиксированном валютном курсе это породит положительное сальдо платежного баланса, рост предложения денег, что сдвинет LM кривую также вправо. Автоматическая корректировка закончится тогда, когда все три сектора придут в одновременное равновесие при более высоком уровне доходов и спроса.

При плавающем режиме валютного курса потенциально возможное положительное сальдо платежного баланса приведет к росту курса национальной валюты. Расходы переключатся с иностранных на национальные товары, спрос на национальную валюту вырастет. По мере роста ее курса обе кривые – IS и BP- начнут двигаться назад влево к своему изначальному положению, и автоматическая корректировка закончится на том же уровне, на котором она началась до сдвига во вкусах и предпочтениях внутри страны. Краткосрочный всплеск совокупного спроса довольно быстро исчерпает себя.

Шок, заключающийся в резком росте мировых процентных ставок, приведет к росту оттока краткосрочного капитала из данной страны, в результате чего при фиксированном валютном курсе возникнет дефицит платежного баланса, BP кривая сдвинется влево. ЦБ, продавая валюту из резервов для поддержания курса, сократит предложение национальной валюты, что сдвинет LM кривую также влево. Произойдет падение уровня совокупного спроса в результате роста процентных ставок за рубежом.

При плавающем валютном курсе дефицита платежного баланса не возникает. Появляется лишь потенциальная возможность его возникновения, а курс автоматически увеличит дисбаланс. Обесценивание курса национальной валюты приводит к росту экспорта и сокращению импорта, что двигает обе IS и BP кривые вправо, оставляя LM кривую на месте. Совокупный спрос увеличивается при постоянном уровне цен, что выразится в смещении кривой AD вправо.

При падении мировых процентных ставок автоматическая адаптация открытой экономики происходит в зеркальном отражении.

Другой типичный экзогенный шок может происходить из денежного сектора своей страны. Если инвестиции будут переориентированы на местный рынок, сократится отток краткосрочного капитала за рубеж. BP кривая сдвинется вправо, создав положительное сальдо платежного баланса при фиксированном валютном курсе и потенциальную возможность возникновения такого сальдо при плавающем курсе. В первом случае LM кривая сдвинется вправо, что стимулирует экономический рост, соответственно рост совокупного спроса. Во втором случае рост курса национальной валюты ухудшит текущий баланс, что

сдвинет ВР и IS кривые влево. Это будет означать падение доходов и сокращение совокупного спроса.

Таким образом, влияние экзогенных шоков на совокупный спрос зависит от характера валютного курса, существующего в данной стране. При плавающем валютном курсе, в отличие от фиксированного, шоки, приводящие к изменению размеров национального экспорта, не оказывают влияния на совокупный спрос. Шоки, приводящие к изменению в масштабах движения капитала, оказывают влияние на совокупный спрос при любом режиме валютного курса.

Список рекомендуемой литературы

1. Абрамов, В. Л. Мировая экономика: Учеб. пособие / В. Л. Абрамов. – М.: Дашков и К, 2008. – 312 с.
2. Авдокушин, Е. Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция / Е. Ф. Авдокушин и др. – М. : Магистр, Инфра-М, 2017. – 316 с.
3. Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / под общ. ред. А. П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – 720 с.
4. Колесов, В. П. Международная экономика: Учеб./ В. П. Колесов, М. В. Кулаков,– М.: ИНФРА-М. – 2009. – 480 с.
5. Кооперация и институционализация автопроизводителей в международной экономике / Е. В. Столярова. – Минск : Право и экономика, 2016. – 178 с.
6. Лепехин, О. А. Международная экономика: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» / О. А. Лепехин. – М. : КноРус : Астрахань, Астраханский университет, 2017. – 163 с.
7. Медведев, В. Ф. Международная экономическая интеграция и национальный суверенитет / В. Ф. Медведев, В. В. Почекина, Э. И. Никитина. – Мн.: Право и экономика, 2015. – 243 с.
8. Международная экономика: Курс лекций / Н. В. Черченко [и др.]; под общ. ред. Н. В. Черченко. – Мн.: РИВШ, 2009. – 124 с.
9. Международная экономика: учебно-методическое пособие / Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский государственный экономический университет. – Мн. : БГЭУ, 2015. – 213 с.
10. Международная экономика: учебно-методическое пособие для иностранных учащихся / Министерство образования Республики Беларусь, Учреждение образования "Белорусский государственный экономический университет". – Мн: БГЭУ, 2015. – 242 с.
11. Международные экономические отношения: Учеб. / Под ред. В. Е. Рыбалкина. – 7-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 591 с.

12. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник: для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр») / [Б. М. Смитиенко и др.]. – М. : Инфра-М, 2018. – 368 с.

13. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие для обучающихся учреждений высшего образования Министерства внутренних дел Республики Беларусь по специальности 1-24 01 03 «Экономическое право» / И. Н. Бобкова. – Мн. : Академия МВД, 2018. – 250 с.

14. Мировая экономика. Современные тенденции развития: Республиканский конкурс эрудитов по мировой экономике: материалы I конкурса научных проектов студентов и магистрантов / [редколлегия: А. В. Данильченко (главный редактор) и др.]. – Мн.: Издательский центр БГУ, 2017.

15. Мировая экономика: учебник для академического бакалавриата: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям: по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»: [в 2 ч. / Б. М. Смитиенко и др.]. – 4-е изд., переработанное и дополненное. – М. : Юрайт, 2018.

16. Мировая экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент» (квалификация (степень) «бакалавр») / И. А. Спиридонов. – 2-е изд., переработанное и дополненное. – М. : Инфра-М, 2018. – 271 с.

17. Михайлушкин, А. И. Международная экономика: Теория и практика: Учеб. для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М.: Питер, 2008. – 464 с.

18. Портер, М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.

19. Современные тенденции развития внешней торговли Беларуси / Шелег Н. С., Шелег С. Н. – Минск : Москва : Союзное информационное агентство, 2017. – 136 с.

20. Факторы, механизмы и инструменты реализации стратегии национального суверенитета в системе внешней экономической деятельности / В. В. Почекина. – Мн.: Право и экономика, 2018. – 171 с.

21. Черченко, Н. В. Международная экономика: Курс лекций / Н. В. Черченко [и др.]; под общ. ред. Н. В. Черченко. – Мн.: РИВШ, 2009. – 124 с.