



УЧЕБНЫЕ ИЗДАНИЯ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора И. П. Николаевой,
доктора экономических наук,
профессора Л. С. Шаховской

учебник



33 м (07)

М 64

Серия «Учебные издания для бакалавров»

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Учебник

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора И. П. Николаевой,
доктора экономических наук, 834041
профессора Л. С. Шаховской

*Рекомендовано уполномоченным учреждением ОНТУ
Министерства образования и науки РФ —
Государственным университетом управления
в качестве учебника для студентов высших
учебных заведений, обучающихся по направлению
подготовки “Экономика” (квалификация “бакалавр”)*

Регистрационный номер рецензии 442 от 21.08.2012 г.
(Федеральный институт развития образования)

Москва

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

2014

33 М (07)

УДК 339.9

ББК 65.5

М64

Рецензент:

И. В. Шевченко — доктор экономических наук, профессор, завкафедрой “Мировая экономика” Краснодарского государственного университета

М64

Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Под ред. д.э.н., проф. И. П. Николаевой, д.э.н., проф. Л. С. Шаховской. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 244 с.

ISBN 978-5-394-02091-9

Учебник раскрывает теоретические основы функционирования современного мирового хозяйства и его ключевые проблемы. Материал представлен с использованием статистических данных, исторических справок по тем или иным вопросам развития мировой экономики, а также с применением логических таблиц и рисунков.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки “Экономика”, магистрантов, аспирантов и преподавателей. Учебник особенно полезен для заочной и сокращенной форм обучения.

ISBN 978-5-394-02091-9

© Колл. авторов, 2012

© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2012

33 М (07)

УДК 339.9

ББК 65.5

М64

Рецензент:

И. В. Шевченко — доктор экономических наук, профессор, завкафедрой “Мировая экономика” Краснодарского государственного университета

М64

Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / Под ред. д.э.н., проф. И. П. Николаевой, д.э.н., проф. Л. С. Шаховской. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 244 с.

ISBN 978-5-394-02091-9

Учебник раскрывает теоретические основы функционирования современного мирового хозяйства и его ключевые проблемы. Материал представлен с использованием статистических данных, исторических справок по тем или иным вопросам развития мировой экономики, а также с применением логических таблиц и рисунков.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки “Экономика”, магистрантов, аспирантов и преподавателей. Учебник особенно полезен для заочной и сокращенной форм обучения.

ISBN 978-5-394-02091-9

© Колл. авторов, 2012

© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2012

Авторский коллектив:

И. П. Николаева — доктор экономических наук, профессор (§ 3.1, гл. 5, § 7.2);

Л. С. Шаховская — доктор экономических наук, профессор (введение, § 1.3, 2.2, 3.2–3.4, гл. 4, § 6.3, 6.4, 8.2, 8.3, гл. 9);

В. В. Клочков — доктор экономических наук, профессор (§ 1.2, гл. 5);

Е. Г. Попкова — доктор экономических наук, профессор (гл. 4);

Л. С. Падалкина — кандидат экономических наук, профессор (§ 6.1, 6.2, 7.1);

О. Е. Акимова — кандидат экономических наук, доцент (§ 1.3, 2.2, 3.2–3.4, 6.3, 6.4, 8.2, 8.3);

В. Г. Ефимов — кандидат экономических наук, доцент (§ 1.4, 1.5);

Е. И. Козлова — кандидат экономических наук, доцент (§ 1.1);

Н. В. Подлесная — кандидат экономических наук, доцент (§ 2.1, 2.3);

О. В. Таласила — кандидат экономических наук, доцент (§ 8.1);

А. А. Хрысева — кандидат экономических наук, доцент (гл. 9).

Оглавление

Введение	6
Глава 1. Мировое хозяйство и международные экономические отношения	8
1.1. Сущность мирового хозяйства	8
1.2. Экономический потенциал мирового хозяйства и его структура ..	13
1.3. Международное разделение труда и международные экономические отношения	24
1.4. Субъекты мирохозяйственных связей	33
1.5. Взаимодействие всемирного хозяйства и национальных экономик	37
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	45
Глава 2. Особенности развития современного мирового хозяйства ...	46
2.1. Интернационализация и глобализация современного мирового хозяйства	46
2.2. Транснациональные корпорации в современном мире	64
2.3. Особенности современного этапа глобализации	74
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	80
Глава 3. Международное движение товаров	81
3.1. Мировой рынок и международная торговля	81
3.2. Классические теории международной торговли	85
3.3. Современные теории международной торговли	97
3.4. Внешнеторговая политика государства	103
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	112
Глава 4. Международный рынок услуг	113
4.1. Сфера услуг в постиндустриальной экономике	113
4.2. Основные макросекторы мирового рынка услуг	122
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	133

Глава 5. Ценообразование на мировых рынках	134
5.1. Особенности ценообразования на мировом рынке	134
5.2. Тенденции к выравниванию цен на одинаковые товары. Закон единой цены	139
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	141
Глава 6. Международное движение рабочей силы	142
6.1. Трудовые ресурсы в современном мире	142
6.2. Международная трудовая миграция. Мировые рынки труда	148
6.3. Государственное регулирование международной трудовой миграции	160
6.4. Влияние международной миграции на российский рынок труда	163
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	166
Глава 7. Международная миграция капиталов	167
7.1. Теории международной миграции капиталов	167
7.2. Формы международного движения капиталов	176
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	185
Глава 8. Международные валютные отношения	186
8.1. Международные валютные отношения. Сущность и эволюция мировой валютной системы	186
8.2. Валютный курс и валютный рынок	194
8.3. Режимы валютных курсов и методы его регулирования	199
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	208
Глава 9. Россия в современных международных экономических отношениях	209
9.1. Особенности современных внешнеэкономических отношений России	209
9.2. Проблемы зарубежного инвестирования в России	216
9.3. Современные валютные отношения в России	227
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	239
Литература	240

Введение

Мировая экономика — сложная, динамичная и постоянно меняющаяся система. Процессы, происходящие в мировой экономике, существенно преобразуют национальные экономические системы, диктуя новые ориентиры развития. Одной из основных тенденций, характеризующих мировую экономику на современном этапе развития, является ее глобализация, основу которой составляет рост взаимозависимости национальных экономик и все более тесная их интеграция.

Сегодня каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю. Важным показателем взаимозависимости национальных экономик служит удельный вес импорта в валовом национальном продукте. По небольшим развитым государствам, таким как Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Дания, Швеция, эта доля варьирует от 30 до 60%, по более крупным странам (Германия, Франция, Англия, Италия) — от 20 до 30%, у США этот показатель составляет около 9%.

Коренные изменения в структуре и функционировании мирового хозяйства способствовали ускорению транснационализации производительных сил и факторов производства, в основе которых — международное перемещение предпринимательского капитала. Транснациональные корпорации и транснациональные банки превратились в один из основных структурообразующих факторов мирового хозяйства. Под воздействием этих процессов рост внешней торговли значительно опережает увеличение производства.

Возникают глобальные системы инфраструктуры (транспортная сеть, Интернет и др.). Возрастает значение глобальных проблем современности, решение которых требует сотрудниче-

ства всех стран мира. Существенное влияние на протекающие процессы оказывает научно-технический прогресс, в первую очередь в области информационных технологий и телекоммуникаций.

Этим и объясняется возрастающее значение дисциплин, изучающих как мировое хозяйство в целом, так и совокупность национальных хозяйств, взаимодействующих друг с другом через систему международного разделения труда (МРТ).

В учебнике последовательно рассматриваются структура, основные механизмы развития и функционирования мировой хозяйственной системы; этапы формирования и современное состояние мирового хозяйства; условия ведения межгосударственной торговой политики, традиционные и современные теории и виды международной торговли, внешнеторговая политика и ее основные инструменты; сущность и тенденции международной трудовой миграции; структура платежного баланса; сущность валютного курса, методы его определения и особенности регулирования.

Курс мировой экономики и международных отношений, являясь общеобразовательной экономической дисциплиной, изучает и объясняет основные процессы и явления экономической жизни мирового сообщества, помогает понять основные тенденции мирового развития в хозяйственной сфере, определить их характер. Основная цель учебника — заложить основы систематических общих знаний в области мировой экономики, а также развить у студентов способности к анализу основных тенденций и процессов, происходящих в сфере отношений межгосударственного экономического сотрудничества.

Учебник написан в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. В работе использованы достижения передовой отечественной и зарубежной экономической мысли, труды представителей различных экономических школ, авторитетные периодические издания.

Глава 1. Мировое хозяйство и международные экономические отношения

1.1. Сущность мирового хозяйства

Бурное развитие производительных сил общества, особенно со второй половины XX в., привело к тому, что все более сложными и глубокими стали международные экономические взаимосвязи и взаимообусловленности. Новые формы получает международное разделение труда, расширяются сфера и границы его кооперации. Одновременно расширяет сферу своих исследований, формирует новые методы анализа и экономическая теория мирового хозяйства, являющаяся самой молодой и динамично развивающейся частью современной экономической теории.

На протяжении всей истории человечества экономический прогресс общества связан с развитием разделения труда, в том числе национально-территориального, международного разделения труда. Различные формы обмена экономической деятельностью между странами привели к появлению специфических, международных связей и отношений и формированию мировой экономики. **Мировая экономика** представляет собой глобальную, целостную систему национальных хозяйств, существующую как многоукладное экономическое пространство, основанное на взаимодействии и взаимозависимости всех его элементов.

Активное участие в международном разделении труда, разветвленная система мирохозяйственных связей, опосредующая межстрановые потоки материальных и финансовых ресурсов,

являются необходимым условием обеспечения эффективного производства товаров и услуг даже для самых развитых и крупных государств мира. Лишь благодаря международному сотрудничеству национальные экономики в своем развитии могут, опираясь на выпуск тех видов продукции, в производстве которых они имеют какие-либо преимущества, обеспечивать поток недостающих потребительских и производственных товаров. По существу внешние экономические сделки продолжают логику внутренних сделок: и там и здесь присутствует одна цель — максимизация полезности для потребителей и доходов для производителей.

Все различия между внутренними и внешними хозяйственными связями касаются скорее формы их реализации, чем существа самих процессов. Вместе с тем в международных отношениях имеются достаточно существенные отличия от отношений, складывающихся внутри страны, что наряду с растущей значимостью мирового хозяйства привело к формированию специфической отрасли экономического знания — теории мировой экономики. *Мировая экономика как наука* — это часть теории рыночной экономики, изучающая закономерности хозяйственного взаимодействия между различными государствами в области международного обмена товарами и услугами, движение рабочей силы, капиталов и финансовых потоков.

С точки зрения методологии анализа между разделами международной экономики нет четкого деления на микро- и макроуровень, так как в каждом международном отношении отражаются как интересы отдельных субъектов этих отношений, так и национального хозяйства в целом. Опираясь на теорию мировой экономики, ученые пытаются объяснить и предсказать структуру и объем международных сделок, оценить их воздействие на внутреннюю экономику и рекомендовать такую национальную политику относительно мирохозяйственных связей, которая максимизирует национальное благосостояние.

Исследование сущности и форм проявления международных отношений в процессе осуществления торговых, финансо-

во-кредитных и других внешнеэкономических операций с целью удовлетворения потребностей национальной экономики в производственных ресурсах и благах составляет **предмет мировой экономики**. Изучая развитие и функционирование этих отношений, мировая экономика призвана выводить соответствующие законы и, опираясь на них в теоретических обобщениях, давать рекомендации для участников международных экономических сделок. **Объектом мировой экономики** выступает внешнеэкономическая деятельность субъектов этих сделок, тенденции развития международных связей и контактов.

Мировая экономика не является простой суммой слагаемых, а представляет глобальную экономическую систему, в которой экономики отдельных стран настолько взаимосвязаны и переплетены между собой, что их воспроизводство, изолированное друг от друга, становится практически невозможным. Растущая и крепнущая целостность современного мира позволяет говорить о формировании мирового хозяйства как единой целостности.

Мировое хозяйство следует рассматривать как историческую и политико-экономическую категорию. Его зарождение началось в XV–XVI вв. Пространственными предпосылками для этого процесса стали великие географические открытия, а социальными и экономическими — ликвидация в Европе феодальных отношений, появление в массовом масштабе наемного труда и буржуазии как класса, развитие торговли, распространение капиталистической мануфактуры и повышение на этой основе эффективности используемых факторов производства. Хотя в XVI–XVII вв. базой международного разделения труда была естественная основа — различия государств по природно-климатическим условиям, географическому положению, полезным ископаемым и т. п., уже тогда развитие внешней торговли привело к возникновению **мирового рынка** — сферы устойчивых товарно-денежных отношений между странами. Именно мировой рынок послужил исходным пунктом образования мирового хозяйства.

Процесс развития мирового хозяйства ускорился в результате перехода ведущих стран к машинному производству в результате промышленного переворота конца XVIII — начала XIX вв. Машинное производство уменьшило зависимость специализации и кооперирования от естественной основы и усилило их связь с технологическим фактором. При этом национальные рынки оказались недостаточно емкими для крупного массового производства, что потребовало активизации внешней торговли. В последней четверти XIX в. процесс образования мирового хозяйства ускорило зарождение монополий. Они усилили процесс концентрации и централизации капитала и создали предпосылки для выхода международных отношений на товарные рынки и распространения их на денежные рынки и рынки капитала. На рубеже XIX–XX вв. капиталистическое производство становится мировым, а воспроизводство капитала — интернациональным, что означает формирование мирового хозяйства как целостной системы.

Мировое хозяйство представляет чрезвычайно динамичное образование. В процессе его эволюции можно выделить несколько наиболее важных этапов: 1910–1930 гг., 1950–1970 гг., конец 1980-х гг. и по настоящее время.

Основными чертами первого этапа являются нарастание неустойчивости экономических связей между странами, нарушение прежних хозяйственных связей, обусловленное Первой мировой войной; разрушение единства мирового капиталистического хозяйства революцией 1917 г. в России, первоначальное блокирование Советской России развитыми государствами мира, но в последующем формирование стратегии мирного сосуществования с ней; усиление тенденций к изолированному развитию стран мирового хозяйства как следствие мирового экономического кризиса конца 20-х — начала 30-х гг. XX в., общее снижение роли экспорта и импорта товаров, труда и капитала.

На следующем этапе, наступившем после Второй мировой войны, произошла новая ломка структуры мирового хозяйства. В мире сложились две экономические системы — мировое ка-

питалистическое и мировое социалистическое хозяйство. Капиталистическое мировое хозяйство основывалось на принципах рыночной экономики, социалистическое — на планово-распределительных. Контакты в хозяйственной сфере между странами этих систем сочетались с противоборством и соревнованием. Капиталистическое мировое хозяйство заняло в системе мировых экономических связей доминирующее положение, важным элементом развития которых в этот период стали транснациональные корпорации (ТНК).

В 50–60-е гг. XX в. в систему мирового хозяйства стали входить страны, освобождающиеся от колониальной зависимости (развивающиеся страны). Вплоть до конца 80-х гг. мировое хозяйство представляло совокупность национальных хозяйств промышленно развитых, развивающихся и социалистических стран.

Важной чертой этого этапа развития мирового хозяйства является также сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран, формирование трех центров соперничества: США — Западная Европа — Япония.

На современном этапе развития в результате распада в конце 80-х — начале 90-х гг. прошлого века социалистической системы хозяйства и рыночных преобразований в бывших социалистических странах мировое хозяйство вновь начинает приобретать черты однородного образования. Активизация сотрудничества между странами, сближение их политических и экономических структур — важнейшая характеристика современного этапа развития мирового хозяйства.

В целом мировому хозяйству начала XXI в. присущи следующие особенности:

1) развитая сфера международного движения факторов производства; международные формы производства, в первую очередь в рамках ТНК;

2) относительно обособленная международная финансовая сфера, прямо не связанная ни с движением товаров, ни с движением факторов производства;

3) система межнациональных, наднациональных, государственных и негосударственных механизмов регулирования; экономическая политика государств, исходящая из принципов открытой экономики;

4) переход наиболее развитых стран к постиндустриальным, информационным экономикам; глобализация мировой экономики.

1.2. Экономический потенциал мирового хозяйства и его структура

Уровень развития мировой экономики является не только результатом ее экономического роста, но и основой ее дальнейшей динамики. Базовыми условиями функционирования мирового хозяйства, как и отдельных национальных хозяйств, всегда являются затраты вещественных и личных факторов производства. Анализ развития мировой экономики в последние десятилетия показывает, что 1% роста затрат труда обеспечивал прирост продукции всего на 0,7%, тогда как соответствующий рост вещественных факторов увеличивал такой прирост на 3%.

Столь значительная разница влияния труда и капитала иногда вызывает известную недооценку роли природных ресурсов в хозяйственном развитии тех или иных государств. При этом обычно ссылаются на опыт экономической динамики стран, практически не имеющих собственных полезных природных ресурсов (Япония, Южная Корея, Сингапур, Швейцария и др.). Конечно, можно привести и факты иного порядка. Некоторые страны (Кувейт, Саудовская Аравия и др.) достигли крупных успехов по некоторым экономическим показателям (например, по среднему доходу на душу населения), однако по уровню индустриального развития им еще далеко до передовых стран мира.

Приведенные примеры экономического развития в зависимости от степени обеспечения природными ресурсами подтвержда-

ют, что подобные успехи в обоих случаях возможны лишь в рамках мирового хозяйства и благодаря международному разделению труда (МРТ). **Естественные ресурсы** — первоисточник, отправная база экономики всех стран на всех ступенях их развития.

Естественные ресурсы бывают двух видов: восстанавливаемые и невозстанавливаемые. **Восстанавливаемые ресурсы** могут использоваться периодически и в объеме, не истощающем их наличия для будущего потребления. К восстанавливаемым природным ресурсам относятся земля, моря, реки, солнечное тепло и т. д. Леса, дикие животные и рыбные запасы также могут быть примером восстанавливаемых ресурсов. Если лесоразработки, лов рыбы ведутся умеренно и рационально, то природа сама позаботится о их воспроизводстве. К **невосстанавливаемым ресурсам** относятся те, которые используются один раз и не воспроизводятся самой природой. К таким ресурсам относятся уголь, нефть, газ и др.

Естественные ресурсы имеют два важных экономических измерения — величину запаса и потоки. **Величина запаса** каждого ресурса определяется самой природой и интенсивностью предыдущего использования. **Потоки** естественных ресурсов зависят от уровня их ежегодного потребления. Потребности человека определяют такие потоки, и в зависимости от них запасы природных ресурсов могут потребляться быстро, медленно или не использоваться вовсе.

За последние десятилетия масштабы потребления природных ресурсов колоссально выросли. Из всей массы добытых в XX в. полезных ископаемых 3/4 приходилось на период после 1960 г. На индустриально развитые страны при этом падает половина добычи минерального сырья и 90% его использования. За этот же период население Земли выросло с 2,5 до 6 млрд человек, и в ближайшем будущем ожидается увеличение до 10 млрд человек. И если 6 млрд человек с соответствующим объемом производства оказывают значительное давление на ресурсы и экологическую ситуацию, то при 10 млрд населения реально полное истощение ресурсов и экологический крах.

Уже сегодня видны временные горизонты конечного истощения жизненно важных энергетических ресурсов. Так, исходя из существующих уровней потребления, технологий и затрат, запасов нефти хватит на 60, газа — на 50, угля — на 106 лет. При более высоких технологиях добычи и затратах этот горизонт можно отодвинуть: по нефти — на 200 лет, по углю — на 600 лет. В основу таких оценок положены современные нормы потребления на душу населения нескольких передовых стран, которые в 15–30 раз превышают средний показатель душевого потребления населения всей планеты.

В ближайшие 20–25 лет душевое потребление энергоносителей остальным населением планеты достигнет нынешнего уровня передовых стран. Рост спроса на энергоресурсы и другие ископаемые за последние 20 лет опережал темпы открытия новых запасов, что, собственно, и провоцирует напряженность вокруг энергоносителей, ресурсов и продовольствия.

Чтобы спасти положение, пессимистически настроенные экономисты предлагают выйти на нулевой экономический рост, сократив на 75% добычу минеральных ресурсов, на 50% — инвестиции и на 30% — рождаемость¹. Однако большинство ученых полагают, что заключения об абсолютных пределах экономического роста, построенные на предложениях о неизменной технологии и фиксированных ресурсах, не заслуживают доверия, хотя и акцентируют внимание на весьма важной проблеме выживания цивилизации.

Технология не топчется на месте, и человечество не только постоянно ищет и находит способы экономического потребления дефицитных ресурсов, но и создает материалы — субституты для всех ресурсов, ставших остродефицитными. Так, каменный уголь используется вместо древесного в процессе производства железа и стали, синтетический каучук вытеснил естественный, а искусственные и пластмассовые изделия заменили дерево и железо. Разумно предположить, что рано или

¹ Мировая экономика: Учеб. пособие / Под ред. проф. И. П. Николаевой. — М.: Юнити-Дана, 2012. — С. 20.

поздно будут найдены новые энергоносители, которые вытеснят нефть, а потенциальные возможности ядерной, солнечной энергии, энергии приливов и отливов Мирового океана сейчас даже трудно предвидеть. Кроме значительных энергетических запасов биомассы Мировой океан содержит в себе практически все элементы Таблицы Менделеева.

За последние годы наблюдается значительный прогресс в использовании природных ресурсов. Мировая экономика утилизации сырья перешла с экстенсивного пути развития на интенсивный. Если в 60–70-х гг. XX в. годовой прирост потребления ресурсов в мире составлял 3–8%, то уже в 80-е гг. он упал до 0–2%. Зависимость прогресса мирового хозяйства от производства сырья резко снизилась. Значительно уменьшилась ресурсоемкость производства. Потребление сырья на единицу промышленной продукции уменьшилось: по металлу — на 31,3%, по углю — на 15, по газу — на 22%. За это время на 25–30% снизилось потребление нефти и электроэнергии. Большому давлению со стороны растущего населения и развивающейся промышленности в условиях технологических революций подвергаются и другие природные ресурсы — лесные, водные, земельные, а также ресурсы Мирового океана.

Практика последних лет показала, что капиталовложения в рациональное использование энергии и сырья гарантируют большую отдачу по сравнению с вложениями их в добавочное производство. Только в рамках мирового хозяйства и МРТ возможны рациональные решения острых проблем ресурсов и экологии планеты.

Влияние численности населения и трудовых ресурсов на рост объема производства неоднозначно. С одной стороны, рост населения способствует экономическому развитию, поскольку означает рост спроса на все товары и услуги. Растущее население обеспечивает потребности в рабочей силе для производства большего количества продукции, нужной для удовлетворения растущего спроса. С другой стороны, избыток населения, как и его недостаток, тормозят экономический рост за счет уменьше-

ния доли активного населения в общем его количестве и снижения производства ВВП на душу населения.

Во второй половине XX столетия население в развивающихся странах увеличивалось в среднем на 2–4,5% в год, т. е. такими темпами, которые удваивают число жителей каждые 30 лет. Население в развитых странах за тот же период, напротив, росло в среднем менее чем на 1% в год.

В последние годы почти все развивающиеся страны совершили так называемый демографический переход от быстрого роста населения к его замедлению, а в отдельных случаях — даже к сокращению. Хотя экономическое развитие стимулирует рост населения, другие причины — утрата высоких заработков, увеличение затрат на образование и т. д. — действуют в противоположном направлении. Поэтому в развитых странах деторождаемость значительно упала, а разрыв между уровнями рождаемости и смерти резко сократился. Рост населения существенно замедлился или оставался стабильным.

Быстрый рост населения в развивающихся странах, низкая доля его активной части значительно замедляют, даже понижают рост валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, что и обрекает на неудачу предпринимаемые здесь усилия по экономическому развитию.

Все попытки развивающихся стран самостоятельно решить проблему экономического роста обречены на провал. Решение этого вопроса возможно лишь в рамках мирового хозяйства, в котором каждая страна найдет свою нишу в системе МРТ.

Какую же численность населения с экономической точки зрения следует считать оптимальной и каковы критерии подобной оптимальности? Абсолютно ясно, что при заданном уровне знаний и фиксированных других факторах производства численность населения оказывает влияние на величину выпуска продукции на душу населения. Поскольку от численности населения зависит показатель душевого дохода, **оптимальным** можно считать такое его количество, которое максимизирует доход на душу населения.

834041

При фиксированном уровне технологии, количестве земли и капитала слишком малое население не обеспечивает должного простора ни для максимального эффекта разделения труда, ни для полной реализации эффекта масштабов производства национальной промышленности. По мере роста численности населения каждый новый работник будет добавлять больше к общему продукту по сравнению с предыдущим работником. Предельный вклад, осуществляемый дополнительными работниками в национальный доход, пока растет. Однако по мере увеличения населения все возможности по улучшению разделения труда и использование эффекта масштаба производства постепенно исчерпывают себя. После достижения известной точки новые, дополнительные работники будут добавлять все меньше и меньше к общему объему продукта по сравнению с вкладом предыдущего поколения. В подобной ситуации предельный продукт от дополнительного роста населения начнет падать.

Темпы развития мирового хозяйства во многом зависят от его структуры. **Отраслевая структура** современного мирового хозяйства состоит из промышленности, агропромышленного комплекса (АПК), транспорта и сферы услуг. Подобную отраслевую структуру имеет и ВВП. Структуры ВВП различных стран отличаются друг от друга. В развитых странах все большую значимость приобретает сфера услуг и сравнительно небольшую — АПК. В развивающихся странах положение обратное, но промышленность — самая динамичная часть ВВП. Вместе с тем удельный вес промышленности в структуре передовых стран уменьшается, а в развивающихся, как правило, увеличивается.

Сельское хозяйство имеет исключительно важное значение в жизни любого общества, поскольку здесь производится подавляющая масса продуктов питания. Это подтверждается и тем фактором, что даже сейчас в данной сфере трудится почти половина трудоспособного населения мира. Разумеется, средняя цифра скрывает большую разницу по странам и континентам. В развитых странах в сельском хозяйстве занято в среднем 7,3%, в СНГ — почти 19% трудоспособного населения. В развивающихся

ся странах этот показатель намного выше и составляет подчас 60–70%.

Современное аграрное производство опирается на многоотраслевую производственную кооперацию, связывающую сельское хозяйство и сопряженные с ним отрасли экономики. На основе их взаимодействия возникает агропромышленный комплекс.

Транспорт — главная инфраструктурная отрасль мирового хозяйства. В транспортной системе обычно выделяют стационарную часть (коммуникации, постоянные устройства и т. д.) и динамичную (подвижной состав и др.). Последняя реализует общественные и хозяйственные нужды в различного рода связях. Чтобы достичь более высокого экономического эффекта, транспортная инфраструктура должна развиваться более быстрыми темпами, чем основное производство.

В связи с усилением научно-технической революции (НТР) в развитых странах начал формироваться совершенно новый тип макроэкономики, получивший название *постиндустриального*. Усложнение структуры экономики в это время выразилось в быстром росте сферы услуг вследствие образования новых потребностей, ценностных ориентиров общества и увеличения его доходов.

В хозяйстве развитых стран заметно изменились пропорции между материальным производством и нематериальной сферой. В последние годы объем деятельности сферы услуг вырос настолько, что во многих развитых странах превзошел масштабы продукции материального производства. Так, доля сферы услуг составляла в конце прошлого века более 61% ВВП в Канаде, 62 — в Швеции и по 66% — в Дании и США¹. Однако эффективность труда в сфере услуг пока еще отстает от уровня производительности в материальном производстве, что и приводит к опережающему уровню занятости в этом секторе.

Долгое время деятельность сферы услуг ориентировалась в основном на внутренний рынок, но затем объем услуг в меж-

¹ Шлихтер С. Б., Лебедева С. Л. Мировая экономика. — М.: Catallaxy, 1998. — С. 143–144.

дународном обмене стал увеличиваться все более ускоряющимися темпами.

По своей структуре сфера услуг неоднородна, она характеризуется динамичностью развития и усложнением структуры. Как правило, в данном секторе выделяют следующие подразделения: транспорт (весьма спорное включение), финансово-кредитную сферу, торговлю, государственное управление, здравоохранение, образование, культуру, бытовое обслуживание населения и др.

При сравнении вклада отдельных отраслей сферы услуг в производство ВВП первое место занимает финансово-кредитная сфера, за которой следует торговля. Порядок распределения по занятости выглядит иначе. Первое место практически во всех странах (кроме Японии) занимают такие отрасли, как здравоохранение, образование, бытовое обслуживание. Совершенно по-другому выглядит занятость в этом секторе развивающихся стран. Здесь она складывается из рабочей силы, вытесненной из сельского хозяйства и не получившей место в слабо развитой промышленности. Сфера услуг в этих странах характеризуется незначительной производительностью и представлена чаще всего мелкой розничной торговлей и оказанием личных услуг.

Финансово-кредитная область деятельности занимает лидирующее положение в сфере услуг. Она составляет почти половину доли, вкладываемой этим сектором в ВНП, и оказывает значительное воздействие на динамику макроэкономического развития во всех регионах и государствах. Финансово-кредитная деятельность — относительно молодая, но стремительно прогрессирующая форма мировых экономических связей. В современных условиях встречные потоки капиталов (вывоз и ввоз) растут быстрее, чем торговля товарами.

За финансово-кредитными связями по значимости следует мировая торговля. Под **мировой торговлей** понимается оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира, т. е. экспорт и импорт. Во второй половине XX в. мировая

торговля развивалась очень высокими темпами: за 1950–1998 гг. мировой торговый оборот вырос почти в 20 раз.

Торговля товарами обрабатывающей промышленности, в частности наукоемкой продукцией, наиболее интенсивно развивается в экспорте индустриально развитых стран (например, доля высокотехнологической продукции здесь достигает 40%). Значительный рост торговли машинами и оборудованием в основном приходится на торговлю между промышленно развитыми странами. Сопоставляя структуру мировой торговли первой и второй половины XX столетия, следует отметить серьезные перемены. Так, доля продовольствия, сырья и топлива уменьшилась с 2/3 до 1/4 мирового товарооборота, а доля продукции обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И, наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х гг. — это торговля машинами и оборудованием¹.

Далеко не все страны (а их около двухсот) в одинаковой мере вовлечены в мировое хозяйство. С точки зрения уровня их развитости и социально-экономической организации производства в сложной структуре мирового хозяйства довольно четко просматриваются центр и периферия.

Центр составляет сравнительно небольшую группу индустриально развитых стран (24 государства), на долю которых приходится почти 55% мирового ВВП и 71% мирового экспорта. Эти страны имеют высокоэффективную и хорошо организованную экономику, развиваются по типу социального рыночного хозяйства. Их экономический механизм, имеющий высокую эластичность, позволяет гибко адаптироваться к мирохозяйственной конъюнктуре. Они быстро внедряют достижения научно-технической мысли.

В **периферию** входят главным образом развивающиеся страны. При всем их многообразии можно выделить ряд общих черт:

¹ См.: Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. — М., 1996. — С. 38.

- многоукладный характер экономики с преобладанием вне-рыночных отношений и внеэкономических рычагов организации хозяйства;

- низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности и сельского хозяйства;

- сырьевая специализации.

В целом эти страны занимают зависимое положение в мировом хозяйстве.

Центр и периферия — два полюса единого мирового хозяйства. Они не обособлены, а, наоборот, тесно взаимосвязаны. Однако экономическое сотрудничество между ними имеет достаточно противоречивый характер, поскольку они нацелены на решение разных задач.

Добившись высокого уровня жизни, развитые страны создают качественно иную структуру производства и потребления, которая все более связывается с индустрией досуга и услуг, в то время как во многих развивающихся странах не хватает даже продовольствия. В целом между центром и периферией мирового хозяйства разница в условиях жизни становится все более ощутимой.

Конечно, иерархическая структура мирового хозяйства не означает раз и навсегда данного распределения мест. Идет процесс постепенного проникновения отдельных стран периферии в центр. Среди них заметно выделяются так называемые **новые индустриальные страны** Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур и др.) и некоторые страны Латинской Америки (Бразилия, Аргентина), стоящие на пороге вступления в группу индустриально развитых стран.

Углубление взаимозависимости стран центра и периферии при всей противоречивости этого процесса будет все более способствовать интеграции национальных экономик в мировое хозяйство.

В международной практике все страны мира подразделяются на **три основные группы**: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся

ся страны. Однако принятая в 1980 г. классификация требует более дифференцированного подхода. Основные различия между “развитыми” и “менее развитыми” странами в значительной мере проявляются в доходах на душу населения. **Уровень дохода на душу населения** — показатель степени индустриального и социально-экономического развития страны.

Самые бедные страны, которые и сейчас еще называют неразвитыми, характеризуются весьма низкой степенью индустриализации, ограниченной механизацией сельскохозяйственного производства, низкой капиталовооруженностью труда и низкими доходами на душу населения. В этих странах 27% населения живет на грани истощения: душевой доход составляет в целом 6–7% от показателя США. Самые бедные страны расположены в Африке — Сомали, Эфиопия, Гана и др.

Группа собственно развивающихся стран — это бедные, но накапливающие капитал и развивающие свою промышленность и рыночные структуры государства. Они имеют довольно большое городское население и стабильный, хотя и невысокий, рост доходов на душу населения. Их душевой доход варьирует в пределах 10–30% от уровня США. Страны этой группы расположены на всех континентах. Они составляют 17% населения Земли, на которые приходится 11% мирового дохода.

Группа новых индустриальных стран характеризуется быстро развивающейся промышленностью и динамичностью дохода на душу населения, который достигает 50% от уровня США. Примером таких стран могут служить Тринидад, Израиль, Южная Корея. Вместе взятые, они составляют 3% жителей Земли и получают 3% мирового дохода.

Развитые страны имеют высокотехнологичную и глубоко специализированную промышленность, которая позволяет получать высокие доходы на душу населения. Сюда входят США, Канада, страны Западной Европы, Австралия, Япония, Новая Зеландия. Доходы на душу населения в этих странах (кроме Швейцарии) несколько ниже, чем в США. В развитых странах проживает 17% мирового населения, на них приходится 49% мирового дохода.

Около 33% населения мира до недавнего времени проживали в социалистических странах и получали приблизительно 28% мирового дохода. Сейчас это страны с переходной экономикой. Глубокие реформы на пути к рыночной экономике проводятся здесь с начала 1990-х гг. По доходу населения эти страны значительно разнятся между собой.

В числе стран с переходной экономикой в силу своей политической значимости отдельно рассматривается Россия. Глобальные экономические показатели, отражающие ее место в мировом хозяйстве, говорят о том, что она производит 2,9% мирового ВВП и осуществляет 1% мировой торговли. В недавнем прошлом Гонконг, занимая территорию менее одной миллионной части России, превосходил ее по объемам внешних операций. Как заметил один западный экономист, “если Россия исчезнет с мирового рынка, никто не заметит”. Безусловно, он преувеличивал, но его утверждение в достаточной мере отражает положение России в мировом хозяйстве конца 80-х — начала 90-х гг. XX в. Однако к 2000 г. положение стало улучшаться в области производства, инвестиций, особенно во внешней торговле.

1.3. Международное разделение труда и международные экономические отношения

В основе мирохозяйственных связей лежит международное разделение труда, в которое в той или иной степени вовлечены все народы, затрагивающее как сферу обращения, так и сферу производства.

Международное разделение труда (МРТ) — это специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, результатах научно-технического прогресса в целях их продвижения и реализации на мировом рынке. МРТ предусматривает устойчивое использование труда и ресурсов на изготовление товаров и услуг, для про-

изводства которых нация имеет **естественные** или **приобретенные преимущества**.

К **естественным преимуществам** относятся запасы природных ресурсов, специфические климатические условия, а также, например, избыток населения. Саудовская Аравия, например, имеет сравнительные преимущества в добыче нефти и производстве нефтепродуктов, Бразилия — в производстве кофе, Канада — в выращивании пшеницы. Избыток населения в Китае относительно других ресурсов позволяет изготавливать низкокачественную трудоемкую, но достаточно конкурентоспособную продукцию (игрушки, бытовую технику и т. д.).

Приобретенные преимущества — это избыток машин и оборудования относительно других ресурсов, способствующий производству капиталоемких изделий, высокий уровень образования в стране. Страны, вкладывающие значительные средства в образование населения и производство знаний, приобретают сравнительное преимущество в изготовлении высокотехнологической и наукоемкой продукции. Например, США специализируются на производстве новейших систем компьютеров, реактивных самолетов, космических аппаратов, а Япония — на промышленной и бытовой радио-, аудио- и видеотехники.

В целом на углубление МРТ влияют разнообразные факторы:

1. Природные — географическое положение и размер территории страны, почвенно-климатические условия, площадь сельскохозяйственных угодий и т. п.

2. Техничко-экономические — степень освоения достижений НТР, возможности замены природного сырья, внедрения новых технологий, снижения трудоемкости продукции.

3. Социально-экономические — типы хозяйственной системы в той или иной стране, исторически сложившиеся отношения между странами, идеология, религия, внешняя и внутренняя политика, проводимая страной. В рамках социально-экономических факторов можно выделить различия в привычках, вкусах и предпочтениях между странами. Например, Норвегия

и Швеция ловят рыбу и производят мясо приблизительно в одинаковых условиях и количествах, однако шведы предпочитают потреблять мясо, а норвежцы — рыбу. На основе специализации (рыба — в Норвегии, мясо — в Швеции) обе страны посредством торговли получают дополнительный эффект.

4. Экономия на масштабах производства. Если какой-либо производственный процесс подчинен закону экономии на масштабе (снижение средней стоимости единицы продукции по мере роста объема ее производства), то страна обязательно получит дополнительный эффект при специализации на производстве конкретного продукта. Такая специализация позволит данной стране производить наибольший по сравнению с другими странами объем аналогичной продукции при наименьшей цене.

Россия как сто лет назад поставляла, так и сейчас продолжает поставлять на мировой рынок продукцию, производство которой обеспечивается обилием природных ресурсов (**сырьевая специализация**: в XX в. экспортировались зерно, лен, лесоматериалы, в настоящее время — прежде всего, полезные ископаемые, нефть, газ, энергоносители). Однако постепенно в российском экспорте значительное место начинают занимать товары, производство которых требует обилия не только природных, но и других ресурсов (например, металлы и удобрения) или же вообще мало зависит от естественных преимуществ государства (например, вооружение).

MPT является тем объединяющим началом, которое создает мировую экономику как систему. Исторически и логически выделяют три типа MPT:

– **общее MPT** — специализация по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает деление стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т. д.;

– **частное MPT** — специализация на отдельных видах готовой продукции и услуг (предметная специализация);

– **единичное MPT** — специализация на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов на стадиях технологичес-

кого процесса (технологическая специализация). Это наиболее сложная и перспективная система, которая в растущей степени определяет взаимодействие национальных экономик в целом, а также отдельных корпораций и фирм.

Модели МРТ

За последние десятилетия МРТ полностью преобразилось. *Двухступенчатая модель* международного разделения труда, при которой страны делились на две группы — индустриальные и аграрно-сырьевые, перестала устраивать не только развивающиеся, но и развитые страны. Началось перемещение ряда производств из промышленно развитых стран в развивающиеся, что получило название *“сброс технологий”*. В результате в течение 10–15 лет (что считается очень коротким периодом для масштабов мировой экономики) международное разделение труда было модернизировано. К 90-м гг. XX в. окончательно сложилась *трехступенчатая модель МРТ*. Промышленно развитые страны, находящиеся на вершине мировой пирамиды международного разделения труда, монополизировали прогрессивные технологии, а ряд развивающихся стран по-прежнему выполняли традиционную роль поставщиков минерального сырья. Возникла и особая группа стран, которые в результате “сброса” традиционных индустриальных технологий получили сборочные, материало- и трудоемкие производства, а также экологически вредные “грязные” технологии. Начиная с 1969 г. развитые страны оказались зависимы от развивающихся как от основных поставщиков сырья. В целях уменьшения степени зависимости развитые страны начинают реализовывать программы экономии сырья и внедрения новых технологий, в свою очередь, развивающиеся страны, снизив накал борьбы с иностранным капиталом, оговаривают перемещение обрабатывающей и сборочной промышленности на свои территории. Мировой экономический кризис начала 80-х гг. ознаменовал собой начало нового 50-летнего цикла в ряду “длинных волн” Кондратьева. Технической основой данного цикла является электронно-вычислительная техника во всех ее видах — от новейших ЭВМ до микропроцессоров и скромных калькуляторов. В итоге сложилось принципиально *новое международное разделение труда*, основанное не только на привычной специализации по сферам, отраслям производства, но и на выпуске и поставке на мировой рынок компонентов, узлов и деталей. Начал строиться *“единый мировой конвейер”*.

Главными направлениями углубления международного разделения труда стали расширение международной специализации и кооперирование производства. Международная кооперация (МК) и международная специализация (МС) не только являются видами МРТ, но и выражают его суть.

Международная специализация производства — это форма разделения труда между странами на основе дифференциации национальных производств с выделением отдельных отраслей, подотраслей изготовления однородных продуктов сверх внутренних потребностей. Международная специализация развивается по двум линиям — производственной и территориальной. **Производственная специализация** может быть **межотраслевой**, порождаемой индустриализацией производства, и **внутриотраслевой**, вызванной современной НТР. **Территориальная специализация** касается единичных стран, группы государств, больших регионов по производству определенной продукции. Специализация страны на производстве той или иной продукции ведет к повышению эффективности использования ее ресурсов, позволяет полнее и с меньшими издержками удовлетворять потребности хозяйствующих субъектов.

Международная кооперация означает устойчивый обмен между странами продуктами своей деятельности. Она является оборотной стороной МРТ. В основе кооперации лежит специализация производства. Именно она, обособляя производителей, заставляет их снова и снова общаться друг с другом, согласовывать объемы производства и реализации, обеспечивая тем самым встречное движение товарной продукции. Кооперация определила три основные формы международного сотрудничества: научно-производственное, торгово-экономическое и послепродажное обслуживание техники.

Реализация преимуществ международного разделения труда происходит в процессе обмена национальными продуктами за счет получения дополнительной прибыли в виде разницы между национальной и мировой ценами или в виде экономии внутренних затрат вследствие отказа от национального

производства товаров, которые значительно дешевле на мировом рынке. С прогрессом МРТ возрастает уровень единства, внутренней взаимосвязанности мировой экономической системы.

Таким образом, *мировое хозяйство* представляет собой глобальное геоэкономическое пространство, в котором в интересах роста эффективности материального производства свободно обращаются товары, услуги, а также человеческий, финансовый, научно-технический капиталы.

Мировая экономика относится к числу сложных систем, характеризующихся множественностью составляющих ее элементов, *иерархичностью, многоуровневостью, структурностью и неравномерностью* экономического развития. Сложившаяся иерархическая структура мирового хозяйства, безусловно, не означает раз и навсегда сложившегося распределения мест стран в мировом хозяйстве.

В настоящее время наблюдается процесс постепенного проникновения отдельных стран периферии в центр и возникновения *полупериферии*, куда относятся страны Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур) и некоторые страны Латинской Америки (Бразилия, Аргентина), а также, к сожалению, и Россия.

Иерархичность предполагает, что функционирование мировой хозяйственной системы направлено, прежде всего, на удовлетворение спроса высшего системного уровня. Экономическая мощь распределяется в мире очень неравномерно. Три государства — США, Япония и Германия, с 8% населения планеты, — аккумулируют половину мирового дохода и обладают более чем 1/3 покупательной способности всех стран мира. В связи с этим распространенный тезис о том, что в условиях открытой экономики каждая страна, преследуя свои интересы, действует для общего прогресса в мире, лишь маскирует удовлетворение интересов определенного числа стран¹. Однако при

¹ Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. — М.: Юнити-Дана, 2007. — С. 7.

этом мировая экономика как рыночная система имеет **общую цель** — удовлетворение потребностей (спроса), другое дело, что в разных подсистемах эта цель модифицируется в силу различных социально-экономических условий.

Системообразующим фактором мирового хозяйства выступает **капитал**. Капитал интернационален, он суть интегрирующий фактор. Национальные хозяйственные комплексы — национальны. Это не тавтология. Национальные экономики — специфичны и уникальны. Связи между ними — однородны и имеют товарно-денежную форму. Они все более унифицируются международными правилами, соглашениями, конвенциями и т. п.

Неравномерность экономического развития имеет волнообразный характер. Например, новые индустриальные страны (НИС) первой волны: Гонконг, Сингапур, Тайвань, Республика Корея, постепенно переходя к техногенному развитию производства, как бы высвобождают место для НИС второй волны: Малайзии, Таиланда, Индонезии и других, которые занимают их “ниши” в мировом хозяйстве. Тем временем постепенно формируется уже третья волна НИС: Турция, Пакистан, Вьетнам и др. Безусловно, подобное описание происходящих процессов неравномерности имеет несколько схематический характер и обладает определенной условностью, поскольку на самом деле роль той или иной страны в мировом хозяйстве в сравнении с другими странами определяется широким кругом социально-экономических и политических факторов, конкретным ходом конкурентной борьбы и темпами экономического роста с учетом цикличности экономического развития.

Концепции неравномерности

Существует огромный пласт экономических теорий, которые исследуют проблемы бедности и слаборазвитости. Шведский экономист **Г. Мюрдаль** рассматривает причины неравномерности не только в рамках экономики. В своей знаменитой книге **“Азиатская драма: исследование бедности народов”** (1968 г.) он выдвигает социальную концепцию слаборазвитости. Мюрдаль считает, что главная ее при-

чина в системе традиционного общества, в специфике трудовых ресурсов, а не в нехватке капитала. Чрезвычайно низкий уровень потребления рождает неспособность к современному индустриальному труду. Поэтому надо начинать с решения продовольственной проблемы, повышать уровень жизни. Мюрдаль утверждает, что с ростом дохода должна повыситься работоспособность и эффективность труда (Мюрдаль Г. Современные проблемы “третьего мира” / Г. Мюрдаль. — М., 1972. — С. 251).

Вместе с **Ф. Хайеком** Г. Мюрдаль разрабатывает стратегию удовлетворения основных потребностей, рекомендованную ООН развивающимся странам, за что в 1974 г. они были удостоены Нобелевской премии.

Из других концепций, объясняющих слаборазвитость, следует упомянуть теорию квазистабильного равновесия американца **Х. Лейбенштейна**, суть которой заключается в том, что всякий прирост производительности сельского хозяйства сводится на нет приростом населения. Идея “**порочных кругов**”, сложившихся в слаборазвитых странах, была подхвачена и другими учеными, как, например, **Б. Кьялло** и **Р. Нурске**.

Кроме капитала существует и другой **интернациональный фактор экономического развития** в современном мировом хозяйстве — **научно-технический прогресс** (НТП). Когда мы говорим о неравномерности экономического развития, мы имеем в виду неодинаковые уровни индустриального развития, техническую вооруженность труда. В настоящее время **техногенная цивилизация** превращается в **технотронную**, когда информатика выделяется в отдельную отрасль и преобразует все сферы хозяйства и жизни.

Неравномерность экономического развития оценивают путем сопоставления стран по следующим основным показателям:

1. Главные макроэкономические показатели национальной экономики (ВВП, ВНД в целом и на душу населения) на данный момент и в динамике.

2. Производительность труда.

3. Развитие отраслей (объем выпускаемой продукции и услуг в целом и на душу населения).

4. Роль в мировой торговле (экспортно-импортная компонента в национальном производстве).

5. Инвестиционная ситуация (инвестиционный “климат” как совокупность экономических, правовых, социальных и политических условий, обеспечивающих активную инвестиционную деятельность как отечественных, так и зарубежных инвесторов).

6. Уровень развития НТП (расходы на НИОКР, количество зарегистрированных патентов и т. д.).

7. Уровень жизни населения.

8. Конкурентоспособность национальной экономики, т. е. способность выйти на мировой рынок с современной продукцией, поддерживать и наращивать свои конкурентные преимущества. Показатели участия стран в мировой экономике представлены в таблице.

Показатели участия стран в мировой экономике

Показатель	Значение
Место страны в мировой экономике: ВВП (по курсу)	Валовой мировой продукт (ВМП) – более 30 трлн долл. США, ВВП России – 0,8 трлн долл.
ВВП на душу населения	1. Богатые страны, с уровнем доходов 10 000–25 000 долл. в год, 49 стран. 2. Благополучные страны, 5000–10 000 долл., 38 стран (в том числе РФ). 3. Бедные страны, 2000–5000 долл., 63 страны. 4. Нищие страны, менее 2000 долл., 60 стран
Средние показатели ВВП на душу населения по группам стран	Развитые страны 21 305 долл. Развивающиеся страны 3232 долл. Бывшие социалистические страны 2980 долл.
Степень участия в международной экономике — доля экспорта в ВВП	<10% – Япония, Бразилия... <20% – США, Австралия... <25% – Украина, Турция... <35% – РФ, Китай, Канада... >35% – Монголия...

Источник: по материалам¹.

¹ Дралин А. И., Михнева С. Г. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — Пенза: ИИЦ ПГУ, 2006. — С. 18.

Мировое хозяйство является исторической и политико-экономической категорией, однако в настоящее время его целостность — на стадии формирования. Схематично ведущее к экономической интеграции развитие можно выразить следующей взаимосвязанной (с обратной связью) цепочкой: **развитие производительных сил — международное разделение труда — интернационализация производства — экономическая интеграция.**

1.4. Субъекты мирохозяйственных связей

Механизм международных экономических отношений определяется рыночным характером связей и принципиально не отличается от действующего внутри страны. Вместе с тем этот механизм имеет особенности, которые, с одной стороны, определяются спецификой международных экономических отношений как отношений между хозяйствующими субъектами отдельных суверенных государств, а с другой стороны, как отношений, регулируемых не только национальными государствами, но и региональными и международными организациями. Эти особенности обуславливают большое многообразие субъектов международных экономических отношений.

Субъектами мирохозяйственных связей выступают:

- государства с их национальной системой воспроизводства;
- международные предприятия;
- международные организации;
- региональные интеграционные группировки.

Международные связи являются, прежде всего, связями на уровне частных предприятий и физических лиц, т. е. фирм и домашних хозяйств, имеющих определенную национальную принадлежность. Именно эти субъекты, образующие в национальной экономике реальный сектор, частную нефинансовую сферу, практически обеспечивают производство товаров и услуг, их предложение и реализацию на внутреннем и мировом рынках.

В то же время во многих случаях на национальном уровне субъектом международных экономических отношений выступает государство, представленное как непосредственно правительственными органами, так и региональными и муниципальными органами управления. Важнейшей функцией государственного сектора в любой национальной экономике является перераспределение доходов через расходные статьи бюджета. При этом расходы государственного бюджета в растущей экономике стимулируют новый экономический рост, расширение потока товаров и услуг на мировом рынке. Для регулирования нарушений равновесия на внутреннем и внешних рынках государство также активно использует денежно-кредитную политику. В целом государственное воздействие на другие субъекты мирового хозяйства и на систему в целом зависит от хозяйственного потенциала государства и роли национальных хозяйствующих субъектов на мировых рынках.

Наиболее активными участниками международных экономических отношений являются международные предприятия, выступающие в форме транснациональных корпораций (ТНК), многонациональных корпораций (МНК), транснациональных банков (ТНБ) и финансово-промышленных групп (ФПП). ТНК представляют собой национальные по ядру акционерного капитала производственные компании, имеющие прямые капиталовложения за границей в виде филиальной сети. Внутренние связи между материнской компанией и ее филиалами носят, как правило, не рыночный, а производственный характер.

ТНК существенно преобразуют как структуру мирохозяйственных связей, так и механизм функционирования национальных воспроизводственных комплексов. Сегодня все большие объемы международной торговли товарами, научно-технического обмена, производственных кооперационных связей сосредоточиваются внутри ТНК. Соответственно, роль взаимоотношений независимых производителей в различных формах международных экономических связей резко снижается. К международным компаниям (МНК) относятся компании, основан-

ные на международном капитале и осуществляющие такую же деятельность.

В мировой экономике ТНК как субъект хозяйствования занимают своеобразное положение — они имеют де-факто экономические права, но не имеют международных обязательств. На практике государства определяют свои отношения с конкретными ТНК на двухстороннем уровне.

Особую роль в механизме функционирования современных ТНК играют такие мощные денежно-кредитные институты, как транснациональные банки, обеспечивающие финансирование сделок по слиянию, лизингу, кредитованию и инвестированию в международном масштабе, осуществление операций на международных рынках ценных бумаг. Высшей формой развития экономических отношений между международными предприятиями является создание финансово-промышленных групп, представляющих ассоциации финансовых, производственных и торговых фирм, которые объединяют полностью или частично свои материальные или нематериальные активы с целью повышения конкурентоспособности продукции, выпускаемой входящими в их состав предприятиями.

К числу важных субъектов мирового хозяйства относятся международные экономические организации. Необходимость их возникновения обусловлена возникновением проблем, решение которых невозможно без участия значительного числа государств мира.

В мире насчитывается более 100 международных организаций, которые отличаются по их влиянию на мировую экономику. Наиболее значимыми из них являются Международный валютный фонд (МВФ), Организация Объединенных Наций (ООН), Всемирная торговая организация (ВТО), Банк Международных расчетов и Группа Мирового банка. Деятельность международных экономических организаций масштабна при предоставлении финансово-кредитных и валютных ресурсов, инвестировании в отдельные проекты.

Участниками мирового хозяйства выступают также региональные интеграционные группировки, представляющие

межгосударственные объединения, действующие в соответствии со специальными соглашениями, обладающие своей организационной структурой, представленной руководящими учреждениями. В рамках интеграционных группировок на территории стран-участниц определенные виды хозяйственной деятельности осуществляются на особых по сравнению с остальными странами условиях. Хозяйственная интеграция укрепляет позиции стран-участниц, защищает их интересы в отношениях с другими партнерами. В настоящее время в мире насчитывается более 130 действующих региональных торгово-экономических соглашений, две трети их которых образованы после 1995 г. Наиболее известными и значимыми являются ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, СНГ и др.

Исходным экономическим субъектом при совершении экономических операций является институциональная единица. **Институциональная единица** — это экономический агент, который может владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими лицами. Экономические операции, осуществляемые институциональными единицами, считаются международными, если они совершаются между институциональными единицами нескольких стран. В целях упорядочения и точного учета этих операций система национальных счетов (СНС) подразделяет их участников на резидентов и нерезидентов.

Резиденты — это институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории данной страны независимо от их гражданства или принадлежности капитала. К резидентам относятся лица, постоянно проживающие в данной стране; рабочие-мигранты, если они проживают в стране больше года; правительственные органы, включая их представительства за рубежом; предприятия, осуществляющие свою экономическую деятельность в данной стране, даже если они частично или полностью принадлежат иностранному капиталу.

Нерезиденты — это институциональные единицы, постоянно находящиеся на территории иностранного государства. К

нерезидентам относятся граждане данной страны, постоянно проживающие за границей; филиалы предприятий данной страны, расположенные за границей

1.5. Взаимодействие всемирного хозяйства и национальных экономик

Современное мировое хозяйство включает в себя около 250 национальных государств как субъектов хозяйственной, политической, экономической, культурной и другой деятельности. Мир пестр, многообразен и противоречив, но в конечном итоге все это многообразие стягивается в единое целое экономической зависимостью. В настоящее время экономический мир обретает черты целостности в планетарном масштабе.

Экономической основой всемирного хозяйства служит объективная целесообразность, обусловленная стремлением всех государств к росту экономической эффективности, достигнутому за счет международного разделения труда, свободного перемещения факторов производства. Каждая страна может увеличить посредством международного обмена объем потребления большего числа товаров и услуг и тем самым более полно удовлетворить потребности национальной экономики. Именно постоянное стремление к углублению разделения труда и доведение его до международного уровня служило ранее причиной становления и развития международной торговли и мирового рынка. Но всемирное хозяйство в отличие от мирового рынка, который до сих пор является важнейшей составляющей международного сотрудничества, представляет собой более емкое явление. Это особая форма реализации международных экономических взаимосвязей между хозяйствующими субъектами большинства стран мира, нацеленная на достижение большей экономической эффективности экономики каждой страны не только за счет углубления разделения труда, но и свободного перемещения в планетарном масштабе

товаров, услуг, рабочей силы, капитала, информации, знаний и технологий.

В современных условиях происходят кардинальные изменения в производстве, которое все в большей степени ориентируется не на национальный, а на мировой рынок. Ориентация на мировую цену как на критерий эффективности отдельного производства, отрасли, всего национального хозяйства сближает воспроизводственные процессы отдельных стран по технико-экономическим показателям. Многочисленные исследования показали, что высокие темпы прироста экспорта товаров и услуг характерны для всех групп стран независимо от уровня их развития. Таким образом, высокая степень синхронизации темпов роста экономик разных стран приводит к их большей взаимозависимости. В начале XXI в. в среднем у разных групп стран примерно пятая часть произведенного ВВП предназначалась для реализации на внешних рынках¹.

Очевидно, что страны, находящиеся в экономической изоляции от других государств, обречены на отставание и социальную бесперспективность. Поэтому организационно-экономической основой всех новых явлений в мировой экономике, решающим фактором современных международных отношений служит постоянно развивающийся и углубляющийся процесс международной интеграции.

Создание всемирного хозяйства не означает автоматического включения в него всех национальных экономик. Среди множества факторов, влияющих на вхождение и уровень интеграции каждой страны в мировое хозяйство, важнейшими являются два: *во-первых*, экономическая и политическая выгода, причем главный критерий — национальный интерес, который диктует выбор соответствующих приоритетов международного сотрудничества; а *во-вторых*, определенная адаптация национального хозяйства и правовой базы государства к унифицированным нормам и требованиям всемирного хозяйства. Главными усло-

¹ World Economic Outlook / International Monetary Fund. — 2004. — April. — P. 261.

виями участия страны в мировом интеграционном процессе являются политическая и социальная стабильность, отсутствие резких колебаний в национальной экономике и ее открытость.

Ускорение развития международных экономических процессов требует все более открытой экономики. В ходе усиления взаимозависимости национальных экономик, развития и усложнения мирохозяйственных связей само понятие “открытая экономика” меняется. Так, в середине XX в. под “открытостью” подразумевали степень вовлеченности страны прежде всего в мировую торговлю и международное разделение труда. В качестве основных показателей использовались определенные значения экспортной квоты (отношение экспорта к ВВП) и внешнеторговой квоты (отношение внешнеторгового оборота к ВВП). Степень открытости экономики признавалась приемлемой, если экспортная квота составляла не менее 10%, а внешнеторговая квота — не менее 25%. За период 1982–1991 гг. средняя мировая экспортная квота (отношение мирового экспорта к мировому ВВП) составила 18,2%, а к 2000 г. выросла до 23,6%. Таким образом, средняя экспортная квота в мире непрерывно растет, поэтому в начале XXI в. указанные показатели стали считать ограниченными и недостаточными для анализа.

На современном этапе термин “открытость” означает не только активное участие страны в международной торговле, но и в других формах мирохозяйственных связей, таких как международная мобильность факторов производства и международные валютно-расчетные отношения.

Важнейшую роль в углублении взаимозависимости национальной экономики с мировым хозяйством стал играть вывоз капитала. Именно с ним связано создание механизма прямого выхода процесса производства за границы национальной экономики и формирование глобальных транснациональных корпораций (ТНК). Перенос значительной части производства за рубеж, создание множества филиалов, интегрированных в единую воспроизводственную цепочку, позволяет ТНК использовать ресурсы и конкурентные преимущества многих стран. В

современных условиях значительно усиливается связь национальной экономики с мировым хозяйством через финансовые рынки. Поэтому при анализе уровня открытости национальной экономики необходимо учитывать все перечисленные факторы и формы взаимодействия.

Сегодня открытость экономики подразумевает:

- **Прозрачность**, т. е. свободный доступ ко всем национальным макроэкономическим сведениям и их достоверность. Для характеристики макроэкономического состояния каждой страны по единым критериям используется международная система национальных счетов, данные платежного баланса.

- **Экономическую свободу** внутри страны, т. е. свободу индивидуального выбора, частного обмена, предпринимательства, гарантии прав частной собственности.

- **Участие страны и ее экономических субъектов в мировом интеграционном процессе**, т. е. членство в различных международных организациях, союзах и ассоциациях; создание и функционирование национальных ТНК, их интеграция в стратегические альянсы.

- **Либерализацию внешнеторгового режима**, т. е. отсутствие значительных ограничений для внешнеторговых потоков товаров и услуг.

- **Либерализацию финансовых операций, наличие развитого национального финансового рынка и его интегрированность в мировую финансовую систему.**

По степени открытости экономики судят об уровне ее вовлеченности во всемирное хозяйство, в мирохозяйственные связи, о благоприятных условиях для создания совместных предприятий, размещения иностранных инвестиций, целесообразности размещения кредитов.

Ежегодно публикуются рейтинги экономической свободы, характеризующие степень открытости экономики, которая оценивается по 50 независимым параметрам, разбитым на 10 категорий: торговую политику, налоговую нагрузку, степень вмешательства государства в экономику, монетарную политику, ин-

вестиционный климат, состояние банковского и финансового рынков, зарплаты и цены, защиту собственности, законодательство и степень организованности рынка. Лидерами рейтинга открытости экономики в течение последних лет признаются Гонконг, Сингапур, Люксембург. Из бывших союзных республик в десятку стран с открытой экономикой в 2003 г. вошла Эстония.

Россия, по данным Heritage Foundation и Wall Street Journal, пока в данном рейтинге занимает скромное 122-е место. Исследователи выделили следующие существенные недостатки российской экономики: несовершенство системы законодательства, отсутствие развитых конкурентных отношений на банковском и финансовом рынках, малопривлекательный инвестиционный рейтинг, распространение коррупции, ущемление прав собственности и произвол чиновников. Именно эти факторы повлияли на то, что экономика России до сих пор признается “в основном несвободной”.

Каждое современное государство, проводя политику открытой экономики, одновременно стремится в определенной степени ограничить международное вмешательство в свою экономическую деятельность, оставляя за международными организациями, прежде всего ВТО и МВФ, лишь функции контроля за рекомендациями. Экономическая открытость не может быть абсолютной, так как процессы взаимодействия национальной экономики со всемирным хозяйством оказывают существенное воздействие на ее макроэкономическое равновесие. Практически все страны, даже те, экономика которых признана наиболее открытой, не отказываются от политики протекционизма. Так, наиболее развитые страны ограничивают эмиграцию “интеллектуальных умов”, следят за соотношением импорта и экспорта, ограничивают вывоз наиболее передовых технологий и др. Развивающиеся страны ограничивают вывоз валюты, драгоценных металлов и других ценностей и настаивают на импортозамещающей индустриализации, которая ограничивает ввоз иностранных товаров. В связи с этим экономическая открытость страны должна иметь пределы исходя из национальных интересов.

Для количественной оценки открытости национальной экономики используют такие показатели участия страны во всемирном хозяйстве, как показатели участия страны в международной торговле, в международном движении капитала и международных валютно-расчетных отношениях, в международной миграции трудовых ресурсов, научно-техническом сотрудничестве.

Несмотря на возможность количественной оценки открытости национальной экономики, она тем не менее характеризует качественное состояние экономической системы, т. е. конкурентоспособность. Только располагая развитыми производительными силами, обладая соответствующим уровнем конкурентоспособности отраслей, фирм, производимых товаров и услуг, национальная экономика может играть заметную роль в мировом хозяйстве.

В развитии всемирного хозяйства заинтересованы в первую очередь экономически развитые страны, так как высокий уровень развития производительных сил и переход к более высокой стадии разделения труда и специализации производства дают им дополнительные конкурентные преимущества. Ведущие роли в международных экономических организациях (ВТО, МВФ, во Всемирном банке) также позволяют развитым странам получать существенные выгоды и наибольшие преференции на стихийных мировых рынках. Поэтому международная экономическая интеграция для них служит дополнительным источником экономического роста, повышения уровня и качества жизни.

В отличие от развитых стран вхождение во всемирное хозяйство развивающихся стран и стран с трансформирующейся экономикой является длительным, сложным и противоречивым процессом, предполагающим смену приоритетов экономического развития, видоизменение хозяйственных структур и механизмов регулирования, обострение проблем национальной и экономической безопасности.

Противоречия проявляются в том, что, с одной стороны, от международной экономической интеграции в рамках всемир-

ного хозяйства указанные страны могут получить **положительный экономический эффект**, обусловленный ростом производительности труда и повышением эффективности производства вследствие углубления специализации и кооперации их экономик, притоком иностранных инвестиций, приобретением новейших технологий и ранее недоступной информации. Только посредством мирохозяйственных связей можно обеспечить поток необходимых товаров и услуг, получить доступ к дополнительным рынкам сбыта. А с другой стороны, возможны и **негативные последствия**. Среди них закрепление узкой специализации страны, потеря самостоятельности в проведении государственной экономической политики, зависимость от импорта, неэквивалентный экономический обмен, способствующий росту бедности населения, дискриминация товаропроизводителей на внешних рынках, “бегство капитала”, возрастание финансовой зависимости от международных институтов (МВФ, Всемирный банк) и обострение проблемы внешней задолженности, беззащитность перед мировыми финансовыми и структурными кризисами и др. Ярким примером тому может служить мировой финансовый кризис 1997–1998 гг., наиболее остро затронувший развивающиеся азиатские страны — Индонезию, Малайзию и Филиппины.

Интеграция России в мировое хозяйство является важной предпосылкой повышения конкурентоспособности экономики, благосостояния народа и успеха ее демократического выбора. Закрытость командно-административной советской экономики не позволяла долгое время в полной мере использовать выгоды от участия в международном разделении труда. В связи с трансформационными процессами и официальным признанием России страной с рыночной экономикой степень открытости российской экономики стала возрастать, о чем свидетельствует рост экспортной и импортной квоты.

Во всемирном хозяйстве к началу XXI в. уже сложились достаточно прочные и устойчивые международные экономические отношения между странами, причем без участия российс-

ких товаропроизводителей. Деформированная структура экономики Российской Федерации, сформированная еще в советский период, не отвечает реалиям современного глобализирующегося мирового хозяйства и обусловлена преимущественным развитием топливно-энергетического комплекса, преобладанием в экспортных поставках топлива и сырья, а в импортных — продовольствия и предметов потребления, включая предметы первой необходимости. Низкая конкурентоспособность многих российских товаров не позволяет более успешно развивать международные торговые отношения.

Но, несмотря на существующие проблемы, в перспективе у России есть возможность выйти на траекторию устойчивого экономического роста и занять лидирующие позиции на мировых рынках. Для этого необходимо успешно использовать не только богатый природно-ресурсный потенциал, но и интеллектуальный капитал, научно-технический потенциал и уникальное геополитическое положение.

Результаты участия страны во всемирном хозяйстве, активность ее деятельности в интеграционных процессах неоднозначны. Для определения итогов такого участия в мировой практике используется система показателей, таких как ВВП, ВВП на душу населения, доходы на душу населения, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), структура экспорта и импорта, структура и динамика иностранных инвестиций и др.

Одни и те же страны не могут быть лидерами по всем показателям. Например, по данным за 2003 г.¹, по объему ВВП на первом месте в мире США, на втором — КНР с Гонконгом и Макао, на третьем — Япония, на четвертом — Индия, Россия же — лишь на десятом месте. Однако по уровню ВВП на душу населения лидируют Люксембург, США, Норвегия, Ирландия, Дания. Китай занимает лишь 78-е место, Индия — на 100-м, Россия — на 56-м месте. По объему привлечения зарубежных капиталовложений лидируют Китай, США, Канада.

¹ World Bank. World Development Indicators. Wash. — April. — 2004.

Поэтому на практике при определении места каждой страны во всемирном хозяйстве, как правило, основываются на данных об объеме ВВП, платежного баланса и резервов центрального банка страны. Исчисленный по предложенной методике МВФ удельный вес каждой национальной экономики во всемирном хозяйстве свидетельствует о том, что к началу третьего тысячелетия безусловное лидерство захватили США (20,6%), далее с большим отрывом идет Япония (7,6%), доля России составляет пока 1,79%.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой мировая экономика?
2. Какие ресурсы образуют экономический потенциал мирового хозяйства?
3. Что представляет собой современная отраслевая структура мирового хозяйства?
4. Что такое международное разделение труда и какова его роль в формировании мирового хозяйства?
5. Что такое открытая экономика?
6. Кто выступает субъектами мирового хозяйства и чем резидент отличается от нерезидента?

Глава 2. Особенности развития современного мирового хозяйства

2.1. Интернационализация и глобализация современного мирового хозяйства

Основной тенденцией развития мирового хозяйства является тенденция его интернационализации, которая определяется международным разделением труда и дальнейшим его углублением. Международное разделение труда носит объективный характер, и в непосредственной связи с ним, как его следствие, развиваются вызванные им экономические процессы. Прежде всего, это транснационализация производства, выражающаяся в международной специализации и кооперировании производства и воплощенная в создании межнациональных производственных комплексов, в возникновении и деятельности транснациональных корпораций (ТНК). Это процесс интернационализации, реализуемый на уровне частных фирм.

Вторым последствием международного разделения труда стало объединение государств в международные экономические союзы — *экономическая интеграция*. Это высший этап интернационализации хозяйственной жизни, сближение национальных экономик.

МРТ создало объективные предпосылки для растущей взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, расширило пределы их интернационализации до общемировых.

Международное разделение труда, постоянно совершенствуясь, оказывает активное воздействие на структуру нацио-

нального хозяйства, способствует установлению между странами прочных экономических связей. В современных условиях все государства поощряют экономические отношения с другими странами, так как это соответствует интересам не только отдельных предприятий, но и всей национальной экономики. Особенно четко это прослеживается в экономической политике промышленно развитых стран, поддерживающих интересы национальных предприятий, создающих условия для улучшения своих позиций на мировых рынках.

Под влиянием МРТ в мировой экономике происходят существенные изменения, и одновременно сами процессы международного разделения труда испытывают обратное воздействие изменяющегося мирового хозяйства.

В современных условиях изменяется содержание МРТ между тремя группами стран в мировом хозяйстве. Индустриальные страны специализируются на выпуске наукоемкой машинотехнической продукции, включая вооружения, на предоставлении бизнес-услуг высокого качества, но одновременно являются и крупными экспортерами продовольствия. Развивающиеся страны, оставаясь в основном поставщиками сырья, энергоносителей и сельскохозяйственной продукции, диверсифицируют свой экспорт за счет изделий легкой промышленности (одежды, обуви, игрушек и т. п.), а также постепенно утверждаются на рынке услуг, прежде всего туристических. Наиболее развитые из них, новые индустриальные страны, заявили о себе как экспортеры машинотехнической продукции (сложной офисной и бытовой техники, автомобилестроения). Страны с переходной экономикой специализируются на ресурсо- и трудоемких отраслях (нефте- и газодобыче, металлургии, химической промышленности). Главным условием эффективного участия любой страны в МРТ является качество продукции, позволяющее на равных участвовать в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Важным элементом современного МРТ стала сфера услуг, как традиционных, таких как связь, туризм, международные перевозки, медицинские и образовательные услуги, так и но-

вых: финансовых, банковских, страховых, рекламных, консалтинговых и других бизнес-услуг. Примером может служить специализация Панамы и Либерии на международных морских грузовых перевозках, Великобритании и Сингапура — на предоставлении финансовых услуг, Южной Кореи — на инжиниринговых услугах, Турции и Таиланда — на туристических услугах и т. д.

В рамках МРТ кроме межотраслевого разделения труда между странами складывается внутриотраслевое разделение труда. Об этом свидетельствует большое количество в международной торговле встречных товаропотоков однородной продукции, которая отличается друг от друга типами, размерами, мощностями. Так, например, существует внутриотраслевое разделение труда между странами в автомобилестроении, в производстве бытовой техники. Примером также может служить производство вооружений, где отдельные страны специализируются на выпуске разных моделей авиационной техники, стрелкового оружия, на военном судостроении.

Развитие процессов МРТ ставит вопрос о количественных показателях, с помощью которых может быть оценена степень участия страны в МРТ.

Поскольку место страны в МРТ определяется сочетанием экспортных возможностей и импортных потребностей страны, международная статистика предлагает использовать следующие показатели.

1. **Экспортная квота**, отражающая долю экспорта страны в ее ВВП. Этот показатель реально отражает участие страны в международном разделении труда, так как показывает долю ресурсов страны, действительно вовлеченных в процесс МРТ. Экспортная квота свидетельствует о возможностях данной страны производить определенное количество продукции для мирового рынка, показывает объем реализации национальной продукции на внешних рынках.

2. **Импортная квота**, показывающая долю импорта страны в ее ВВП. Импортная квота свидетельствует о зависимости внут-

ренного потребления и производства страны от внешнего мира, от закупок на мировом рынке.

Основным побудительным мотивом участия каждой страны в МРТ является стремление к получению экономических выгод, которые опираются на устойчивую и экономически выгодную специализацию отдельных стран на производстве определенных видов продукции.

Международная специализация и кооперирование играют все возрастающую роль в мировом хозяйстве, обеспечивают взаимосвязь национальных экономик и формируют между ними устойчивые экономические связи, основанные на объективном совпадении потребностей во взаимовыгодном экономическом общении.

Международное разделение труда вызвало к жизни процесс экономической интеграции, т. е. объединения государств в международные экономические союзы.

Экономическая интеграция — это экономический процесс объединения национальных хозяйств двух и более государств и установления между ними устойчивых производственно-экономических связей на основе разделения труда.

На международном уровне этот процесс имеет не только экономические, но и политические аспекты, он принимает форму межгосударственных соглашений и регулируется национальными или межгосударственными органами. В процесс интеграции обычно вступают государства с однотипным общественным строем и примерно одинаковым уровнем развития. Они формируют интеграционное объединение, имеющее целью создание условий для свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов в пределах объединения. Для этого страны согласовывают свои цели, интересы и проводят единую экономическую, внешнеторговую, финансовую, валютную политику. С учетом политических аспектов разрабатывается и единая оборонная политика. Однако сведение интеграции к процессам, протекающим лишь на межгосударственном уровне, представляется упрощенным. В действительности экономичес-

кая интеграция представляет собой дополняющие друг друга процессы межгосударственной и межфирменной интеграции.

Объединение государств в интеграционные группировки позволяет им совместно решать многие экономические задачи. В группировки вступают страны с разным уровнем развития, преследуя примерно одинаковые цели.

Прежде всего это возможность поступления в страну прямых иностранных инвестиций, которые позволяют за счет новой техники и передовых технологий увеличить объем производства продукции. Интеграция способствует поддержке конкурентоспособных отраслей национальной промышленности, которые получают возможность выхода с национального рынка на более широкий региональный рынок.

Объединение государств способствует повышению темпов развития экономики менее развитых стран-участниц за счет использования капиталов, технологий, рыночного опыта более развитых участников группировки. Наиболее полно эти цели интеграции проявляются в рамках ЕС после вступления в нее новых членов из числа государств Центральной и Восточной Европы, бывших социалистических стран.

Интеграционные группировки усиливают позиции объединенных государств в рамках крупных наднациональных объединений, например ВТО. Региональные и субрегиональные объединения стран позволяют им сохранить конкурентоспособность национальных экономик и совместно противостоять глобальной конкуренции.

При создании интеграционных объединений большое значение для стран имеют не только экономические преимущества, но и укрепление взаимодействия в политической, военной, социальной и других неэкономических областях, расширение сотрудничества в этих сферах. Особенно это характерно для стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

Обобщая преимущества объединения стран в интеграционные группировки, можно отметить, что участие стран в подобных объединениях обеспечивает предпринимателям этих стран

более широкий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям. У них появляется возможность оперировать на более широком общем рыночном пространстве. Создаются привилегированные условия для фирм стран-участниц, в определенной степени защищающие их от конкуренции со стороны фирм третьих стран. Странами-участницами совместно решаются социально-экономические, научно-технические, энергетические, экологические и иные проблемы (например, снижение безработицы, охрана труда, выравнивание условий развития отдельных регионов, достижение устойчивого экономического роста и т. п.).

Региональные интеграционные объединения появились в середине XX в., и в настоящее время их насчитывается более 60.

Наиболее развитой интеграционной группировкой является **Европейский Союз (ЕС)**. В настоящее время участниками ЕС являются 27 государств Западной, Центральной и Восточной Европы. Возникновение и развитие Европейского Союза прошло все этапы интеграции, последовательно переходя ко все более высоким типам группировок.

Европейский Союз и Европейский валютный союз (ЕВС) — понятия не синонимичные. ЕВС действует внутри ЕС и имеет свои критерии для вступающих стран:

- 1) уровень инфляции в стране не должен превышать 1,5%;
- 2) дефицит бюджета не должен быть более 3% ВВП, а государственный долг — не более 60% годового объема ВВП;
- 3) процентные ставки в стране не должны более чем на 2 процентных пункта превышать уровень ставок, средних для стран с наиболее низкими темпами инфляции;
- 4) в течение двух последних лет перед вступлением в ЕВС национальная валюта не должна девальвироваться.

Этим критериям не соответствуют показатели большинства новых членов ЕС — восточноевропейских стран и Балтии. Поэтому, став членами ЕС, не все они были приняты в ЕВС. В настоящее время в ЕВС входят 17 стран из 27 стран — членов ЕС. Из вновь вступивших в ЕС стран соответствующими требова-

ниям для вступления в валютный союз были признаны Чехия и Литва.

Дальнейшее развитие ЕС может двигаться в *направлении политического союза*, однако этот механизм пока не отработан. Предпосылкой создания такого союза может стать принятие единой европейской конституции, которая пока встречает противодействие в некоторых странах ЕС.

Институциональный механизм управления интеграционными процессами в ЕС основан на системе управления, включающей как элементы национального государственного регулирования, так и межгосударственные органы. Высшим законодательным органом ЕС является Совет министров государств ЕС, исполнительный орган — Комиссия европейских сообществ, контролирующий орган — Европарламент, высшим судебным органом является Европейский Суд.

Реализация интеграционных процессов в рамках ЕС оказала позитивное влияние на экономику государств-участников и активизировала процессы интернационализации во многих регионах мира.

На американском континенте в 1994 г. появилось новое интеграционное объединение **НАФТА** — Североамериканская зона свободной торговли, в которую вошли США, Канада и Мексика, хотя соглашение о свободной торговле между США и Канадой было подписано еще в 1988 г., а в 1992 г. к нему присоединилась Мексика. США чрезвычайно заинтересованы в рынках Канады и Мексики, эти страны являются одними из основных рынков для США. Поэтому отличительной особенностью интеграционного процесса в рамках НАФТА является его определенная асимметричность: он протекает в основном между США и каждой из стран-партнеров, но слабо развивается между Канадой и Мексикой.

НАФТА распространяется на огромную территорию с населением свыше 400 млн человек и мощным экономическим потенциалом, прежде всего это промышленность США. Высокий уровень индустриализации в регионе привел к тому, что важ-

ное место в НАФТА занимают вопросы охраны окружающей среды. Создаются трехсторонние структуры, отслеживающие на территории стран-участниц соответствие действующих производств установленным экологическим требованиям.

Во второй половине XX в. интерес к региональной интеграции стали проявлять развивающиеся страны. У этих стран были свои специфические цели для создания интеграционных объединений. Прежде всего, они рассматривали интеграцию как средство, с помощью которого они смогут провести индустриализацию, ускорить экономический рост, оптимизировать структуру национальной экономики, ослабить зависимость бывших колоний от своих метрополий, изменить положение страны в системе международного разделения труда. При создании интеграционных объединений молодые государства желали преодолеть односторонность своего сырьевого экспорта и достичь диверсификации внешнеэкономической деятельности, ослабить зависимость от промышленно развитых стран.

Однако прошедшие годы показали, что процесс интеграции в развивающихся странах идет крайне медленно. Это объяснялось целым комплексом внутренних и внешних причин. Для осуществления совместных проектов странам недостает финансовых ресурсов, сказываются различия в экономической стратегии отдельных участников группировок. Не способствует интеграции сырьевая или сельскохозяйственная монокультурность национальных экономик, низкий уровень развития производительных сил, недостаточное развитие инфраструктуры. Действуют такие внешние факторы, как финансовая зависимость от промышленно развитых стран, давление международных корпораций, политическая нестабильность в регионе.

Сложившийся уровень взаимных экономических связей между странами развивающегося мира невысок, и интеграционные процессы пока не смогли его повысить. Если в ЕС уровень взаимного экспорта стран группировки составляет около 70%, то в развивающихся странах он колеблется от долей процента до 20%. Проблема заключается в интенсификации этих отноше-

ний, и во многих случаях это зависит от правительства, от политических решений. В целом политические факторы в интеграционных процессах развивающихся стран играют значительно большую роль, чем в развитых.

Все это говорит о том, что интеграция в развивающихся странах проходит свои первые этапы. Она существенно отличается от интеграции в промышленно развитых странах различными побудительными причинами, значительными различиями в исходных экономических и политических условиях интегрирующихся стран.

Однако можно выделить несколько добившихся определенных успехов интеграционных группировок стран развивающегося мира.

В Азии на протяжении последних лет действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (**АСЕАН**), созданная в 1967 г. Членами АСЕАН являются Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины, Вьетнам и Бруней, а с 25 июля 1997 г. — Мьянма и Лаос. За это время страны АСЕАН перешли от преимущественного экспорта природных ресурсов к экспорту простой промышленной продукции, причем наиболее динамично этот процесс идет в Таиланде и Малайзии. АСЕАН стремится к созданию зоны свободной торговли. Основными направлениями его деятельности являются: сотрудничество в экономической, научно-технической, социальной и культурной областях, в сфере финансов, в сельском хозяйстве, транспорте, туризме, телекоммуникациях, охране окружающей среды.

Организация азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (**АТЭС**) создана в 1993 г. АТЭС объединяет страны, значительно отличающиеся друг от друга уровнем развития, структурой экономики, традициями и культурой. В нее входит 21 страна, в том числе такие промышленно развитые, как Япония, Австралия, Новая Зеландия, США, Канада. Из развивающихся стран Азии в организацию вошли Гонконг, Тайвань, Филиппины, Индонезия, Китай, Корея, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Бруней, Папуа — Новая Гвинея, Вьетнам. Из стран

Центральной и Южной Америки — Мексика, Чили, Перу. С ноября 1997 г. в АТЭС вошла Российская Федерация.

Специфика АТЭС заключается в том, что она имеет консультативный статус, в рамках которого вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проходят встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Одной из задач АТЭС является сокращение разрыва в уровнях экономического развития стран-членов, достижение ими устойчивого экономического роста.

В рамках АТЭС проводятся консультации и обмен информацией в целях развития сотрудничества стран-партнеров в различных формах и в конкретных областях — рыболовстве, энергетике, транспорте, охране окружающей среды и др., разрабатываются стратегии движения товаров, услуг, инвестиций.

На совещании АТЭС в 1995 г. в Осаке было принято решение о создании зоны свободной торговли путем поэтапного снижения таможенных тарифов и либерализации инвестиционной сферы к 2020 г. для развивающихся стран и к 2010 г. — для промышленно развитых.

В странах Центральной и Латинской Америки существует шесть интеграционных группировок, включающих 29 из 33 стран этого региона. Все интеграционные группировки Центральной и Латинской Америки своей конечной целью имеют создание общего рынка.

В Африке идея межгосударственного интегрирования чрезвычайно популярна, и на континенте существует огромное разнообразие интеграционных группировок, причем интеграция в Африке идет сверху, являясь инициативой правительств. Главной проблемой африканского континента является политическая нестабильность, число вооруженных конфликтов в Африке постоянно возрастает. Государствам Африки следует сначала урегулировать свою внутреннюю и внешнюю политику, а потом переходить к укреплению межгосударственных экономических отношений. Целью их интеграции должно стать созда-

ние условий для развития национальной промышленности, удовлетворение потребностей внутреннего рынка.

Процесс интеграции охватывает и постсоветское пространство. **Содружество Независимых Государств (СНГ)** было создано 21 декабря 1991 г. в Алма-Ате. Из стран бывшего СССР тогда в СНГ не вошли Латвия, Литва, Эстония, а в августе 2009 г. в знак протеста против политики России в отношении Абхазии и Южной Осетии из СНГ вышла Грузия. Объективной основой для объединения республик бывшего Советского Союза стали разделение труда и региональная специализация, сформировавшаяся в советской плановой экономике. Каждая республика находилась в зависимости от поставок сырьевых ресурсов и конечной продукции из других республик, была глубоко интегрирована в единый народно-хозяйственный комплекс. СНГ стало возрождением системы межреспубликанских взаимосвязей. Его созданию способствовали технологическая общность производства, единство технических стандартов, общие сети коммуникации, единая транспортная инфраструктура. Все бывшие союзные республики испытывали общие трудности выхода на западные рынки из-за невысокого по мировым меркам технического уровня производства и нуждались в рынках друг друга.

Однако повсеместный спад производства, защита странами собственных рынков, потребность новых государств в структурной перестройке экономики, различия в области ценообразования, в финансовой, банковской и валютной политике, в таможенном регулировании и степени государственного управления экономикой привели к тому, что СНГ так и не стало реально действующим полноценным интеграционным объединением.

Новым этапом развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве стало создание в 2010 г. **Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана**. Страны вновь вернулись к идее, так и не воплотившейся в жизнь в 1995 г. Ситуация в экономике всех трех стран за прошедшее время стабилизировалась, они были взаимно заинтересованы в рынках друг

друга. Немаловажным фактором являлось географическое положение участников союза. Через территорию Белоруссии проходят два из пяти основных нефтепроводов из России на Запад. Здесь же пролегают основные сухопутные транзитные пути, связывающие Россию со странами Центральной и Западной Европы, а через Казахстан проходят пути в страны Юго-Восточной Азии. Таким образом, географическое положение стран-участников создает транспортный коридор между Европой и Азией. Для России союз является инструментом для защиты своих интересов в переговорах с Западом, а для Казахстана — способом защиты от китайской экономической экспансии. Таможенный союз должен оказать стимулирующее воздействие на торговлю между его участниками. По расчетам Российского института народно-хозяйственного программирования, в денежном выражении прибыль России от создания Таможенного союза к 2015 г. оценивается в 400 млрд долл., а Белоруссии и Казахстана — по 16 млрд долл.

В развитии российско-белорусской интеграции имеется ряд серьезных трудностей и нерешенных проблем, но эти проблемы не являются непреодолимым препятствием на пути российско-белорусской интеграции. Союз с Белоруссией имеет для России не только экономическое, но геополитическое и военно-стратегическое значение. На территории Белоруссии Россия сохранила стратегические объекты, обеспечивающие безопасность страны. Это стало особенно важным после расширения НАТО на восток и приближения его к границам России.

Среди всех интеграционных группировок самым последним стало создание интеграционной группировки **БРИКС (BRICS)**. Придуманная аналитиками и подхваченная журналистами аббревиатура BRIC, обозначавшая четыре наиболее динамично развивавшиеся в докризисный период экономики (Бразилия, Россия, Индия, Китай), в 2009 г. превратилась в название группировки, объединяющей эти страны. В апреле 2011 г. к четырем странам-участникам присоединилась Южно-Африканская Республика. Масштаб экономики и численность населения стран

BRICS позволяют считать, что эта группировка может стать влиятельным субъектом мировой экономики.

Качественно новый этап интернационализации мирового хозяйства, развернувшийся в конце XX — начале XXI в., называется глобализацией. **Глобализация мировой экономики** представляет собой высшую стадию интернационализации экономической жизни, когда черты целостности мирового хозяйства проявляются на глобальном, общемировом уровне.

Глобализация качественно отличается от предшествующих этапов интернационализации экономики, основным содержанием которых выступала международная экономическая интеграция. Глобализация мировой экономики тесно связана с ее либерализацией, т. е. снятием любых ограничений и барьеров в осуществлении различных видов мирохозяйственных связей, когда все более свободной становится международное перемещение из страны в страну товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Уменьшаются и исчезают различные административные, юридические, экономические, технологические барьеры, что способствует росту взаимозависимости стран в рамках всемирного хозяйства и соединяет большинство стран мира в единое экономическое целое в глобальном масштабе.

Глобализацию мировой экономики можно определить как нарастание всеобщей взаимозависимости всех субъектов мировой экономики в условиях открытой системы экономических, общественно-политических и культурных связей на основе современных информационных технологий. В процессе глобализации складывается единое мировое правовое, экономическое, информационное, культурное пространство, на котором осуществляется предпринимательская деятельность субъектов хозяйствования из разных стран, формирование единого глобального рынка факторов производства, товаров и услуг.

Глобализация проявляется на всех уровнях экономики. От значимости субъекта зависят его роль в глобализации и масштаб воздействия на него этого процесса, его последствия. Затрагивая на микроуровне граждан разных стран, предпринимате-

лей, фирмы, предприятия, на мезоуровне — отрасли экономики, рынки факторов производства, товарные, финансовые и валютные рынки, на макроуровне глобализация оказывает влияние на национальную экономику, выражается в стремлении государств к участию в международных организациях и интеграционных группировках. Таким образом, глобализация универсальна по субъектам, участвующим в ней, ее субъектами становятся практически все участники международной жизни: государства, транснациональные корпорации, предприятия малого и среднего бизнеса, банки, органы местного самоуправления, некоммерческие организации, индивиды.

Определяющую роль в развитии глобализации играет формирование **глобальной информационной системы**. Развитие современных систем телекоммуникации — Интернета, спутниковой и сотовой связи вызвало глобальные изменения в мировой экономике. Возникли возможности практически мгновенно переводить денежные средства, передавать и получать информацию в любой точке мира в режиме реального времени, оперативно принимать, реализовывать и контролировать управленческие решения при помощи современных систем телекоммуникаций. Это ускоряет расчеты, позволяет снижать издержки международного кредитования и инвестирования, кооперирования производства, ускоряет распространение передовых технологий, расширяет мирохозяйственные связи, превращая весь мир в единое информационное и экономическое пространство. Однако этот же фактор заметно снижает возможности контроля и регулирования международных экономических операций со стороны правительств разных стран.

Глобализация — качественно новый этап интернационализации мирового хозяйства. Если интеграционный процесс означает относительно свободное вступление страны в международные интеграционные объединения и выход из них, то процесс глобализации развивается под влиянием объективных причин и не дает возможности возврата к изолированному развитию стран. Международная интеграция носит региональный харак-

тер и объединяет определенные регионы мира, а процесс глобализации включает практически все страны мира, стремящиеся к взаимодействию, и предполагает тесную взаимозависимость между ними. Некоторые экономисты считают, что глобализация является переходом от одного исторического периода, в котором главными субъектами были национальные государства, к другому — периоду общемировой глобальной экономики, что глобализация — это процесс формирования единой цивилизационной системы, а современный этап процесса глобализации — это лишь первоначальная ступень его развития.

Процесс глобализации имеет **отличительные черты**. Прежде всего это расширение и углубление всех процессов, характеризующих интернационализацию. В условиях глобализации эти процессы не только приобретают новый масштаб и новую динамику, но и новые черты, отражающие возрастающую роль транснациональных корпораций как основы глобализации, ее главной движущей силы. Одновременно расширяются коммуникационные возможности мирового хозяйства: развитие транспортной сети и транспортной инфраструктуры, создание новых поколений транспортных средств привели к удешевлению и ускорению транспортных перевозок. Контакты между странами и континентами упростились, стали доступнее и быстрее.

Развитие компьютерных технологий сформировало финансовую взаимозависимость всех участников мирового хозяйства, общающихся между собой и производящих расчеты при помощи современных средств коммуникации.

Появился ряд глобальных проблем развития человечества, т. е. проблем, которые в силу их масштаба, продолжительности, степени влияния на человечество и колоссальных средств, требующихся на их преодоление, не в силах решить отдельные страны или группы стран, когда в их решении должно принимать участие все мировое сообщество. Такими проблемами современности можно считать экологическую, энергетическую, демографическую, продовольственную, проблему экономического неравенства и преодоления бедности и целый ряд других.

Часть глобальных проблем сложилась исторически и является результатом развития человечества, расширения масштабов его хозяйственной деятельности (рост численности населения, исчерпание природных ресурсов и т. д.); некоторые из них возникают под воздействием естественно-природных факторов (наводнения, землетрясения, ураганы и т. д.), часть проблем объясняется отрицательными внешними эффектами, возникающими в результате производственной деятельности человека (разрушение озонового слоя и изменение климата, хищническое разрушение лесов, опустынивание земель и др.).

Перед человечеством постоянно возникают **новые глобальные проблемы**: международный терроризм, глобальные инфекции, транснациональные преступные группировки и наркомафия, пиратство и т. д. В последние годы к глобальным проблемам можно добавить и приобретающую всемирный характер проблему финансовых кризисов. Любая из глобальных проблем имеет серьезные политические, социальные и экономические аспекты и неразрешима без объединения материально-финансовых ресурсов и усилий всех стран. Глобализация стала причиной ряда этих общечеловеческих проблем, но она же является необходимым условием их решения во всем мире. Стремление стран объединить усилия для решения таких проблем способствует усилению взаимозависимости стран, созданию международных организаций и региональных группировок.

Отношение к глобализации очень неоднозначно, а порой диаметрально противоположно. Наиболее распространенный взгляд рассматривает глобализацию как закономерный этап общественного развития, путь к полной либерализации и интеграции мировых рынков, как высшую ступень интернационализации, ведущей к объединению человечества в единое общество, не имеющее национальных, этнических и конфессиональных различий. Другой взгляд на глобализацию рассматривает ее как угрозу мировой экономике, деструктивный процесс дезинтеграции всех социальных общностей.

Разница во взглядах на **последствия глобализации** зависит от места, которое занимают отдельные страны в мировой экономике. Глобализация укрепляет позиции промышленно развитых стран и дает им значительные преимущества. Менее развитые страны, использующие зачастую доиндустриальные технологии, рискуют остаться на периферии мирового хозяйства из-за увеличения технологического разрыва между странами, что усилит диспропорции между богатыми и бедными странами мира. Однако глобализация может открыть для этих стран новые возможности экономического развития. Если ТНК перемещают свои наукоемкие производства в развивающиеся страны, стремясь уменьшить расходы на рабочую силу, то это приводит и к перемещению новых технологий из высокоразвитых стран на периферию мирового хозяйства, что создает реальные возможности для ускорения экономического роста как в развитых, так и в развивающихся странах мира.

Неравномерность социально-экономического развития стран, различия в уровне благосостояния их граждан, нежелание малых государств оказаться под диктатом ведущих стран сдерживают процесс глобализации, препятствуют формированию единого экономического пространства, в котором все национальные хозяйства тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Кроме того, в условиях глобализации внутри отдельных стран выгоды от глобализации распределяются неравномерно: те субъекты национальной экономики, которые включились в мировые сети, получают значительные доходы и перспективы развития, а те, которые не способны эффективно функционировать на глобальном рынке, таких преимуществ не имеют. В результате это ведет к дифференциации доходов населения страны.

В то же время не надо забывать, что глобализация может привести к ряду **отрицательных последствий** для мировой экономики. Она ослабляет регулирующую роль государства в экономике и значительно усиливает роль появившихся новых негосударственных субъектов мировой экономики, неподконтрольных государству. Происходит переход части функций от

государства к ТНК, ТНБ и другим межнациональным структурам, которые в значительной мере вышли из-под контроля государств, получили значительную экономическую власть.

В условиях глобализации ограничиваются возможности государства в регулировании международных экономических связей и в макроэкономическом регулировании. ТНК обходят таможенные барьеры, уходят от налогов при помощи трансфертных цен, спекулируют валютными ресурсами. Это негативно сказывается на производстве, курсах валют и уровне инфляции в странах, а в итоге — на их бюджетах. Государства теряют часть доходов от внешнеэкономической деятельности, от налогов, снижаются их перераспределительные и социальные возможности. Это проявляется как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах.

В национальной экономике, включившейся в глобальные процессы, наиболее эффективно работают экспортно ориентированные производства, обеспечивая своим участникам высокие доходы. В результате усиливается имущественное расслоение населения из-за роста доходов тех, кто пользуется выгодами от глобализации. Такие неравные экономические условия порождают социальную напряженность, что усиливает экономические риски для бизнеса и сдерживает развитие экономики. Особенно негативно это влияет на экономику развивающихся стран.

В целях снижения издержек и получения выгод от глобализации производители широко используют в конкурентной борьбе опасные для населения Земли виды деятельности, создавая отрицательные внешние эффекты (загрязнение окружающей среды, некачественные и генетически модифицированные продукты питания и проч.). В этом случае дополнительные издержки по ликвидации этих эффектов перекладываются на покупателя и государство, но в условиях ослабления регулирующей роли государств и их воздействия на ТНК борьба с этими эффектами затрудняется, они не устраняются, накапливаются и порождают новые глобальные экологические и социальные проблемы.

Негативные последствия глобализации, неравномерность национального и мирового экономического развития являются одним из факторов усиления социальной напряженности в мире, возникновения движения антиглобалистов, считающих глобализацию способом обогащения развитых стран за счет остального мира.

Развитие процесса глобализации, снижение роли национальных государств вызывают необходимость построения наднациональных органов управления, повышения роли интеграционных группировок и международных экономических организаций (МВФ, Всемирного банка, ВТО, МОТ и др.) для создания механизмов воздействия на глобальные экономические процессы, противодействия негативным последствиям глобализации.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. показал, что международные финансовые институты, прежде всего МВФ, требуют модернизации, так как в своем современном виде не выражают взглядов всех своих членов, не отражают соотношения сил и интересов в современной мировой экономике, роли новых индустриальных стран. Они не имеют эффективных рычагов воздействия на потоки спекулятивного капитала финансовых ТНК и на данном этапе глобализации не могут рассматриваться в качестве основных субъектов глобального управления.

2.2. Транснациональные корпорации в современном мире

Современный процесс глобализации экономики осуществляется одновременно на двух уровнях: на уровне интеграции государств (макроуровень) и интеграции процессов конкретной экономической деятельности, на уровне предприятий и организаций (микроуровень). Основной организационной формой международного сообщества на микроуровне является **международная корпорация**.

Международная корпорация, или МК (international corporation), — это особый тип организации экономической деятельности, предполагающий объединение факторов производства в единое целое (компанию) для осуществления производственно-хозяйственной деятельности во многих странах мира.

Существуют **два вида МК**:

1) **транснациональная корпорация (ТНК)** — сообщество, головная компания которого является собственностью капитала одной страны, а дочерние предприятия и филиалы сообщества функционируют в разных странах;

2) **многонациональная корпорация (МНК)** — сообщество, головная компания которого принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы размещены по всему миру.

Термин “транснациональная корпорация” появился в международном обороте относительно недавно — **в середине 70-х гг. XX в.** В течение ряда десятилетий до этого (практически с начала XX в.) говорили и писали исключительно о международных монополиях. В экономической литературе даются различные определения и классификации ТНК. Известный американский маркетолог Филипп Котлер подразделял ТНК на интернациональные, многонациональные (мультинациональные) и глобальные. Согласно исследовательской программе Гарвардского университета к разряду транснациональных относятся компании, имеющие более шести зарубежных дочерних фирм. Российскими экономистами ТНК определяется как комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового блока с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах.

Учитывая, что формулировка понятия “транснациональная корпорация” затрагивает интересы многих государств, Комиссия по транснациональным корпорациям ООН предложила следующий компромиссный вариант определения ТНК. Это компания:

- включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящих центров;
- связывающая отдельные единицы посредством собственности или каким-либо другим образом, когда одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

В настоящее время, по рекомендации ЮНКТАД¹, к ТНК следует относить компании, у которых не менее 10% активов размещено за рубежом.

Таким образом, по выработанному в ООН определению, **ТНК** — предприятия, не зависящие от страны их происхождения и формы собственности на них, имеющие филиалы и отделения в двух или более странах, которые функционируют в соответствии с системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию.

В настоящее время выделяют следующие **типы транснациональных корпораций**:

- а) **горизонтально интегрированные** корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции;
- б) **вертикально интегрированные** корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта;
- в) **диверсифицированные корпорации**, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией (типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорация Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т. д.).

¹ ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию — международная организация, материалы исследований и статистика которой являются основным официальным источником по развитию ТНК.

В 1970 г. из семи тысяч ТНК, обозначенных ООН, большинство были из двух стран — Америки и Англии. В настоящее время половина из 35 тысяч фирм приходится на четыре страны: Америку, Японию, Германию и Швейцарию, в то время как Британия оказалась на седьмом месте. Одной из особенностей нынешнего этапа развития процессов транснационализации является рост числа малых ТНК, т. е. относительно небольших по размеру компаний, активно осуществляющих международную деятельность через многочисленные зарубежные филиалы. В конце XX в. доля малых ТНК составляла в Великобритании 78% всех английских ТНК, во Франции — 89%, в США — 43,3%, в Японии — 25%. Как справедливо отметил П. Фишер, “высокие технологии и ноу-хау, которыми обладают эти компании, становятся решающими факторами их глобального присутствия”¹.

Экономическая мощь крупнейших ТНК сравнима с возможностями многих государств, в том числе и таких развитых стран мира, как Австрия, Дания, Норвегия и Финляндия. ТНК превращаются в самостоятельную силу, учитывать влияние которой вынуждены и национальные правительства — в ряде случаев международные компании превращаются в своеобразный “полос власти” в мировой экономике².

Следует отметить, что границы между группами международных компаний ТНК и МНК весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую. На сегодняшний день даже не существует однозначной трактовки данных понятий, многие исследователи определяют ТНК как МНК. Тем не менее ТНК и МНК следует рассматривать как отдельные группы международных образований. Транснациональные корпорации являются международными компаниями по характеру своей деятель-

¹ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. — М.: Финансы и статистика, 1999. — С. 28.

² Сенчило В. Л. Метакорпорации: международные аспекты и их влияние на российскую экономику. — Самара: СГАУ, 2007.

ности, но они национальны по контролю за основными операциями, а МНК — международны по всем параметрам.

К началу XXI в., по данным ЮНКТАД, в мире действуют свыше 60 тысяч ТНК, имеющие 800 тысяч филиалов по всему миру. В 2000 г. совокупные активы иностранных филиалов ТНК увеличились по сравнению с 1990 г. в 3,67 раза, достигнув суммы в 21 102 трлн долл., ежегодный объем продаж, осуществляемый ТНК, превышает 15 трлн долл., а годовой объем произведенных товаров и услуг оценивается в 36% мирового ВВП.

Что касается МНК, то в соответствии с рейтингами, опубликованными в газете Financial Times за 2000 г., в число 500 ведущих мировых компаний вошло только шесть со смешанным капиталом разных стран. В качестве примеров крупнейших МНК могут служить англо-голландский химико-технологический концерн “Юнилевер”, существующий с 1907 г., англо-голландский концерн “Ройал Датч-Шелл”, англо-итальянский резино-технический концерн “Данлоп-Пирелли”, швейцарско-шведская компания АВВ, специализирующаяся в области машиностроения и электронной инженерии и т. д.

Международные корпорации начали складываться еще до усиления процессов глобализации, но лишь сегодня экономика начинает превращаться в “мировую шахматную доску”, на которой соперничают ведущие международные компании. Конкуренция этих компаний нередко является более острой, чем на национальном уровне, используются принципиально иные методы конкуренции.

Из российской практики: есть ли у нас свои ТНК?

В России создаются отечественные транснациональные структуры как способ восстановления ранее разрушенных кооперационных связей между предприятиями государств СНГ. С развитием процессов приватизации в экономике страны начала активизироваться также деятельность зарубежных ТНК.

В основе транснациональной деятельности российских сырьевых и транспортных ТНК лежит преимущество использования госу-

дарственного ресурса, а география интернационального присутствия компаний часто ограничивается рынками ближнего зарубежья. Однако на сегодняшний день среди российских ТНК пока нет компаний, способных конкурировать с глобальными производственными и тем более финансовыми ТНК.

Хотя в настоящее время среди ведущих российских ТНК доминируют классические ТНК, некоторые компании со значительными зарубежными активами обладают чертами других типов. Например, "Зарубежнефть" и отчасти "Газпром" могут быть отнесены к наследницам советских ТНК. Есть компании, которые эксплуатируют транснациональные экономические связи постсоветского пространства, в частности ИНТЕР РАО ЕЭС и, возможно, "ЕвроХим". Металлургические компании "Северсталь", "Евраз" и НЛМК предпочитают инвестировать в наиболее развитых странах. В целом, как показало исследование, в 2008 г. у 20 ведущих российских ТНК 49% зарубежных активов располагалось в Западной и Центральной Европе. Доля СНГ составляла 23%, а в Северной Америке капитал российских компаний был представлен лишь 17%. В отношении остальных стран российские инвесторы все еще проявляют осторожность.

Для того чтобы повысить конкурентоспособность российских ТНК, требуется выполнение целого ряда условий, к которым должны стремиться российские компании: оборот акций на международных финансовых рынках, регулярная выплата дивидендов, стабильный объем продаж, прибыльность, капитализация (рыночная стоимость) от 1 млрд долл.

ТНК являются главными каналами прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которые осуществляются по двум основным направлениям:

- 1) строительство новых объектов экономики;
- 2) слияние и поглощение уже существующих национальных хозяйственных единиц.

Главными получателями ПИИ остаются экономически развитые страны, в числе развивающихся стран основными получателями инвестиций являются страны Латинской Америки и Карибского бассейна, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии.

В последнее время в мире наблюдается гигантская “волна” международных, трансграничных слияний и поглощений. **Слияния и поглощения** компаний — это фундаментальные процессы формирования рынка, в котором участники образуются при помощи присоединения друг к другу либо переходом одной компании в собственность другой с возможным ребрендингом поглощенной фирмы.

Данный экономический феномен под названием “**Great Merger Movement**”, что в переводе с английского означает “**процесс великих слияний**”, возник в конце XIX — начале XX вв. и был характерен для экономики США. На протяжении почти 10 лет, с 1895 по 1904 г., тысячи мелких фирм с небольшой долей на рынке начали объединяться с такими же, образуя в итоге крупные и влиятельные компании, приобретавшие доминирующее положение на рынке, — тресты. В процессе подобной консолидации, по мнению историков, было поглощено более 1800 компаний, многие из которых заняли значительную долю рынков той сферы, в которой они работали.

Процессы транснационализации могут осуществляться в рамках лицензионных, субподрядных и прочих контрактов. В западной литературе был изобретен неологизм “**лифрексдинг**”, в котором соединены такие формы зарубежной деятельности, как обмен лицензиями (лицензионный договор — использование авторского права, товарного знака, патента), соглашения о франчайзинге (выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, маркетинговой и технологической поддержки), экспорт и прямые инвестиции. В условиях глобализации экономики особое значение приобретают процессы транснационализации в рамках стратегических альянсов. **Международный стратегический альянс (МСА)** представляет собой относительно продолжительное по времени межорганизационное соглашение по сотрудничеству, которое предусматривает совместное использование ресурсов и/или структур управления двух или более самосто-

ятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждой из них.

В широком смысле к МСА относятся функциональные соглашения (например, по совместным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, развитию производства, совершенствованию продукции, консорциумы и др.), соглашения об участии в активах как с созданием новой организации (например, совместные предприятия), так и без образования новой организации (взаимный обмен акциями, приобретение небольшой доли участия). Таким образом, МСА являются функциональными структурами, основанными на формальном или неформальном договоре. Организации-учредители осуществляют совместное управление и контроль за совместной деятельностью.

Несмотря на то что двухсторонние связи преобладают во множестве альянсов, одной из наиболее заметных тенденций в последнее время стало формирование альянсовых сетей. **Альянсовая сеть** — это объединение более чем двух организаций, связанных между собой формальными и неформальными соглашениями о сотрудничестве. Их называют также “многофирменными альянсами”, или “кластерами”. Международные альянсовые сети часто создаются для того, чтобы максимизировать общий объем выпускаемой продукции на основе эффекта масштаба.

Особый интерес в современных условиях вызывают **интегрированные корпоративные структуры, или метакорпорации**, — особая группа корпоративных объединений, характеризующихся собственными закономерностями развития¹.

В соответствии с концепцией трех критериев интегрированной корпоративной структуры Я. Паппэ метакорпорацией является объединение нескольких экономических агентов

¹ Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 4.

(юридических лиц, а также организаций, не являющихся юридическими лицами), удовлетворяющее следующим требованиям:

– хотя бы часть экономических агентов является коммерческими организациями, действующими с целью получения прибыли;

– между агентами существуют устойчивые взаимосвязи, более жесткие, чем рыночные; это означает, что в некоторых существенных аспектах все объединение выступает как единое целое;

– существует стратегический центр принятия решений, который может быть как юридическим лицом, так и группой физических лиц — собственников и высших менеджеров; этот центр именуется центральным элементом¹.

Тесное взаимодействие отдельных метакорпораций между собой порождает их все более и более крупные объединения, между которыми также возникают взаимосвязи. Нередко одна компания входит одновременно в несколько метакорпораций, в результате чего речь идет о формировании некоторой более общей структуры — **мировой системы метакорпораций (МСМ)**, в рамках которой можно выделить несколько уровней: многонациональные и транснациональные корпорации и банки и международные стратегические альянсы; национальные метакорпорации и их альянсы; отдельные компании и филиалы.

Определенные комплексные формы метакорпораций присущи отдельным государствам — финансовые коалиции (США), сюданы и кэйрецу (Япония), чеболи (Южная Корея) и др. В настоящее время складывается целый ряд принципиально **новых форм метакорпораций**. Некоторые из них связаны с развитием внутреннего предпринимательства и децентрализацией компаний (**круговые корпорации, горизонтальные корпорации**), другие — с развитием интернет-технологий (**виртуальные произ-**

¹ *Паннэ Я. Ш.* Олигархи: Экономическая хроника 1992–2000. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — С. 25.

водственные цепочки, квазихолдинги, проектные сообщества). Можно упомянуть еще несколько новейших типов метакорпораций. Так, введение систем банковских карт привело к возникновению групп, в состав которых входят банки-эквайеры (бенефициары) и банк — эмитент карточек, играющий роль центрального элемента. В Интернете сегодня складывается еще одна форма метакорпораций — **виртуальные универсальные банки**, т. е. интернет-компании, обеспечивающие связь клиента со специализированными банковскими институтами и предоставляющие собственно услуги.

Транснациональная деятельность вызывает противоречивые последствия. С одной стороны, она ускоряет развитие и способствует распространению технологической революции, передового опыта организации производства. С другой — необходимо учитывать и отрицательные последствия воздействия транснационализации:

- возможность навязывания неперспективных направлений в системе всемирного разделения труда;
- опасность превращения в место сброса экологически опасных технологий, товаров;
- захват иностранными фирмами наиболее развитых сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны;
- склонность ТНК к более решительным мерам в случае кризисов — закрытию предприятий, сокращению производства, что ведет к безработице и другим негативным явлениям;
- ориентация ТНК на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса и т. д.

Однако, несмотря на неоднозначные последствия, транснациональная деятельность может стать одним из важнейших путей повышения конкурентоспособности национальной экономики. Таким образом, процессы интернационализации и глобализации мировой экономики как определяющие тенденции ее развития начиная со второй половины XX в. активизировали

рост и значение экономического фактора развития, способного не только оказывать влияние на мировую экономическую ситуацию, но и контролировать ее.

2.3. Особенности современного этапа глобализации

В настоящее время глобализация выражается не просто в увеличении масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена, а в существенном увеличении экономического пространства; в возникновении, осуществлении и воздействии отдельных международных акций на различные области жизнедеятельности человечества. Глобализация является результатом **глобализационного перехода** — многоуровневого явления, затрагивающего как отдельные предприятия, так и локальные рынки и национальные экономики

Микроуровень при этом составляет основу мирохозяйственных связей в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются субъектами международных экономических связей. Усложнение факторов глобализации под воздействием изменяющейся хозяйственной среды и невозможность прямого рыночного саморегулирования определяют главную роль в этом процессе **макроэкономического уровня**. На **мегауровне** данный феномен характеризуется усложнением взаимосвязей в рамках мировых рынков и выражается в создании глобального информационного пространства.

Глобализационный переход — это качественный переход, характеризующийся усилением взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер экономической деятельности в области международных отношений. Он проходит практически через все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни, а также сами условия существования человечества.

Научные подходы к изучению глобализации

Основные научные подходы к изучению глобализации расходятся по поводу начала глобализационного перехода. **Первая точка зрения**, которой придерживаются отдельные исследователи, состоит в том, что в прошлом национальные экономики были в значительной степени независимыми объектами. Считается, что только с 1960-х гг. можно наблюдать появление новой транснациональной экономики, в которой национальные общества объединяются в глобальную торговую сеть и международное разделение труда.

Второй подход предполагает многовековую тенденцию к росту глобальной интеграции, выраженную в снижении затрат на транспортировку и коммуникацию и растянутости во времени глобализационного перехода. **Ю. В. Яковец** утверждает, что “процесс глобализации далеко не новый. И хотя тысячелетия назад локальные культуры и цивилизации возникали и развивались, казалось бы, изолированно, многочисленные нити культурных, торгово-экономических связей между ними столетие за столетием крепили и умножались, охватывая населенную часть земного шара к северу от экватора”¹.

Третий подход представляет международную интеграцию как циклический процесс, в котором стадии роста интеграции сопровождаются стадиями возвращения национальных экономик к автаркии. По мнению **Л. Синцеров**, глобализация протекает двумя крупными интеграционными циклами с периодом дезинтеграции между ними (август 1914 г. — 1945 г.)². **Первый глобальный интеграционный цикл, или PAX BRITANNICA** (1846 – 1914 гг.), датируется историками сороковыми годами XIX в., когда железные дороги и пароходы снизили транспортные издержки, открыв возможности для крупномасштабных поставок большой массы товаров на дальние расстояния. Промышленная революция, по мнению данного исследователя, сообщила мощный импульс мировой торговле, поставив все страны в необратимую зависимость от международного географического разделения труда. **Второй глобальный интеграционный цикл** вырос из промышленной революции конца XIX — начала XX в., усиленной

¹ Яковец Ю. В. Дилеммы глобализации. Социумы и цивилизации: иллюзии и риски. — М.: Вариант, 2002. — С. 403.

² Синцеров Л. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 5. — С. 56.

импульсами НТП, в то время как главным итогом послевоенного этапа мирового развития стало восстановление глобализации до уровня, близкого к уровню 1913 г.¹

Профессор социологии Калифорнийского университета (США) М. Кастельс определил глобализацию как “экономику, способную работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты”, перечислив в качестве основных ее характеристик следующие: информация, знания и информационные технологии².

Судьба человечества в XXI в. зависит от его способности предложить “неглобалистический общепланетарный проект”. Противостоять глобалистской модели однополярного мира могут новые локальные, межгосударственные межнациональные образования. Они могут быть созданы новыми мировыми лидерами, например такими, как Индия, Китай, страны Латинской Америки, может быть, Россия. Они возьмут на себя задачу формирования новой планетарной целостности (новой по духу, сохраняющей национальное своеобразие народов).

В глобальной экономике существует опасность попадания в *ловушку глобальных катаклизмов*, поэтому необходим анализ генетико-исторических корней наций, онтологической структуры хозяйственных систем и глобализационного экономического пространства. Страны несут в себе национально-генетический код, который должен быть использован в выработке национальной стратегии выживания. Но данная стратегия должна опираться на национальный строительный материал (хозяйственную структуру), обеспечивающий безостановочное движение экономики.

¹ Синцеров Л. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 5. — С. 58.

² Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ.; под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — С. 105.

Глобализация влияет на экономическое развитие государств, придавая универсальный характер экономическому росту, имеющему не только экономико-технологическую, но и духовно-культурную составляющую. Но придать всей мировой экономике универсальность невозможно, наоборот, следует адаптировать всеобщее, глобализационное и национальные экономические институты. Успешное развитие экономики с сохранением традиционных институтов в последнее десятилетие убедительно демонстрирует Китай, доказывающий жизнеспособность идеи “новой имперскости” как спасительной альтернативы западному глобализму с его ориентацией на однополярный мир.

Особое значение имеет вопрос о влиянии глобализационных процессов на Россию, на качество ее роста, поскольку именно от ее исторического выбора зависит не только судьба российского народа и государства, но в значительной степени и планетарное будущее.

Влияние глобализационных процессов на Россию

Большинство ученых склоняются к необходимости если не прямого противостояния России глобалистским процессам, то, как минимум, выбора собственного пути через инновационный прорыв (**Ю. В. Яковец**), через учет интересов страны в глобализирующемся сообществе (**С. Н. Бабурий**), через возрождение национального фактора в выборе экономической стратегии (**В. Т. Рязанов**), через анализ объективно существующих внутренних возможностей и национальных перспектив (**А. С. Филипенко**), через отказ игры с мировым сообществом “в поддавки” (**А. Д. Некипелов**), через восстановление духовной миссии России, создание духовно созидательной, социально ориентированной, консервативно настроенной национальной организации (**С. В. Перевезенцев**).

По мнению **Ю. В. Яковца**, восстановление Россией национальной идентичности невозможно без инновационного прорыва, складывающегося из трех составляющих: наличия концепции инновационного прорыва; необходимости воспитания будущего поколения инноваторов; сохранения культурных традиций.

Наряду с необходимостью четкого осознания инструментов и механизмов заглобализированного общества (метатехнологий, метаденег) нельзя забывать, что российское хозяйство должно быть построено на ответственности. Это всегда было свойственно России.

Стратегическими интересами России должны стать: возрождение экономической роли государства, планирование, поддержка науки, образования; кооперация с западными фирмами в тех областях производства, где у нас есть технологические рывки. Инновационный прорыв возможен при четком определении стратегических приоритетов. В их число должны войти: потребительский сектор (продукты, лекарства); легкая промышленность; отечественное оборудование. Источниками инвестиций могут быть банки, средства населения, но при условии повышения законодательной роли государства.

При этом эволюция от простого к сложному (от интернационализации к глобализации) происходит по мере накопления количественных связей между экономическими агентами, которыми могут выступать как отдельные предприятия, так и страны в целом. На каждой ступени глобализационного процесса экономический рост приобретает определенное качество, максимально выражающее происходящие в обществе структурные изменения.

Для уточнения понятий и построения методологических цепочек необходимо четко разграничивать **политическую глобализацию**, основанную на гегемонии власти, и **экономическую глобализацию**, основанную на взаимодействии национальных хозяйственных систем. Интегральным явлением здесь выступает так называемая **структурная глобализация**, представляющая собой “изменения в плотности международных и глобальных взаимодействий относительно локальных и национальных экономических систем”, “увеличение в рамках территорий локально весомых социальных взаимодействий при расширении значимых пропорций всех взаимодействий внутри мировых и национальных пределов”¹.

¹ Chase-Dunn C., Kawano Y., Brewer B.D. Trade Globalization since 1795: Waves of Integration in the World-System // American Sociological Review. Vol. 65, № 1, Looking Forward, Looking Back: Continuity and Change at the Turn of the Millennium. — 2000. — Feb. — P. 78, 79.

Развитие процесса глобализации в 90-е гг. XX в. выявило множество граней этого крайне сложного процесса, обозначив ряд **противоречий**:

– противоречие между процессами автономизации и интеграции (“**парадокс Нейсбитта**”: чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники);

– противоречие между устоявшимся мировым порядком и активными позициями государств в защите собственных национальных интересов;

– противоречие между развитием экономики во времени и проблемой ее асимметричного распределения в пространстве. Складывающаяся архитектура мировой экономики крайне нестабильна и чревата большими потрясениями не только для стран периферии, но и для центра, так как мировая валютно-финансовая сфера превратилась в единую систему и обвал одного из ее звеньев тяжело отражается на остальных.

Немаловажным обстоятельством сегодня является то, что глобализация на современном этапе приобрела форму **неоколониализма**. Несмотря на то что изменилась субстанция, вывозимая из колоний в метрополии (раньше это была грубая рабочая сила, сырье, сегодня — это интеллектуальные ресурсы), изменились правила и механизмы колониального захвата, сама сущность колониализма осталась прежней — эксплуатация развивающихся стран в части, касающейся “утечки умов”. В связи с этим встает вопрос о целесообразности искусственного воспроизводства интеллектуального капитала на макроуровне. Существует естественное воспроизводство интеллектуального капитала, основанное на внутренней мотивации индивидуума в целях самореализации.

Глобализационный переход — объективный результат эволюции развития мировой экономической системы. Стремлением к реализации результатов научно-технического прогресса посредством укрупнения капитала будущие ТНК создали исторически закономерные условия для глобализационного пере-

хода всего экономического организма в сторону увеличения пространства для международных трансакций.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под интернационализацией мировой экономики?
2. Что такое экономическая интеграция?
3. Какие интеграционные объединения вы знаете?
4. Что такое глобализация и каковы причины этого процесса?
5. Каковы положительные и отрицательные результаты глобализации?
6. В чем сущность глобальных проблем современности?
7. Что такое транснациональная корпорация?

Глава 3. Международное движение товаров

3.1. Мировой рынок и международная торговля

Международное движение товаров и услуг изначально осуществлялось в форме развития внешнеторговых отношений. Сначала обменивались излишки товаров, возникавшие в отдельных странах, впоследствии, с ростом производительности труда и развитием международного разделения труда, отдельные страны стали специализироваться на производстве товаров, продажа которых на внешнем рынке была выгоднее, чем на внутреннем.

В современных условиях формирование мирового хозяйства и дальнейший процесс интернационализации производства привели к становлению новой формы международного обмена товарами — мировому рынку.

Необходимость возникновения и развития системы отношений по международному обмену товаров и услуг обусловлена множеством причин. Одна из них заключается в том, что практически ни одна страна не располагает количеством и набором ресурсов, необходимых для полного удовлетворения всей системы потребностей.

Каждая страна имеет ограниченное количество труда и капитала, позволяющее ей производить различные товары, входящие в состав ВВП. Если для производства отдельных товаров в стране имеются наилучшие условия и связанные с ним издержки минимальны, то это позволяет ей, увеличивая производство данного товара и продавая его другим странам, покупать

товары, которые невозможно произвести внутри страны или производство которых обходится слишком дорого. Поэтому всегда **причинами** существования внешнеторговых отношений, а следовательно, и современного мирового рынка остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена.

Современный *мировой рынок* представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений по обмену произведенных национальных продуктов. *Субъектами* этих отношений могут выступать государства, отдельные организации и предприятия, частные лица. Так же как и внутри страны, в структуре мирового рынка можно выделить рынки товаров и услуг, рынки труда, капитала и, кроме того, рынки достижений науки и техники. В составе последних все большее значение приобретают информационные рынки. Можно выделить и отдельные рынки по региональному признаку: европейский, азиатский, южноамериканский, дальневосточный и др.

Для того чтобы страна могла торговать на мировом рынке, ей необходимо иметь экспортные ресурсы, т. е. запасы конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся спросом на мировом рынке, валютные средства или иные средства оплаты импорта, а также развитую внешнеторговую инфраструктуру: транспортные средства, складские помещения, средства связи и проч. Расчеты по внешнеторговым операциям производятся банками, а страховой бизнес страны осуществляет страхование перевозок и грузов. Конечно, при необходимости можно воспользоваться услугами инфраструктуры других стран, но, как правило, это очень дорогие услуги, и каждая страна, задействованная на мировом рынке, стремится создать собственную инфраструктуру.

Два встречных потока товаров и услуг образуют экспорт и импорт каждой страны. **Экспорт** — это продажа и вывоз товаров за границу, **импорт** — покупка и ввоз товаров из-за рубежа. Разность стоимостных оценок экспорта и импорта образует **торговое сальдо**, а сумма этих оценок — **внешнеторговый оборот**.

На мировом рынке, как и на любом рынке, формируются спрос и предложение и поддерживается стремление к рыночному равновесию.

Предположим, две страны выпускают и потребляют один и тот же товар, но ресурсы для его производства и потребности в нем различны. На внутреннем рынке будут складываться разные рыночные цены и разные условия равновесия (рис. 3.1).

По горизонтальной оси располагаем объемы производства товара (Q), а по вертикальной — цены (P). Для страны X спрос будет показан кривой D_1D_1 (рис. 3.1, а), а предложение — кривой S_1S_1 . Для страны Y спрос отразится кривой D_2D_2 (рис. 3.1, с), а предложение — кривой S_2S_2 . В этом случае внутреннее рыночное равновесие будут отражать соответственно точки E_x и E_y , а равновесные цены — P_x и P_y . Поскольку P_y больше P_x , данный товар дешевле в стране X . Его выгоднее производить больше, чем внутренний спрос на него, и по более высоким ценам продавать в страну Y . Стране Y выгодно его покупать у страны X по любым ценам ниже P_y , и страны договариваются о торговле данными товарами, например, по цене P_o .

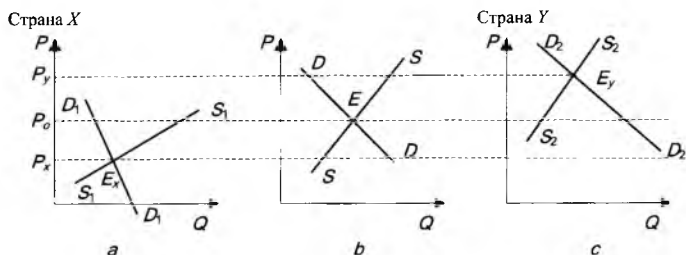


Рис. 3.1. Спрос и предложение на мировом рынке

Равновесная цена, существующая на рынке страны X , говорит о том, что спрос равен предложению и избытка предложения, который можно предложить для экспорта, не существует. Увеличить объем предложения можно только при возраста-

нии цены. Поэтому цена P_x служит нижней границей, при которой экспорт невозможен. В стране Y равновесная цена P_y также говорит о равенстве спроса и предложения и о том, что в данных условиях импорт не нужен. Но если цена снизится, то возникнет избыточный спрос, который по данным ценам можно удовлетворить только за счет импорта. Таким образом, цена P_y служит верхней границей, определяющей объем импорта в страну Y .

В этих границах устанавливается точка равновесия, при которой избыточное предложение страны X равно избыточному спросу в стране Y .

Мировой спрос и мировое предложение соответственно показаны на рис. 3.1, в кривыми DD и SS . Таким образом, на мировом рынке всегда балансируются спрос и предложение на экспортируемые и импортируемые товары, а мировая цена находится между минимальной и максимальной внутренними равновесными ценами.

Мировой рынок всегда представляет собой арену жесточайшей конкуренции, поэтому удержаться на нем значительно сложнее, чем на внутреннем рынке. Помимо конкуренции на положение отдельных субъектов мирового рынка оказывает влияние и изменение структуры международного товарооборота под воздействием различных факторов.

Долговременные структурные сдвиги возникают, как правило, под воздействием изменений в условиях производства и прежде всего под влиянием научно-технического прогресса. В современных условиях значительно уменьшился удельный вес сырьевых товаров и возросла доля продукции обрабатывающей промышленности. Современная технология, технические знания и другая информация превратились в специфический товар, спрос на который постоянно растет, так же как и на продукцию электротехнической и электронной промышленности. В то же время существует ряд стран, традиционно торгующих сырьевыми и энергетическими ресурсами.

3.2. Классические теории международной торговли

Мировая экономическая наука предложила целый ряд теорий, рассматривающих различные аспекты мирового хозяйства и международных экономических отношений. Однако лишь некоторые из них оказали существенное воздействие как на мировую экономику, так и на экономическую политику и практику отдельных стран и международных организаций, стратегию хозяйственной деятельности фирм и компаний. К таковым в первую очередь относятся классические теории мировой торговли.

Первыми серьезное внимание на проблемы международной торговли обратили представители **меркантилизма**. Они верили, что истинным богатством страны является золото (деньги), и исходя из этого создали **теорию внешней торговли**. По их мнению, внешняя торговля должна быть ориентирована на максимальную сохранность и увеличение количества золота в стране. В связи с этим рекомендовалось стимулировать экспорт и ограничивать импорт, чтобы не тратить золото на покупку товаров за пределами страны. Одновременно вводились запреты на торговлю колоний со всеми странами, кроме метрополий, на развитие производства в колониях — они должны были стать только поставщиками сырья в метрополиии.

Меркантилисты, по сути, предлагали обогащение одних стран за счет других. Вместе с тем их заслуга заключается в том, что они впервые привлекли внимание к проблемам внешней торговли, подчеркнули ее значимость для экономического развития стран, описали и обосновали определенное соотношение затрат на экспорт и импорт, т. е. заложили основы платежного баланса.

Основы **классической теории международной торговли** были заложены в конце XVIII — начале XIX вв. выдающимися английскими экономистами **Адамом Смитом** и **Давидом Рикардо**. Развитие и обогащение страны невозможно только за счет

перераспределения имеющихся богатств, необходимо постоянное развитие и совершенствование взаимодействующих экономических систем.

Основоположник экономической науки **Адам Смит** в своей книге “Исследование о природе и причинах богатства народов” (1776 г.) разработал первую классическую теорию внешней торговли — **теорию абсолютных преимуществ**.

Принцип абсолютных преимуществ, или абсолютных издержек, А. Смита гласит: “основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовить дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне... То, что представляется разумным в образе действия любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабдить нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом”¹.

Таким образом, суть взглядов А. Смита состоит в том, что торговля будет приносить экономический эффект, если товары будут ввозиться из страны, где издержки абсолютно меньше, а вывозиться те товары, издержки которых в данной стране ниже, чем за рубежом.

Предположим, что две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (зерно и сахар). Пусть, например, Аргентина на единицу затрат может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов в указанных пределах, а Бразилия при аналогичных затратах — 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию в указанных пределах (рис. 3.2 и 3.3 соответственно). В этом случае

¹ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — Т. 2. — М.: Л., 1953. — С. 33.

максимальные объемы потребления зерна и сахара в этих странах будут заданы кривыми производственных возможностей (жирные линии). Для упрощения анализа предполагаем, что издержки замещения остаются постоянными, и поэтому эти линии прямые.

В данном примере Аргентина обладает абсолютным преимуществом по зерну (т. е. на единицу затрат в Аргентине можно произвести больше зерна), а Бразилия — по сахару.

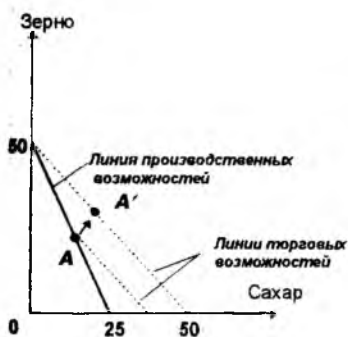


Рис. 3.2. Производство в Аргентине

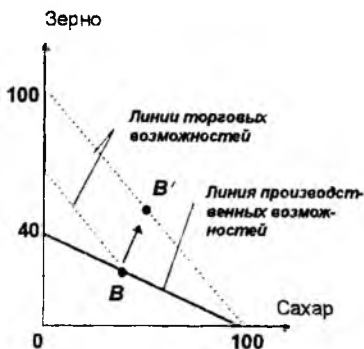


Рис. 3.3. Производство в Бразилии

В условиях, когда внешняя торговля отсутствует, каждая страна может потреблять только те товары и только то их количество, которое она производит, а относительные цены этих товаров на внутреннем рынке определяются относительными издержками их производства. В нашем примере эти цены составят: 1 т зерна = 0,5 т сахара в Аргентине и 1 т зерна = 2,5 т сахара в Бразилии.

Производитель зерна в Аргентине при реализации его на внутреннем рынке может в обмен получить только 0,5 т сахара, а в Бразилии этот же товар стоит в пять раз дороже (2,5 т сахара). Этот условный пример показывает, что после установления торговых отношений между странами направления внешнетор-

говых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Аргентине будет выгодно экспортировать зерно и импортировать сахар, а Бразилии — экспортировать сахар и импортировать зерно.

Чтобы торговля была взаимовыгодной, цена какого-либо товара на внешнем рынке должна быть выше, чем внутренняя цена равновесия на тот же товар в стране-экспортере, и ниже, чем в стране-импортере. Для нашего примера мировая цена на зерно должна устанавливаться в пределах:

$$0,5 \text{ т сахара} < 1 \text{ т зерна} < 2,5 \text{ т сахара.}$$

Если цена на мировом рынке установится, например, на уровне $1 \text{ т сахара} = 1 \text{ т зерна}$, то максимальные объемы потребления сахара и зерна уже будут определяться линиями торговых возможностей (пунктирные линии на рис. 3.2 и 3.3). Наклон этих линий определяется соотношением цен на зерно и сахар на мировом рынке. Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен двумя причинами:

- а) изменением структуры потребления;
- б) специализацией производства.

В первом случае специализация не происходит, и сложившаяся в странах структура производства, определяемая прежде всего структурой спроса, остается неизменной. Пусть, например, структура производства в Аргентине определяется точкой *A* на ее кривой производственных возможностей (см. рис. 3.2), а в Бразилии — точкой *B* (рис. 3.3). Продавая на внешнем рынке часть продукции, по которой она обладает преимуществом, страна в обмен может теперь получить гораздо больше другого товара. Изменяя таким образом структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей (тонкая пунктирная линия, выходящая из точки *A* на рис. 3.2 и из точки *B* на рис. 3.3).

Еще больший выигрыш можно получить, если обе страны будут полностью специализироваться на производстве того товара, по которому они обладают преимуществом, и торговать

между собой. В этом случае обе страны могут увеличить объемы потребления и зерна, и сахара (например, точка *A'* для Аргентины и точка *B'* для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (табл. 3.1)¹.

Таблица 3.1

Страна	Производство	Экспорт (-) / Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
До специализации				
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

Д. Рикардо в работе “Начала политической экономии и налогового обложения” (1817 г.) доказал, что принцип абсолютно-го преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию **сравнительного преимущества**. Он доказал, что межгосударственная специализация выгодна не только в тех случаях, когда какая-либо страна имеет абсолютное преимущество в производстве и сбыте данного товара по сравнению с другими странами, вполне достаточно, по мнению Д. Рикардо, чтобы эта страна экспортировала те товары, по которым у нее есть сравнительные преимущества, т. е. чтобы по этим товарам соотношение ее затрат с затратами других стран было бы более благоприятным для нее, чем по другим товарам.

¹ Миклашевская М. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник; Под ред. А. В. Сидоровича. — М.: Дело и Сервис, 2000. — С. 11–13.

Отмечая, что “при системе полной свободы торговли каждая страна затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли промышленности, которые доставляют ей наибольшие выгоды”, Рикардо указывал, что принцип, который лежит в основе такого развития, — преследование индивидуальной выгоды, связанное с общим благом для всех¹.

Допущения теории сравнительных преимуществ

Теория сравнительных преимуществ основана на ряде **допущений**. Она исходит из наличия **двух стран и двух товаров; издержек производства** только **в виде заработной платы**, которая к тому же одинакова для всех профессий; игнорирования различий в уровне заработной платы между странами; **отсутствия транспортных издержек** и **наличия свободной торговли**. Эти исходные предпосылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли.

В дальнейшем анализе теорий международной торговли будет сделан также ряд допущений.

1. Потенциалы стран различаются в небольшой степени.
2. Уровни производительности труда в различных отраслях в странах не очень отличаются.
3. На начальном этапе из анализа исключается категория денег.
4. Предполагается свободное межотраслевое перемещение ресурсов (с технической, экономической, социальной и иных точек зрения).
5. Предполагается свободное перемещение товаров и услуг между странами.
6. В странах существуют примерно одинаковые предпочтения потребителей.

Хрестоматийным примером Д. Рикардо стал его пример с производством сукна и вина в Англии и Португалии. Допустим, что отрез сукна в 25 м обменивается на бочонок вина в 50 л. На производство такого отреза сукна в Португалии затрачивается годовой труд 90 работников, а в Англии — 100 работников. На

¹ Рикардо Д. Сочинения. — Т. 1. — М., 1995. — С. 116.

производство бочонка вина указанной вместимости в Португалии затрачивается труд 80 работников, а в Англии — 120 работников. Таким образом, Португалия имеет абсолютные преимущества по обоим товарам, а у Англии этих преимуществ нет. Тем не менее обеим странам выгодно обмениваться товарами. Если предположить, что одинаковое количество сукна и вина каждая страна будет производить для себя и для экспорта, то преимущества внешней торговли можно доказать (табл. 3.2).

Таблица 3.2

**Преимущества внешней торговли
(число работников, занятых в производстве)**

Страна	Рынок					
	закрытый			открытый		
	вино	сукно	всего	вино	сукно	всего
Португалия	80	90	170	160	—	160
Англия	120	100	220	—	200	200
Итого	200	190	390	160	200	360

Если Португалия откажется от производства отреза сукна, а импортирует его из Англии в обмен на бочонок вина, то она сэкономит годовой труд своих 10 работников. Англия, отказавшись от производства вина, увеличила вдвое производство сукна, сэкономив при этом труд 20 работников.

Совокупные затраты на производство вина и сукна в Португалии составляют 170 ед. труда, а в Англии — 220, если страны не выходят на внешний рынок. После специализации и выхода на мировой рынок затраты на производство в Португалии будут составлять 160 ед. труда, а в Англии — 200. Если для удовлетворения потребностей в обеих странах раньше нужно было 390 ед. труда, то после специализации — только 360. Следовательно, внешняя торговля минимизирует затраты труда на потребляемые товары.

В приведенном примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинакова, однако если она различна, то, как указывали сторонники теории Рикардо, это не вносит принци-

пиальных изменений в теорию относительных преимуществ. В нашем случае, если уровень оплаты труда в Португалии, скажем, вдвое ниже, чем в Англии, то Португалия от обмена по-прежнему получит выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия, т. е. у последней эта выгода будет уже не в два, а в четыре раза больше. Это нетрудно подсчитать, если условно определить годовую заработную плату виноделов и ткачей в Португалии в 1000 ф. ст., а заработную плату тех же работников в Англии — в 2000 ф. ст.

В современных условиях относительные преимущества определяются путем расчета альтернативных издержек, когда издержки на производство одного товара определяются через затраты на производство другого. Рассматриваемая теория убедительно доказывает, что любая страна, участвующая в международном разделении труда, получает определенную выгоду. Именно поэтому данная теория просуществовала многие годы, не потеряв своего значения и сегодня.

Теория Д. Рикардо основывалась на различиях в издержках производства товаров между странами, а также на предположении о постоянстве издержек замещения в каждой стране. Однако на практике предпосылка о постоянстве издержек замещения оказалась несостоятельной. Во многих отраслях рост производства сопровождался увеличением предельных издержек, а следовательно, выпуск каждой дополнительной единицы товара требовал отказа от производства все большего количества других товаров. Предпосылка о постоянстве издержек замещения имела следствием тот факт, что максимальный выигрыш от внешней торговли достигался при **полной специализации** стран на товарах, в производстве которых они обладали сравнительным преимуществом. Но реальная структура внешней торговли не подтверждала этот вывод: примеров полной специализации в мире практически не существовало.

Все это привело к замене данной предпосылки более приемлемой — **о возрастающих издержках замещения**. Это означало, что при расширении одной отрасли за счет других выпуск каж-

дой дополнительной единицы товара сопровождался отказом от производства все большего объема продукции в других отраслях.

Таким образом, теория сравнительных преимуществ при предположении о возрастающих издержках замещения приводит к более реалистичному выводу, что максимизация выигрыша от внешней торговли происходит при **частичной специализации**, когда затраты на производство единицы товара становятся больше, чем на единицу замещаемого продукта.

Дальнейшее развитие классической теории международной торговли связано с созданием в 20-х гг. XX в. шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олином **теории соотношения факторов производства**. Эта теория основывается на тех же предпосылках, что и теории абсолютных и сравнительных преимуществ. Основное различие состоит в том, что она исходит из наличия не одного, а двух факторов производства: труда и капитала. Согласно воззрениям Хекшера и Олина каждая страна в разной степени наделена этими факторами производства, что и порождает различия в соотношении цен на них в странах, участвующих в международной торговле.

Б. Олин считал, что различия сравнительных издержек производства связаны как с соотношением цен на факторы производства, так и со спросом и предложением товаров. "Товары, требующие для своего производства значительных затрат избыточных факторов производства и небольших затрат дефицитных факторов, должны экспортироваться в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном сочетании. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства"¹.

Исходным моментом модели Хекшера—Олина было то, что исторические и природные условия развития предопределили неравномерную обеспеченность стран факторами производства, поэтому уровень **фактороинтенсивности и факторонасыщен-**

¹ Дралин А. И. Указ. соч. — С. 36.

ности определяет специализацию страны на производстве отдельных товаров.

Фактороинтенсивность — это отношение затрат различных факторов производства на изготовление определенного товара. Если соотношение затрат капитала и труда на товар А больше, чем на товар В, то товар А является относительно более капиталоемким

$$\frac{K_a}{L_a} > \frac{K_b}{L_b}$$

Факторонасыщенность — относительная обеспеченность страны факторами производства. Она определяется или через относительные цены каждого фактора производства, или через их абсолютные размеры

$$\frac{P_{k_a}}{P_{L_a}} > \frac{P_{k_b}}{P_{L_b}}$$

Страна считается более обеспеченной капиталом, если соотношение цены капитала и цены труда ниже, чем в другой стране. За цену капитала принимают процентную ставку, а цену труда оценивают через заработную плату.

Закон пропорциональности факторов гласит, что каждая страна специализируется на производстве того товара, для которого у нее имеется больше необходимых ресурсов.

Какие сравнительные преимущества имеет российская экономика?

Анализируя развитие внешней торговли России, некоторые исследователи высказывают мнение, что ей ранее никогда не удавалось полностью вписаться в теорему Хекшера–Олина. Вместо вывоза товаров, для изготовления которых использованы избыточные факторы производства (прежде всего сырье), экспортировались сами избыточные факторы, в частности нефть и газ. Поэтому задача снижения в экспорте доли низкотехнологических факторов (сырья и малокавалифицированного труда) является одной из важнейших.

Факторами, обеспечивающими российской экономике традиционные сравнительные преимущества, являются, в частности, хоро-

шая обеспеченность сырьевыми ресурсами, сочетание высокого интеллектуального потенциала и невысокой оплаты труда, большие масштабы производства, позволяющие получить соответствующую экономию (эффект масштаба), уровень образования, существенно более высокий, чем тот, который может позволить себе страна с уровнем среднедушевого дохода, подобным нынешнему российскому.

Перспективными с точки зрения конкурентоспособности являются российские энергетические и топливные компании, а также ряд предприятий и организаций, занимающих передовые позиции в сфере новейших военных и космических технологий.

Совершенно очевидно, что использование существующих сравнительных преимуществ российской экономики предполагает разработку и проведение соответствующей государственной политики для создания условий, в которых могли бы реализоваться данные преимущества, отвечающие императивам глобальной экономики на стадии развертывающейся информационной революции.

Критики теории Хекшера–Олина отмечают, что, хотя конструкция теории отличается логичностью, проблема в том, что она основана на ряде допущений, в настоящее время далеких от действительности. Одним из основных недостатков этой теории можно считать то, что она слишком статична, в то время как во второй половине XX в. мировое производство и торговля отличались высоким динамизмом.

Международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на гомогенные (одинаковой продуктивности) факторы производства в торгующих странах. Первоначально цена на доступные факторы производства будет низкой, а на менее доступные — высокой.

Предположим, в стране много капитала и мало трудовых ресурсов, следовательно, капитал дешевый. Специализация на капиталоемких товарах вызовет необходимость увеличения объемов используемого капитала, в силу чего возрастет спрос на него по сравнению с предложением и, следовательно, увеличится цена на капитал.

В странах, которые имеют трудовые ресурсы и специализируются на трудоемкой продукции, произойдет увеличение спроса на труд и возрастет цена этого фактора производства. Постепенно первоначальные преимущества обеих стран утрачиваются, и каждая из них вынуждена будет искать новые возможности экспорта своей продукции, для чего ей необходимо совершенствовать производство. Данный механизм был обоснован американским экономистом **П. Самуэльсоном**, поэтому **теорию соотношения факторов производства** нередко называют теорией Хекшера–Олина–Самуэльсона.

Теория соотношения факторов производства многократно подвергалась эмпирическим проверкам путем анализа конкретных статистических данных применительно к различным странам. При этом экономисты стремились выяснить существование корреляционной зависимости между соотношением капитал- и трудонасыщенных отраслей экономики отдельных стран и реальной структурой их экспорта и импорта. Наиболее известное исследование такого рода было осуществлено в 1953 г. известным американским экономистом российского происхождения **Василием Леонтьевым**. Он проанализировал структуру внешней торговли США в 1947 и 1951 гг. и показал, что американский импорт оказался на 30% более капиталоемким, чем экспорт, тогда как в соответствии с теорией соотношения факторов производства США должны были экспортировать преимущественно капиталоемкие, а импортировать преимущественно трудоемкие товары. Этот результат стал известен как **“парадокс Леонтьева”**. Дальнейшие исследования В. Леонтьева показали, что это противоречие может быть устранено, если при анализе торговли учитывать не основные факторы (труд, земля, капитал, как в теории Хекшера–Олина), а их более сложную структуру.

Во второй половине XX в. появился ряд теорий международной торговли, авторы которых стремились обобщить новые явления, происходящие в мировом хозяйстве, в частности быстрое развитие торговли между странами, находящимися при-

мерно на одном уровне развития, а также между материнской компанией и ее филиалами в разных странах мира.

3.3. Современные теории международной торговли

Попытка учесть в международной торговле влияние научно-технической революции привела к созданию неотехнологических теорий внешней торговли. Их сторонники пытаются объяснить внешнеторговые связи не обеспеченностью факторами производства, как делали неоклассики, а затратами на исследования и изобретение технологических новшеств, уровнем средней заработной платы и удельным весом квалифицированной рабочей силы.

Наиболее известной теорией этой школы является *теория технологического разрыва*, основы которой заложены английским экономистом **М. Познером** в начале 60-х гг. XX в. Познер предположил, что одна из развитых стран в результате какого-то открытия обладает принципиально новой технологией или новым товаром, которые пользуются повышенным спросом в других странах. Поэтому торговля этим товаром будет осуществляться даже между странами, имеющими одинаковую ресурсообеспеченность. В результате преимущественного положения одной страны возникает технологический разрыв между странами. Однако технологические новшества не могут быть узурпированы той или иной страной: постепенно они становятся достоянием и других стран. В результате ранее образовавшийся технологический разрыв оказывается преодоленным, а первоначальные преимущества утраченными. Тем не менее, пока разрыв существует, он оказывает позитивное воздействие на экспорт товаров, в производстве которых использованы новые технологии. Вместе с тем он стимулирует и развитие экономики страны-импортера. В первом случае имеет место своеобразная “технологическая рента”, во втором — приобретает более совершенная в

техническом отношении продукция, применение которой позволяет повысить эффективность экономики.

В начале 80-х гг. XX в. **П. Крюгман, К. Ланкастер** и некоторые другие экономисты предложили альтернативное классическому объяснение международной торговли, основанное на **эффекте масштаба**. Согласно точке зрения авторов этой теории многие страны (в частности, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации 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 данный эффект смог быть реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта. Другими словами, международная торговля позволяет сформировать единый интегрированный рынок, который больше, чем рынок любой отдельно взятой страны, и таким образом делает возможным предложить потребителям больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые становятся монополистами. Соответственно меняется структура рынков, которые становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, транснациональных корпораций, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных пре-

имущества или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

Английский экономист польского происхождения **Т. М. Рыбчинский** уточнил выводы теории соотношения факторов производства Хекшера–Олина. Он доказал теорему, согласно которой при неизменных мировых ценах и наличии только двух секторов в экономике расширение использования избыточного фактора в одном из них ведет к сокращению производства и выпуска товаров в другом.

Концепция торгуемых и неторгуемых товаров и теорема Рыбчинского позволяют объяснить проблемы, с которыми в последние десятилетия XX в. столкнулись многие страны, начавшие интенсивную разработку новых сырьевых экспортных ресурсов: нефти, газа и др., так называемую “голландскую болезнь”.

Своим названием этот феномен обязан тому, что в конце 60-х — начале 70-х гг. прошлого столетия в Голландии началась разработка природного газа в Северном море с расширением в дальнейшем его экспорта. Экономические ресурсы стали перемещаться в добычу газа. Происшедший в результате этого рост доходов привел к увеличению спроса на неторгуемые товары и росту их производства. В то же время имело место свертывание производства в традиционных экспортных отраслях обрабатывающей промышленности и расширение импорта недостающих товаров. “Голландская болезнь” в различные периоды поразила Норвегию, Великобританию, Мексику и другие страны.

Последующее снижение цен на сырьевые товары вызвало новую фазу “голландской болезни”. Произошло снижение доходов населения, сокращение производства неторгуемых товаров, отток ресурсов из отраслей сырьевого экспорта. Вновь укрепились позиции традиционных экспортных отраслей обрабатывающей промышленности. Структурные сдвиги, вызываемые “голландской болезнью”, порождают серьезные социальные проблемы.

Теория фирмы связана с усилением роли отдельных фирм и корпораций в международной торговле. В конечном счете срав-

нительные преимущества всегда получает не нация, а отдельная фирма — экспортер данного товара. В ходе исследований выяснилось, что технологически сложные изделия создаются отдельной фирмой исходя из потребностей и спроса, существующих на внутреннем рынке страны. Только после расширения производства и насыщения внутреннего рынка фирма может выйти на внешний рынок. Но для того чтобы продать свои изделия, необходимо найти страну-покупателя, у которой структура спроса на внутреннем рынке была бы максимально приближена к структуре спроса страны-экспортера. Это объясняет возможность осуществления торговых сделок между странами, находящимися на одном и том же уровне экономического развития, в частности между развитыми индустриальными странами. Данное положение было впервые обосновано американским экономистом *Э. Линдером*.

Своеобразным обобщением современного развития теорий внешней торговли является **теория международной конкурентоспособности наций**, разработанная американским исследователем *М. Портером*. На основании анализа обширного статистического материала М. Портер создал оригинальную теорию конкурентного преимущества страны.

Для успеха на мировом рынке необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны, поскольку на мировом рынке, как считает М. Портер, конкурируют фирмы, а не страны. Портер наряду с традиционными факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) выделяет и такие, как ресурс знаний, т. е. сумму научной, технической и рыночной информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг, а также инфраструктуру.

Важное значение в теории М. Портера уделяется делению **факторов** на **общие** (например, сеть автомобильных дорог, персонал с высшим образованием и др.), которые создают конкурентные преимущества для широкого спектра отраслей, и **специализированные** (например, персонал с узкой специализаци-

ей, база данных в определенной области знаний и т. д.), которые, как правило, применимы в ограниченном числе отраслей или даже в одной-единственной отрасли. При этом специализированные факторы, обеспечивая более длительное и устойчивое конкурентное преимущество фирмам соответствующих отраслей на мировом рынке, в то же время требуют значительных и долговременных капиталовложений.

В общей картине конкурентных преимуществ М. Портер отводит роль также *случаю и правительству*. *Случайными являются* события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны, и влиять на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести новые изобретения, крупные *технологические сдвиги (прорывы)*, резкие изменения цен на ресурсы (например, *“нефтяной шок”*), значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах, *всплески мирового или местного спроса*, политические решения правительств, *войны* и другие непредвиденные обстоятельства. Случайные события могут изменить позиции соперничающих государств. Они могут свести на нет преимущества старых мощных конкурентов и усилить экспортный потенциал других государств.

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

ных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями.

Особое внимание М. Портер обращает на то, что во многих странах компании, успешно выступающие на мировых рынках, охватывают своей деятельностью и определяют уровень развития целого спектра отраслей, так называемый **кластер**. Отражая динамику конкурентных преимуществ страны, кластеры формируются, расширяются, но они могут и свертываться, и распадаться.

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

Теории международной торговли, как классические, так и современные, хотя и не могут дать ответа на весь комплекс вопросов, возникающих в процессе развития внешнеторговых отношений, но показывают условия возникновения тех преимуществ, благодаря которым отдельные страны и компании завоевывают прочные позиции на мировом рынке.

Распределение выгод между отдельными странами во многом зависит от того, как меняются внутренние цены под воздействием внешней торговли. Из двух стран обычно больше получает страна, у которой цены изменились сильнее. Это отражается **правилом распределения выгод**, которое гласит: выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменениям цен в обеих странах. Если в стране *A* относительные цены изменились по сравнению с мировыми на $X\%$, а в стране *B* — на $Y\%$, то

$$\frac{\text{Выигрыш страны } A}{\text{Выигрыш страны } B} = \frac{X\%}{Y\%}$$

В связи с проблемой распределения выгод от внешней торговли интерес для экономистов представляет анализ динамики

экспортных и импортных цен отдельных стран. Этим целям служит показатель “**условия торговли**”:

$$T = P_x / P_m,$$

где T — условия торговли;

P_x — индекс экспортных цен;

P_m — индекс импортных цен.

Индексы рассчитываются по всему набору импортируемых и экспортируемых товаров. Рост этого показателя обычно считается улучшением условий внешней торговли. Однако анализировать его динамику следует вместе с данными об изменении объемов торговли и причинах изменения цен.

3.4. Внешнеторговая политика государства

В условиях развития международных экономических отношений все большую значимость приобретает оптимальная внешнеторговая политика каждой страны.

Внешнеторговая политика — составная часть внешнеэкономической политики, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и (или) их группировками с целью укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене.

Исторически сформировались **два типа внешнеторговой политики** — **протекционизм и фритредерство**.

Традиционный **протекционизм** — это теория и практика регулирования внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной конкуренции и активное поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки.

Фритредерство (свободная торговля) предполагает максимальное освобождение от ограничений в виде таможенных пошлин и нетарифных барьеров.

Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным уровнем экономичес-

кого развития. Они считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в относительно отсталых государствах. Представители этой теории указывают на тот очевидный факт, что под защитой протекционизма прошло становление и развитие американской, германской, французской промышленности и национального капитала.

В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время. Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный социальный характер в периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием или банкротством национальных предприятий. В периоды серьезных обострений отношений между государствами и усиления международной напряженности протекционистские меры используются для сохранения национальной безопасности государства, чему способствует производство на его территории всей необходимой, жизненно важной продукции.

Но в то же время отмечаются и недостатки протекционизма. Так, ставя целью достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров, в результате чего сворачиваются объемы экспортных операций, и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса.

В условиях протекционизма секторы национальной экономики, защищенные его барьерами, теряют стимулы к развитию, поскольку механизмы конкуренции затухают, а стремления к прогрессу и инновациям уничтожаются возможностями сохранять высокие уровни доходов и монопольные привилегии.

Протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская защита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли. В итоге возникает новый протекционизм, или неопротекционизм.

Протекционизм наносит ущерб экономическим интересам потребителей: отечественный потребитель дороже платит не только за импортные товары, облагаемые таможенной пошлиной, но и за товары национальной промышленности. И наконец, национальная экономика не может оптимально использовать преимущества международной идеализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями.

Основными инструментами государственного регулирования внешней торговли являются **тарифные и нетарифные барьеры**.

Классическим инструментом регулирования внешней торговли является таможенный тариф, который по характеру своего действия относится к экономическим регуляторам торговли.

Таможенный тариф — это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях и при экспорте из данной страны. Таможенные тарифы конкретизируются совокупностью ставок таможенных пошлин.

Таможенная пошлина — государственные денежные сборы, взимаемые таможенными учреждениями с товаров, ценностей и имущества, провозимых через таможенную границу страны.

По типам ставок выделяют **переменные и постоянные таможенные пошлины**.

Постоянные таможенные пошлины — пошлины, ставки которых одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств.

Переменные таможенные пошлины — пошлины, ставки которых могут изменяться в установленных органами государ-

ственной власти случаях (при изменении мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий).

Тарифицирование импорта и экспорта

Тарифы на импорт, или **импортная пошлина**, — это мера протекционизма, в условиях которой отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены, и к мировой цене прибавляется величина тарифа на импорт. В результате получается величина, равная мировой цене, умноженной на ставку тарифа.

Тарифы на импорт защищают отечественных производителей, занятых в импортозамещающих отраслях, конкурирующих с ними, но отечественные потребители проигрывают, поскольку им приходится оплачивать тариф на импорт. Этот факт становится очевидным при сравнении отечественных и мировых цен в условиях свободной торговли и протекционизма. В условиях свободной торговли отечественные цены будут приближаться к цене равновесия на мировом рынке. Относительный дефицит на конкретную товарную группу будет покрываться импортом. Введение тарифа на импорт повысит отечественные цены и сократит объемы импорта. В условиях протекционизма у отечественных производителей есть возможности расширять производство, поскольку они не платят тариф, и, следовательно, **“золотое равенство”** предельных издержек и предельного дохода достигается отечественными фирмами при большем объеме производства, который для них является оптимальным. С ростом цен у отечественных потребителей нет другого выхода, как только сокращать потребление и импортных, и отечественных товаров.

В целом **положительный эффект от введения тарифа на импорт**, наблюдаемый у отечественных производителей, не перекрывает отрицательного эффекта и потерь, которые несет отечественный потребитель. Это ощущается сильнее в условиях общей инфляционной тенденции, которая усиливается введением дополнительных таможенных ограничений.

Введения протекционистских мер защиты требуют от правительства также смежные отрасли, связанные с конкретной отраслью, технологической цепочкой и поставляющие ей сырье и материалы. В связи с этим различают **номинальный и фактический уровни тарифов на импорт**.

Фактический уровень тарифа на импорт в отрасли — величина, отражающая уровень возрастания добавленной стоимости единицы продукции в отрасли в условиях функционирования всей тарифной системы. Когда конечная продукция отрасли будет защищена более высоким таможенным тарифом на импорт, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень тарифа превысит его **номинальный уровень**, а именно уровень ставки, указанной в таможенном тарифе.

Механизм тарифов на экспорт является **зеркальным отражением механизма тарифов на импорт**. В этом случае отечественная цена оказывается ниже мировой, потребление на внутреннем рынке возрастает, а отечественное производство сокращается. В результате величина экспорта падает. Отрицательный эффект, ощущаемый отечественными производителями, настолько велик, что относительный выигрыш отечественных потребителей не перекрывает его.

Тарифицирование экспорта ставит страну-экспортера в монопольное положение на мировом рынке и заставляет импортирующие страны переплачивать за покупаемый товар. Особенно значительна монопольная прибыль в том случае, когда установление экспортных барьеров осуществляется одновременно несколькими странами, объединенными интеграционными процессами.

Примером протекционистской политики может служить **общий внешний таможенный тариф**, принятый в странах Европейского союза.

Вторая половина XX в. в целом характеризуется значительным снижением тарифных барьеров, что свидетельствует о нейтрализации протекционистских тенденций. Однако анализ современного состояния международных экономических отношений, наоборот, показывает, что если классические, традиционные методы протекционистских механизмов используются в меньшей мере, то вместо них начинают применяться нетрадиционные методы, которые все равно возрождают протекционистские тенденции.

Расширение протекционистских форм и методов осуществляется в результате использования **нетарифных торговых ограничений**.

Основными видами нетарифных торговых ограничений являются **антидемпинговые меры, экспортно-импортные квоты, добровольные экспортные ограничения (ДЭО).**

Демпинг (dumping) — это распространение продуктов одной страны на рынке другой по цене, ниже нормальной, если оно причиняет или угрожает причинить значительный вред производству одной из стран-участниц или существенно снижает производство национальной продукции. Под нормальной ценой понимается цена товара на внутреннем рынке страны-экспортера или производителя либо цена при его экспорте в третью страну.

Разбойничий демпинг (predatory dumping) — временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурентов с данного рынка, и восстановление уровня цен по достижении цели.

Постоянный демпинг (persistent dumping) — поддержание низких цен продолжается неограниченное время.

Введение антидемпинговой пошлины должно быть обосновано протоколом специальной комиссии по установлению факта демпинга и определению ущерба от него, который грозит отечественным производителям. Однако отечественные производители и импортозамещающей продукции стремятся создавать искусственные ситуации видимости демпинга в условиях, когда низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек иностранных конкурентов, а не демпинговой политикой.

Экспортно-импортные квоты (контингент) — наиболее распространенный вид нетарифных торговых ограничений. **Квотирование (контингентирование)** — ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу или вывозу из страны. В связи с этим различают **импортные квоты и экспортные квоты.** Квотирование ограничивает объемы внешней торговли определенным количеством тонн, штук, литров. Государство выдает лицензии на экспорт или импорт ограниченного объема продукции и накладывает запрет на нелицензированную торговлю.

Существуют качественные отличия квот от тарифов: изменение тарифов регламентируется национальным законодательством в рамках международных соглашений, поэтому правительство не имеет права самостоятельно повышать тарифы. В этом случае оно ужесточает импортные квоты, делая внешнеторговую политику глубоко селективной посредством распределения лицензий между конкретными предприятиями.

В 70-е гг. XX в. стала распространяться специфическая форма количественного ограничения импорта — добровольные экспортные ограничения. **Добровольные экспортные ограничения (ДЭО)** — это разновидность экспортной квоты. В рамках добровольных экспортных ограничений страны-экспортеры принимают на себя обязательства по ограничению экспорта в конкретную страну. Видимость добровольности покрывает стремление избежать со стороны партнеров более серьезных и жестких протекционистских ограничений. По существу **ДЭО являются вынужденной мерой.**

ДЭО, вводимые страной-экспортером, имеют для страны-импортера более негативный результат, чем условия действия тарифов или импортной квоты, поскольку в этом случае цены на ввозимые товары могут быть более высокими, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта. Таким образом, компенсируется снижение объемов экспорта путем повышения цен на него.

К нетарифным торговым ограничениям относятся также **санитарно-технические и валютные ограничения импорта товаров.**

К санитарно-техническим ограничениям относятся следующие их виды:

- обязательное соблюдение национальных стандартов;
- сертификаты качества импортной продукции;
- требования к специфической маркировке и упаковке товаров;
- требования к экологическим характеристикам товаров потребительского назначения и товаров производственного назначения.

Санитарно-технические стандарты являются выражением желания оградить нацию от продукции, наносящей ущерб жизни и благосостоянию ее граждан.

В современных условиях при отсутствии новой упорядоченной международной валютной системы и продолжении валютного кризиса ужесточаются валютные ограничения на импорт товаров, что приводит к возрождению клиринговых соглашений как формы компенсационной торговли.

Классический протекционизм и неопротекционизм в форме нетарифных методов воздействия на процессы международной торговли являются дорогими методами сохранения самодостаточности национальной экономики. Долевое соотношение протекционизма и фритредерства в объеме мировой торговли показывает их относительно равное соотношение, однако противостояние сторонников не прекращается.

Усиление взаимозависимости всех составных частей международных экономических отношений ставит проблему координации экономической политики и формирования **международного экономического порядка** путем заключения международных экономических соглашений и создания специальных организаций. Такие организации и соглашения имеют либо широкий круг деятельности, либо специализируются по конкретным вопросам.

Одно из основных соглашений, специальное назначение которого — ускорение протекания международного рыночного процесса и развитие международной торговли, является **ГАТТ — Генеральное соглашение о тарифах и торговле**. Оно было подписано в Женеве в 1947 г. 23 странами и вступило в силу в 1948 г. В этом документе устанавливались принципы **недискриминации и либерализации условий международной торговли**. Всем договаривающимся сторонам предоставлялся режим наибольшего благоприятствования в торговле. Разумный, осторожный протекционизм допускался только в виде таможенных тарифов, импортные квоты запрещались.

С января 1996 г. ГАТТ заменила **Всемирная торговая организация (ВТО)**, объединившая 81 страну. Образование ВТО от-

разило специфику современного этапа развития международной торговли. Сфера регулирования ВТО распространяется на международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью, контроль и защиту инвестиций.

Преференциальный режим как метод либерализации экономических отношений распространяется не только на торговые отношения, но и на другие сферы деятельности экономических субъектов. **Свободные экономические зоны** выносят преференциальный режим за торговые отношения.

Характер экономических зон определяется в зависимости от различия распространения преференциального режима. Если свободная экономическая зона функционирует как территориальное экономическое пространство, то преференциальный режим распространяется на все фирмы, находящиеся на этой территории. Если преференциальный режим касается определенного специфического вида предпринимательской деятельности по всей территории государства, то именно этот вид деятельности и является свободной экономической зоной. Однако в обоих случаях масштабы вмешательства государства в экономику сокращаются.

Свободные экономические зоны — это форма частичной либерализации национальной экономики в условиях, когда государство, не имея возможности пойти на полную либерализацию экономических отношений, использует такие зоны в качестве дробного варианта.

Специфика свободных экономических зон проявляется в зависимости от уровня развития государства, применяющего эту форму либерализации экономики. В высокоразвитых государствах свободные экономические зоны создаются в относительно отсталых районах с целью оживления экономической активности мелкого и среднего бизнеса. В национальных экономиках с более низким уровнем развития свободные экономические зоны создаются главным образом для привлечения иностранного капитала.

Критически проанализировав классическую теорию сравнительных преимуществ в таких условиях, французский эконо-

номист, лауреат Нобелевской премии 1988 г. **Морис Алле** пришел к выводу, что **свобода торговли в мировых масштабах может иметь только негативные последствия**. По его мнению, полная либерализация торговли, которая является целью деятельности ВТО, является нереалистичной и нежелательной. Продвижение по этому пути он считает самоубийственным и предлагает решительно отказаться от принципов, лежащих в основе современного международного обмена. Сегодня мир находится в исторически важном поворотном пункте, когда конечной целью общественной жизни следует признать не развитие торгового обмена как такового, а достижение счастья людей. Извращения социализма вызвали крах общества в странах Восточной Европы, будем же бдительны, чтобы извращения либерализма не вызвали краха западных обществ, — призывает Морис Алле.

Любые крайности одинаково опасны для граждан любой страны и группы стран. Слепой и жесткий протекционизм так же абсурден, как и опасность оказаться безоружным перед лицом догматической и неограниченной свободы торговли.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем причина возникновения международной торговли? Что понимается под современным мировым рынком?
2. Что такое абсолютные и относительные преимущества?
3. Какие основные классические теории международной торговли вы знаете?
4. Какие современные теории внешней торговли получили наибольшее распространение?
5. Как распределяются выгоды от внешней торговли между странами?
6. Что такое внешнеторговый оборот?
7. Какие вилы внешнеторговой политики вы знаете?
8. Что такое таможенная пошлина и какими они могут быть?
9. Что относится к нетарифным барьерам?

Глава 4. Международный рынок услуг

4.1. Сфера услуг в постиндустриальной экономике

Последние десятилетия характеризуются ускоренным развитием сферы услуг практически во всем мире. В рамках этой сферы объединяются виды хозяйственной деятельности, направленные на удовлетворение личных потребностей населения и нужд производства, а также потребностей общества в целом. На мировом рынке в конце XX в. сформировался особый сектор — рынок услуг.

Сфера услуг представляет собой производную от производственной и непроизводственной сфер, поскольку спектр услуг включает как производственные, так и непроизводственные услуги.

Международная торговля услугами имеет свою специфику:

- неосвязаемость;
- невидимость;
- неразрывность производства и потребления;
- неоднородность и изменчивость качества;
- неспособность услуг к хранению.

Именно в силу неосвязаемости и невидимости большинства услуг торговлю ими иногда называют *невидимым экспортом* (или импортом).

В отличие от товаров услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению, в связи с чем требуется присутствие в стране производства услуг непосред-

ственных их производителей или иностранных потребителей. В отличие от товаров услуги не подлежат таможенному контролю. Услуги могут быть капиталоемкими и наукоемкими, иметь промышленный характер либо удовлетворять личные потребности, могут быть неквалифицированными или требовать очень высокого уровня квалификации исполнителей.

Первым многосторонним и имеющим силу закона соглашением, охватывающим торговлю и инвестиции в секторе услуг, является *Генеральное соглашение о торговле услугами* (ГАТС). Данное соглашение направлено на сокращение и устранение государственных мер, являющихся препятствием для свободного предоставления услуг через государственные границы или представляющих собой дискриминацию в отношении компаний по оказанию услуг с участием иностранного капитала. Соглашение обеспечивает правовую базу для решения вопросов об устранении препятствий для торговли и инвестиций в сфере услуг, включает конкретные обязательства стран — участниц ВТО по ограничению использования ими такого рода барьеров и обеспечивает форум для дальнейших переговоров по открытию рынков услуг во всем мире.

На долю услуг приходится более 70% ВВП США и более 22% мировой торговли. Обязательства, принятые в рамках ГАТС, являются настолько же ценными для фирм, работающих в сфере услуг, насколько тарифные схемы ВТО важны для компаний, занимающихся торговлей товарами. Соглашение ГАТС вступило в силу с 1 января 1995 г.

Для целей регулирования торговли услугами в рамках ВТО все услуги классифицированы в рамках 12 секторов, а каждый сектор делится на подсекторы. Всего классификатор услуг насчитывает 155 подсекторов.

Классификатор услуг не является неотъемлемой частью Соглашения ВТО, он носит лишь справочный характер, устанавливая, что “услуга включает любую услугу в любом секторе, за исключением услуг, поставляемых во исполнение государственных полномочий”.

ГАТС определяет торговлю услугами как *поставку услуг* четырьмя основными способами; при этом под поставкой услуги понимаются производство, распределение, маркетинг, продажа и доставка услуги:

1) с территории одной страны на территорию другой страны — *трансграничная поставка*, которая предполагает нахождение потребителя и поставщика услуг по разные стороны границы в момент оказания услуги (например, предоставление по факсу информации или консультаций, грузовые перевозки, осуществление международных расчетов в режиме реального времени);

2) передвижение потребителя в страну, где предоставляется услуга, — *потребление за рубежом*. Например, услуги, оказываемые иностранному туристу в стране его временного пребывания: он пользуется услугами предприятий общественного питания, ему оказывают услуги местные экскурсоводы, предприятия по организации досуга и проч. Перемещение непосредственно самого потребителя услуги не всегда обязательно: достаточно перемещения собственности потребителя (например, услуга по ремонту судна за рубежом может предполагать только перемещение судна). В этом случае услуга потребляется в месте нахождения собственности, а не в месте нахождения потребителя;

3) учреждение поставщиком услуги одной страны коммерческого присутствия на территории другой страны, где должна оказываться услуга, — *коммерческое присутствие*. Под коммерческим присутствием понимается любая форма делового или профессионального учреждения, включая создание, приобретение или сохранение юридического лица, филиала или представительства;

4) оказание услуги поставщиком услуги одной страны через присутствие физических лиц этой страны на территории другой страны — *перемещение физических лиц*.

Соглашение ГАТС включает следующее.

1. Базовое соглашение, в котором изложены общие обязательства по торговле услугами, в значительной степени совпа-

дающие с аналогичными положениями Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ), регулирующего вопросы торговли товарами. Положения о режиме наибольшего благоприятствования, доступе на рынки и национальном режиме отражают три наиболее важных принципа, входящих в общую структуру ГАТС.

2. Дополнения по конкретным секторам услуг (передвижения физических лиц, воздушный транспорт, финансовые услуги, услуги в сфере морских перевозок, сфера телекоммуникации).

3. Перечень специфических обязательств каждой из подписавших ГАТС сторон.

Общие обязательства подлежат принятию с некоторыми временными оговорками, тогда как специфические являются предметом переговоров между странами, в том числе присоединяющимися к ВТО странами.

Все члены ВТО являются сторонами, подписавшими базовое соглашение ГАТС. Тем не менее, хотя все подписавшие стороны теоретически приняли обязательство следовать изложенным в ГАТС принципам, касающимся национального режима, доступа на рынок и обеспечения режима наибольшего благоприятствования, каждая из стран-участниц во время Уругвайского раунда взяла на себя различные специфические обязательства в отношении различных секторов сферы услуг.

Все страны гарантируют обеспечение режима наибольшего благоприятствования во всех секторах сферы услуг, за исключением того или иного конкретного сектора данной сферы, указанного странами — участницами ГАТС. Гарантия обеспечения режима наибольшего благоприятствования означает, что страна будет обеспечивать для поставщика услуг, представляющего другую страну-участницу, такой режим, который не является менее благоприятным в сравнении с режимом, обеспечиваемым для поставщиков услуг из любой другой страны — участницы ГАТС.

К концу 1990-х гг. сфера услуг в ведущих зарубежных странах выросла в крупнейший сектор хозяйства: суммарная доля

транспорта, связи, оптовой и розничной торговли, кредитно-финансовых учреждений, страхового бизнеса, бытовых, деловых и социально-культурных услуг достигла 62–74% в ВВП, 63–75% — в общей численности занятых и превысила 50% общего объема капиталовложений (без жилищного строительства)¹.

Динамику услуг определяют долговременные основополагающие факторы экономического развития. В ходе общественного разделения труда активное выделение звеньев, специализирующихся на производстве услуг, вызвано действием закона возвышения потребностей, усиливающейся интеграцией материальных и нематериальных элементов производства, изменениями в характере экономического роста — выдвиганием на первый план в комплексе его источников научного знания, нематериального накопления, человеческого фактора. Потребности в развитии услуг выходят за рамки сугубо экономических: процесс гуманизации экономического роста сопровождается расширением комплекса услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей, удовлетворение его культурных, духовных и социальных запросов.

В последние два десятилетия эти долговременные стимулы развития сферы услуг существенно дополнились рядом новых. Многоплановое воздействие на услуги оказывает современная научно-техническая революция. На основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникаций возник и стремительно утвердился на рынках целый спектр новых услуг, радикально обновляются традиционные виды услуг, повышаются качественные показатели обслуживания.

Критическая зависимость конкурентоспособности стран в глобальной экономике от человеческого фактора, а также социальные обязательства государства обусловили увеличение его расходов на развитие ряда услуг, в первую очередь социальных.

¹ Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // МЭ и МО. — 1999. — № 2. — С. 24.

Внутренний спрос на услуги в каждой из стран существенно дополняется внешним.

Разные виды услуг характеризуются разной степенью вовлечения в международный оборот. Менее пригодны для этого услуги, поступающие преимущественно в личное потребление, хотя такие виды потребительских услуг, как здравоохранение и образование, все больше выводятся на мировые рынки развитыми странами.

По данным официальной статистики, за последние десятилетия торговля услугами выросла в 3 раза при одновременном изменении структуры: если к 70–80-м гг. XX в. преобладали транспортные услуги, то в последующие годы наиболее быстро развивались туризм, информация и проч.

В наиболее общем виде оценить участие страны в мировой торговле услугами можно с помощью показателя ее доли в мировой торговле, которая, как правило, имеет максимальные значения у ведущих промышленно развитых стран.

Зависимость экономики страны от торговли услугами показывает удельный вес торговли услугами в ВВП страны. Например, эта величина колебалась в пределах 10–15% для Великобритании, Финляндии, Франции, Швейцарии, Швеции и в пределах 5–10% — для США, Канады, Германии, ЮАР, Австралии, Японии.

Определение доли экспорта услуг в торговле услугами наглядно укажет на страны нетто-экспортеры и импортеры услуг. Так, отрицательное сальдо баланса услуг Германии — крупнейшей участницы мировой торговли услугами — является для нее на протяжении многих лет существенной проблемой.

Внешнеторговая квота (отношение торговли услугами к доле сферы услуг в ВВП), а также показатель торговли услугами страны в расчете на душу населения показывают степень открытости экономики во внешнеэкономических связях страны в сфере услуг.

Достаточно информативным является **коэффициент относительной экспортной специализации** стран на торговле услу-

гами, рассчитанный как отношение экспорта услуг страны в ее общем экспорте к доле экспорта услуг страны в мировом экспорте услуг. Он позволяет установить степень специализации стран на экспорте услуг. Так, наименьшее значение этого показателя свидетельствует о высокой степени развитости экономики, в которой сфера услуг и торговля ими растут наряду с ростом производства и товарной торговли.

Специализация страны на тех или иных видах услуг зависит от уровня экономического развития. Преобладающими в промышленно развитых странах являются финансовые, телекоммуникационные, информационные и большинство отраслей деловых услуг. США, Великобритания, Франция, Швейцария, Германия являются экспортерами услуг образования и здравоохранения. Наиболее высокого уровня по размеру выставочных площадей и по количеству проводимых выставок достигли США и Западная Европа (особенно Германия).

Для развивающихся стран характерна специализация на транспортных, туристических и финансовых (офшорных) услугах. Так, многие страны предпочитают осуществлять перевозки под панамским и либерийским флагами. Около половины доходов от экспорта услуг получает Панама за предоставление иностранным судам транзита через Панамский канал. Примерно четверть доходов в структуре торговли услугами поступает в Египет благодаря Суэцкому каналу. «Финансовыми гаванями» называют Багамские и Антильские острова, Гонконг, Сингапур и др.

Определенное влияние на получение доходов от услуг оказывает фактор *экономико-географического положения*. Например, существенные доходы получают страны, чьи портовые гавани находятся на перекрестке торговых путей, как, например, Роттердам.

Некоторые страны, не имеющие выхода к морю, могут получать высокие доходы от предоставления посреднических услуг при транзите товаров через территорию своих стран. Развитие торговли услугами способствует и оказанию сопутствующих ус-

луг. Как правило, страны, предоставляющие портовые услуги, специализируются и на судоремонте; США как крупнейший производитель компьютеров широко поставляют на мировой рынок компьютерные услуги; в странах — экспортерах нефти преобладает фрахт с обслуживанием нефтеперевозок.

Что касается региональной структуры международной торговли услугами, то Северная Америка и Азия более динамично увеличивали свое участие в обмене услугами, чем Западная Европа, хотя Североамериканский и Западноевропейский регионы сохранили экспортную специализацию в этой сфере.

Международный обмен услугами осуществляется в основном между развитыми странами и характеризуется высокой степенью концентрации. В середине 1980-х гг. на них приходилось более 80% экспорта и импорта услуг, но уже в начале 1990-х гг. вследствие выдвигания группы новых индустриальных стран — около 70%. Лидерами среди развитых стран являются США, Франция, Германия, Япония, Великобритания, Италия и Нидерланды, на которые приходится более половины объема торговли услугами в мире.

Среди развивающихся стран в международной торговле услугами выделяются три группы стран. К первой относятся новые индустриальные страны, особенно страны Азиатского региона. Республика Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Китай, Таиланд активно функционируют на мировом рынке услуг, увеличив на протяжении двух последних десятилетий их объемы более чем в 6 раз.

Вторую группу составляют страны, для которых производство услуг является главным направлением развития экономики. Как правило, это островные или малые государства. Для них характерна ярко выраженная специализация на туристических, финансовых либо транспортных услугах. В последние два десятилетия эти страны развивались по пути углубления своей специализации.

Третья группа объединяет наименее развитые страны, являющиеся экспортерами на мировой рынок преимущественно

сырья (Ангола, Гана, Ливия, Иран и т. д.). Для них доля торговли услугами во внешней торговле составляет менее 10%.

Для государств Центральной и Восточной Европы, Балтии и СНГ, несмотря на некоторое наращивание торговли услугами, характерно превышение ввозом услуг их вывоза. В этом регионе наибольший удельный вес в торговле услугами принадлежит России, а наиболее конкурентоспособны на мировом рынке услуг Чехия, Польша и Венгрия.

Снижение объемов внешней торговли услугами наблюдалось лишь у некоторых африканских стран (Алжир, Бенин, Замбия, Габон, Конго, Камерун, Ливия, Нигерия) и стран Ближнего Востока (Иран и Саудовская Аравия).

Все большее значение приобретает производство услуг на зарубежных филиалах ТНК, учитывая, что свыше 40% размещенных в мире прямых зарубежных инвестиций вложено в сферу услуг. Среди отраслей, куда наиболее активно направляютсся инвестиции, выделяются финансовая сфера и торговля.

В связи с растущими масштабами мирового обмена услугами возникает необходимость создания международных механизмов регулирования. В настоящее время ВТО ведет список отраслей услуг, по которым страны выражают согласие с либеральным режимом доступа на национальный рынок для зарубежных партнеров. Из 12 отраслей согласно классификации ВТО к наиболее "открытым" в мире относится туризм. Кроме того, многие страны считают, что положительный эффект может принести либерализация рынков деловых и финансовых услуг. В либерализации рынков услуг заинтересованы прежде всего развитые страны, стремящиеся к дальнейшему расширению экспорта.

В 1997 г. достигнуты соглашения о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий (вступило в силу с января 1998 г.) и о либерализации рынка финансовых услуг (с 1999 г.). Режим свободной конкуренции позволит и дальше снижать стоимость услуг телефонной связи (в рамках первого) или страхования (в рамках второго). Однако в сложной си-

туации могут оказаться национальные коммуникационные компании, национальные банки и страховые общества.

4.2. Основные макросекторы мирового рынка услуг

Мировой рынок услуг можно разделить на отдельные макросекторы.

Мировой рынок финансовых услуг включает банковские, страховые сделки и операции с ценными бумагами. Объем этого рынка оценивается в 1 трлн долл. Финансовая деятельность — сравнительно молодая, но развивающаяся отрасль международных экономических отношений. Наиболее важным ее сектором являются международные перемещения капиталов, которые растут быстрее, чем торговля товарами. В настоящее время в мире насчитывается несколько главных центров, которые соперничают между собой в международном перемещении капиталов.

Раньше для возникновения международного финансового центра необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная денежная единица. В последние десятилетия чаще всего достаточно наличия гибкого финансового законодательства, права открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствия налога на доходы или его льготного характера, упрощения процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т. п. Теперь наряду с такими традиционными экстерриториальными центрами, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Цюрих, на международных финансовых рынках важную роль играют Сингапур, Гонконг, Бахрейн, Кипр, Панама и др.

Несмотря на появление новых центров международного финансирования, ведущее место удерживают традиционные — Нью-Йорк, Лондон, Токио. Они возвышаются над всеми, имеют тесные связи с другими рынками через филиалы и дочерние

компании кредитных учреждений. При этом США, по сути, являются мировым центром финансовой активности и в значительной степени определяют динамику и структуру операций.

Международное финансирование представляет собой экономические отношения, возникающие на основе предоставления и получения капитала, необходимого для воспроизводства прибыли, образующие систему сделок с иностранными активами и расчетов по ним, в которых участвуют резиденты нескольких стран.

Структура международного финансирования рассматривается с различных точек зрения в зависимости от целей исследования — по субъектам (институты или учреждения) и инструментам рынка. Под *инструментами*, или товарами международных рынков капиталов, понимается любое финансовое требование, обозначенное в иностранной валюте (валюта, облигации, акции, переводные векселя и др.). Число их быстро растет, и это дает возможность получать прибыль на денежный капитал, свободный даже на самое короткое время.

Часть инструментов является ценными бумагами, удостоверяющими отношения займа. Другая часть представляет собой титулы собственности, подтверждающие участие владельца в собственности предприятия (в основном акции). Третья часть инструментов является производной от двух первых и страхует сделки. Это деривативы, экономическую основу которых составляют акции, облигации, а не реальный капитал.

Разновидностью международной финансовой деятельности является *страхование*. Это форма экономических отношений, при которых предполагается формирование за счет взносов участников этой деятельности целевых фондов для возмещения потерь, связанных со стихийными и случайными действиями природы и человека. Объектом страхования являются все факторы производства, каждый из которых подвержен различным рискам. Во внешнеэкономических связях страхуются сделки, заключаемые иностранными контрагентами. Страховой бизнес характеризуется постоянным расширением видов пре-

доставляемых услуг. Они включают различные виды страхования, перестрахования, сервисное обслуживание, трастовые услуги и проч.

Международные перевозки — перевозки грузов и пассажиров между двумя и более странами в отличие от перевозок в пределах одной страны (внутренних перевозок). Международным перевозкам присущи два основных признака:

- 1) они осуществляются между двумя и более странами;
- 2) их выполнение регулируется условиями, установленными международными соглашениями.

Первый признак следует из особенности международного транспорта, которая состоит в наличии иностранного элемента: перевозка выполняется за границу. При этом возникают специфические вопросы транспортного характера, отличающие международные перевозки от внутренних.

Второй признак связан со спецификой правовых отношений при международных перевозках. Поступление грузов и пассажиров на территорию иностранного государства может осуществляться в двух различных юридических ситуациях: при наличии двустороннего или международного соглашения о международном сообщении либо при его отсутствии. Различия в эксплуатации тех или иных видов транспорта в различных государствах часто не позволяют осуществлять перевозку на иностранных дорогах на основании норм внутреннего права (особенно это касается железнодорожного транспорта). Для устранения возникающих трудностей на практике идут по пути заключения международных соглашений.

На основе научно-технического прогресса в последние десятилетия существенно улучшилась международная транспортная инфраструктура благодаря развитию новых поколений авиационного, автомобильного, водного и железнодорожного транспорта, а также быстрому наращиванию сети международных трубопроводов. Перевозки грузов и пассажиров значительно ускорились и стали дешевле. Средняя стоимость человеко-мили воздушных авиаперевозок, например, в 1930 г. составля-

ла 68 центов (по курсу доллара 1990 г.), в 1950 г. — 30, а в 1990 г. — 11 центов. За шесть десятилетий авиаперевозки подешевели более чем в 6 раз. Подобное снижение тарифов происходит и в других конкурирующих между собой отраслях транспортных услуг. Даже давно знакомые морские перевозки, где, казалось бы, уже изобретено и модернизировано все, что только можно, за вторую половину столетия шагнули далеко вперед. С 1920 по 1980 г. реальная стоимость морских грузоперевозок упала (главным образом благодаря контейнеризации) почти на 3/4. Общий тоннаж мирового торгового флота с 1950 по 1999 г. возрос в 6,4 раза, а объем перевезенных грузов — в 10 раз. В результате сокращается так называемое экономическое расстояние между странами, которые стали как бы в несколько раз ближе друг к другу.

Меньше половины всех международных путешествий осуществляется по наземным дорогам, при этом роль воздушного транспорта ежегодно повышается.

Международные путешествия по дорогам особенно распространены внутри Европы, где небольшие расстояния между странами и высокоразвитая сеть дорог делают этот вид транспорта легкодоступным и быстрым. К тому же иммиграционная и таможенная процедуры между странами ЕС смягчены в последние годы.

Индустрия воздушного транспорта очень чувствительна к экономическим и политическим переменам. Так, война в Персидском заливе и экономический спад, начавшийся в 1990-х гг., послужили причинами снижения мировых авиаперевозок на 3,5%.

Спрос на авиатранспорт значительно увеличился с внедрением реактивных двигателей. Начиная с 1950 г. пассажиропотоки коммерческой авиации возросли в 60 раз, и это самый большой рост по сравнению с другими видами транспорта. На увеличение спроса повлияло также развитие международного туризма.

Международные авиаперевозки совершаются в основном между Северной Америкой, Европой, Японией и новыми инду-

стриальными странами Азии и составляют 75% мировых пассажирских перевозок. Из них 30% обеспечивают компании США и 10% — компании Великобритании. США обладают самым крупным внутренним рынком запланированных авиаперевозок, которые составляют 56% мировых внутренних перевозок. На страны ЕС приходится 22% мировых внутренних перевозок.

Развитие **международного туризма** основывается на эффективной коммерциализации туристических продуктов. Туризм представляет совокупность услуг, которые реально могут быть опробованы только в момент их потребления и которые в отличие от промышленных продуктов не могут воспроизводиться систематически. Успешная продажа туристических продуктов требует доверительных взаимоотношений между клиентами и продавцом.

В настоящее время туризм является рекордно крупной индустрией современного мира, занимая в то же время первое место по темпам роста. Доходы от международного туризма уже превысили поступления от экспорта нефти и нефтепродуктов, электронного оборудования, автоэкспорта, почти в 3 раза превысили доход от экспорта теле- и радиоаппаратуры.

Наиболее развитыми в отношении международного туризма являются Европа, Северная и Южная Америка, Восточная Азия — Тихий океан. Внутри этой триады главная роль принадлежит Европе — 59,3 поездки и 52,7% денежных поступлений, а после нее — Америке — 18,5 и 26,8% соответственно. Восточная Азия — Тихий океан (АТР) принимает 14,6% международных туристских прибытий и получает 15,4% мировых доходов от туристического бизнеса. На три остальных региона — Африку, Ближний Восток и Южную Азию, где сосредоточена 1/3 населения планеты, приходится всего 7,6% потоков и 5,1% доходов мирового туризма.

Важнейшими внешними въездными рынками для АТР служат США, Великобритания, Германия, Франция, Индия и Италия. Эти страны формируют 63% въездного туристопотока из-за пределов АТР. В целом по данному региону наиболее мощ-

ными нетто-экспортерами туристских миграций выступают Китай, Малайзия, Сингапур и Таиланд, находящиеся в фокусе передвижения как внутрирегиональных, так и “дальних” туристов.

Африка — пример крайней неравномерности развития туристской индустрии. Так, на три субрегиона — Северную, Южную и Восточную Африку — приходится 91% всех прибылей и 90% валютных поступлений от туризма в регионе. Лишь несколько стран делают упор на расширение рекреационной отрасли и обладают комплексом туристских услуг такого качества, которое соответствует международным стандартам.

Ближний Восток не играет существенной роли в международном туризме. Развитие данной отрасли в регионе носит неустойчивый характер по причине сложной политической ситуации, отсутствия государственной поддержки турбизнеса и низкой степени безопасности пребывания иностранных туристов во многих ближневосточных странах.

Гостиничное хозяйство занимает основное место в международном туризме. Туристские потоки непосредственно зависят от размера этого сектора индустрии туризма и качества предлагаемых помещений.

Проблемы гостиничного хозяйства (управление, финансирование, дизайн) являются основными для экономического анализа туризма, который, в свою очередь, основан на анализе эффективности вложенных инвестиций.

Качество мест проживания и обслуживания клиентов обеспечивается персоналом, а его эффективная деятельность определяет успех международного туризма.

Гостиничный бизнес, являясь одним из видов экономической деятельности, прямо или косвенно создает рабочие места и является важным средством пополнения казны иностранной валютой. В мире постоянно происходит процесс освоения новых концепций гостиничного бизнеса и модернизации старых.

На европейском рынке широко представлены крупнейшие в США лидеры гостиничного бизнеса, такие известные гости-

ничные цепи, как “Хилтон Отел Корп.”, “Шератон Корп.”, “Мариотт Корп.”, “Рамада Инт.”, “Хаятт Отелс”. Последний впервые использовал стиль “фойе-атриум”. В Европе Франция является самым большим владельцем гостиничных консорциумов. Двадцать консорциумов разного объема составляют четверть всех отелей страны.

В последние десятилетия произошло значительное увеличение количества и размеров **ресторанных цепей** в мире. Несомненным лидером здесь являются США, чьи ресторанные цепи проводят активную экспансионистскую политику за пределами своей страны. Их успех связан с большим количеством американских туристов и американцев, проживающих за рубежом, а также огромным количеством иностранцев, работающих или обучающихся в США. Особенно быстро растут цепи ресторанов, основной продукцией которых являются гамбургеры и пицца.

В современный международный туризм вовлекаются все более широкие слои населения, что вызывает изменение как его видовой структуры, так и структуры доходов туристических предприятий. Указанное изменение оказывает разноплановое воздействие на международный туристический бизнес.

Консалтинг уже является всемирной отраслью экономики — индустрией, находящейся в процессе становления. В качестве одного из основных признаков превращения консалтинга из индивидуально-профессиональной деятельности в индустрию рассматривается тот факт, что большая часть консалтинговых услуг предоставляется не индивидуальными консультантами, а корпорациями (консалтинговыми фирмами). Наиболее развита эта отрасль услуг в Северной Америке (США и Канада), Западной Европе, Японии, Австралии, Новой Зеландии и Сингапуре. Однако консалтинговые фирмы есть практически во всех регионах мира.

Существует два ведущих международных профессиональных объединения консалтинговых фирм.

1. **Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО)**. Она основана в 1960 г. в

Париже, а в 1991 г. ее штаб-квартира была перенесена в Брюссель. В настоящее время членами ФЕАКО являются 25 национальных ассоциаций стран Европы (по одной от каждой страны, в том числе 17 — из стран Западной Европы и восемь — из стран Центральной и Восточной Европы). Ассоциации — члены ФЕАКО включают 1200 консалтинговых фирм, насчитывающих более 12 000 консультантов.

2. Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм (АМКФ). Основана в 1929 г. и является старейшей в мире консалтинговой ассоциацией. Будучи изначально национальной ассоциацией консалтинговых фирм США (АКМЕ), в середине 1990-х гг. она обозначила себя как международную ассоциацию, введя в свое название подзаголовок “Всемирная ассоциация консалтинговых фирм”. В отличие от ФЕАКО АМКФ пока не международное, а транснациональное объединение, так как ее международный статус основывается на том, что членами этой организации являются крупнейшие американские консалтинговые фирмы, имеющие филиалы практически во всех регионах мира.

Помимо профессиональных консалтинговых ассоциаций существуют также организации, в которые консультанты включаются наряду с другими специалистами в области менеджмента: преподавателями, профессиональными менеджерами и т. д. К таким организациям относятся:

- Европейский фонд развития менеджмента (EFMD);
- Ассоциация развития менеджмента стран Центральной и Восточной Европы (CEEMAN);
- Американская ассоциация менеджмента (АМА);
- Всеяпонская федерация менеджмент-организаций (ZENNON-REN).

Характерная особенность развития международных консалтинговых услуг — активное внедрение в нее крупнейших аудиторских фирм, элитная верхушка которых по мере гигантских слияний в их собственных рядах последовательно сужалась до “большой восьмерки” в начале 1980-х гг., “шестерки” —

в начале 1990-х и “пятерки” — в наши дни. К нынешним участникам “большой пятерки” относятся “Прайс Уотерхау Куперз”, “Эрнст энд Янг”, “КПМГ”, “Делойт энд Туш”, “Артур Андерсен”.

Начиная развивать консультирование как естественное продолжение бухгалтерских услуг, эти фирмы стремительно расширили спектр своих интересов и захватили лидерство в операционном консалтинге, т. е. в области решения проблем оперативного управления, включая налаживание управленческого учета и управленческой отчетности, различных аспектов внутреннего финансового менеджмента и организации основных бизнес-функций. Более того, очень быстро оценив повышенную доходность консультационных услуг по сравнению с традиционным аудитом, они стали агрессивно конкурировать и на поле стратегического консалтинга.

Наблюдается высокая динамика развития современной мировой индустрии управленческого консалтинга, в рамках которой доля десятки крупнейших лидеров постоянно растет.

Одновременно с бурным ростом индустрии управленческого консалтинга наблюдаются ускоренные процессы увеличения размеров лидеров отрасли и их транснационализации. Наглядно эти процессы можно проследить на примере отдельных ведущих компаний, особенно тех, чье укрупнение обеспечивалось в основном на органической основе и не было следствием гигантских слияний последнего десятилетия.

В системе мирового рынка консалтинговых услуг немало важное место занимают инженерно-консалтинговые услуги — инжиниринг и реинжиниринг.

Инжиниринг представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов. Он является важным методом повышения эффективности вложенного в объект капитала и рассматривается как определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны-производителя в страну-заказчика. Инжиниринг охватывает комплекс работ по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономического обоснования, комплек-

та проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции.

Задачей инжиниринга является получение заказчиками наилучшего результата от вложения капитала за счет:

- системного, междисциплинарного подхода к осуществлению проектов;

- многовариантности технических и экономических проработок, их финансовой оценки с выбором оптимального варианта для заказчика;

- разработки проектов с учетом возможности применения прогрессивных строительных и производственных технологий, оборудования, конструкций и материалов из различных альтернативных источников, наилучшим образом отвечающих конкретным условиям и особым требованиям заказчиков;

- использования современных методов организации и управления всеми стадиями осуществления проектов.

В международной торговле инжиниринговыми услугами выбор фирмы-исполнителя происходит в процессе прямых переговоров или в ходе подрядных торгов (тендеров).

Тендер — это конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных претендентами ofert с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации.

Реинжиниринг — это инженерно-консультационные услуги по перестройке систем организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Реинжиниринг бывает двух видов: кризисный и развития.

Кризисный реинжиниринг направлен на решение кризисных проблем хозяйствующего субъекта. Он применяется в случаях, когда результативность финансово-коммерческой и производственно-торговой деятельности хозяйствующего субъекта постоянно снижается, конкурентоспособность его резко па-

дает, наметилась тенденция банкротства и нужен комплекс мер по ликвидации кризиса.

Реинжиниринг развития применяется тогда, когда динамика развития снижается и действующая структура организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами уже достигла предельного уровня по получению прибыли.

Особое значение в современных условиях приобретает рынок информационных услуг. Широкополосный доступ в Интернет создает основу для десятков новых сервисов, включая видео по запросу, интерактивные развлечения и доступ к образовательным интерактивным программам, имеющим качество на уровне обычного видео. Это технологии уже сегодняшнего, а не завтрашнего дня.

По данным Gartner Dataquest, Inc., с ноября 2000 г. хостинг (услуги по размещению информации в Интернете) по мере развития деловой активности в Интернете, и прежде всего электронной коммерции, начинает играть все большую роль. Gartner Dataquest характеризует хостинг как предоставление оборудования для хранения данных и канала с определенной пропускной способностью, а также определенных объемов дискового пространства с различными степенями административных и управленческих услуг.

Хостинг может быть предоставлен провайдером наряду с услугами специальных хостинг-компаний. Можно ожидать значительного роста этого рынка по мере развития электронной коммерции. Наблюдается развитие как оптового, так и розничного рынка, т. е. сервис-провайдеры смогут продавать сервис оптом другим сервис-провайдерам, которые в свою очередь обслуживают конечных пользователей. Данный рынок держится за счет компаний, предоставляющих прикладной сервис в Интернете.

Интернет — наиболее быстрый и простой способ получения нужной информации. Как отмечалось выше, значительная часть потенциальных покупателей получает информацию о товарах именно в Интернете. Их доля постоянно увеличивается.

Сегодня 75% всех расходов на интернет-рекламу приходится на Северную Америку, на Европу — около 12% и около 7% — на Азию. В отличие от телевидения, радио и других традиционных СМИ рекламные площадки в Интернете потенциально неограниченны, однако при этом отмечается, что эффективность воздействия рекламы на отдельного пользователя постепенно падает, что связано с исчезновением эффекта новизны. Если полгода назад около 1% потребителей интересовались содержанием увиденного баннера, то теперь это количество сократилось до 0,5%. В связи с тем что пользователи уходят на специализированные ресурсы, больше отвечающие их интересам, общая тенденция сводится к снижению доли успешно реализуемых рекламных площадей в Интернете.

По мере внедрения компьютерной техники в повседневную жизнь общение между людьми меньше требует личного, живого общения: электронная почта, телеконференции, дистанционное образование. Все это обеспечивает экономию огромных средств, тратящихся на командировки, аренду офисного оборудования и т. д.

Многие мелкие проекты осуществляются коллективами, которые в принципе не имеют офиса, и, конечно, очень большой процент разрабатываемого программного обеспечения производится в рамках так называемого офшорного программирования, когда центральный офис находится за рубежом.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность понятия “услуги”?
2. В чем специфика международной торговли услугами?
3. Каковы причины быстрого роста мирового рынка услуг?
4. На какие секторы делится мировой рынок услуг?

Глава 5. Ценообразование на мировых рынках

5.1. Особенности ценообразования на мировом рынке

Мировой рынок, характеризующийся особенно жесткой конкуренцией, налагает определенный отпечаток на процесс ценообразования. На уровень цены оказывают влияние особенности каждого отраслевого рынка, его тип, наличие и число посредников, существующие системы скидок, объемы продаж и проч.

Все многообразие экономических факторов, влияющих на мировые цены, можно условно объединить в несколько групп:

– *общеэкономические* (фаза экономического цикла, спрос и предложение, уровень инфляции и т. п.);

– *связанные с производством конкретного товара* (издержки, прибыль, уровень налогов, потребительские свойства товара, спрос и предложение);

– *специфические*, которые связаны только с некоторыми видами товаров и услуг (сезонность, гарантии и проч.) или с особенностями валютной политики.

Помимо экономических на цены могут влиять также политические или военные факторы.

Уровень цены на каждый товар на мировом рынке определяется с учетом конкретной рыночной ситуации и прежде всего зависит от соотношения спроса и предложения, а также уровня конкуренции на данном рынке. За *мировую цену* принимают

цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках. Обычно это цены сделок между крупнейшими продавцами и покупателями или цены основных торговых центров, таких как Лондонская биржа металлов или Чикагская торговая биржа. Остальные участники рынка при заключении сделок ориентируются на эти цены.

От уровня мировой цены возможны отклонения. Так, если под воздействием спроса часть покупателей готова заплатить за товар больше рыночной цены, то продавец использует ценовую политику “снятия сливок”, устанавливая на товар более высокую цену. Впоследствии, по мере насыщения рынка товаром, цены обычно снижают. На товары известной фирмы, пользующейся доверием покупателей и обеспечивающей стабильно высокое качество, могут устанавливаться **престижные цены**.

На товары длительного пользования, продающиеся на рынках долгое время, могут устанавливаться несколько видов цен: **скользящая** (снижается по мере насыщения рынка), **долговременная неизменная, гибкая** (меняется под воздействием спроса и предложения) и **договорная**, предусматривающая систему скидок.

Как и на внутреннем рынке, на мировом рынке существуют **цены продавца и цены покупателя**. В зависимости от рыночной конъюнктуры формируется **рынок продавца** — там, где существует избыточный спрос и где цены в этом случае диктует продавец, или **рынок покупателя**, на котором из-за избыточного предложения господствует покупатель и именно он диктует цены. Но такие ситуации, возникающие на рынках, как правило, недолговечны.

Ценообразование на мировых рынках во многом зависит от типа рынка. В зависимости от количества субъектов торговли и характера конкуренции различают рынок совершенной конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции и рынок конкурентов-олигополистов.

На рынке **совершенной конкуренции**, который характеризуется большим числом покупателей и продавцов и однородной

продукцией, цены имеют тенденцию к сближению. Этому способствует стремление продавцов получить максимум прибыли: продавец незначительно снижает цены, увеличивая объемы поставок, и благодаря этому получает большую массу прибыли и сохраняет свои позиции на рынке.

Рынок **чистой монополии** — это рынок одного продавца, который варьирует цены, поставляя различное количество продукции в зависимости от спроса. Как правило, монополист заранее юридически закрепляет свое право поставки продукции на рынки зарубежных стран, не давая возможности проникнуть на них конкуренту. Для увеличения объемов продаж он пользуется методом ценовой дискриминации, меняя цену в зависимости от страны-импортера. В мировой практике таких рынков относительно немного.

На рынках **монополистической конкуренции** продавцами выступают как крупные производители, так и менее сильные фирмы. Цены на этих рынках образуются на конкурентных началах, но с элементами монополизма. В случае, когда крупные производители начинают повышать цены, всегда находятся более мелкие конкуренты, готовые продать аналогичную продукцию по более низким ценам. По этим принципам идет на современном рынке и конкуренция между производителями взаимозаменяемых товаров.

Олигополистический рынок представлен несколькими крупными производителями — поставщиками товаров, обладающими значительными сегментами рынка. Эти фирмы и страны-импортеры, как правило, заключают соглашения о сотрудничестве. Между собой эти фирмы заключают негласные соглашения о разделе рынков сбыта, ценах и объемах производства. Необходимость поддержания определенной стабильности на таких рынках привела к созданию международных картелей, определяющих ценовую политику и координирующих объемы производства.

Каждый производитель, выходя на мировой рынок, должен иметь представление о типе этого рынка, видах цен и их уров-

нях. В настоящее время созданы специальные банки данных по всем видам товаров и товарным группам по регионам и временным периодам. Аналогичные справки можно получить и в Интернете, но необходимо иметь в виду, что все цены в этом случае носят ориентировочный, справочный характер.

Цены на мировом рынке существуют в нескольких видах.

Контрактная цена — цена, согласованная между продавцом и покупателем в процессе переговоров. Она, как правило, ниже цены продавца, не меняется в течение всего срока действия контракта и является коммерческой тайной.

Справочная цена — цена продавца, публикуемая в специальных справочных изданиях и в периодической печати. Но необходимо учитывать, что между справочными и фактическими ценами всегда существует определенная разница. Как правило, справочные цены всегда завышают, так как они не реагируют на изменения конъюнктуры рынка.

Биржевые цены — цены на товар, продаваемый на товарных биржах. В основном это сырье и полуфабрикаты. Такие цены оперативно отражают все изменения, происшедшие на рынках. Но поскольку в биржевых ценах не учитываются условия поставки, платежа и ряд других факторов, то эти цены не полностью отражают действительные тенденции в изменении цен.

Аукционные цены — цены, установившиеся в результате торгов. Они реально отражают спрос и предложение товара в данный период.

Статистические внешнеторговые цены — средние цены, публикуемые в различных статистических сборниках. По ним возможно только проследить динамику изменения цен и внешней торговли, для отдельных субъектов рынка они могут служить только ориентиром.

При определении цены используются два метода: полных затрат и прямых затрат. **Метод полных затрат** включает суммирование всех затрат на производство и реализацию продукции плюс предполагаемая прибыль. **Методом прямых затрат** предусматривается деление всех издержек на прямые и накладные расходы. Накладные расходы (условно-постоянные) практически не

меняются в зависимости от объема производства, а прямые (переменные) полностью зависят от объема произведенной продукции. К сумме этих затрат добавляется определенная прибыль.

Издержки производства лежат в основе определения цен на продукцию обрабатывающей промышленности. **Цена сырьевых ресурсов** на мировых рынках не зависит от размера издержек на их добычу. На нее влияют в основном спрос и предложение, биржевые котировки и положение отдельных государств или их групп на мировом рынке.

При определении конкретной цены на товар продавец в зависимости от ситуации на рынке может пойти на уступки, предоставив покупателю *скидку*. В мировой практике существует около 40 видов скидок. Чаще всего используются следующие:

– **скидка продавца** — дается относительно постоянному покупателю или за объем единовременной покупки (до 30%);

– **скидка “сконто”** — предоставляется в случае полной или частичной предоплаты товара;

– **бонусная скидка** — предоставляется постоянному партнеру-покупателю, который правильно и своевременно выполняет все контрактные обязательства. Скидка предоставляется на годовой объем продаж.

Кроме того, может быть предоставлена скидка за покупку внесезонного товара, а также дилерская скидка, т. е. скидка агентам и посредникам на покрытие расходов по продаже.

При заключении контракта на поставку размер цены может варьироваться в зависимости от того, какие затраты включаются в цену товара, каковы условия поставки. Таких условий несколько.

1. **Франко – пункт отправления.** В этом случае цена уплачивается за товар, который находится у производителя в определенном исходном пункте (склад, завод). Все расходы и риски до принятия товара покупателем несет продавец, а покупатель оплачивает все экспортные налоги и другие расходы.

2. **ФОБ** (от англ. free on board – *свободен на борту*). В цену включаются все расходы до момента доставки товара на транс-

портное средство. Возможны различные варианты продажи на условиях FOB.

Базовая форма — **франко-вагон – указанный пункт отправления**. Продавец обеспечивает погрузку товара на транспорт и несет ответственность за товар до погрузки. Дальнейшую оплату транспортировки и все другие платежи и услуги обеспечивает покупатель.

Другой вариант — **франко-вагон – указанный пункт отправления с предварительной оплатой перевозки до пункта назначения**. Покупатель оплачивает перевозку, стоимость которой включена в цену товара.

Есть еще несколько вариантов, которые предполагают, что транспортировка оплачивается покупателем в пункте назначения, что она включена в цену предложения, и др.

3. **ФАС** (свободно вдоль судна в порту погрузки). В цену товара включаются расходы на его доставку в пункт отправления и размещение около транспортного средства в пределах досягаемости его грузовых устройств, а при отсутствии транспорта — в месте, указанном покупателем. Все связанные с этим расходы, а также риск порчи и гибели товара до момента размещения и сдачи его у транспортного средства несет продавец.

4. **СИФ** (от англ. cost, insurance, freight — стоимость, страхование, фрахт). В цену включаются все расходы, связанные с транспортировкой и страхованием товара.

5. **КАФ** аналогичны СИФ, только страхование товара от риска случайной гибели или порчи в процессе перевозки производит покупатель.

Таким образом, в зависимости от условий продажи меняется конкретная цена, которая будет определена в контракте.

5.2. Тенденции к выравниванию цен на одинаковые товары. Закон единой цены

Международная специализация стимулирует каждую страну изымать ресурсы из тех видов деятельности, в которых она не имеет сравнительного преимущества, и направлять их

туда, где они принесут больший результат. Например, США будут изымать ресурсы из производства кофе, направляя их в производство стали. Бразилия поступит наоборот. Подобное перераспределение ресурсов в соответствии с законом сравнительного преимущества приведет к более эффективному производству и стали, и кофе. Иначе говоря, будет получено больше результатов от использования ограниченных ресурсов.

Международная специализация и торговля вызывают переориентацию спроса, способствующую выравниванию цен на одноименную продукцию в торгующих между собой странах. До торговли между США и Бразилией сталь была относительно дешевле в Америке. За тонну стали в Америке давали тонну кофе, а в Бразилии за тонну стали — две тонны кофе. С началом торговли между этими странами Бразилия увеличила спрос на сталь (своя + американская), что, с одной стороны, вело к росту цен на американскую сталь, а с другой — американский экспорт стали увеличил ее предложение в Бразилии и тем самым способствовал падению цены на сталь в этой стране.

Таким образом, в результате международной торговли и действия рыночного механизма формируется единый мировой рынок с единой мировой ценой на сталь. То же происходит и с продуктом кофе. Как мы помним, до торговли между странами тонна стали стоила в США тонну кофе и две тонны — в Бразилии. После начала торговли за тонну стали в обеих странах давали по 1,5 т кофе, что по своей экономической значимости равносильно ситуации со сталью. К рассмотрению процесса образования единого мирового рынка и единой цены на одинаковые продукты мы привлекли две страны — США и Бразилию. Добавление сюда третьего, четвертого государства и т. д. усложнит проблему анализа, но не изменит его сути.

Международная специализация и торговля вызывают тенденцию к выравниванию цен и на факторы производства в обеих странах. Так, капитал в США имеется в относительном избытке, а земля — в относительном дефиците. Напротив, земля в Бразилии — в относительном избытке, а капитал — в дефиците. Подобное различие в запасе ресурсов несомненно будет

влиять на их цены. Цены на относительно избыточные, более дешевые ресурсы (капитал в США, земля в Бразилии) под воздействием мирового рыночного механизма проявят тенденцию к росту, тогда как цены на относительно дорогие, редкие ресурсы (земля в США, капитал в Бразилии) будут падать. В результате международная торговля сдвинет спрос от редких ресурсов к избыточным в обеих странах и тем самым выравнивает на мировом рынке цены на одинаковые ресурсы.

На основе выравнивания цены в экономической теории сформулирован так называемый **закон единой цены**: в условиях конкурентного рынка, свободного от транспортных издержек и барьеров (например, тарифов, квот), одинаковые продукты и услуги должны продаваться в разных странах по одной цене, выраженной в одной валюте. Данный закон прямо относится к отдельным товарам и услугам. Но если его распространить на все товарные цены, то продолжением закона становится принцип паритета покупательной способности. Согласно этому принципу уровни цен в различных странах, представленные в единой валюте, должны быть равными. В случае наличия большой разницы в ценах разных стран на одни и те же товары экономические субъекты различных уровней попытаются выжать прибыль из такой разницы, приобретая товары на дешевом рынке в целях реализации их на более дорогом. Подобная деятельность увеличивает цены на данные товары в странах с невысокими издержками и уменьшает их в странах, где издержки производства товаров высокие. В итоге действия рыночного механизма цены на одинаковые товары на разных рынках выравниваются.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое мировая цена?
2. Какие факторы влияют на изменение цены на мировом рынке?
3. Какие виды мировых цен вы знаете?
4. Каковы основные методы определения мировой цены?
5. При определении цены всегда учитывается одинаковый перечень затрат или он может варьироваться, изменяя цены?

Глава 6. Международное движение рабочей силы

6.1. Трудовые ресурсы в современном мире

Активно происходящий во всем мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы, которая меняет место жительства и работы, перемещаясь из одних регионов и стран в другие для того, чтобы улучшить свое материальное положение. Международная миграция населения в условиях расширения мирохозяйственных связей занимает все более значительное место в развитии общества. Все большее число стран вовлекается в процессы международной трудовой миграции, и можно утверждать, что общая численность международных мигрантов увеличивается с каждым годом, а характер и направление миграционных потоков в различных странах и регионах мира значительно меняются.

Темпы роста населения, его возрастная структура в значительной мере определяют количественные параметры трудовых ресурсов мира, от которых зависит развитие мировой экономики.

Под **трудовыми ресурсами** понимают часть населения в трудоспособном возрасте, обладающую способностью к труду и знаниями, необходимыми для осуществления полезной деятельности.

Основную часть трудовых ресурсов мира составляет экономически активное население. **Экономически активное население** — это часть населения, имеющая работу и активно заня-

тая ее поиском. В 2007 г. такое население в странах ОЭСР составляло 568,4 млн чел. (48,2% общей численности населения). Наиболее высокие показатели экономической активности в послетрудовом возрасте (65 лет и старше) в 2007 г. отмечались в Корее (31,3%), в Японии (20,1%), США (16%). В странах Европы число работающих от 65 лет и старше колебалось от 1,1 до 1,5%.

Экономически активное население помимо количественных оценок имеет **качественные характеристики**: уровень образования, отраслевая структура занятости, профессионально-квалификационная структура рабочей силы и др. Глобализация и информатизация, беспрецедентное развитие высоких технологий в конце XX — начале XXI в. выдвинули принципиально иные требования к профессиональной подготовке кадров, уровню их образования. Знания становятся двигателем национальных экономик, важнейшим их ресурсом в информационном обществе.

В деловом мире развитых стран рабочая сила, обладающая высокоразвитыми творческими способностями, новаторским потенциалом, стала одним из решающих факторов современного конкурентного хозяйства. Качество рабочей силы непосредственно сказывается на прибыли компаний, поэтому в развитых странах проводится государственная политика по развитию трудовых ресурсов. Одним из ее направлений является массовая интеллектуализация труда. Придается важное значение выравниванию общего образования трудовых ресурсов (имеется в виду повышение его в среднем до уровня младшего колледжа). В ведущих западных странах разрабатываются общенациональные системы повышения квалификации. В Японии, США и других странах приняты законы, поощряющие частный бизнес, связанный с «инвестициями в человека», нацеливающие на развитие интеллектуального потенциала рабочей силы.

Существует прямая зависимость между уровнем образования работников и уровнем ВВП. Увеличение затрат на образование обеспечивает более половины прироста ВВП. Поэтому на обучение и переобучение рабочей силы фирмы развитых стран тратят немалые средства. Программы внутрифирменно-

го обучения для всех уровней специалистов и руководителей реализуются в системе корпоративных университетов, которые стали открываться в США и Европе в начале 1990-х гг. За последние 13 лет число корпоративных университетов в США выросло с 400 до 2000. В них важное место занимает дистанционное обучение. Начиная с 1999 г. корпоративные университеты стали появляться и в России.

Уровень образования населения мира характеризует накопленный образовательный, интеллектуальный творческий потенциал. Трудовые ресурсы высокой квалификации имеются и в группе развивающихся стран. Качество трудовых ресурсов в этой группе стран в целом ниже, чем в развитых государствах. В странах южнее Сахары, Южной и Западной Азии значителен удельный вес неграмотных в трудоспособном населении, что сдерживает рост производительности труда и негативно сказывается на развитии экономики.

В конце XX и начале XXI вв. произошли глубокие изменения в структуре экономики развитых стран. Изменилось соотношение между материальным производством и непродуцированной сферой в пользу последней, наблюдались свертывание и реструктуризация отраслей обрабатывающей промышленности. В структуре промышленности снизилась доля добывающих отраслей, стремительно развивались высокотехнологические отрасли. Это обусловило значительные сдвиги в занятости рабочей силы.

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы, наблюдаются долговременная тенденция абсолютного и относительного сокращения занятости в сфере материального производства и рост ее в сфере услуг. Основная часть экономически активного населения в развивающихся странах сосредоточена в сельском и лесном хозяйстве. В новых индустриальных странах доля занятых в сельском хозяйстве значительно ниже. Квалифицированная рабочая сила концентрируется в производстве электронного и электрического оборудования, автомобилей, морских судов.

В России существенные изменения в структуре занятости произошли в период с 1991 по 2008 г. Интенсивно сокращалась занятость в машиностроении, металлообработке, лесной промышленности, сельском хозяйстве, науке. Увеличивалась занятость в нефтедобывающей, газовой промышленности, в сфере услуг, в строительстве, торговле, общественном питании.

Сегодня существуют различные страновые типы структуры занятости.

Информационная модель структуры занятости сформировалась главным образом в англосаксонских странах. Отличительная особенность данной модели в том, что ключевым элементом в ней является сфера услуг, где концентрируется основная масса рабочей силы.

Информационно-индустриальная модель характерна для ряда стран Западной Европы (Германии, Франции и др.). Здесь растет занятость в сфере услуг. В обрабатывающей промышленности она сокращается, но уровень ее еще достаточно высок. Обработка информации интегрирована непосредственно в производственный процесс.

Новые модели занятости появляются в связи со стремительным развитием информационных и телекоммуникационных технологий (ИТТ). Эти модели формируются как на уровне общества в целом, так и в рамках отдельных корпораций. Сегодня мир плотно окутан информационными сетями. Сложилась специфическая инфраструктура в сфере телекоммуникационных систем, которая позволяет предлагать потребителям новые сетевые услуги. Информационные сети расширяют возможности дистанционной (надомной) работы, которую нередко предпочитают профессионалы новой сферы услуг. Развитие ИТТ позволяет шире использовать частичную, временную, краткосрочную формы занятости. Временная занятость во многих странах получила широкое распространение. В Испании временную работу имеет каждый третий, во Франции, Германии, Италии доля временно занятых приближается к 20%. Формируется интернет-экономика, порождающая новые весьма эффективные и прибыльные формы бизнеса.

Происходит **эволюция профессионально-квалификационной структуры** рабочей силы. Во всех странах мира быстро растущей профессиональной категорией экономически активного населения являются работники преимущественно умственного труда (ученые, инженеры, техники, управленческие кадры и др.).

Творческий потенциал этих кадров является источником создания новых технологий, нововведений в производстве, в сфере управления и организации производства. Более 80% всех работников умственного труда в развитых странах сосредоточено в сфере услуг, в таких ее секторах, как наука, образование, здравоохранение, телекоммуникации, компьютерные, инжиниринговые, управленческие, кредитно-финансовые, страховые и другие профессиональные услуги. Многие виды услуг перешагнули через национальные границы и интегрируются в глобальный рынок, где концентрируется высококвалифицированная рабочая сила, обслуживающая огромные объемы экспорта услуг.

Многочисленной профессиональной категорией в разных странах мира остаются индустриальные рабочие. Еще недавно в мире бизнеса господствовала философия, согласно которой издержки труда следует сокращать, развивая “безлюдное производство” с ничтожно малым персоналом, заменяя людей автоматикой.

В 1990-х гг. пришли к пониманию того, что социально-экономический прогресс обеспечивается сочетанием передовой техники и квалифицированной рабочей силы. Поэтому сегодня удельный вес индустриальных рабочих в экономически активном населении остается значительным. При этом их профессионально-квалификационная структура постоянно меняется. Одни виды труда сменяют другие, исчезают старые и появляются новые профессии. Происходит вытеснение неквалифицированного труда квалифицированным. В передовых, а также в модернизирующихся традиционных отраслях используется высококвалифицированная рабочая сила, а рабочие рутинного труда и квалифицированные рабочие устаревающих профессий вытесняются из производства.

Важнейшая качественная характеристика трудовых ресурсов мира — их эффективное использование. Оно осложняется наличием безработицы, представляющей собой социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг. К числу безработных, по методологии Международной организации труда (МОТ), относят лиц трудоспособного возраста, не имеющих работы в данный момент, предпринимающих попытки найти ее и готовых к ней приступить. Уровень безработицы определяется как отношение числа безработных к численности экономически активного населения. Безработица мешает мировой экономике реализовать свои возможности. Если реальный уровень безработицы превышает на 1% уровень безработицы при полной занятости, то в соответствии с законом А. Оукена реальный объем ВВП отстает от потенциального ВВП на 2,5%.

Уровень безработицы в значительной мере зависит от социально-экономической ситуации в стране. Недавний мировой финансово-экономический кризис привел к росту безработицы в мировой экономике. Так, в декабре 2009 г. в США ее уровень составил 10%, в Японии — 5,1, в Великобритании — 7,8, в Канаде — 8,4%. В России уровень безработицы составлял в 2006–2008 гг. 6,7–5,6%, а в 2009 г. — 8,4%.

В разных странах мира проводится политика социально-экономической защиты от безработицы. Промышленно развитые страны обладают в этой области более чем вековым опытом. Материальная поддержка безработных включает страхование от безработицы и социальную помощь. Реализуется так называемая социальная модель защиты от безработицы, основанная на достаточно жестком регулировании рынка труда и оказании ощутимой материальной помощи безработным.

В США реализуют либеральную модель системы защиты от безработицы, основывающуюся на дерегулировании рынка труда, жестких условиях предоставления материальной компенсации.

Сформировались разные подходы к проблеме занятости. Один подход основывается на концепции саморегулирования

рынка труда, другой — на необходимости активного воздействия государства на занятость. Согласно третьему подходу проблема занятости может быть решена при воздействии на рынок труда как стихийных рыночных сил, так и государственного регулирования.

В России реализуются целевые программы содействия занятости населения. В рамках этих программ организуется обучение безработных на основе современных стандартов по профессиям и специальностям, пользующимся устойчивым спросом на рынке труда, создаются новые рабочие места, осуществляется мониторинг рынка труда.

6.2. Международная трудовая миграция. Мировые рынки труда

Часть населения мира в силу различных причин находится в движении, меняя место жительства или работы. Перемещение физического лица с географического места происхождения (или точки отправления) к месту назначения (конечной точке следования) называется **миграцией**. Сегодня мир переживает небывалый рост миграции населения. Международная миграция стала глобальным процессом, затронувшим все страны и континенты, различные слои населения. В зависимости от сроков миграции ее делят на окончательную или временную. Миграцию, приводящую к изменению места жительства, называют **окончательной, постоянной** или **безвозвратной**. Миграцию, означающую перемещение населения на короткий срок, предполагающую возвращение населения к прежнему месту постоянного жительства, называют **временной** или **возвратной**.

Окончательную миграцию подразделяют на внешнюю — международную и внутреннюю — миграцию внутри страны.

По причинам перемещения населения миграцию называют добровольной или вынужденной.

Миграцию называют *добровольной*, если перемещение за границу осуществляется по причинам, зависящим от мигранта. **Вынужденная** миграция порождается причинами, не зависящими от мигрантов.

По характеру перемещения населения миграцию подразделяют на периодическую, сезонную и маятниковую.

Периодическая миграция — это перемещение населения, вызываемое периодически возникающими причинами, с возвращением к постоянному месту жительства.

Сезонная миграция — перемещение мигрантов, связанное с сезонным характером работы.

Маятниковая миграция носит местный характер и связана с ежедневным перемещением части населения к месту работы, учебы и обратно.

Совокупное перемещение населения за пределы национальных границ, происходящее в данное время, образует **миграционные потоки**. Согласно классификации МОТ выделяют пять типов потоков международной миграции.

1. **Переселенцы**. К этой категории относятся лица, переезжающие в другую страну на постоянное местожительство. Основной поток переселенцев направляется в развитые страны — США, Канаду, Австралию. Чаще всего этот поток основывается на воссоединении семей.

2. **Работающие по контракту**. Срок пребывания в принимающей стране данной категории лиц строго ограничен. К ним относятся сезонные рабочие, а также лица, занимающиеся неквалифицированным и малоквалифицированным трудом, занятые на тяжелых и вредных для здоровья работах, не дающих возможности для профессионального роста.

3. **Профессионалы**. К ним относятся лица с высоким уровнем теоретической подготовки и соответствующим практическим опытом работы.

4. **Незаконные иммигранты, въезжающие в принимающую страну не на законных основаниях**. К ним относят также

иностранцев с просроченной или туристической визой, занимающихся трудовой деятельностью.

5. **Поток вынужденных мигрантов.** К массовым перемещениям за пределы национальных границ их вынуждают войны, насилие, нарушение прав человека, стихийные бедствия, экологические катастрофы.

Выделяют несколько категорий вынужденных мигрантов. Это беженцы и фактически приравненные к ним в некоторых странах вынужденные переселенцы. Статус **беженца** имеют люди, подвергающиеся непосредственной опасности преследования по политическим, религиозным, расовым мотивам, а также лица, жизнь которых подвергается угрозе вследствие войны или агрессии. Другая категория — **внутренние мигранты**, не покинувшие своих стран беженцы. Есть еще экологические мигранты и жертвы стихийных бедствий.

Миграция обусловлена действиями выталкивающих факторов. Другие формы миграции порождаются притяжением различных обстоятельств.

Среди мотивов миграции населения особое место занимают политические и экономические.

Под **международной трудовой миграцией** понимается перемещение трудовых ресурсов между странами и использование их за пределами национальных границ в течение определенного времени.

Поскольку труд неотделим от человека и является функцией его способности к труду, часто говорят о миграции рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы — межстрановое перемещение трудоспособного населения по причинам, не предполагающим окончательного местожительства.

Теория международной трудовой миграции разработана Е. Равенстейном, который исследовал экономические факторы трудовой миграции, взаимосвязь между интенсивностью миграционных потоков и направлениями миграции, сформулировал законы миграции.

С конца 60-х гг. XX в. проблемы трудовой миграции исследуются в рамках теории экономического роста.

Неоклассическая теория обосновывает благотворное влияние эмиграции из страны-донора в страну-реципиент. При этом считается, что в стране-доноре экономическая ситуация не ухудшается. Что касается неокейнсианцев, то они отмечают отрицательные последствия для страны, экспортирующей высококвалифицированную рабочую силу.

В последние годы международная трудовая миграция исследуется в рамках **теории человеческого капитала**. С перемещением его между странами связываются различия в темпах экономического роста.

Международная трудовая миграция включает в себя иммиграционные и эмиграционные потоки. **Иммиграция** — перемещение трудоспособного населения из-за рубежа в данную страну. **Эмиграция** — перемещение трудоспособного населения из данной страны за рубеж. Такое перемещение осуществляется в целях наиболее эффективного решения экономических и социальных проблем иммигрантов и эмигрантов. **Реэмиграция** (обратная эмиграция) — возвращение эмигрантов на постоянное местожительство. С точки зрения соблюдения норм действующего в стране законодательства различают **легальную** трудовую миграцию (без нарушения законодательных норм) и **нелегальную** (с нарушением законодательства).

Для оценки масштабов трудовой миграции используются различные показатели:

– **масштабы выбытий** — число эмигрантов, выбывших из страны за рубеж за определенный период в целях устройства на работу;

– **масштабы прибытий** — число иммигрантов, прибывших за определенный период в страну в поисках работы;

– **сальдо миграции**, или чистая миграция, — разница между числом прибытий и числом выбытий в стране за определенный период. Сальдо может быть либо положительным, либо от-

рицательным. Оно выражается в относительных показателях (на 100 или 1000 жителей), а также в абсолютных величинах;

– **валовая**, или общая, миграция — сумма числа прибытий и выбытий в стране, регионе за рассматриваемый промежуток времени.

Международная трудовая миграция порождает движение огромных межстрановых потоков, ежегодные объемы которых достигают сотен миллиардов долларов. В платежном балансе страны показатели, связанные с трудовой миграцией, отражаются как реальные и денежные потоки и классифицируются по статьям:

– трудовой доход иммигрантов в форме заработной платы, а также вознаграждение за труд в натуральной форме. Сюда включаются и выплаты резидентов в пенсионные, страховые и другие фонды, связанные с наймом на работу иммигрантов (нерезидентов);

– перемещения мигрантов — отражаются в платежном балансе в размере денежной оценки имущества мигрантов, привезенного в страну. Вывоз имущества эмигрантов показывается как денежная оценка экспорта товаров;

– денежные переводы работников-мигрантов в страну, из которой они выбыли. При пересылке товаров учитывается их оценочный денежный эквивалент.

В современных условиях международная трудовая миграция характеризуется как закономерное глобальное социально-экономическое явление, имеющее глубокие корни в экономической, социальной и политической сферах.

Международная трудовая миграция обусловлена прежде всего **экономическими причинами**, главными из которых являются:

– различный уровень экономического развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с более низким уровнем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в страны с более высоким уровнем жизни;

– различная степень обеспеченности стран трудовыми ресурсами. Она влияет на объем производства, на различие в уровнях заработной платы. Если в стране избыток трудовых ресурсов, то это создает стимул для эмиграции;

– зарубежная деятельность транснациональных корпораций (ТНК). В данном случае происходит перемещение рабочих к рабочим местам в зарубежные филиалы ТНК;

– наличие безработицы в стране (усиливает трудовую миграцию).

Международное движение трудовых ресурсов порождает и **неэкономическими факторами**: политическими, религиозными, экологическими, семейными, лучшими перспективами социального продвижения. Примерно 20% всех передвижений в рамках миграции представляет собой возвращение людей в то место, откуда они выехали, или на место своего рождения.

Направления международной миграции меняются с изменением экономических условий в отдельных странах, регионах, в мировом хозяйстве в целом.

Центром притяжения иммиграции издавна являлись США, Канада и Австралия. Население этих стран полностью или частично состоит из потомков иммигрантов. Высокий уровень жизни в этих странах притягивает иммигрантов со всего света. Абсолютный уровень ВВП на душу населения продолжает оставаться наиболее высоким в Северной Америке и Австралии. Потoki высококвалифицированной рабочей силы устремляются в США из всех стран мира. В 2010 г. доля мигрантов в численности населения в Северной Америке составляла 14,2%.

В Западной Европе главным центром притяжения иммиграции является Германия. Основные страны-доноры — Турция, Югославия. За Германией идет Франция. Главные источники иммиграции в эту страну — бывшие французские колонии, прежде всего страны Магриба, а также ближайшие менее развитые соседи — Испания, Португалия, Мальта. В Великобританию иммигранты прибывают в основном из стран британского содружества наций. Другие страны Западной Европы также используют

инострannую рабочую силу. После того как с 1 января 1993 г. Европейский союз объявил себя единым рыночным пространством (без внутренних границ), жители государств — членов ЕС свободно мигрируют в любую из этих стран в целях трудовой деятельности. Европа превратилась в континент мигрантов. В 2010 г. доля мигрантов составляла 9,7% численности населения.

Нефтедобывающие страны Ближнего Востока (Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Оман и др.), широко использующие с середины 1970-х гг. труд иностранных рабочих на постоянной основе, превратились в крупный центр трудовой иммиграции. Только в Саудовской Аравии в середине 1990-х гг. число иммигрантов составляло около 4 млн человек. В качестве главного экспортера рабочей силы выступал Египет, доля которого в общей численности иммигрантов в указанном регионе достигла 75%. Иммигрируют сюда рабочие из Бангладеш, Индии, Пакистана, Филиппин.

Еще один центр притяжения иностранных иммигрантов — Латинская Америка. Аргентина, Бразилия, Венесуэла весьма привлекательны для зарубежных сезонных рабочих и на сборочных предприятиях. Сюда направляются эмигранты из других стран Латинской Америки, Азии и Африки.

Южная Африка привлекает дешевую рабочую силу. На угольные шахты вербуются работники из соседних африканских стран для работы по контракту в течение определенного срока. На Берег Слоновой Кости, Нигерию, ЮАР приходится более половины прибывающих иммигрантов.

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), характеризующийся быстрым ростом экономики, стал одним из центров трудовой иммиграции в 1980-х гг. Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань превратились в “новые индустриальные страны”, создавшие значительный экономический потенциал. Сюда возрос приток иммигрантов. В 2010 г. доля мигрантов в Азии составляла 29,6% общемировой численности мигрантов.

В центрах притяжения иностранной рабочей силы образовались мировые рынки труда.

Мировой рынок труда — это система экономических механизмов, норм, инструментов, обеспечивающих взаимодействие спроса на труд и его предложения на межгосударственном уровне.

Особенности современных мировых рынков труда состоят в следующем.

1. **Рост масштабов международной трудовой миграции.** Численность международных мигрантов за период с 1980 по 2010 г. увеличилась в 2 раза. В России с 1994 по 2006 г. численность иностранных работников, официально привлеченных в экономику страны, увеличилась почти в 8 раз.

2. **Разнонаправленность основных потоков миграции рабочей силы.** Это миграция в развитые страны из развивающихся стран; перекрестная трудовая миграция в рамках развитых стран мира; трудовая миграция между развивающимися странами; миграция высококвалифицированных кадров из развитых в развивающиеся страны. Миграция приобретает транснациональный характер. Она переносит экономические и политические проблемы из одной страны в другую.

3. **Рост доли молодежи, женщин и детей в миграционном процессе.** Так, доля молодежи в общем числе мигрантов достигает 50% в Бельгии, Нидерландах. В других странах она также значительна и зачастую превышает долю молодежи среди коренного населения. Доля женщин в трудовой миграции в странах Западной Европы существенно выросла, что позволяет говорить о феминизации иммиграции.

4. **Увеличение продолжительности пребывания мигрантов в стране занятости.** В Западной Европе средняя продолжительность пребывания иммигрантов превышает 10 лет. В Германии 1/4 иммигрантов проживает больше 20 лет.

5. **Использование Интернета** как гигантской биржи труда.

6. **Международная миграция высококвалифицированных специалистов — “утечка умов”.** Формы “утечки умов” различны: — непосредственная эмиграция — выезд на постоянное место жительства;

- выезд за рубеж на контрактной основе;
- наем на работу ученых и специалистов иностранными компаниями, совместными предприятиями с иностранным участием, находящимися на территории страны-донора;
- полная аренда зарубежной фирмой научного центра, учреждения страны-донора. В этом случае фундаментальные и прикладные исследования осуществляются по программе зарубежной фирмы и в ее интересах.

Лидерство в конкуренции за преимущественное владение интеллектом как носителем и генератором современных научных знаний и высоких технологий принадлежит США.

“Утечка умов” осуществляется и из России. По разным оценкам, ее масштабы за несколько лет составляют более 200 тыс. человек. Общий годовой ущерб России от этого процесса доходит до 50–60 млрд долл.

7. Изменение этнической структуры иммиграции. Возрастание доли цветных иммигрантов из Азии, Африки, Латинской Америки. Они образуют большие, однородные общины на территории принимающей страны. Общины живут в соответствии со своими традициями и культурой. Формируются замкнутые сферы экономической активности, или анклавов, с так называемой этнической экономикой. Между коренными жителями и иммигрантами наблюдаются социальные, политические, расовые, культурные различия. Возникают противоречия на этнической и религиозной почве, нередко проявляющиеся в конфликтах. Массовые беспорядки с участием иммигрантов происходили во многих европейских городах. Зачастую мигранты заявляют о себе как об активной политической силе. Население стран-реципиентов, сталкиваясь с безработицей, другими социальными проблемами, порой негативно относится к приему иммигрантов. Вместе с тем иммиграция способствует формированию симбиоза традиций, мировоззрений, культур населения стран-реципиентов и стран-доноров.

8. Формирование “черного” рынка труда в современных центрах притяжения иностранной рабочей силы. “Черный” ры-

нок труда — это механизм использования нелегальной трудовой миграции в целях увеличения прибылей путем использования дешевого труда. Масштабы нелегальной миграции значительны. Общее число подпольных иммигрантов варьирует в США, например, от 2 млн до 13 млн человек.

9. Миграция в целях получения профессионального образования и практической подготовки, которую организуют более развитые государства для продвижения на зарубежные рынки.

10. Индивидуальная миграция профессионалов и бизнесменов. Появилась новая категория бизнес-иммигрантов-инвесторов.

11. Расширение масштабов участия России в международной трудовой миграции. По масштабам трудовой миграции Россия сегодня занимает 2-е место в мире после США и 1-е место в Европе. На долю РФ приходится 48% общего числа мигрантов всей Европы. Иммигранты составляют 10% населения страны, только легальных иммигрантов в мае 2010 г. насчитывалось 3–4 млн.

Основные причины привлечения иностранных работников на российские предприятия — это нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей, непривлекательность рабочих мест для населения, нехватка трудовых ресурсов. Иностранные рабочие чаще используются на предприятиях добывающей промышленности, в строительстве и в сельском хозяйстве. Основной поток иммигрантов идет из Украины и Белоруссии в Западную Сибирь, Центральный и Центрально-Черноземный регионы, на Северный Кавказ, в Восточную Сибирь. Россия использует рабочую силу из стран дальнего зарубежья — Вьетнама, Китая, Турции. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира.

В России можно выделить следующие миграционные потоки: вынужденную, внешнюю, внешнюю трудовую, нелегальную и внутреннюю миграцию. Движение внутренних мигрантов осуществляется с севера и востока на наиболее плотно заселенные местности юга и запада с лучшими для жизни природными условиями.

Одновременно Россия стала крупным экспортером рабочей силы на рынки других стран. В начале 2000-х гг. ежегодно только по контрактам выезжали на работу в основном на Кипр, в Великобританию, Германию, Грецию, Нидерланды, Мальту 45–50 тыс. человек.

За последние годы покинули страну 1 млн 250 тыс. человек. Это рассматривается как шестая волна эмиграции из России с 1917 г. Основные причины, стимулировавшие эту волну: отсутствие перспектив профессионального роста, низкая заработная плата в стране, стремление получить образование за рубежом, высокие налоги, отсутствие благоприятных условий для развития малого бизнеса, высокий уровень коррупции в стране, неблагоприятная экологическая ситуация.

Общеэкономические последствия международной трудовой миграции многообразны. Они влияют на уровень заработной платы и благосостояние, на рынок труда, объем производства, на налоги и государственные расходы.

Средний уровень заработной платы снижается вследствие притока иммигрантов из-за рубежа. Их доходы учитываются в расчете среднего дохода в принимающей стране. Кроме того, наименее квалифицированные рабочие в стране иммиграции могут потерять часть дохода из-за иммигрантов, т. е. благосостояние отдельных групп общества уменьшается.

Международные миграционные потоки влияют на рынок труда. В трудоизбыточных странах часть экономически активного населения попадает в ряды безработных, живет на трансфертные платежи за счет других рабочих, оказывает давление на рынок труда. В данном случае эмиграция благоприятно влияет на рынок труда в стране — экспортере рабочей силы.

Существенное влияние оказывает иммиграция на региональные рынки труда. Наиболее активная, деятельная рабочая сила сосредоточивается в экономически важных центрах. Обеспечивается перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями общества.

Международная трудовая миграция обуславливает движение межстрановых денежных потоков. Денежные переводы иммигрантов родственникам в страну, которую они временно покинули, приводят к тому, что происходит увеличение объема ВВП в стране иммиграции и его уменьшение в стране эмиграции, т. е. чистые выгоды от иммиграции перераспределяются между этими странами.

Реэмиграция рабочих, получивших за рубежом высокую квалификацию, может способствовать росту ВВП в стране. Однако часть высококвалифицированных иммигрантов не спешит возвращаться домой, вследствие чего принимающие страны выигрывают от “утечки умов”. Соотношение выгод и потерь для стран, участвующих в миграционном процессе, может меняться.

Масштабы иммиграции влияют на размеры налоговых поступлений, а также на государственные расходы. Налоговые поступления растут за счет высококвалифицированных специалистов, так как доходы у них выше. Государственных расходов на их образование не требуется. Вместе с тем часть менее квалифицированных мигрантов нуждается в государственной поддержке, что увеличивает государственные расходы. Положение нелегальных эмигрантов удерживает их от пользования социальными пособиями, благотворительными выплатами, поэтому государственные расходы в связи с их пребыванием незначительны.

Страна, экспортирующая рабочую силу, получит большие валютные поступления за счет переводов иммигрантов семьям, родственникам; в виде налогов, уплачиваемых фирмам-посредникам; в ряде случаев — за счет прямых компенсаций за утечку рабочей силы, получаемых от стран, импортирующих ее.

В то же время отток избыточной рабочей силы из страны-экспортера улучшает ситуацию на рынке труда, уменьшает безработицу, снижает социальное напряжение.

Утечка умов имеет негативные экономические последствия для страны-донора, которая не только теряет ценный научный потенциал, но и вынуждена готовить замену выбывшим, осу-

ществлять инвестиции в образование и профессиональную подготовку. В странах — импортерах рабочей силы между коренным населением и иммигрантами возникают конфликты на этнической и религиозной почве. Наиболее взрывным является второе поколение иммигрантов. Они считают принявшую их страну своей родиной и требуют для себя тех же прав, что и у коренного населения. Будучи не интегрированными в общество, они идут на межнациональные конфликты. Усиливается угроза экстремизма, терроризма.

6.3. Государственное регулирование международной трудовой миграции

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.

В каждой стране вырабатывается национальная **миграционная политика**, под которой понимается совокупность мер по государственному и межгосударственному регулированию миграционных потоков населения на законодательной основе.

Целями международной миграционной политики являются: определение масштабов миграции, механизма ее регулирования, ослабление негативных социально-экономических последствий и усиление положительных эффектов миграции для стран, участвующих в миграционном процессе.

Особое место в миграционной политике занимает **регулирование трудовой миграции**. Экспорт и импорт рабочей силы осуществляются на основе **национального законодательства, а также двусторонних и многосторонних межгосударственных соглашений**.

В проведении миграционной политики используются меры ограничительного характера: профессиональные, возрастные, социально-экономические. Для преодоления стихийного движения миграционных потоков осуществляется дифференцированный подход к различным категориям работников. Каждая страна устанавливает перечень иммигрантов определенных профессий, в приеме которых она заинтересована.

Принимающую страну могут интересовать мигранты определенного возраста, обладающие хорошим здоровьем, не привлекавшиеся к уголовной ответственности. Поощряется прежде всего иммиграция работников высокой профессиональной квалификации и молодежи. Чем моложе человек, чем выше уровень его образования, тем выше потенциальная отдача от любой инвестиции в человеческий капитал. Практический интерес представляет привлечение контрактных (временных) рабочих, выполняющих тяжелую, монотонную работу, не представляющую интереса для местного населения.

Осуществляется **количественное квотирование**, определяющее долю иммигрантов в национальной экономике и отдельных отраслях. Ежегодно в стране-импортере рассчитывается и утверждается **показатель иммиграционной квоты**. При этом учитываются состояние занятости трудовых ресурсов, рынка жилья, социально-политическая ситуация в стране-импортере. Количественные ограничения могут касаться также приема иммигрантов из определенных стран, приток из которых желательно уменьшить. Вводятся временные ограничения, связанные со сроком пребывания иммигрантов в стране-реципиенте.

Основными целями миграционной политики стран — экспортеров рабочей силы являются регулирование ее оттока и защита интересов граждан-мигрантов за рубежом. Устанавливаются масштабы эмиграции, и определяется качественный состав эмигрантов. Регулируются поступления от экспорта рабочей силы. Для привлечения валютных средств в страну — экспортер рабочей силы открываются валютные счета эмигрантам под более высокую процентную ставку. В некоторых странах

определяется доля заработной платы работников-мигрантов, которую они должны переводить в свою страну. Осуществляется обязательное государственное лицензирование деятельности по найму граждан для работы за рубежом. Определяются конкретные формы найма рабочей силы за границей.

Важной проблемой для стран — экспортеров рабочей силы является трудоустройство бывших эмигрантов, вернувшихся домой. Они претендуют на более высокую заработную плату и должности, чем прежде, поскольку обрели более высокие профессиональные качества, обогатили собственный опыт. Государство заботится о создании для них более благоприятных социально-экономических и прочих условий.

Миграционная политика в отношении вынужденных мигрантов состоит в осуществлении миграционного контроля, разработке мер по оказанию им экстренной помощи и определении долгосрочных решений, касающихся их будущего. Возможны поселение вынужденных мигрантов на постоянное местожительство и интеграция либо дальнейшее их переселение, а также добровольная репатриация.

Выделяют три модели политики развитых стран в отношении вынужденных мигрантов.

1. **Германская модель**, ориентированная на прием в Германию этнических немцев и их последующую интеграцию в немецкое общество. Немцы, переселяющиеся из других стран, уравниваются во всех правах с предоставлением им гражданства.

2. **Французская модель** отличается разветвленной системой мер по приему, обустройству и интеграции беженцев из различных стран мира разных национальностей с их последующей интеграцией во французское общество.

3. **Американская модель** делает акцент на переселении беженцев в США из стран их первого временного убежища, содействии их интеграции в американское общество. Проблемы беженцев и прав человека являются особым объектом американской внешней политики.

Проблемы миграции населения находятся в центре внимания различных международных организаций. Комиссия ООН по народонаселению из имеющегося фонда субсидирует национальные программы в области миграции населения. Международная организация труда (МОТ) занимается регулированием межстрановой миграции населения.

Международная организация по миграции (МОМ) акцентирует внимание на организации межстрановой миграции, изучает опыт разных стран в миграционном процессе. Межправительственный комитет по вопросам миграции создан в регионе Западной Европы.

При Комиссии Европейского союза (ЕС) по делам проживающих на его территории выходцев из третьих стран создан Форум мигрантов, объединяющий представителей свыше 110 ассоциаций иммигрантов. Его первоочередная задача — контроль за обустройством жизни мигрантов в странах поселения.

Мигранты, недовольные своим положением, создают различные объединения. Так возникло движение европейских ассоциаций иммигрантов с исполнительным органом Советом европейских ассоциаций иммигрантов (СЕАИ). В него входят представители 2500 организаций и групп, объединяющих иммигрантов по происхождению и проживанию.

В настоящее время международную трудовую миграцию рассматривают как одну из ведущих сил, формирующих демократические общества. В связи с этим выдвигаются концепции ее регулирования в соответствии с политическими, социокультурными и этическими критериями.

6.4. Влияние международной миграции на российский рынок труда

Миграции в России почти весь XX в. имели центробежный характер: районами выхода мигрантов были области Центральной России, особенно Черноземье, а основным направлением было заселение Сибири и Дальнего Востока. Изменилась геогра-

фия трудовых миграций. С середины 1990-х гг. притяжение Москвы с ее огромным рынком труда стало более ощутимым для жителей многих соседних областей, зона трудовых миграций в столицу охватила весь Центральный район. Кроме того, растет трудовая миграция мужчин молодых и средних возрастов из республик Северного Кавказа в регионы и крупные города Центральной России, нефтегазодобывающие округа тюменского Севера. Но оценить ее объемы сложно, поскольку подавляющее большинство мигрантов трудоустраиваются в неформальном секторе экономики и далеко не полностью учитываются при регистрации проживания.

Несмотря на большую роль международной миграции, внутренние перемещения в России доминировали. В последние годы они составляют около 90% в потоках прибывших и выбывших. Динамику внутренней миграции в России можно оценить на основе данных о прибывших, поскольку теоретически величина прибывших и выбывших во внутрирегиональных и межрегиональных перемещениях в целом по стране должна совпадать. К тому же состояние учета прибывших (в большей степени внутрирегиональных) более надежно по сравнению с выбывшими. Это же замечание относится и к данным о внутрирегиональных мигрантах. В соответствии с принятой классификацией **внутрирегиональная миграция** означает перемещения в пределах субъекта РФ, т. е. в пределах области, края, республики, национального округа.

Из стран СНГ в РФ прибывают где-то около 200 тыс. человек в год; уезжают обратно около 100 тыс. Прирост составляет более 100 тыс. человек в год. Если же учесть, что теперь около 50–60 тыс. человек официально отъезжают на Запад, то получается, что Россия фактически скатилась к **нулевому миграционному приросту**.

Москвичи и жители больших городов видят множество приезжих. Но надо понимать, что это в большинстве временные, так называемые трудовые мигранты. Они приезжают в Россию на работу. В такую временную миграцию частично трансформирует-

ся миграция тех, кто хотел бы стать постоянным жителем — гражданином России.

До середины XXI в. Евросоюз и США планируют привлекать по 1 млн иммигрантов в год. Рынок труда иммигрантов — высококонкурентный, а Россия здесь аутсайдер, потому что не может соперничать с развитыми странами по степени привлекательности для работников.

Из 11 млн украинских русских жителями России стали около 700 тыс. человек, остальные не хотят уезжать из республики. Единственное присутствие китайцев в России максимально оценивается в 500 тыс. человек (больше всего их на Дальнем Востоке, в Москве и Московской области). На приграничной полосе от Иркутска до Находки их присутствие оценивается в 200–250 тыс. человек.

Особого внимания заслуживают **процессы миграции с Запада** — эти люди не учитываются в России как мигранты, но их число довольно значительно. По некоторым данным, несколько сот тысяч человек приезжают с Запада на год и больше. Среди них представители совместного бизнеса, в том числе банковского.

Транзитные мигранты-нелегалы образуют еще один значительный контингент. Согласно сведениям российского МВД численность данной категории достигает 300 тыс. человек. В нее входят преимущественно выходцы из Китая, Афганистана и стран Юго-Восточной Азии — Вьетнама, Индии, Пакистана, Бангладеш, Шри-Ланки. Большинство этих людей движет стремление перебраться через Россию в страны ЕС и в США. Транзитные мигранты имеют все возможности избежать контроля со стороны миграционных служб как после въезда в страну (будь то на законных основаниях или нелегально), так и после формального истечения срока пребывания.

Россия сегодня является крупным принимающим центром и будет оставаться таким на протяжении долгого времени. Страна декларирует свою заинтересованность в приеме мигрантов. С 1993 г. действует Положение о привлечении иностранной рабочей силы, в настоящее время введены санкции за нарушение порядка использования иностранной рабочей силы, применяемые к работнику и работодателю. Это дает возможность конт-

ролировать и регулировать региональные рынки труда. Россия могла бы направлять за рубеж до 1,5 млн человек, получая ежегодно до 20 млрд долларов.

Согласно теории человеческого капитала поток мигрантов зависит от получения информации о возможностях трудоустройства в других местах. Помимо этого поток мигрантов уменьшается по мере возрастания миграционных издержек, включая затраты на переезд, обустройство и т. д. Следствием непрозрачного рынка рабочей силы и неизмеримо возросших затрат на перемещение являются, во-первых, снижение уровня миграционной активности населения и, во-вторых, формирование немобильного населения в ряде регионов, особенно депрессивных. Бедное население менее мобильно. Если согласиться с выводом о том, что рассмотренные выше параметры внутренней миграции характеризуют уменьшение мобильности населения, в том числе и в результате его бедности, то проблема эффективного управления иммиграцией не может быть решена без учета состояния российского рынка труда, подъема благосостояния и роста мобильности населения России.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под трудовыми ресурсами мира? Каковы их количественные и качественные характеристики?
2. Что собой представляет международная трудовая миграция?
3. Какие показатели используются для оценки международной трудовой миграции?
4. Каковы причины международной трудовой миграции?
5. Что такое мировой рынок труда и каковы его особенности в современных условиях?
6. Как Россия участвует в международной трудовой миграции?
7. Каковы последствия трудовой миграции для стран-импортеров и стран-экспортеров трудовых ресурсов?
8. Что такое миграционная политика и каковы ее цели?
9. Какие международные организации занимаются проблемами миграции?

Глава 7. Международная миграция капиталов

7.1. Теории международной миграции капиталов

В современных условиях возрастающее значение приобретает изучение потоков движения капиталов между странами. Этот процесс служит условием интернационализации производства, превращает финансовые рынки в важнейший фактор мирового хозяйства.

Одним из характерных явлений мировой экономики является международная миграция капиталов. Как фактор производства капитал может быть в физической и денежной формах. **Физический капитал** — это инвестиционные товары, используемые для производства других товаров. Такой капитал, т. е. машины, оборудование и прочее, перемещается между странами в рамках международной торговли. Когда говорят о международном движении капиталов, имеют в виду перемещение **денежных капиталов** в различных формах.

Международная миграция капиталов — это движение капиталов между странами, включающее экспорт, импорт и их функционирование за рубежом.

Причины международной миграции капиталов неоднозначно трактуются экономистами различных направлений экономической мысли. Подходы к объяснению данного процесса эволюционируют с изменением экономических условий, масштабов, форм, механизма, последствий международного движения капиталов.

Теории международной миграции капиталов получили развитие в рамках неоклассической теории международной торговли, неокейнсианской теории экономического роста, марксистской теории вывоза капиталов, концепций развития международной корпорации.

Неоклассическая теория опиралась на воззрения Дж. Ст. Милля, известного английского экономиста XIX в., разделявшего рикардианский принцип сравнительных преимуществ в международной торговле. Классическая теория международной торговли А. Смита и Д. Рикардо, обосновывая причины международной мобильности товаров и услуг, исходила из предпосылки, что факторы производства, в том числе капитал, в международном плане не мобильны. Однако в 30–40-х гг. XIX в. внимание Милля привлек быстрый рост масштабов вывоза капиталов из Англии. Причины этого явления связываются им в “Принципах политической экономики” (1848) с тенденцией нормы прибыли к понижению по мере экономического прогресса. Милль полагал, что экспортируется та часть капиталов, которая содействует снижению нормы прибыли. Как правило, капитал направляется в колонии для производства сырья на экспорт в метрополию. Это снижает издержки производства товаров в метрополиях и ослабляет тенденцию нормы прибыли к понижению. По мысли Милля, ввоз капиталов улучшает производственную специализацию стран и способствует расширению внешней торговли. Он впервые показал, что как готовые изделия, так и капитал являются мобильными в международном плане. Исследования Милля предшествовали появлению теории международной миграции факторов производства.

Позднее экономисты стали увязывать теории международной торговли с различными аспектами концепции факторов производства. Дж. А. Гобсон и Дж. Кейнс, разделявшие взгляды Ж. Б. Сэя о равноправном значении всех факторов производства, обладающих самостоятельной производительностью, перенесли проблему этих факторов на международный уровень.

Новый аспект исследования международного движения капиталов состоял в том, что оно увязывалось с международной торговлей. Кейнс полагал, что при устранении причин, препятствующих международному перемещению капиталов, последнее могло бы заменить торговлю товарами.

Представления экономистов-неоклассиков о международной миграции капитала оформились в теоретическую систему в 20-х гг. XX в. Основные положения неоклассической теории изложены в трудах Э. Хекшера, Б. Олина, Р. Нурксе, К. Иверсена. Неоклассики интегрировали процесс движения факторов производства, в том числе и капиталов, в **теорию международной торговли**. С позиций современной экономической теории это оправдано, поскольку внешняя торговля и международное движение капиталов имеют одинаковый экономический смысл. Так, движение капиталов в форме внешних займов представляет собой растянутую во времени (межвременную) торговлю. Она представляет собой не обмен товара на товар, а обмен потребления в настоящем на потребление в будущем.

Э. Хекшер и Б. Олин разработали **теорию факторных пропорций**, согласно которой страны в различной степени обеспечены факторами и используют их в разных пропорциях при производстве товаров. Избыток или недостаток капитала рассматривается неоклассиками как причина его международной миграции. При этом, опираясь на концепцию маржинализма, они акцентируют внимание на предельной производительности капитала, выражающейся в ставке процента.

Э. Хекшер обосновал тенденцию к международному выравниванию цен на факторы производства в долгосрочной перспективе. Такая тенденция реализуется в процессе международно-го обмена и международной миграции капитала. Анализ причин, влияющих на международную миграцию капитала, привел Б. Олина к выводу, что в данном процессе нужно учитывать факторы, мешающие вывозу товаров и тем самым стимулирующие вывоз капитала, а также стремление фирм к более прибыльному вложению капитала за рубежом, риск инвестиций и

др. Он полагал, что движение капитала происходит из мест, где его производительность низка, в места, где она высока. Международная интеграция капитала продолжается до выравнивания предельной производительности капитала в разных странах.

По мнению Р. Нурксе, вывоз капитала объясняется перепадом в уровнях процентных ставок и выступает в качестве альтернативы товарному экспорту. Он разработал модели, в которых международное движение капитала связывалось с техническими открытиями, развитием внешней торговли, увеличением предложения капитала.

К. Иверсен проанализировал не только сущность международного движения капитала, но и его механизм. Международное движение капитала он разграничил на реальное и уравнивающее. **Реальное движение капитала** связано с неодинаковым уровнем предельной производительности факторов в разных странах. **Уравнивающее движение капитала** обусловлено потребностями регулирования платежного баланса. Ученый исследовал также последствия вывоза капиталов, такие как повышение эффективности факторов производства вследствие их более рациональной комбинации, рост национального дохода в странах, связанных с международной миграцией капитала.

Неокейнсианская теория международного движения капитала разработана в конце 30-х — начале 50-х гг. XX в. под влиянием воззрений Д. Кейнса.

Согласно кейнсианской теории важнейшим условием макроэкономического равновесия является равенство инвестиций и сбережений: $I = S$. Превышение сбережениями инвестиций уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ. Более существенной причиной международного движения капитала в кейнсианской трактовке является состояние платежного баланса. Если сальдо платежного баланса положительное, т. е. экспорт товаров превышает их импорт, то страна может стать экспортером ка-

питала. Процесс международного движения капитала должен регулироваться государством.

Основоположники неокейнсианской теории Ф. Махлуп, Р. Харрод, Е. Домар анализировали различные аспекты этого процесса. Махлуп, исследуя взаимосвязи между экспортом капитала, отечественными инвестициями, платежным балансом и национальным доходом, показал их влияние на экономику стран — экспортеров и импортеров капитала. Наиболее существенные выводы Ф. Махлупа состоят в следующем.

1. Экспорт капитала, воздействуя на отечественные инвестиции, может их ограничить. Это сократит объем потребления, а в перспективе и национальный доход. Однако если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. Вывоз капитала играет существенную роль в сбалансированности платежного баланса и влияет на макроэкономическое равновесие национальной экономики.

2. В странах, импортирующих капитал, стимулируется рост инвестиций, что увеличивает потребление и рост национального дохода.

Р. Харрод интегрировал проблемы международного движения капитала в **теорию экономического роста**. Экспорт капитала, формирование сбережений, движение платежного баланса увязываются в его модели экономической динамики с темпами роста, зависящими от величины инвестиций. Если в стране сбережения превышают инвестиции, то темпы экономического роста замедляются, экономика движется к спаду, усиливается тенденция к вывозу капитала для более прибыльного его использования.

Е. Домар разработал концепцию, в которой рассматривал влияние инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций на платежный баланс, занятость и экспорт капитала. При более высоком темпе роста инвестиционных доходов по сравнению с темпами роста отечественных инвестиций платежный баланс пас-

сивен, что способствует сокращению занятости, деловой активности, уменьшению объема ВВП, сдерживанию экспорта. При более высоком темпе роста отечественных инвестиций по сравнению с темпами роста инвестиционных доходов от зарубежных инвестиций платежный баланс активен, что стимулирует рост занятости, объема ВВП, экспорта капиталов. Домар пришел к выводу о необходимости расширения государственных зарубежных инвестиций и регулирования нормы процента по ним для обеспечения положительного сальдо платежного баланса.

Неокейнсианская теория вывоза капитала акцентирует внимание на стимулировании деловой активности в странах, экспортирующих и импортирующих капитал. Это послужило базой для обоснования политики помощи развивающимся странам со стороны развитых стран. Ускорение экономического развития в этих странах рассматривается как функция притока иностранных инвестиций.

Марксистская теория вывоза капиталов обосновывала его избыток в связи с действием закона тенденции нормы прибыли к понижению. К. Маркс, подчеркивая относительный характер избытка капиталов, отмечает, что капитал вывозится за границу не потому, что абсолютно не может найти применение внутри страны. Это происходит в силу того, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли.

В. И. Ленин связывал вывоз капиталов с неравномерностью, своеобразностью развития предприятий, отраслей и стран в условиях господства монополий. Вывоз капиталов рассматривался им как орудие борьбы за рынки сбыта товаров и источников сырья. В процессе эволюции марксистской теории в качестве причин вывоза капиталов рассматриваются рост интернационализации производства, усиление конкуренции между монополиями, повышение темпов экономического роста.

Среди современных теорий важное место занимают **теории международной корпорации**. В них существенное место занимают обоснование причин выхода компании за национальные границы, а также разработка моделей прямых инвестиций.

Теория экономии на масштабе делает акцент на эффекте, полученном от роста масштаба производства при переносе его в другие страны. Эффект масштаба снижает производственные издержки. Международные корпорации делают ставку на организацию производства с меньшими издержками.

Технологическая теория международных корпораций связывает их возникновение с технологическими преимуществами головных компаний развитых стран, сохраняющих контроль за передовой технологией. Международные корпорации являются центром ускорения процессов инноваций, проводниками новых технологий от развитых стран в менее развитые. На технологические причины образования международных корпораций обращал внимание Дж. Гэлбрэйт.

Теория международной организации исследует причины, по которым при достижении определенного размера национальные корпорации тяготеют к международной организации.

Современные теории международной корпорации выделяют новые аспекты ее исследования.

Теория размещения выясняет причины, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара и, стало быть, капитал в разных странах и не сосредоточивает его в одной стране. В числе подобных причин называются возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. Теорию размещения считают продолжением теории международной торговли. Причины, определяющие место размещения производства, схожи с теми, которые определяют развитие международной торговли. Кроме того, прямые инвестиции могут либо замещать торговлю, либо стимулировать ее посредством продажи комплектующих изделий, оборудования или дополняющих товаров.

Теория интернализации, авторами которой являются П. Бакли, Дж. Мак-Манус, М. Кэссон, Дж. Даннинг и др., изучает проблему внутрифирменных связей международных корпораций, объясняет, почему они более выгодны, чем связи между

разными независимыми фирмами. Это связано с тем, что используются преимущества масштаба производства одной крупной транснациональной корпорации (ТНК) нежели нескольких независимых фирм. Кроме того, имеется возможность сохранить контроль за принадлежащей фирме технологией, эффективнее реализовывать потенциал вертикальной интеграции, упростить механизм согласования интересов при реализации соглашений, зачастую использовать собственных менеджеров для достижения определенных целей.

Широкое развитие внутрифирменных связей ведет к образованию особого внутреннего рынка, регулируемого ТНК. Это позволяет эффективнее решать проблему реализации произведенной продукции, расширять экспортные рынки.

Современная теория международной корпорации называет интернализацию движущей силой создания ТНК.

В рамках концепции международной корпорации ведется разработка моделей прямых инвестиций. Наибольшую известность получили модель монополистических преимуществ, модель жизненного цикла продукта, эклектическая модель.

Модель монополистических преимуществ, разработанная С. Хаймером и развитая Ч. П. Киндлебергером, Г. Дж. Джонсоном, Р. Лакруа, характеризует подход к исследованию прямых инвестиций с позиций концепции несовершенной конкуренции. Потоки прямых инвестиций ТНК направляют в другие страны, когда прямые инвесторы имеют монопольное преимущество перед аналогичными местными компаниями зарубежных стран. К таким преимуществам относятся собственность на определенные ресурсы, недоступные местной фирме на таких же условиях или за такую же цену; наличие оригинального продукта, новейшей технологии; управленческая квалификация, преимущества в масштабах и т. д. Возможность получения более дешевых кредитов также может служить объяснением желания иностранных инвесторов переносить свою деятельность за рубеж. Монополистические преимущества иностранных инвесторов обеспечивают им более высокие доходы по сравнению с теми.

которые они могли бы получить в своей стране, и по сравнению с доходами местной фирмы в стране ее пребывания.

Модель жизненного цикла продукта, разработанная Ф. Вермоном, отражает взаимосвязь движения товаров и капиталов. Она позволяет уяснить закономерности перехода от экспорта продуктов к организации их производства за рубежом.

Эклектическая модель прямых инвестиций Дж. Даннинга обосновывает прямое инвестирование международных корпораций за рубежом тем, что они стремятся реализовать преимущества, которыми обладают по сравнению с зарубежными фирмами: преимущества собственника, интернализации и места размещения производства.

Теория бегства капиталов. В отдельных странах и регионах мира периодически наблюдается специфический феномен — отток предпринимательских капиталов за рубеж, получивший название **бегства капиталов**. С подобной ситуацией столкнулась и Россия. Данная проблема является предметом международных исследований.

Существуют различные трактовки содержания рассматриваемого понятия. Дж. Каддингтон понимает под бегством капиталов отток краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера. Эксперты Всемирного банка трактуют этот феномен как массовый отток капиталов любого характера и любой срочности. Л. Красавина рассматривает бегство капиталов как ускоренный отток больших объемов капиталов, вывозимых по легальным и нелегальным каналам, при разной срочности и функциональном назначении активов.

В качестве причин этого явления рассматриваются экономическая нестабильность, неблагоприятный инвестиционный климат, опасения обесценения национальной валюты, политическая нестабильность, криминальная деятельность. Масштабное бегство капиталов сокращает ресурсы для экономического роста (считает Р. Дорнбуш), подрывает финансово-инвестиционный потенциал страны (отмечает М. Дули).

Массовое бегство капиталов может не только дестабилизировать экономику, но и вызвать потрясения в других странах в силу высокой интегрированности финансовых рынков. В качестве мер противодействия оттоку капиталов экономисты предлагают прежде всего создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, укрепление доверия к правительству, финансовым институтам. Разработка таких мер весьма актуальна в условиях постоянно увеличивающихся объемов перемещения капиталов между государствами.

Международное движение капиталов — важный генератор экономического роста, эффективное средство повышения конкурентоспособности экспорта, укрепления положения страны в мировой экономике. В то же время международное движение капиталов занимает определенную нишу в мировом экономическом пространстве и определяет специфику мирового рынка капиталов.

7.2. Формы международного движения капиталов

Вывоз товаров за границу сменяется вывозом капитала на определенном этапе развития общественного производства. Если при вывозе товара можно получить прибыль только один раз, то вывоз капитала позволяет получать прибыль многократно. Сначала капитал вывозили только наиболее развитые страны в слаборазвитые, но постепенно движение капиталов охватило все страны, и если на первых этапах четко различались капиталовывозящие и капиталоввозящие страны, то сейчас такого строгого деления нет: практически все страны и ввозят и вывозят капитал, даже развивающиеся. Этот вид международного сотрудничества постоянно растет: в 1995 г. через мировые рынки капитала прошло 1258 млрд долл. — на 30% больше, чем в 1994 г., и в 3 раза больше, чем в 1990 г., и с этого времени темпы прироста миграции капитала в несколько раз больше, чем прирост мирового производства и внешней торговли.

Вначале вывоз капитала осуществлялся потому, что в развитых странах накапливались относительные избытки капитала, не находящие прибыльного применения. В настоящее время применение капитала с достаточной прибылью можно найти и внутри страны, но применение его за границей сулит значительно большие выгоды. Большие доходы от вложения капитала можно получить в странах, где более дешевое сырье или рабочая сила. Второе условие, привлекающее иностранный капитал в данную страну, связано со стабильностью политической обстановки или благоприятностью инвестиционного климата в ней. Привлекательность вложения капитала в другой стране возрастает в случае возможности монополизировать местный рынок.

В современных условиях вывоз капитала активизируется под воздействием изменившегося характера мирохозяйственных связей. Интернационализация производства, обусловившая взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, способствует переливу капитала из одной страны в другую. Развитие транснациональных корпораций постоянно привлекает капиталы в создаваемые в разных странах филиалы. Тесное сотрудничество отдельных предприятий в рамках международной кооперации также стимулирует движение капиталов между странами.

В современных условиях важное значение стала играть политика отдельных государств по привлечению капиталов из-за границы. Промышленно развитые страны, таким образом, пытаются поддержать темпы экономического роста, а развивающиеся страны надеются с помощью вливаний иностранного капитала дать импульс для роста отечественной промышленности. В последние годы получила признание модель догоняющего развития в изменяющемся мире. Это привело к конкуренции между государствами за привлечение иностранных капиталов. Особенно эта конкуренция усилилась между странами Восточной Европы и странами третьего мира с началом реформирования экономики восточноевропейских стран.

Определенную роль сыграло и изменение экологической обстановки в мире. Загрязнение окружающей среды заставля-

ет многие государства ужесточать нормы выбросов, правила строительства вредных производств и прочее, поэтому ряд производств перемещается в другие страны, где требования экологической безопасности менее строгие.

Вывоз капитала может осуществляться в различных формах: в виде прямых и портфельных инвестиций, международных кредитов и экономической помощи. Но всегда между интересами экспортеров и импортеров капитала существуют объективные противоречия. Первые заинтересованы в получении максимальной прибыли от вложения капиталов, вторых интересует снижение платы за получение капитала. Почти всегда преимущества у экспортеров — они выдвигают свои условия, которые могут быть как экономическими, так и политическими.

Инвестиции по сути отражают *спрос на капитал*. На мировом рынке капиталов он существует в виде мировых инвестиций: когда у страны не хватает собственных средств для дальнейшего развития, она занимает их у других стран и выступает импортером капитала. Источником покрытия такого спроса будут сбережения, которые имеются в наличии у отдельных стран, которые становятся экспортерами капитала. Именно они формируют *предложение капитала* на мировом рынке. Таким образом, *размер мировых инвестиций* равен разнице между внутренними инвестициями и внутренними сбережениями стран — импортеров капитала, а *размер мировых сбережений* — это разница между внутренними сбережениями и внутренними инвестициями стран — экспортеров капитала.

В современных условиях миграция капитала стала одним из основных условий функционирования экономики, поэтому каждая, даже слаборазвитая страна стремится и ввозить и вывозить капитал.

Мировой финансовый рынок делится на денежный рынок и рынок капиталов. *Денежный рынок* обслуживает краткосрочные кредиты в основном для пополнения оборотных средств и обслуживания торговых операций. Мировой *рынок капиталов* обеспечивает среднесрочные и долгосрочные кредиты для целей раз-

вития основного капитала. Тот капитал, который обслуживает различные формы кредита, образует кредитный рынок, на котором работает ссудный капитал, а оставшаяся часть капитала, используемая на инвестиции и на операции с ценными бумагами, называется предпринимательским капиталом.

Прямое инвестирование, т. е. вложение средств в действующее производство, в современных условиях имеет ряд характерных особенностей. Прежде всего, необходимо отметить возрастание прямых инвестиций по сравнению с другими формами движения капитала. До 2001 г. темп прироста прямых иностранных инвестиций во всем мире составлял около 40% в год, но в 2001 г. он снизился до 21%. Причиной этого стало снижение темпов экономического развития практически во всех странах и сокращение прибыльности компаний. На начало 2003 г. объем импорта прямых инвестиций составил 651,2 млрд долл., а экспорта — 630,3 млрд долл., причем большая доля в этих инвестициях приходилась на развитые страны: они вложили в экономику других государств 470,1 млрд долл. и получили иностранных инвестиций на 460,3 млрд долл. Данные тенденции сохраняются и в современных условиях.

Обмен инвестициями между развитыми странами идет в основном в рамках развития **транснациональных корпораций** — крупных производственных предприятий, имеющих множество филиалов и отделений за рубежом. Создание новых филиалов, захват новых рынков требуют значительных капиталов, что предопределяет их миграцию между странами. В 2000 г. в категорию транснациональных входило более 65 тыс. компаний, а число их филиалов превысило 850 тыс., в начале 1990-х гг. их было 37 тыс. и 206 тыс. филиалов. Основная часть ТНК сосредоточена в США (45%), Японии (14) и странах ЕС (29%). ТНК являются основным субъектом вывоза прямых иностранных инвестиций через создание новых филиалов, покупку действующих. Дальнейшее развитие этих компаний-гигантов приведет к росту прямых иностранных инвестиций.

Усиление роли ТНК в движении капиталов вызвало к жизни еще одну особенность: **усиление роли реинвестирования**

полученных за рубежом прибылей. Так как ТНК являются в основном частной собственностью, то **доля частных инвестиций возрастает** по сравнению с государственными.

Возрастание роли прямых иностранных инвестиций заставило правительства отдельных государств пересмотреть свое отношение к инвесторам. Это относится как к странам-экспортерам, так и к странам-импортерам. Прежде всего, это предоставление гарантий как страной базирования, так и принимающей. Большинство стран мира подписали двусторонние и региональные соглашения о защите инвестиций, т. е. осуществляется взаимная защита вложенных капиталов. На многостороннем уровне обеспечением гарантий занимается Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций, созданное при Мировом банке. К формам гарантии на государственном уровне относятся также страхование зарубежных инвестиций, урегулирование инвестиционных споров, исключение двойного налогообложения и административная и дипломатическая поддержка.

Портфельные инвестиции — это вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающее возможности контроля над производством. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные банки. Чаще всего зарубежные портфельные инвестиции осуществляют представители частного капитала.

Причины портфельных инвестиций в основном те же, что и при прямых инвестициях, но у них есть одно преимущество: ликвидность портфельных инвестиций, т. е. возможность превратить их в наличный капитал значительно выше, чем у прямых. Капитал может быть вложен в любые отрасли, которые дают наибольший доход. Часто портфельные инвестиции используются как способ сохранения денег от инфляции. Для того чтобы уменьшить риск, вкладчик предпочитает диверсифицировать вложения, покупая акции разных стран и компаний.

Объемы портфельных инвестиций оцениваются по текущим ценам на момент заключения сделки. Как и в прямых инвестициях, более 90% портфельных инвестиций осуществляют-

ся между развитыми странами. На движение портфельных инвестиций большое влияние оказывает разница в ставках дохода, выплачиваемая по ценным бумагам в разных странах.

Инвестиции тесно взаимодействуют с внешней торговлей страны. Прежде всего, у них общая движущая сила — объем внутреннего рынка. Необходимость расширения этого рынка и выход на мировой рынок вызывают дополнительные потребности в инвестициях. В то же время расширение экспорта товаров служит условием получения валютной прибыли, которая затем превращается в капитал и может быть использована за границей. Инвестиции в производство вызывают необходимость дополнительного экспорта оборудования в страну, т. е. расширяют мировую торговлю.

Что дают иностранные инвестиции принимающей стране? Прежде всего при недостатке собственных ресурсов для развития — это стабильный источник финансирования расширения и реконструкции производства. Одновременно с инвестициями (в первую очередь с прямыми) происходит передача технологий, торговых марок, лицензий, патентов. Как правило, расширяются связи страны с внешними рынками, стимулируется конкурентоспособность экономики. Но нужно иметь в виду, что в отдельных случаях может передаваться и устаревшая или низкокачественная технология, которую нежелательно использовать в местных фирмах передающих стран вследствие рисков загрязнения окружающей среды или по другим причинам. Приход иностранного капитала на внутренний рынок может обострить конкуренцию и привести к сокращению прибылей у национальных производителей. Поэтому в каждом отдельном случае нужна глубокая проработка договорных условий и последствий этой меры.

Для стран — экспортеров капитала инвестиции означают сокращение издержек производства, повышение конкурентоспособности продукции на мировых рынках, увеличение прибылей.

В 1970–1980-е гг. резко возросло значение *международных кредитов*, которые превратились в основную форму движения капитала между странами.

Экономическая помощь оказывается в основном развивающимся странам для достижения определенных экономических и политических целей: содействие в укреплении открытости экономики, в укреплении демократии, обеспечение национальной безопасности страны-кредитора. Как правило, она оказывается бесплатно или в виде льготных кредитов.

Одной из особенностей сегодняшнего перелива капитала между странами является активизация этого процесса между промышленно развитыми странами. Процесс идет на двух уровнях: межгосударственный обмен (макроуровень) и движение капитала внутри транснациональных корпораций и международных монополий (микроуровень). Как правило, такие связи существуют между одними и теми же отраслям в развитых странах, между отдельными странами, в основном между США, Западной Европой и Японией.

В предкризисные годы увеличился приток иностранного капитала в развивающиеся страны, особенно в страны Азии и Латинской Америки. Особое место занимал Китай, который увеличил привлечение иностранного капитала (он вошел в первую пятерку по привлечению прямых инвестиций) за счет обеспечения надежности вложений и политической стабильности. В результате он увеличивал ВВП ежегодно на 10–13%. Рос приток иностранного капитала и в страны Восточной Европы и СНГ. Основные средства идут в Венгрию, Польшу, Чехию. Россия тоже получала иностранные инвестиции, но их величина незначительна, хотя до кризиса появилась тенденция к увеличению.

Несмотря на то что Россия нуждается в иностранных влияниях, она одновременно является и одним из крупнейших доноров на международном рынке капиталов. Объем находящегося за рубежом денежных ресурсов оценивается примерно в 700 млрд долл., и увеличение суммы продолжается. Несмотря на кризис, растут и инвестиции, хотя и более медленными темпами. Так, объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец сентября 2010 г. составил 71,3 млрд долл. В январе–сентябре 2010 г. из России направлено 55,9 млрд долл. инос-

трантных инвестиций, или на 20,1% меньше, чем за тот же период 2009 г., причем половина из них вложена в экономику Нидерландов и Кипра.

Вывоз капитала из России осуществляется двумя путями: законным и незаконным, принявшим форму “бегства капиталов”. К сожалению, господствует второй метод. Ежегодная утечка капитала из России составляет около 10–15 млрд долл., по другим данным 50 млрд. Для сравнения можно сказать, что экспорт нефтепродуктов дает стране от 2 до 8 млрд долл. в год, а экспорт леса 1 млрд долл.

В ответ на меры, принимаемые государством по охране национального капитала, способы утечки принимают все более изощренные формы. Значительная часть экспортной выручки не поступает в федеральный бюджет. Это относится прежде всего к таким товарам, как нефть, нефтепродукты и цветные металлы. При осуществлении бартерных сделок нередко экспортные цены занижаются, а импортные завышаются, осуществляется контрабандный вывоз СКВ и других ценностей, выплачиваются авансы под фиктивные импортные контракты, когда товары не поставляются, а выплаченные деньги зачисляются на зарубежные счета российских резидентов.

Основные причины “бегства капиталов” — нестабильность экономики и необходимость отмывания незаконно приобретенных средств. Для предотвращения этого процесса необходимо усиление контроля государства за движением валютных средств. Таможенные органы должны контролировать вывоз наличной валюты, а Центральный банк — безналичной. Необходимо, чтобы средства российских предприятий и организаций не имели возможности аккумулироваться на счетах зарубежных банков, где они оказываются вне досягаемости для контрольных органов.

Для предотвращения “бегства капиталов” необходимо усиление государственного регулирования российских зарубежных инвестиций, создание единого таможенно-валютного контроля за переводом выручки от экспорта и импорта товаров и услуг.

Необходимо провести инвентаризацию российских предприятий за рубежом, организовать лицензирование вывоза капитала, усилить контроль за бартерными сделками.

Но вывоз капитала стимулируется в основном не политическими и административными, а экономическими мерами. Поэтому объективно необходимо, чтобы у предприятий был интерес работать не только с иностранной, но и с отечественной валютой, а для этого нужно создать в России такой инвестиционный климат, который стал бы привлекать не только русских предпринимателей, но и иностранных инвесторов.

По привлечению иностранного капитала Россия уступает не только развитым странам, но и странам СНГ. Из 25 стран Центральной и Восточной Европы и стран СНГ Россия занимает 21-е место по объему иностранных инвестиций на душу населения и 24-е по доле иностранных инвестиций в ВВП.

Процесс привлечения иностранных инвестиций в Россию прошел три этапа. В начале 1990-х гг., когда экономика России открылась для остального мира, несмотря на объективно существовавшие трудности, прирост иностранных инвестиций шел до 1997 г. Начавшийся финансовый кризис вызвал их сокращение в 1998–1999 гг., а с 2000 г. снова начался их прирост, и в 2002 г. они составили 19,78 млрд долл. против 12,3 млрд в 1997 г., т. е. превысили докризисный уровень. Сократились прямые инвестиции (в 2002 г. они составили 2,4 млрд долл.) и увеличились прочие; в основном это покупка государственных ценных бумаг. Более половины всех вложений (55%) идет в сферу услуг, прежде всего в торговлю и сферу общественного питания (44,5), в транспорт и связь (3,1%). Доля промышленности составляет 37,1%, в том числе в черную металлургию — 33,7% всех вложений в промышленность и 27,4% — в топливно-энергетический комплекс.

Кризис 2008 г., с одной стороны, привел к оттоку иностранного капитала из России, но с другой — с первыми шагами по выходу из кризиса приток иностранного капитала в Россию возобновился. В январе-сентябре 2010 г. в экономику России по-

ступило 47,5 млрд. долл. иностранных инвестиций, правда, это на 13,2% меньше, чем в тот же период 2009 г.

Распределение по регионам традиционно: в первую очередь вложения идут в развитые регионы и в те, в которых заинтересованы кредиторы. Москва поглотила 36% вложений, Санкт-Петербург — 10, Московская область — 3,5%, далее идут Тюменская область и Сахалин. Основным поставщиком капитала в Россию является Германия — около половины всех поступлений, вторую половину поделили США и Кипр.

Вопросы для самоконтроля

1. Как объясняют причины миграции капитала представители различных экономических теорий?
2. Что такое мировые инвестиции и сбережения?
3. Почему мировое хозяйство выигрывает от международной миграции капитала?
4. Что такое прямые инвестиции и каковы их последствия?
5. Что такое портфельные инвестиции?
6. В каких формах осуществляется экономическая помощь?
7. В чем заключаются функции правительства по привлечению иностранных инвестиций?

Глава 8. Международные валютные отношения

8.1. Международные валютные отношения. Сущность и эволюция мировой валютной системы

Движение всех товаров и факторов производства между разными странами, функционирование мирового рынка и движение капиталов опосредуются валютно-финансовыми отношениями. В главе рассматриваются сущность и эволюция международной валютной системы, факторы, определяющие валютный курс, и их влияние на развитие международных экономических отношений.

Валютные отношения занимают особое место в системе международных экономических отношений. Проведение торговых и финансовых операций между странами привело к формированию валютных отношений, связанных с функционированием денег в мировом хозяйстве.

Международные валютные отношения включают совокупность общественных отношений, которые складываются между их участниками (физическими и юридическими лицами, государствами) по поводу функционирования денег (национальных валют) во внешнеэкономическом платежном обороте. С их помощью опосредуется движение всех товаров, услуг и факторов производства между разными странами.

Конкретной формой организации и регулирования валютных отношений выступает валютная система. Различают национальную, региональную и мировую валютные системы.

Исторически вначале возникли национальные валютные системы, закрепленные национальным законодательством с учетом норм международного права. **Национальная валютная система** является составной частью денежной системы страны, но относительно самостоятельна и выходит за национальные границы. Ее особенности определяются степенью развития и состоянием экономики и внешнеэкономических связей страны.

Региональная и мировая валютные системы обслуживают взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств и носят международный характер.

Региональная валютная система представляет собой форму организации валютных отношений государств определенного региона, закрепленную в межгосударственных соглашениях и в создании межгосударственных финансово-кредитных институтов. Наиболее яркий пример — европейская валютная система.

Мировая валютная система (МВС) — это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закрепленная многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями. Характер и стабильность ее функционирования зависят от степени соответствия ее принципов структуре мирового хозяйства, расстановке сил и интересам ведущих стран. При изменении данных условий возникает периодический кризис мировой валютной системы, который завершается ее крушением и созданием новой валютной системы.

В качестве основных функций мировой валютной системы можно выделить:

- опосредование международных экономических связей;
- обеспечение платежно-расчетного оборота в рамках мирового хозяйства;
- обеспечение необходимых условий для нормального воспроизводственного процесса и бесперебойной реализации производимых товаров;

– регламентацию и координацию режимов национальных валютных систем;

– унификацию принципов валютных отношений.

Составными элементами мировой валютной системы являются национальные и коллективные резервные валютные единицы; паритеты национальных валют и их курсы; формы международных расчетов; условия конвертируемости валют; валютные рынки; международные валютно-кредитные организации.

Важнейший элемент валютной системы — валюта. Под **валютой** в широком смысле слова понимают товар, способный выполнять функции денег в мировом хозяйстве. В узком смысле валюта — денежная единица государства. В зависимости от ее принадлежности валюта делится на национальную и иностранную. **Национальная** валюта является законным платежным средством на территории выпускающих ее стран, **иностранная** — законным платежным средством на территории других стран.

Способность обмена национальной валюты данной страны на валюту других стран характеризует **конвертируемость** (обратимость) валюты. Национальная валюта может быть неконвертируемой, частично конвертируемой и свободно конвертируемой.

Неконвертируемая валюта функционирует только в пределах одной страны и не обменивается на другие валюты на мировом рынке. **Частично конвертируемая** — валюта, к которой применяются валютные ограничения, не позволяющие обменивать ее на все иностранные валюты. Если ограничены возможности конвертируемости для резидентов — это внешняя конвертируемость валюты, если для нерезидентов — внутренняя конвертируемость. **Свободно конвертируемая** валюта (СКВ) неограниченно (полно) внешне и внутренне обратима и используется для оформления валютных резервов. СКВ — это денежные единицы очень немногих экономически развитых стран. Полностью конвертируема валюта примерно 20 стран. Большинство же экономически развитых государств имеют ограничения по валютным операциям, и, следовательно, их национальные

денежные единицы являются лишь частично конвертируемыми. Это же касается новых индустриальных и развивающихся стран.

В современных условиях мировая валютная система представляет собой достаточно сложную и разветвленную систему. Она состоит из множества взаимодействующих национальных валютных систем, а также международных валютных институтов.

Мировая валютная система складывалась в общем русле формирования мировой экономики и международных экономических отношений. Это формирование было завершено к концу XIX в. В течение XX в. происходило постепенное развитие мировой валютной системы. Данный процесс можно разделить на три основных этапа:

- 1) система золотого стандарта;
- 2) Бреттон-Вудская валютная система;
- 3) Ямайская валютная система.

Каждая из данных систем соответствовала определенным ступеням зрелости международных экономических отношений. По мере изменения экономических условий складывались предпосылки для перехода к новой мировой валютной системе.

1. **Система золотого стандарта** стихийно сложилась к концу XIX в. Система была основана на золоте в качестве основного денежного металла. Данная система предусматривала законодательное установление золотого содержания национальной денежной единицы, обращение на внутреннем рынке золотых монет, свободный обмен всех видов денег на золото, неограниченную чеканку золотых монет, свободный ввоз и вывоз золота. Золото выполняло функцию мировых денег, а следовательно, всеобщего платежного средства.

Выделяют следующие разновидности золотого стандарта:

– **золотомонетный стандарт** — банками осуществлялась свободная чеканка золотых монет (он действовал до начала XX в.);

– **золотослитковый стандарт** — золото применялось лишь в международных расчетах (начало XX в. — начало Первой мировой войны);

– **золотодевизный стандарт** — наряду с золотом в расчетах использовались и валюты стран, входящих в систему золотого стандарта (с 1922 г. до начала Второй мировой войны).

Преимущества золотого стандарта являлись сохранение устойчивых валютных курсов, обеспечение стабильности внешней и внутренней экономической политики, благоприятные условия для развития международной торговли, стабильность внутренних цен. **Недостатки** заключались в зависимости денежной массы в обращении в мировой экономике от добычи и производства золота; невозможности проведения независимой денежно-кредитной политики, направленной на решение внутренних проблем страны.

Система золотого стандарта могла функционировать до тех пор, пока страны располагали достаточным золотым резервом для обеспечения фиксированных валютных курсов. Но бурное развитие производства требовало большого количества денежных знаков, золота не хватало, все возрастающую роль стали играть кредитно-бумажные деньги.

С развитием международных экономических отношений и ростом безналичных расчетов между странами возникли предпосылки замены системы золотого стандарта другой, более рациональной системой. Этот процесс ускорили Великая депрессия и Вторая мировая война. Данный период был нестабилен для мировой валютной системы: многие страны девальвировали свои валюты по отношению к золоту для стимулирования экспорта, занятости и сокращения импорта. Кризисные потрясения в валютной сфере наглядно показали, что мировая валютная система нуждается в реформировании.

2. **Бреттон-Вудская система** была принята международной конференцией, проведенной в 1944 г. в городе Бреттон-Вудсе (США). Ее основу составляли золото и две резервные валюты (доллар США и английский фунт стерлингов). Последним отводилась основная роль, поэтому Бреттон-Вудскую систему также называют **золотовалютной системой**, так как она допускала обмен резервных валют на золото по относительно стабильному, но регулируемому валютному курсу.

На Бреттон-Вудской конференции также были основаны две организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные обеспечить функционирование новой валютной системы.

Основные характеристики Бреттон-Вудской системы следующие:

- золото продолжало выполнять функцию мировых денег;
- одновременно использовались резервные валюты — доллар США и английский фунт стерлингов;
- устанавливалось твердое соотношение доллара с золотом — 35 долл. за 1 тройскую унцию (31,1 г золота);
- каждая национальная денежная единица имела валютный паритет в золоте и долларах;
- регулирование валютных отношений осуществлялось международными валютно-кредитными организациями — Международным валютным фондом и Международным банком реконструкции и развития;
- при нарушении платежных балансов разрешалось регулировать их золотом.

В послевоенный период, когда формировались принципы Бреттон-Вудской валютной системы, Великобритания не имела достаточных золотых запасов, чтобы фунт стерлингов мог обмениваться на золото, и практически отказалась от его функции девизной валюты.

Таким образом, Бреттон-Вудская валютная система поставила доллар в привилегированное положение, что давало экономические и политические преимущества США. На практике доллар почти монопольно опосредовал внешнеторговые расчеты. США имели право погашать дефицит платежного баланса за счет собственной национальной валюты. В то же время любая другая страна при дефиците платежного баланса должна была расходовать золотые резервы, сокращать внутреннее потребление, увеличивать экспорт.

В итоге национальная валюта США стала мировыми деньгами, поэтому Бреттон-Вудская система часто называется системой **золото-долларового стандарта**.

К концу 60-х гг. XX в. Бреттон-Вудская система пришла в противоречие с усиливающейся интернационализацией мирового хозяйства. Режим золото-долларового стандарта на практике постепенно стал превращаться в систему долларového стандарта. Между тем позиции доллара к этому времени заметно пошатнулись. К началу 70-х гг. прошлого века произошло перераспределение золотых запасов в пользу Европы. Появились и значительные проблемы с международной ликвидностью, так как по сравнению с увеличением объемов международной торговли добыча золота была невелика.

Золотые резервы США истощались. Запасы долларов в международных резервах в несколько раз превысили золотой запас США. Доверие к доллару как резервной валюте стало падать и из-за гигантского дефицита платежного баланса США. Образовались новые финансовые центры (Западная Европа и Япония), что привело к утрате США своего доминирующего положения в мире.

В 1971 г. был прекращен обмен доллара на золото по официальной цене, и Бреттон-Вудская система фактически развалилась. Цена на золото на мировых рынках резко подскочила. Сохранять систему твердых валютных курсов стало невозможно.

3. Устройство современной мировой валютной системы было официально определено в 1976 г. на совещании представителей стран МВФ в Кингстоне (Ямайка) в виде **Ямайской валютной системы**.

Переход к новой валютной системе предполагал достижение трех основных целей: выравнивание темпов инфляции в разных странах, уравнивание платежных балансов, расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными странами.

Ямайская валютная система базируется на следующих принципах:

- демонетизации золота — утрате им денежных функций;
- запрете золотых паритетов — привязке валют к золоту;
- отмене официальной резервной валюты — эту роль могла выполнять любая валюта;

– использовании в качестве резервных средств международных расчетных денежных единиц — “специальных прав заимствования” (СДР), выпускаемых МВФ;

– самостоятельном выборе странами режима валютного курса.

Тем самым был узаконен режим плавающих валютных курсов, к которому страны фактически перешли к 1973 г.

МВФ призван усилить межгосударственное валютное регулирование, обеспечить более тесное сотрудничество стран-участниц, либерализацию валютных отношений путем отмены валютных ограничений в целях достижения валютной стабилизации в мире.

Ямайская валютная система более гибко, чем Бреттон-Вудская, приспособилась к нестабильности платежных балансов и валютных курсов и новой расстановке сил в мире. Вместе с тем ее функционирование порождает ряд сложных проблем, связанных с неэффективностью стандарта СДР, противоречием между юридической демонетизацией золота и фактическим сохранением его статуса как чрезвычайных мировых денег, несовершенством режима плавающих валютных курсов и т. д. Продолжается поиск путей совершенствования Ямайской валютной системы для решения этих проблем, усиления координации валютно-экономической политики ведущих мировых центров и стабилизации мирового валютного механизма.

Нестабильность Ямайской валютной системы привела к созданию европейскими странами своей валютной системы.

В марте 1979 г. в Западной Европе была создана региональная **Европейская валютная система** (ЕВС). Цель ЕВС — стимулирование интеграционных процессов, создание европейского политического, экономического и валютного союза — Европейского Союза, укрепление позиций Западной Европы.

Особенности ЕВС, отличающие ее от Ямайской валютной системы, следующие:

– вместо СДР введена собственная европейская валютная единица для сотрудничества стран — членов ЕВС — ЭКЮ (с 1999 г. — евро);

– режим совместного плавания курсов валют стран — участниц ЕВС предусматривает пределы их взаимных колебаний ($\pm 15\%$ центрального курса). Подобный режим коллективного плавания валют называется “европейская валютная змея”. Если курс валюты выходит за допустимые пределы, то центральный банк обязан осуществлять валютные интервенции;

– страны — члены ЕВС в противовес МВФ создали собственный орган межгосударственного валютного регулирования — Европейский фонд валютного сотрудничества, замененный в 1994 г. Европейским валютным институтом, а в 1998 г. — Европейской системой центральных банков (ЕСЦБ).

ЕВС более стабильна, чем Ямайская, так как колебания курсов валют меньше. Ее достижения обусловлены следующими факторами: развитием экономической и валютной интеграции, передачей части суверенных прав наднациональным органам, ориентацией на конкретные программы, гибкостью при выборе направлений и методов регулирования валютных отношений, разработкой механизма принятия и реализации решений.

Однако и ЕВС испытывает трудности в связи с противоречиями стран-участниц. Ряд ее проблем обусловлен разными уровнями и темпами развития экономики, инфляции, безработицы, состоянием платежного баланса, золото-валютных резервов стран-членов. Ряд стран (Ирландия, Греция, Португалия и др.) требуют увеличения дотаций из общего бюджета ЕС для подтягивания своих отсталых районов в рамках региональной политики. Внешние факторы (особенно колебания курса доллара) также осложняют функционирование ЕВС.

8.2. Валютный курс и валютный рынок

Экономические операции между участниками международных отношений невозможны без обмена одной национальной валюты на другую.

Валютный курс — это пропорции, в которых обменивается валюта одной страны на валюту другой, или цена одной иност-

ранной денежной единицы, выраженная в национальной валюте другой страны. Объективной основой подобной “цены” денег является покупательная способность одной валюты по сравнению с другой. Валюты с большей покупательной способностью являются “сильнее” других.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной называется **валютной котировкой**. Различают **два метода валютной котировки**:

– **прямая котировка**, когда курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте (**1, 10, 100 единиц иностранной валюты = X единиц национальной валюты**);

– косвенный — **обратная котировка**, когда за единицу принята национальная денежная единица, курс которой выражается в определенном количестве иностранной валюты (**1, 10, 100 единиц национальной валюты = X единиц иностранной валюты**). В большинстве стран при установлении курса национальной валюты используется прямая котировка, в Великобритании — обратная, а в США применяются обе котировки.

Для профессиональных участников валютных рынков просто понятие “валютный курс” не существует. На большинстве валютных рынков применяется процедура котировки, называемая **фиксинг**, — это определение межбанковского курса путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте. Затем на этой основе устанавливают **курсы покупателя и курсы продавца**.

Курс покупателя — это курс, по которому банк покупает иностранную валюту за национальную, а **курс продавца** — это курс, по которому он продает иностранную валюту за национальную. Курс продавца выше, чем курс покупателя при прямой котировке.

Разница между курсом покупателя и курсом продавца называется **маржой**. Очевидно, что любой банк заинтересован в максимально низком курсе покупателя и максимально высоком курсе продавца, и только жесткая конкуренция за клиента вы-

нуждает банки действовать в обратном направлении. Сокращение маржи и привлечение клиентов позволяют выиграть на массе прибыли.

Помимо курса продавца и курса покупателя существуют и другие виды валютных курсов в зависимости от различных критериев их определения.

Реальный валютный курс показывает относительный уровень цен. Рост реального валютного курса отражает, что цены на иностранные товары в рублях превышают цены на аналогичные товары отечественного производства. Происходит обесценение реального обменного курса. При прочих равных условиях это приводит к повышению конкурентоспособности национальной продукции, поскольку такие товары становятся дешевле зарубежных. И наоборот, снижение реального обменного курса означает удорожание реального обменного курса и приводит к потере конкурентоспособности отечественных товаров.

Платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на специальном рынке — валютном. **Валютный рынок** — это совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок. С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, связанных друг с другом сложной сетью современных коммуникационных средств связи, с помощью которых осуществляется торговля валютами. В этом смысле валютный рынок не является конкретным местом сбора продавцов и покупателей валют.

Подавляющая часть валютных операций проводится в безналичной форме, т. е. по текущим и срочным банковским счетам, и только незначительная часть рынка приходится на торговлю монетами и обмен наличных денег. В ряде стран часть межбанковского рынка организационно оформлена в виде **валютной биржи**, где представители Центрального банка встречаются с участниками валютного рынка. Валютная биржа — обычно некоммерческое предприятие, поскольку ее основная

задача состоит не в получении высокой прибыли, а в организации торгов валютой и в мобилизации временно свободных валютных ресурсов.

Спрос и предложение на национальном валютном рынке формируются в результате столкновения денежных требований и обязательств, выраженных в различных валютах, опосредующих международный обмен товарами, услугами и движением капитала, при этом учитываются все другие операции, которые опосредуют международный обмен и находят свое отражение в платежном балансе любой страны.

К числу **факторов, влияющих на спрос и предложение валюты**, могут быть отнесены:

- новая информация о важных экономических событиях в стране и за рубежом;
- рациональные ожидания большого числа операторов под влиянием поведения наиболее крупных игроков валютного рынка;
- события экономического и политического характера, в результате которых могут быть введены ограничения на валютном рынке.

Спрос на иностранную валюту зависит также от относительного уровня доходов. При росте доходов в стране по сравнению с другими странами, которые экспортируют товары в данную страну, у резидентов возрастает спрос на товары, а следовательно, и на валюту этой страны, что приводит к росту ее курса. Спрос на иностранную валюту возникает в силу необходимости оплачивать импортные товары, иностранные активы, а предложение валюты возрастает в результате получения доходов от экспорта и покупки иностранцами национальных активов.

Основные функции валютного рынка заключаются в следующем:

- обеспечение своевременного осуществления международных расчетов;
- страхование от валютных рисков;
- диверсификация валютных резервов;

– валютная интервенция, т. е. целевые операции по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения;

– получение прибыли участниками валютного рынка в виде разницы курсов валют.

В настоящее время можно говорить о том, что национальные валютные рынки тесно связаны между собой, взаимопереплетены и являются составной частью глобального **мирового валютного рынка**, который охватывает валютные рынки всех стран мира. Под ним понимается цепь тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций мировых региональных валютных рынков. Мировой валютный рынок работает круглосуточно из-за расположения региональных валютных рынков в различных часовых поясах. На нем котируются не все валюты, а только наиболее употребляемые участниками данного рынка, т. е. местные денежные единицы и ряд ведущих свободно конвертируемых валют, прежде всего резервных валют. В составе мирового рынка выделяют региональные: азиатский валютный рынок (с центрами в Токио, Гонконге, Сингапуре, Мельбурне); европейский валютный рынок (с центрами в Лондоне, Франкфурте-на-Майне, Цюрихе); американский валютный рынок (с центрами в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе).

В кратко- и среднесрочном периодах валютный курс определяется спросом и предложением на валютном рынке. В долгосрочной перспективе обменный валютный курс имеет тенденцию отклоняться от стоимостной основы — покупательной способности валют — под влиянием спроса и предложения, при этом происходит их сложное переплетение и выдвигание в качестве определяющих то одних, то других факторов.

В долгосрочном аспекте валютный курс должен определяться в зависимости от уровня производительности труда в стране, от темпов и качества экономического роста, структуры экономики и вовлеченности в международное разделение труда.

Под влиянием соотношения спроса и предложения валютный курс изменяется. Снижение курса национальной валюты свидетельствует о ее обесценении и называется *девальвацией*, а повышение курса национальной валюты является *ревальвацией*.

Результатом роста курса национальной валюты является рост цен на национальные товары на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что приводит к сокращению их экспорта, конкурентоспособность которого снижается. Рост курса национальной валюты ведет к удорожанию национальных активов, номинированных в ней относительно иностранных активов. В результате возрастает отток капиталов за рубеж.

При падении курса национальной валюты происходит снижение цен на национальные товары на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что ведет к росту экспорта, конкурентоспособность которого возрастает. Одновременно цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, становятся выше, в результате чего импорт сокращается, а национальные ценные бумаги, номинированные в национальной валюте, дешевеют. Они становятся привлекательными для иностранных инвесторов, что способствует притоку зарубежных инвестиций.

8.3. Режимы валютных курсов и методы его регулирования

Регулирование валютного курса является настолько важной проблемой, что многие исследователи и аналитики, следуя за М. Фридменом, в первую очередь анализируют режим валютного курса.

Режим валютного курса — это механизм поддержания соотношения между обменным курсом валюты одной страны к валюте другой страны, а не сущности валютного курса как цены денег, в которой выражается покупательная способность одной валюты по сравнению с другой.

Различают несколько режимов валютных курсов:

– для свободно конвертируемых валют режим **плавающих курсов**;

– при **валютном управлении** курс национальной валюты жестко привязывается к курсу полностью конвертируемой иностранной валюты (Латвия, Эстонии и Болгария — к немецкой марке, Эквадор — к доллару США);

– при режиме **фиксированного курса** центральный банк устанавливает фиксированный курс по отношению к выбранной валюте. Фиксированный курс по отношению к доллару имел рубль СССР;

– режим **валютного коридора**, когда курс национальной валюты удерживается центральным банком в объявленном коридоре в течение определенного срока;

– режим **скользящей фиксации**, когда центральный банк периодически (ежедневно) устанавливает курс валюты в соответствии с ее рыночным курсом;

– режим **коллективного плавания**, когда входящие в группировку страны поддерживают взаимные курсы валют в пределах “валютного коридора” и “совместно плавают” относительно прочих валют.

Следуя исторической логике **развития мирового валютного рынка, эволюция режима валютного курса происходила одновременно с изменением роли золота на мировом валютном рынке**. Трансформация золотомонетного стандарта в золотодевизный сразу после Первой мировой войны, который был закреплен Бреттон-Вудской валютной системой, привела к полному прекращению расчетов между частными участниками внешнеэкономических связей с помощью золота. В это время впервые был введен фиксированный режим валютных курсов, что допускало отклонение рыночных обменных курсов валют от официально заявленных паритетов в ту или иную сторону в очень небольших пределах (0,75–1%).

Возможность **поддержания фиксированного валютного курса** зависит от двух взаимосвязанных условий:

- 1) наличия достаточных резервов;
- 2) случайного возникновения незначительных по своим размерам дефицитов или активов платежного баланса.

Большой и постоянный дефицит может свести на нет золотовалютные резервы страны. Валютная политика должна осуществляться во взаимосвязи с денежно-кредитной политикой.

Режим фиксированного валютного курса, просуществовавший более 30 лет, в середине 70-х гг. XX в. был заменен **системой плавающих валютных курсов**, ознаменовавшей усиление тенденций дерегулирования валютных отношений и ограничения государственного вмешательства в функционирование валютного рынка.

Переход к рыночному курсообразованию должен был обеспечить приспособление экономики отдельных стран к постоянно меняющимся условиям мирового рынка и автоматически поддерживать равновесие платежных балансов. Эта система **получила название управляемых плавающих валютных курсов**, поскольку государства часто вмешивались в функционирование валютных рынков для изменения международной стоимости своих валют и финансовых активов.

Сторонники системы гибких валютных курсов считают, что она обладает несомненным достоинством: гибкие валютные курсы автоматически корректируются таким образом, что в конечном счете исчезают дефициты платежных балансов.

Однако возможно появление ряда проблем:

- 1) неопределенность в изменении валютного курса ведет к сокращению торговли и свертыванию внешнеэкономической деятельности;
- 2) условия торговли страны могут ухудшаться при падении международной котировки ее валюты;
- 3) свободное колебание валютных курсов может оказывать депрессивное воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт.

Сравнительная эффективность режимов гибкого и фиксированного валютного курсов представлена в таблице.

Сравнительный анализ эффективности режимов фиксированного и валютного курса

Фиксированный курс	Гибкий курс
1. Эффективен при значительных валютных резервах ЦБ	1. Эффективен в стабильных экономиках с многосторонними внешнеэкономическими отношениями, с предсказуемой фискальной и монетарной политикой
2. Эффективен как номинальный «якорь» при отсутствии неожиданных ценовых шоков (в целях сближения темпов инфляции в двух странах)	2. Эффективен в условиях гиперинфляции
3. Эффективен в случае «привязки» к СДР или евро	3. Эффективен в системе управляемого плавания
4. Неэффективен при кризисе платежного баланса, поскольку неизбежна макроэкономическая корректировка	4. Эффективен для урегулирования кризиса платежного баланса
5. В режиме фиксированного валютного курса эффективность фискальной политики относительно выше, чем монетарной, так как весь эффект от изменения денежной массы уходит на цели поддержания валютного курса и не затрагивает уровней занятости и выпуска	5. В режиме гибкого курса эффективность монетарной политики относительно выше, чем фискальной, поскольку свободные колебания валютного курса могут усиливать эффект вытеснения и инфляционное давление, сопровождающие фискальную экспансию

Источник: по материалам¹.

Измененный в 1978 г. Устав МВФ предоставил странам-членам свободу выбора режима установления валютного курса, что привело к возникновению различных модификаций системы регулирования обменных курсов.

В целом, учитывая степень вмешательства государства (в лице центрального банка) в механизм регулирования плавающего валютного курса, выделяют:

1) **«чистое плавание»** — формирование валютного курса в стране без вмешательства центрального банка;

¹ Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика: Учебник; Под общ. ред. д.э.н., проф. А. В. Сидоровича. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2001. — 448 с. (Серия «Учебники МГУ им. М. В. Ломоносова»).

2) “**грязное плавание**” — формирование валютного курса при активном участии центрального банка.

В 80 странах был установлен фиксированный режим денежных единиц.

Ряд стран фиксировали свои валюты к одной из иностранных валют, например валюты 21 страны привязаны к доллару США, у 14 франкоязычных африканских стран курс их валют был зафиксирован к французскому франку (Камерун, Бенин и др.). У отдельных стран для фиксации валютного курса выбран курс валюты стран, являющихся главными торговыми партнерами, например у Бутана — индийская рупия, у Лесото и Намибии — южноафриканский ранд. Некоторые страны фиксировали свои валюты по отношению к валютной корзине, например к СДР (Ливия, Мьянма, Сейшельские острова). 19 стран — к различным валютным корзинам, составленным по усмотрению самих стран: Бангладеш, Бурунди, Кипр, Исландия, Непал, Таиланд, Чехия и др.

Страна, установившая фиксированный паритет своей валюты, может в любое время вернуться к плавающему курсу.

Разновидностью ограниченно гибкого курса является установленная **временная целевая зона**, т. е. параметр, к которому необходимо стремиться. В отдельных случаях правительство может считать целесообразным временное поддержание несколько заниженного курса национальной валюты в интересах стимулирования экспорта и выравнивания диспропорций платежного баланса.

Модификацией стратегии целевой зоны является установление пределов колебания валютного курса, т. е. **валютного коридора**. Такой режим поддерживался в Чили с 1986 по 1992 г. по отношению к доллару, в Израиле с 1986 г. — по отношению к корзине валют, состоящей из валют стран — основных торговых партнеров. Как правило, введение валютного коридора оправдано, если в стране достигнута стабилизация основных макроэкономических параметров, но уровень инфляции продолжа-

ет оставаться высоким, и это не позволяет осуществить переход либо к фиксации валютного курса, либо к свободному плавающему валютному курсу.

Иногда валютный коридор устанавливается по отношению к центральному паритету, который может пересматриваться через определенный период времени в связи с истощением валютных резервов или их увеличением. Поскольку центральный паритет как бы ползает, то такой механизм установления валютного курса называется *ползучей фиксацией*. Ползучая фиксация валютного курса придает валютному рынку некоторую определенность, позволяет избежать резких спекулятивных атак на валютный курс и вносит элемент дисциплины в денежное хозяйство. Однако данная политика неприемлема, если макроэкономические показатели требуют изменений валютного курса, например, в случае необходимости оказания поддержки национальным экспортерам.

Вероятность кризисов в мировой финансовой системе заставляет искать способы и формы коллективного регулирования и повышения прозрачности мировых финансовых рынков, обеспечения открытости информации о состоянии валютного регулирования и банковского надзора. Политика государства в области регулирования валютного рынка характеризуется различной степенью участия. В связи с этим существуют две противоположные системы организации валютного рынка:

- *косвенное регулирование* валютного курса (в рамках режимов гибких или плавающих валютных курсов);
- *прямое сильное государственное вмешательство в функционирование валютного рынка* и регулирования курса.

Валютный курс и его регулирование в России

До проведения реформ система установления курса рубля соответствовала его замкнутому, необратимому типу. Базисный уровень официального, фиксированного курса рубля к свободно конвертируемым валютам был установлен в 1961 г., исходя из паритета покупательной способности. С 1977 г. курс рубля был привязан к “кор-

зине” из шести ведущих валют и корректировался в зависимости от движения их валютных курсов. Госбанк СССР имел исключительное право на валютные сделки внутри страны, Внешэкономбанк — за рубежом. В то время официальный курс рубля не отражал реального соотношения покупательных способностей валют, поэтому в расчетах использовались дифференцированные валютные коэффициенты — **фактически множественные валютные курсы**, которые отражают соотношение внутренних и мировых цен на различные виды товаров.

С 1992 г. (по требованию МВФ) был установлен единый валютный курс по всем видам операций. Он устанавливался дважды в неделю по итогам аукционов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) и имел статус официального курса Банка России. С 1996 г. Банк России перешел на международную практику ежедневного объявления курса рубля по операциям на межбанковском и биржевом валютных рынках. **С 1 июля 1996 г. рубль стал конвертируемым по текущим операциям. В июле 1995 г. Банк России ввел валютный коридор** на заданный промежуток времени. Это потребовало огромных валютных интервенций, но не привело к каким-либо положительным результатам. **В июне 1996 г. был введен коридор, привязанный к ожидаемой инфляции.** Но и эта валютная политика оказалась неудачной и закончилась дефолтом 17 августа 1998 г.

После дефолта Банк России и Минфин проводили валютную политику:

- роста валютных резервов;
- соответствующего роста денежной массы за счет покупок валюты Банком России на внутреннем рынке;
- стабилизация валютного курса рубля;
- использования комплекса финансовых и административных инструментов для достижения этих целей.

Выполнение своих обязательств страной, благоприятная ценовая конъюнктура, стабильный рост ВВП, укрепление рубля и снижение государственного долга привели к повышению международного рейтинга России до инвестиционного, что является весомым достижением.

В настоящее время **официальный курс устанавливается ежедневно Центробанком с учетом текущих темпов инфляции и во взаимодействии с двумя десятками банков, на чью долю приходится**

3/4 валютного и финансового рынков в целом. Курс определяется исходя из спроса и предложения на иностранную валюту на межбанковском и биржевом валютных рынках, динамики показателей инфляции и платежного баланса, положения на международных рынках иностранной валюты, изменения величины государственных золото-валютных резервов. Политика Банка России направлена на дальнейшую валютную либерализацию. С принятием Федерального закона “О валютном регулировании и валютном контроле” нормы законодательства РФ приводятся в соответствие с международными требованиями о свободном перемещении капитала.

За поддержание валютного курса в России отвечает Центральный банк. Основные его инструменты поддержания стабильного курса рубля следующие:

- покупка и продажа валюты на валютной бирже;
- операции с ценными бумагами;
- изменение норм обязательных резервов;
- изменение ставки рефинансирования;
- привлечение банковских депозитов на счета Банка России.

В современных условиях развития экономики различают **национальное и межгосударственное регулирование валютных курсов.**

Основными органами национального регулирования выступают **центральные банки и министерства финансов.**

Межгосударственное регулирование курсов валют осуществляют МВФ, ЕВС и другие организации. Регулирование курсовых соотношений направлено на сглаживание резких колебаний валютных курсов, обеспечение сбалансированности внешнеплатежных позиций страны, на создание благоприятных условий для развития национальной экономики, стимулирования экспорта и т. д.

Методы регулирования валютных курсов:

1. **Валютные интервенции** центральных банков имеют целью противодействовать снижению курса национальной валюты или, наоборот, его повышению. Однако следует отметить, что валютные интервенции могут быть эффективным методом воз-

действия на валютные курсы в краткосрочном плане, поскольку только интервенциями невозможно обеспечить такие уровни курсов, которые не соответствуют базисным экономическим и финансовым показателям. Наиболее эффективными являются валютные интервенции, которые сопровождаются соответствующими мероприятиями в области общеэкономической политики государства.

2. **Дисконтная политика** заключается в манипулировании учетным процентом. Стремясь повысить курс национальной валюты, центральный банк повышает учетный процент, что стимулирует приток иностранных капиталов. Улучшается состояние платежного баланса, повышается валютный курс.

3. **Валютные ограничения** — это совокупность мероприятий и нормативных правил государства, установленных в законодательном или административном порядке, направленных на ограничение операций с валютой и другими валютными ценностями. Валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса не распространяются на свободно конвертируемые валюты.

4. **Валютный контроль** в зарубежных странах охватывает деятельность как банков, так и небанковских институтов. В различных странах применяются разные меры валютного контроля: лимитирование сроков по операциям “линз энд лэгс”, запрещение или наличие предварительного разрешения национальных валютных органов на открытие счета в иностранной валюте в данной стране или за ее пределами; внесение беспроцентного импортного депозита в уполномоченный банк и др.

Свобода стран в проведении курсовой политики имеет определенные ограничения, установленные МВФ. Это выражается в том, что страны — члены МВФ должны избегать такого манипулирования валютными курсами, которое противодействует долгосрочному движению капиталов, и, наоборот, должны осуществлять валютную интервенцию для противодействия дезорганизующим краткосрочным колебаниям стоимости валютной единицы.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково экономическое содержание понятия “валюта”?
2. Что такое мировая валютная система?
3. Какие виды мировой валютной системы вы знаете?
4. Что такое валютный курс и от чего он зависит?
5. Что такое валютный рынок?
6. Как осуществляется регулирование валютного курса?

Глава 9. Россия в современных международных экономических отношениях

9.1. Особенности современных внешнеэкономических отношений России

Среди основных проблем, волнующих сегодня мир, — проблемы о месте России в экономической системе, о ходе происходящих реформ и об изменениях в связи с этим соотношений сил на мировом рынке и пропорций хозяйственных связей. Каков сегодня современный статус России в мировом сообществе, основные направления ее развития, слабые и сильные стороны внешнеэкономических отношений с другими национальными экономиками, каким видится ее будущее в мировом контексте в обозримой перспективе?

Довольно успешное развитие и высокие темпы роста российской экономики за последнее десятилетие во многом можно объяснить весьма благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, в частности высокими мировыми ценами на нефть и возможностью значительного расширения экспорта энергоресурсов.

В ближайшие годы наша страна должна решить ряд перспективных задач, важное место среди которых занимают задачи, связанные с организацией и управлением внешнеэкономической деятельностью. Внешнеэкономический комплекс должен стать неотъемлемой частью долгосрочной стратегической концепции развития нашей страны, поскольку именно он может помочь российской экономике успешно интегрироваться в систему современного мирового рынка.

Затрагивая вопрос стратегического развития Российской Федерации, стоит отметить, что российскими учеными разработан ряд вариантов долгосрочной экономической стратегии на период до 2015 г. и далее, до 2025 г. В стратегии выделяется три значимых этапа реализации, которые приводятся с некоторыми коррективами¹.

На первом этапе (2006–2010 гг.) предполагалось преодоление последствий кризиса основного и человеческого капитала, причем в это время степень влияния государства на внешнеэкономические отношения была еще довольно высока.

Ко второму этапу (2011–2015 гг.) относятся завершение модернизации и принципиальное обновление машиностроительного комплекса на основе инноваций, планируется экспансия продукции российской инвестиционной сферы на мировом рынке, а также сокращение доли традиционных товаров в экспорте за счет инновационных продуктов. На этом этапе роль государства сводится лишь к стратегическим коррективам в сфере международной торговли и международных финансовых отношений.

Третий этап (2016–2025 гг.) представляет собой настоящую либерализацию российской экономики и внешнеэкономических отношений, при этом роль государства ограничивается рыночной экономикой, необходимой кредитной и дипломатической поддержкой саморегулируемых хозяйственных и научно-технических организаций. Однако на всех трех этапах сохраняется функция государства, связанная с наполнением доходной части бюджета отчислениями от внешнеторговой деятельности.

Основными направлениями внешнеэкономического взаимодействия РФ с другими странами можно считать:

- внешнюю торговлю;
- инвестиции российских компаний за рубежом и инвестиции зарубежных агентов в России;
- международные валютно-финансовые отношения;

¹ *Маевский В.И.* Версия макроэкономической стратегии России // Экономическая наука современной России. — 2004. — № 1. — С. 11–13.

- международное движение капитала и его государственное регулирование;
- международное производство и кооперацию;
- международный технологический обмен;
- трансграничную миграцию рабочей силы;
- международный транспорт;
- международную безопасность.

Международная торговля — это широкая многоярусная система. Нижний этаж — рынок базовых товаров — образует продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности. Средний — полуфабрикаты и трудоинтенсивные готовые изделия, т. е. продукция низких и средних технологий (черная металлургия, строительные материалы, текстиль и другая продукция легкой промышленности). К среднетехнологичным товарам относятся станки, средства транспорта, продукция основной химии, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукция деревообработки. Наиболее динамичным сектором международной торговли в последние годы является обмен товарами “высоких технологий” или наукоемких отраслей промышленности и отраслей нематериального производства.

В июне 2004 г. вступил в действие Федеральный закон “Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности”, в котором зафиксировано, что правом ведения внешнеторговой деятельности обладают любые иностранные и российские лица. Это право может быть ограничено только в случаях, предусмотренных международными договорами и федеральными законами Российской Федерации (ст. 10).

Закон можно считать более либеральным по сравнению с ранее существовавшим законом от 1995 г., так как он снимает многие ограничения в сфере ведения внешней торговли¹. Права экспортеров и импортеров расширились, а условия ограничений и запретов стали более четкими. Наряду с тем полномочия правительства расширились. И хотя в новом законе нет статьи

¹ БИКИ. — 2004. — № 63.

о возможности введения государственной монополии на торговые операции по отдельным товарам, но разрешается применение их исключительного права на экспорт и импорт.

Структура произведенного ВВП у России существенно иная, чем в мире в целом и у развитых стран в особенности. В промышленности создается почти половина российского ВВП. Однако при таком высоком уровне индустриализации Россия слабо включена в международную торговлю готовой продукцией. Дело в том, что российское и мировое производство сильно разнятся по своей структуре¹. В мировом промышленном производстве 81,9% приходится на обрабатывающие отрасли, 10,4% — на добывающие. Большая часть международного обмена — готовые изделия, и около половины его — продукция машиностроительного комплекса. В российской промышленности вклад добывающих отраслей в объем производства составляет 24,4%. Примерно половину промышленного производства (46%) дают отрасли первичной переработки сырья — металлургия, химия и нефтехимия, лесопереработка. Доля машиностроения и металлообработки — чуть более 20%. К тому же многие российские машиностроительные предприятия не в силах выпускать конкурентоспособную продукцию. При такой структуре промышленности экспортный потенциал страны складывается в основном из минеральных сырьевых ресурсов и полуфабрикатов.

Экспортная структура РФ за последние несколько лет, к сожалению, не сильно изменилась. Россия занимает 1-е место в мире по экспорту никеля и природного газа, 2–4-е места по экспорту нефти, нефтепродуктов, железной руды, алюминия, древесины. Она остается крупным поставщиком мирового рынка по меди, алмазам, круглому лесу. Приведенные товары являются основой российского экспорта и составляют 80% его стоимостного объема.

¹ Кунаков Д.А. Профиль внешнеэкономической специализации национальной экономики России на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. — 2009. — № 12. — С. 11.

Оборот внешней торговли в 2000–2007 гг. возрос почти четырехкратно и достиг 578,9 млрд долл., в том числе экспорт товаров увеличился в 3 раза, до 354,5 млрд долл., импорт товаров — в 5 раз, до 223,5 млрд долл. За годы кризиса показатели не ухудшились: в 2011 г. экспорт товаров составил 521,4 млрд долл., а импорт — 323,3 млрд долл.¹

Первопричиной такого внешнеэкономического успеха был стремительный рост цен на важнейшие товары российского экспорта, прежде всего на энергоносители, основные черные, цветные и драгоценные металлы, круглый лес, аммиак и азотные удобрения, ряд других позиций.

Отдельно следует упомянуть снижение или довольно умеренный рост средних импортных цен для России, что обеспечивало нашей стране устойчиво благоприятные условия обмена с внешним миром и получение чистого выигрыша в торговле. Главная причина этой ситуации — слабая конъюнктура на рынках продовольствия, товаров народного потребления, массовой продукции информационно-коммуникационных технологий, ряда других промышленных изделий, составляющих большую часть отечественного импорта, в силу превышения предложения над спросом и острой международной конкуренции.

В начале третьего тысячелетия стало очевидно, что развиваться в рамках сложившейся и уже порядком устаревшей концепции экономических и внешнеторговых отношений Россия больше не может. Существуют два потенциальных сценария развития внешней торговли в России на среднесрочную перспективу — *инерционный* и *инновационный*. Движение в рамках *инерционного* сценария обрекает Россию на замедление экономического роста, постоянное отставание от других стран в области научно-технического прогресса и эффективности производства, а значит и благосостояния населения, что в конечном счете может привести к полной утрате страной возможности самостоятельного развития. Как показывает мировая прак-

¹ Экономист. — 2012. — № 3. — С. 3

тика, для будущего имеют значение не только количественные показатели экономического роста, поскольку они складываются из разных факторов, но и качество и стабильность общей динамики экономики, зависящие от эффективности хозяйственной деятельности. А это требует решительного разворота страны к *инновационной* модели развития за счет интенсивного использования потенциала научно-технических знаний, полномасштабного освоения высоких технологий, что и ведет к конечному результату — глубокой перестройке структуры производства, внешнеэкономических связей и экспорта в частности.

Следующим направлением внешнеэкономических отношений Российской Федерации является трансграничное движение капитала. Современный этап развития отечественной экономики характеризуется либерализацией движения капитала. Ограничения на его перемещение сняты с 1 июля 2006 г. Это означает некоторую возросшую зависимость страны от трансграничных инвестиций. Увеличивается возможность мобилизации капитала для целей развития, но одновременно усиливается уязвимость экономики по отношению к колебаниям международных финансовых рынков. Государственный долг радикально снизился. Накопленные крупные международные резервы позволяют предотвращать резкие колебания валютного курса. В то же время возможность зарубежных заимствований по относительно низким ставкам привела к масштабному увеличению внешней задолженности корпораций. Начало кризиса на международных финансовых рынках в августе-сентябре 2007 г. потребовало предоставления ликвидности банкам. Однако затем усиление инфляции, которому способствовал рост цен на продовольствие и энергоносители, повлекло за собой ужесточение денежно-кредитной политики. Начиная с июня 2008 г. вывод нерезидентами средств из РФ, вызванный мировым финансовым кризисом, привел к падению российского фондового рынка. Во время кризисов капитал уходит в первую очередь с развивающихся рынков как менее надежных, даже если импульс кризису дали события в развитой стране. Хотя рынок

США был первоисточником мирового финансового кризиса, он, как самый развитый, испытал приток капитала.

К сожалению, Россия крайне незначительно участвует в транснациональных воспроизводственных отношениях и почти не интегрирована в транснациональную воспроизводственную структуру. Модель внешнеэкономических связей РФ — торговая, а не производственно-инвестиционная специализация — сырьевая, что свидетельствует о ее периферийном положении. Для достижения интеграции необходима географическая диверсификация внешнеэкономических связей, развитие международной производственной кооперации, особенно на восточноазиатском направлении. В кооперации со странами Восточной Азии Россия могла бы осуществлять опережающее технологическое развитие.

При рассмотрении перспектив кооперации неизбежно встает вопрос о месте России в таком кооперационном комплексе. Промышленность Китая и НИС Азии используют преимущественно импортируемые технологии — их собственные разработки недостаточны для инновационной базы. Россия могла бы стать технологическим лидером этой группы стран и выстраивать транснациональные производственные цепочки в Азии на основе собственных технологий. В этом случае ей придется выдерживать жесткую конкуренцию с Японией, которая традиционно является ведущим поставщиком инвестиций и технологий в эти государства. Однако серьезное развитие этого направления сотрудничества потребует комплексной инфраструктурной и социальной политики на Дальнем Востоке, формирования там исследовательских центров.

Говоря о таком направлении внешнеэкономической деятельности России, как международный обмен, важно отметить, что Правительство РФ поддерживает усилия отечественных компаний по приобретению за рубежом акций высокотехнологичных предприятий в целях расширения доступа к современным технологиям. Но следует иметь в виду, что главной движущей силой внешней экспансии предприятий является их соб-

ственная бизнес-стратегия. В невнимании к проблеме технологически прогрессивной экспансии предприятий правительство нельзя упрекнуть. Обсуждение внешних инвестиций российского бизнеса в технологически передовые предприятия порой начинается на правительственном уровне раньше, чем на уровне бизнеса. Разрабатываемые проекты будут органичными для экономики Российской Федерации только в том случае, если они впишутся в общий процесс создания производственно-технологических цепочек, важные звенья которых будут расположены на территории РФ. Выход на зарубежных партнеров должен представлять собой либо объективно назревший этап роста современного предприятия, либо часть нового проработанного инвестиционного проекта. В этом отношении содействие формированию инновационной среды, развитие научно-технических разработок, создание конкурентоспособных производств в России способствуют внешней инвестиционной экспансии в большей степени, чем совершенствование механизмов ее стимулирования.

9.2. Проблемы зарубежного инвестирования в России

Проблемы наличия нерешенных задач и актуальности иностранных инвестиций значительно возросли по сравнению с начальным периодом экономических реформ 1990-х гг. **Иностранные инвестиции** — это вложения как в денежный, так и в реальный капитал. В принципе можно провести знак равенства между инвестициями и капиталом как экономическими категориями. Вложения, в какой бы форме ни осуществлялись (материальной или интеллектуальной собственности, материальной ценности или субъективного права), они “вливаются” в капитал, растворяются в нем. Момент превращения того или иного объекта в капитал становится юридическим фактом, с которым юристы связывают возможность осуществления инвестиций,

появления у инвестора особого статуса, характеризующегося специальными правами и обязанностями. Вложениями могут быть как собственные, так и заемные средства инвестора. Любой объект, чтобы стать капиталом или инвестицией, должен сначала получить денежную оценку. Именно денежная сумма, в которую оценен любой материальный или нематериальный объект, становится капиталом.

В России, как и в других странах, любой инвестор, в том числе и иностранный, нуждается в специальных средствах защиты своих прав. Рамочным законом для деятельности иностранных инвесторов в России является Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ “Об иностранных инвестициях в Российской Федерации”. Несмотря на многочисленные льготы и гарантии иностранным инвесторам, упоминаемые в нем, все они носят, по сути, лишь декларативный характер, отсылая за содержательными деталями к “законодательству Российской Федерации”, которое на эти льготы и гарантии не слишком щедро.

При ведении операций в России иностранное лицо попадает под действие гражданского законодательства РФ, включая Гражданский кодекс (ГК РФ) и другие акты, — в целом на равной основе с резидентами, но с некоторыми изъятиями (например, ограничения на участие в приватизации). Некоторые виды деятельности иностранных инвесторов регулируются специализированными нормативными актами (так, банковское законодательство и подзаконные акты определяют особенности регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями). Для добывающих предприятий большое значение имеет Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ “О соглашениях о разделе продукции”. Расчеты между резидентами и нерезидентами подчинены валютному законодательству (Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ “О валютном регулировании и валютном контроле”) и соответствующим подзаконным актам.

Налоговые и таможенные аспекты деятельности иностранных инвесторов регулируются Налоговым кодексом (НК РФ),

таможенным законодательством (прежде всего Таможенным кодексом Таможенного союза и Законом РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 “О таможенном тарифе”) и соответствующими подзаконными актами. Особенности постановки иностранных организаций на налоговый учет установлены приказом ФНС РФ от 13 февраля 2012 г. № ММВ-7-6/80@. Некоторые процессуальные тонкости в отношении дел с участием иностранных лиц предусмотрены Гражданским процессуальным кодексом (раздел V) и Арбитражным процессуальным кодексом (раздел V).

К трудностям на пути иностранных инвесторов в России относятся часто меняющееся таможенное и налоговое законодательство и недостаточная защита права собственности. Все эти трудности относятся к разряду правовых. Международно-правовой механизм защиты создан Мировым банком. Мировой банк использовал три важнейших элемента в международно-правовой системе защиты инвестиций: Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), Международное агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ) и двусторонние соглашения о поощрении и защите инвестиций.

Двусторонние инвестиционные соглашения (ДИС), к которым относятся соглашения о поощрении и защите инвестиций, заключаемые между правительствами экспортера и импортера капитала, создают правовую основу для применения как МЦУИС, используемого для разрешения споров между государством, принимающим иностранные инвестиции, и инвестором, так и агентства, обеспечивающего международное страхование инвестиций от политических рисков (война, революции, гражданские волнения, национализация и другие меры, лишающие инвесторов вложенного капитала). Данные институты даже в условиях российского законодательства позволяют обеспечивать быструю и эффективную компенсацию инвестору при наступлении политических рисков.

Россия не ратифицировала Вашингтонскую конвенцию, утвердившую МЦУИС и МАГИ, и тем самым лишила иностранных инвесторов возможности искать защиты своих прав в спе-

циализированном инвестиционном арбитраже. Однако, чтобы исправить эту ситуацию, государство разработало Типовое соглашение о поощрении и защите инвестиций, в котором предусмотрено условие об обращении в МЦУИС, снабженное многочисленными оговорками, что связано с отсутствием ратификации Россией Вашингтонской конвенции.

Существуют два различных подхода, объясняющих недостаточную активность иностранных инвесторов на российском рынке. *Первый* отталкивается от российских причин, в качестве объяснений приводятся несовершенство отечественного законодательства, отсутствие качественной защищенности иностранного инвестора, повышенный риск нестабильности развития экономики, отсутствие развитой информационной инфраструктуры, а также неудобные таможенный и налоговый режимы. *Второй* предполагает, что причины кроются не в недостатках российского рынка, а в текущем положении самих инвесторов. Во времена, когда развитые рынки капитала сотрясают глобальные финансовые кризисы (как в 2008 г.), сложно ожидать обильных поступлений капитала на рынки развитых стран.

По состоянию на конец 2011 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 347,2 млрд долл., что на 15,7% больше по сравнению с предыдущим годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, — 57,1% (на конец 2010 г. — 58,3%), доля прямых инвестиций составила 40,1% (38,7%), портфельных — 2,8% (3,0%)¹.

По данным на 31 декабря 2011 г., по объему накопленных иностранных инвестиций Россия находится на 17-м месте в мире.

В 2011 г. в экономику России поступило 190,6 млрд долл. иностранных инвестиций, что на 66,1% больше, чем в 2010 г. Лидерами стали Люксембург, Нидерланды, Великобритания, Кипр и Германия, что наглядно видно из табл. 9.1.

¹ Россия 2012: Стат. справочник / Росстат. — М., 2012.

Таблица 9.1

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам (млн долл.)

Вложения в экономику России стран-инвесторов	Накоплено на конец 2011 г.		В том числе			Поступило в 2011 г. (справочно)
	всего	% к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций	347161	100	139150	9862	198149	190643
из них по основным странам-инвесторам	292905	84,4	109751	8614	174540	76735
в том числе:						
Кипр	78245	22,5	55729	1982	20534	20268
Нидерланды	49066	14,1	23668	23	25375	16817
Люксембург	36952	10,7	945	159	35848	4682
Германия	28717	8,3	11361	10	17346	10264
Китай	27616	8,0	1389	1	26226	1888
Великобритания	26821	7,7	3567	4566	18688	13104
Виргинские острова	12767	3,7	8643	1829	2295	2083
Ирландия	12724	3,7	623	1	12100	2033
Япония	10193	2,9	1135	6	9052	1243
Франция	9804	2,8	2691	37	7076	4353

Источник: Росстат, 2012.

Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил в 2011 г. 165,2 млрд долл., что на 36,7% больше, чем в 2010 г.¹

Среди видов экономической деятельности наиболее привлекательными для вложения иностранного капитала в 2011 г. была финансовая деятельность, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, транспорт и связь.

¹ Россия 2012: Стат. справочник / Росстат. — М., 2012.

Значительное снижение объемов поступления иностранных инвестиций за 2011 г. было отмечено в организациях рыбоводства — на 64,2%, транспорта и связи — на 52,2, здравоохранения и предоставления социальных услуг — на 50,5%.

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец 2011 г. составил 106,7 млрд долл. В 2011 г. из России за рубеж направлено 151,7 млрд долл. иностранных инвестиций, или на 57,6% больше, чем в 2010 г.¹ (табл. 9.2).

Таблица 9.2

**Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом
(млн долл.)**

Объем инвестиций из России за рубеж	Накоплено на конец 2011 г.		В том числе			Направлено в 2011 г. (справочно)
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций	106706	100	70010	4418	32278	151673
из них в страны — крупнейшие получатели инвестиций	92320	86,5	62872	3059	26389	128904
в том числе:						
Нидерланды	27043	25,3	25376	48	1619	10774
Кипр	26214	24,6	15448	1355	9411	19951
США	8240	7,7	6701	115	1424	1460
Швейцария	7045	6,6	2901	5	4139	49353
Беларусь	5563	5,2	5194	0,1	369	9232
Виргинские острова	5554	5,2	2030	904	2620	3444
Сент-Китс и Невис	4594	4,3	-	-	4594	4591
Великобритания	3835	3,6	2563	627	645	7042
Люксембург	2461	2,3	2194	2	265	1785
Австрия	1771	1,7	465	3	1303	21272

Источник: Росстат, 2012.

¹ Россия 2012: Стат. справочник / Росстат. — М., 2012.

Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 133,0 млрд долл., или на 46,3% больше, чем в 2010 г.

Период 2010–2011 гг. отличался постепенным восстановлением мировой экономики после финансово-экономического кризиса. Наблюдался постепенный рост доверия инвесторов к эмитентам. Как следствие, имело место увеличение объема выпуска еврооблигаций как развитыми государствами, так и странами формирующихся рынков. При этом неопределенность ситуации в Европейском союзе и макроэкономические проблемы некоторых развитых стран способствовали повышению спроса на финансовые инструменты стран формирующихся рынков, включая Россию. В результате нам удалось успешно разместить в указанный период сразу три выпуска еврооблигаций Российской Федерации¹:

- два выпуска облигаций внешних облигационных займов с погашением в 2015 и 2020 гг. на общую сумму 5,5 млрд долл.;
- впервые в истории основной и дополнительный выпуск еврооблигаций Российской Федерации в рублях (соответственно на 40 и 50 млрд руб.) со сроком обращения 7 лет с доходностью 7,85% годовых по основному выпуску и 7% годовых по дополнительному.

Таким образом, в марте 2011 г. на международном рынке капитала появился новый тип государственных ценных бумаг — еврооблигации в рублях, доходность по которым стала на 70 базисных пунктов ниже доходности аналогичных по сроку ОФЗ.

Данный выпуск стал самым крупным (эквивалент более 3 млрд долл.) по объему размещением еврооблигаций суверенными государствами из числа стран формирующихся рынков, номинированных в национальной (региональной) валюте.

Размещение суверенных еврооблигаций в рублях было направлено на решение стратегической задачи по расширению

¹ Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012–2014 гг. — Министерство финансов Российской Федерации 2011.

круга инвесторов, осуществляющих вложения в государственные ценные бумаги Российской Федерации, номинированные в рублях, укреплению роли рубля в качестве региональной резервной валюты. Кроме того, заимствования на внешних рынках в национальной валюте, характерные для развитых стран, способствовали снижению средней доходности по облигациям внутренних облигационных займов Российской Федерации, ограничению валютного риска для федерального бюджета.

В целях сохранения присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала и поддержания постоянного доступа к ресурсам этих рынков в предстоящий период планируется¹:

- размещать еврооблигации Российской Федерации в ограниченных объемах с учетом имеющегося спроса;
- формировать репрезентативную кривую доходности заимствований в различных валютах, прежде всего в долларах и евро;
- ограничивать размещение на международном рынке капитала еврооблигаций в рублях;
- создавать предпосылки для привлечения долгосрочных инвесторов, диверсифицированных по типам и географическому признаку;
- поддерживать постоянный диалог с широким кругом глобальных инвесторов.

Процесс взаимодействия национальных экономик с мировым хозяйством, включая сферу международного движения инвестиций, является объектом как государственного, так и международного регулирования. Его масштабы и методы во многом должны определяться степенью стабильности мировой экономики. Международные рынки капиталов требуют создания транснациональных систем надзора и контроля над их инвестиционной деятельностью. Создание универсальной системы

¹ Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012–2014 гг. — Министерство финансов Российской Федерации 2011.

регулирования глобального рынка инвестиций является основной задачей, без решения которой труднее справиться с последствиями современного мирового кризиса и предотвращать их негативное воздействие в будущем.

На пути российских компаний к созданию совместных предприятий с иностранными партнерами нередко возникают дополнительные препятствия в виде недостатка финансирования, а также предубежденности со стороны общественности и властей страны, где могло бы разместиться планируемое предприятие. Российские предприятия, осуществляющие зарубежные инвестиции, отстают от занимающих доминирующее положение на мировом рынке капитала иностранных компаний по степени транснационализации инвестиционных операций, наличию источников долгосрочного инвестиционного финансирования.

В системе национальной промышленной политики фактически отсутствуют механизмы поддержки зарубежных инвестиций, осуществляемых российскими предприятиями. Вот почему принципиальное значение приобретает оказание всесторонней помощи и поддержки российским компаниям, планирующим выход на зарубежные рынки, со стороны государства.

В отношении менее крупных инвесторов, с их сравнительно небольшим финансовым потенциалом, было бы целесообразно в процессе осуществления ими инвестиционных вложений в зарубежную материальную сферу применять более широкий инструментарий государственной поддержки.

Как показывает зарубежная практика, государственное содействие инвестиционной деятельности частного капитала предполагает наличие широкого набора инструментов поддержки — от информационного сопровождения российских инвестиций до финансового содействия этому процессу (в форме кредитования, субсидирования процентных ставок, страхования от политических рисков).

С этой целью представляется необходимым разработать:
– механизм субсидирования процентных ставок по кредитам, привлекаемым российскими юридическими лицами для

приобретения критически важных для развития промышленного комплекса Российской Федерации активов зарубежных компаний;

- механизм финансовой и организационной поддержки лизинга промышленной продукции российского производства на зарубежных рынках;

- программу государственных гарантий по кредитам, привлекаемым российскими юридическими лицами для приобретения активов зарубежных высокотехнологичных компаний с целью развития взаимовыгодной кооперации и экономически обоснованного переноса части производства на территорию Российской Федерации.

Если говорить о наиболее действенном инструменте содействия инвестициям — финансовой поддержке, то с учетом международного опыта приоритет в этой области целесообразно, прежде всего, отдавать:

- проектам, увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами;

- проектам, способствующим экспорту национальных технологий, товаров и услуг;

- приобретению активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов;

- слияниям и поглощениям, повышающим конкурентоспособность отечественных компаний, и ускорению их выхода на зарубежные рынки.

Таким образом, обеспечить дальнейшее расширение инвестиционного спроса и интеграцию России в мировой инвестиционный процесс возможно путем экономического и законодательного стимулирования, под которыми, прежде всего, подразумевается дальнейшая гармонизация условий ведения бизнеса в России институтами развития.

В целом, однако, следует признать, что иностранный капитал влияет на экономику России неоднозначно. Ввоз капитала в

любых формах способствует ослаблению напряженности финансовой сферы страны, что является позитивной чертой инвестиционного процесса. Иностраный капитал не может быть эффективным, если не приводит в движение национальные производительные силы. Поэтому инвестиции нужно направлять, в первую очередь, в основной капитал. Необходимо его использовать для эффективного производства через смену устаревшего оборудования, адаптацию российских технологий к требованиям мирового рынка, создание принципиально новых технологий и т. д. Иностранные инвестиции способствуют развитию отраслей экономики, что приводит к появлению новых рабочих мест и возникновению спроса на квалифицированную рабочую силу. Кроме того, иностранный капитал совершенствует рыночные методы хозяйствования, что, несомненно, ускоряет проведение экономических реформ в России и делает их более эффективными.

Длительный период благоприятной конъюнктуры запустил механизм развития, в котором быстро укрепляющаяся национальная валюта вызывает приток капитала и наращивание положительного сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса. Другими чертами такой модели развития являются потребительский, кредитный, инвестиционный бумы — в сочетании с падающей конкурентоспособностью производителей готовой продукции и инфляционным давлением на экономику. Инвестиционная активность, основанная преимущественно на конъюнктурных обстоятельствах, не может быть стабильной, а капитальные потоки при определенных условиях могут развернуться в обратную сторону, что и происходит в настоящее время.

Основу притока частного капитала должны составлять мало подверженные конъюнктурным колебаниям долгосрочные прямые инвестиции, а не краткосрочное долговое финансирование, как это происходило до сих пор. Иностраный капитал мог бы сыграть существенную роль в создании каркаса инновационной экономики, решении инфраструктурных проблем. В данном слу-

чае речь идет лишь об инвестициях в проекты, нацеленные на производство продукции, а не на приобретение объектов собственности в целях последующей перепродажи.

Для привлечения иностранных инвестиций в экономику страны Правительство РФ планирует улучшить законодательное обеспечение прав инвесторов, повысить качество корпоративного управления на предприятиях и в организациях всех отраслей экономики. Отмечается необходимость создания условий для снижения некоммерческих рисков вложений и свободной репатриации прибыли, обеспечения эффективной реализации принципов международных стандартов финансовой отчетности в кредитных организациях, на предприятиях и в организациях нефинансового сектора¹.

9.3. Современные валютные отношения в России

Эффективное функционирование национальной экономики в системе мирохозяйственных связей предполагает выработку каждой страной собственной валютной политики.

Валютная политика — совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными организациями, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, а также международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений. Направление и формы валютной политики определяются валютно-экономическим положением стран, эволюцией мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене. На разных исторических этапах на первый план выдвигаются конкретные задачи валютной политики: преодоление валютного кризиса и обеспечение валютной стабилизации; валютные ограничения, переход к конвертируемости валюты, либеризации валютных операций и т. п.

¹ Интеграция России в мировую экономику: Монография. — М.: РУДН, 2009.

Валютная политика Российской Федерации — комплекс мероприятий, проводимых Российским государством и Центральным банком в сфере валютных отношений и денежного обращения с целью воздействия на экономику страны и покупательную способность российского рубля.

Объектом валютной политики являются валютные ценности — иностранная валюта и внешние ценные бумаги. Под иностранной валютой понимается как наличная валюта (денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством на территории соответствующего государства или в группе государств, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену денежные знаки), так и безналичная (средства на счетах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах).

Валюта Российской Федерации выступает объектом валютно-правового регулирования, когда в экономических отношениях участвуют нерезиденты. Например, если покупателем российских ценных бумаг за российские рубли является иностранная фирма-нерезидент, то возникающие отношения регулируются нормами валютного законодательства.

В соответствии с Законом “О валютном регулировании и валютном контроле” к валютным ценностям относятся также внешние ценные бумаги: платежные документы, основными видами которых являются чеки, векселя и аккредитивы. Перечень платежных документов оставлен в законе открытым, поскольку в результате совершенствования банковских услуг появляются новые виды платежных документов; фондовые ценности — акции и облигации, выраженные в иностранной валюте; другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте (казначейские векселя, железнодорожные накладные, коносаменты и др.).

Ценные бумаги, как и денежные знаки, должны отвечать требованиям подлинности и платежности. Ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте, могут быть эмитированы как за рубежом, так и в Российской Федерации.

Субъектами валютной политики являются определяемые Законом “О валютном регулировании и валютном контроле” органы и агенты валютного регулирования и валютного контроля.

Органами валютного регулирования в Российской Федерации являются Центральный банк и Правительство Российской Федерации.

Органами валютного контроля (ст. 22 Закона “О валютном регулировании и валютном контроле”) являются Центральный банк Российской Федерации, федеральный орган (федеральные органы) исполнительной власти, уполномоченный (уполномоченные) Правительством Российской Федерации.

Агентами валютного контроля являются:

– уполномоченные банки, подотчетные Центральному банку РФ;

– государственная корпорация “Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)”;

– не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в том числе держатели реестра (регистраторы), подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг;

– таможенные и налоговые органы.

Таким образом, Банк России одновременно выступает и как основной орган валютного регулирования, и как один из органов валютного контроля в Российской Федерации. Банк России наделен правом издания нормативно-правовых актов, обязательных для исполнения всеми участниками валютного рынка и внешнеэкономической деятельности.

Валютная политика — относительно самостоятельная часть государственной политики России. Основными ее задачами на современном этапе развития российской экономики являются неуклонное снижение инфляции и обеспечение устойчивости национальной валюты. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством, которое регулирует порядок совершения операций с валютными ценностями.

Валютная политика в России в зависимости от ее целей и форм имеет две основные разновидности. Одной из них является осуществление стратегических, структурных, долговременных изменений в национальном валютном механизме, другая — повседневное, оперативное регулирование текущей валютной конъюнктуры. Таким образом, выделяют текущую и структурную политику.

Текущая валютная политика — это совокупность мер, направленная на повседневное, оперативное регулирование валютного курса, возможных операций, деятельности валютного рынка и рынка золота. Текущая политика традиционно осуществляется рядом государственных органов управления — Министерством финансов, Центральным банком, специализированными учреждениями валютного контроля и т. п. В рамках текущей валютной политики проводится регулирование конъюнктуры рынка посредством валютных интервенций, ограничений, субсидирования, диверсификации валютных резервов и т. д. Из текущей валютной политики можно особо выделить девизную валютную политику, которая представляет собой систему регулирования валютного курса через покупки и продажи иностранной валюты властями и валютные ограничения.

Структурная валютная политика — это совокупность мероприятий, направленных на осуществление долговременных структурных изменений в международной валютной системе. Структурная валютная политика осуществляется на межгосударственном уровне или уровне экономических группировок разных стран. Цель стратегической структурной политики России состоит в формировании цельной валютной системы, которая должна соответствовать, с одной стороны, условиям рыночной экономики, а с другой — структурным принципам мировой валютной системы, зафиксированным в уставе Международного валютного фонда (МВФ). Это предполагает:

- образование полномасштабного внутреннего валютного рынка;
- формирование рынка золота и других драгоценных металлов;

- введение свободной конвертируемости рубля по текущим международным операциям;
- установление единого курса рубля по отношению к иностранным валютам;
- преодоление долларизации экономики;
- интегрирование национального валютного механизма в мировую валютную систему, полноправное участие России в деятельности мировых финансовых организаций.

Применяются следующие методы проведения валютной политики: дисконтная, девизная политика и ее разновидность — валютная интервенция; диверсификация валютных резервов; валютные ограничения; девальвация и ревальвация.

Дисконтная (учетная) политика — изменение учетной ставки национального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капиталов, с одной стороны, и динамику внутренних кредитов, денежной массы, цен, совокупного спроса — с другой. Например, при пассивном платежном балансе в условиях относительно свободного передвижения капиталов повышение учетной ставки может стимулировать приток капиталов из стран, где более низкая процентная ставка, и сдерживать отлив национальных капиталов, что способствует улучшению состояния платежного баланса и повышению валютного курса.

В современных условиях эффективность дисконтной политики снизилась. Это объясняется, прежде всего, противоречивостью ее внутренних и внешних целей. Если процентные ставки снижаются в целях оживления конъюнктуры, то это отрицательно влияет на платежный баланс, если вызывает отлив капиталов. Повышение учетной ставки в целях улучшения платежного баланса отрицательно влияет на экономику, если она находится в состоянии застоя. Результативность дисконтной политики зависит от притока в страну иностранного капитала, но в условиях нестабильности процентные ставки не всегда определяют движение капиталов.

Регулирование международного движения капиталов и кредитов также ослабляет воздействие учетной политики на платежный баланс. Отсюда вытекают кратковременность и сравнительно низкая эффективность дисконтной политики.

Девизная политика — метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты. В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Девизная политика осуществляется ныне преимущественно в форме валютной интервенции, т. е. вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс. Ее характерные черты — относительно крупные масштабы и сравнительно краткий период применения.

В Федеральном законе “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” валютные интервенции причислены к основным инструментам и методам денежно-кредитной политики Банка России. Под ними понимается купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарные спрос и предложение денег. Согласно материалам МВФ (Международного валютного фонда) интервенции обычно проводятся в форме покупки или продажи иностранной валюты центральным банком или фондом стабилизации валюты во внутренних сделках с коммерческими банками.

Принципы курсовой политики, требуемые МВФ:

- государству следует избегать манипулирования валютными курсами или международной валютной системой для предотвращения действительной стабилизации (корректировки) платежного баланса или для получения несправедливого преимущества в конкуренции с другими государствами — членами МВФ;

- государству в случае необходимости следует проводить интервенции на валютном рынке для противостояния его дезорганизации, которая может характеризоваться в числе прочего

беспорядочными краткосрочными колебаниями обменного курса его валюты;

- государствам-членам следует принимать во внимание в своей политике интервенций интересы других государств-членов, том числе интересы стран, валюту которых они используют для интервенций;

- государству-члену следует избегать курсовой политики, ведущей к внешней нестабильности.

Руководство МВФ “О принципах политики интервенций” рекомендует использовать интервенции для снижения волатильности валютного курса, но никак не для регулирования его уровня.

В России термин “валютная интервенция” обычно употребляется в связке с задачей поддержания российского рубля, его стабильного курса по отношению к доллару, когда Центральный банк РФ продает доллары, чтобы не дать упасть рублю на валютном рынке и тем самым воздействовать на покупательную силу денег, валютные курсы и на экономику страны в целом. И наоборот, скупка иностранной валюты Центральным банком РФ влечет за собой падение курса российского рубля. Для интервенций, как правило, используются официальные валютные резервы, поэтому при больших нарушениях в системе платежного баланса валютная интервенция может, в конце концов, привести к истощению валютных резервов страны, не предотвратив обесценивания национальной валюты.

Диверсификация валютных резервов — политика государств, банков, ТНК, направленная на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечить международные расчеты, проведение валютной интервенции и защиту от валютных потерь. Эта политика обычно осуществляется путем продажи нестабильных валют и покупки более устойчивых, а также валют, необходимых для международных расчетов.

Резервные активы Банка России состоят из резервных валютных активов Банка России и активов Банка России в золоте.

К резервным валютным активам Банка России относятся требования Банка России к иностранным контрагентам и принадлежащие Банку России ценные бумаги иностранных эмитентов, номинированные в долларах, евро, фунтах стерлингов, иенах, швейцарских франках, канадских долларах, австралийских долларах и специальных правах заимствования (СДР) (далее — резервные иностранные валюты).

Целью управления резервными валютными активами Банка России является обеспечение оптимального сочетания их сохранности, ликвидности и доходности.

Управление резервными валютными активами Банка России осуществляется с учетом принадлежащих Банку России активов, номинированных в резервных валютах и не относящихся к категории резервных (нерезервные активы), а также с учетом имеющихся у Банка России обязательств в иностранной валюте. Резервные и нерезервные валютные активы группируются в одновалютные портфели в зависимости от валюты номинала. Управление активами Банка России в золоте осуществляется отдельно от управления резервными валютными активами Банка России.

В 2011 г. обеспечение сохранности резервных валютных активов достигалось за счет применения комплексной системы управления рисками, основанной на использовании высоконадежных инструментов финансового рынка, предъявления высоких требований к надежности контрагентов и ограничения рисков на каждого из них в зависимости от оценок его кредитоспособности, а также проведения операций в соответствии с защищающими интересы Банка России договорами, заключенными с иностранными контрагентами.

За 2011 г. резервные валютные активы Банка России увеличились на 10,6 млрд долл.¹ Основными факторами роста резервных валютных активов в этот период стали операции Банка России на внутреннем валютном рынке (покупка валюты) и

¹ www.cbr.ru

доходы от инвестирования резервных валютных активов (процентные доходы и переоценка ценных бумаг). Между тем укрепление доллара США по отношению к другим резервным валютам и снижение объема средств на счетах клиентов Банка России действовали как факторы сокращения резервных валютных активов в отчетный период.

Валютные ограничения — представляют собой различные виды отклонений от рыночного установления валютных пропорций. В частности речь может идти о таких способах регулирования степени конвертируемости валют, как установление валютного коридора, установление режима валютного курса и проч.

Девальвация и ревальвация — традиционные методы валютной политики. Девальвация — снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютным единицам, ранее и к золоту. Ее объективной основой является завышение официального валютного курса по сравнению с рыночным. Ревальвация — повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам, ранее и к золоту. Результаты девальвации и ревальвации зависят от конкретных условий и проявляются через определенное время (лаг), если не противодействуют иные факторы.

Таким образом, валютная политика тесно связана с денежно-кредитной политикой государства. Обе они являются практически неразделимыми частями экономической политики государства, имеют тесно связанные цели и проводятся обычно одним и тем же учреждением — центральным банком. Во многих развитых странах не делается различий между валютной и денежно-кредитной политикой, и для их обозначения используется один и тот же термин “монетарная политика”.

“Валютное регулирование” — широкое понятие, включающее в себя установление соотношения внутренней валюты и важнейших иностранных валют, обращение иностранной валюты внутри страны, международные расчеты, систему обязатель-

ных платежей в валюте, влияние валютного регулирования на экономическую динамику и проч.

Основными принципами валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации согласно ст. 3 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ являются:

1) приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;

2) исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;

3) единство внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;

4) единство системы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации;

5) обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Валютное регулирование основывается на валютном законодательстве, являющемся системой норм, регламентирующих порядок проведения валютных операций и определяющих права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями.

Целями валютного регулирования являются:

– поддержание стабильного курса национальной валюты и национального платежного баланса;

– обеспечение и защита права собственности на валютные ценности;

– установление и реализация определенного порядка проведения операций с валютными ценностями на внутреннем валютном рынке, порядка перемещения валютных ценностей за пределами государства или на его территорию из-за рубежа и режима осуществления иностранных инвестиций;

– регламентация международных расчетов;

– обеспечение желаемого (интеграционного или изоляционного) режима взаимодействия страны с мировым валютным рынком;

– создание и обеспечение функционирования органов валютного регулирования, органов и агентов валютного контроля.

Важной составляющей валютного регулирования является политика валютного курса. Каждая национальная валюта имеет денежную стоимость в другой валюте, которая называется валютным курсом. **Валютный курс** — это цена национальной валюты, выраженная в иностранной валюте. Валютный курс позволяет соизмерить национальную российскую валюту (российский рубль) с иностранной валютой.

С 1999 г. Банк России осуществлял курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса, что позволяло сглаживать воздействие изменений внешнеэкономических условий на российские финансовые рынки и экономику в целом.

При этом задачей Банка России было последовательное сокращение вмешательства в процессы рыночного курсообразования и подготовка к переходу к плавающему валютному курсу, что является необходимым условием реализации независимой денежно-кредитной политики, ориентированной на обеспечение внутренней ценовой стабильности мерами процентной политики (режима инфляционного таргетирования).

С 2005 г. Банк России ввел в действие механизм проведения интервенций на внутреннем валютном рынке, направленный на сглаживание колебаний курса рубля к корзине валют. В качестве операционного ориентира курсовой политики Банк России начал использовать рублевую стоимость бивалютной корзины, включающей доллар США и евро. С февраля 2007 г. структура бивалютной корзины включает 45 евроцентов и 55 центов США. Использование данного механизма позволило сглаживать колебания курса рубля к основным мировым валютам, при этом обеспечив более гибкое курсообразование.

В конце 2008-го — начале 2009 г. Банк России продолжил изменение механизма курсовой политики, пересмотрев его параметры с учетом резкого изменения условий внешнеэкономической деятельности России, определяющихся ситуацией на

мировых финансовых и товарных рынках. С февраля 2009 г. Банк России перешел к использованию механизма автоматической корректировки границ интервала допустимых значений стоимости бивалютной корзины в зависимости от объема совершаемых интервенций. В октябре 2010 г. Банк России объявил об отмене фиксированных границ для изменения стоимости бивалютной корзины.

В 2011 г. курсовая политика Банка России была направлена на сглаживание колебаний курса рубля и осуществлялась в рамках режима управляемого плавающего валютного курса. Банк России продолжал использовать в качестве операционного ориентира рублевую стоимость бивалютной корзины (сумма 0,55 долл. США и 0,45 евро), диапазон допустимых значений которой задавался плавающим операционным интервалом.

В 2012 г., а также в 2013–2014 гг. Банк России продолжит осуществлять курсовую политику, не препятствующую формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, и не устанавливая каких-либо фиксированных ограничений на уровень курса национальной валюты¹. При этом в течение данного периода Банк России будет осуществлять повышение гибкости курсообразования постепенно, смягчая процесс адаптации участников рынка к колебаниям валютного курса, вызванным внешними шоками.

После перехода к режиму плавающего валютного курса Банк России предполагает отказаться от использования операционных ориентиров курсовой политики, связанных с уровнями валютного курса. В то же время даже после перехода к указанному режиму Банк России допускает возможность проведения интервенций на внутреннем валютном рынке, объемы которых будут определяться с учетом конъюнктуры денежного рынка.

Повышение гибкости курсообразования приведет к увеличению значимости для формирования ситуации на внутреннем

¹ www.cbr.ru

валютном рынке рыночных факторов, в том числе трансграничных потоков капитала. Капитальные потоки могут быть подвержены резким колебаниям вслед за изменением настроений участников российского и мировых финансовых рынков и с трудом поддаются прогнозированию. Следствием этого, а также результатом отказа от использования курсовых операционных ориентиров станет рост неопределенности динамики курса рубля в среднесрочной перспективе. В данных условиях возрастет значение управления курсовым риском экономическими агентами как в реальном, так и в финансовом секторе.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы особенности современной внешнеэкономической деятельности России?
2. Перечислите проблемы привлечения иностранного капитала в Россию.
3. Каковы конкретные формы привлечения иностранных инвестиций в Россию?
4. В чем особенности валютных отношений в России?
5. Как осуществляется валютное регулирование в России?

Литература

Абрамов В.Л. Мировая экономика — М.: ИТК «Дашков и К°», 2008.

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Международный анти-траст: потребности, ограничения и уроки для Таможенного союза // Вопросы экономики. — 2012. — № 9.

Апокин А.Ю. Мировая экономика в долгосрочной перспективе: цели и задачи субъектов // Вопросы экономики. — 2012. — № 6.

Бабурин С.Н., Муetyн М.А., Урсул А.Д. Глобализация в перспективе устойчивого развития. — М.: Магистр, Инфра-М, 2011.

Бурлачков В.К. Реформа мировой валютной системы и применение экономического инварианта // Вопросы экономики. — 2012. — № 1.

Воронин В.П., Кондакова Г.В., Подмолодина И.М. Мировое хозяйство и экономика стран мира. — М.: Финансы и статистика, 2008.

Гладков И.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. — М.: БИНОМ, 2009.

Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. — М.: Инфра-М, 2012.

Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. — М.: Высшая школа, 2008.

Гурова И.П. Мировая экономика. — М.: Омега-Л, 2011.

Даниленко Л.Н. Мировая экономика. — М.: КноРус, 2010.

Доклад Стиглица: О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комис-

сии финансовых экспертов ООН. — М.: Международные отношения, 2012.

Ершов М.В. О политике валютного курса до и после кризиса // *Экономист*. — 2012. — № 1.

Ивасенко А.Г., Неко Я.И. Мировая экономика. — М.: КноРус, 2010.

Клинов В.Г. Мировая экономика: прогноз до 2050 года // *Вопросы экономики*. — 2008. — № 5.

Клинов В.Г. Особенности современной динамики мирового хозяйства // *Вопросы экономики*. — 2010. — № 9.

Корпорации в мировой экономике / Под ред. Л.С. Шаховской. — Волгоград: ВГТУ, 2009.

Ломакин В.К. Мировая экономика. — М.: Юнити-Дана, 2012.

Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. — М.: Юнити-Дана, 2012.

Международные экономические отношения / Под ред. Смитиенко Б.М. — М.: Инфра-М, 2012.

Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой. — М.: Юнити-Дана, 2012.

Мировая экономика / Под ред. Б.М. Смитиенко. — М.: Юрайт, 2012.

Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. — М.: Магистр, Инфра-М, 2012.

Пономарева А., Книженцева Л., Томилов П. Мировая экономика и международные экономические отношения. — М.: Юнити-Дана, 2010.

Рязанов В. Деглобализация или регулирование вместо дерегулирования // *Экономист*. — 2010. — № 10.

Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф. Мировой рынок труда и международная миграция. — М.: Экономика, 2010.

Суэтин М.Э. Международные экономические отношения. — М.: КноРус, 2008.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. — М.: Юрайт, 2012.

Главный редактор — *А. Е. Илларионова*
Художник — *В. А. Антипов*
Верстка — *К. Б. Ушаков*
Корректор — *М. Д. Писарева*
Ответственный за выпуск — *М. Д. Писарева*

Учебное издание

**Мировая экономика
и международные экономические отношения**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 10.09.2013. Формат 60×84 1/16.
Печать офсетная. Бумага газетная. Печ. л. 15,25.
Тираж 1500 экз. (2-й завод 701–1500 экз.) Заказ № 3668.

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.

Для писем: 129347, Москва, п/о И-347.

Тел./факс: 8 (495) 741-34-28;

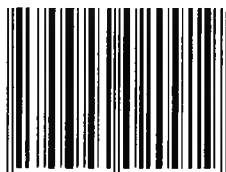
8 (499) 182-01-58, 182-42-01, 182-11-79, 183-93-01.

E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;

office@dashkov.ru — офис;

<http://www.dashkov.ru>

Отпечатано в ГУП Академиздатцентр «Наука» РАН,
ОП Производственно-издательский комбинат «ВИНИТИ»-«Наука»,
140014, Московская обл., г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 403.
Тел./факс: 554-21-86, 554-25-97, 974-69-76.



9 785394 020919

ООО «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о»

предлагает учебники для бакалавров *(с грифом)*

- Безопасность жизнедеятельности. Арустамов Э. А.
- Бизнес-планирование на предприятии. Дубровин И. А.
- Биоповреждения непродовольственных товаров. Пехташева Е. Л., Неверов А. Н.
- Бухгалтерский учет. Миславская Н. А., Поленова С. Н.
- Бухгалтерский финансовый учет. Гетьман В. Г., Терехова В. А.
- Воздушное право. Елисеев Б. П., Свиркин В. А.
- Деньги. Кредит. Банки. Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С.
- Инвестиции. Николаева И. П.
- Интегрированные коммуникации: Массовые коммуникации и медиапланирование. Шарков Ф. И., Бузин В. Н.
- Информационные технологии в педагогическом образовании. Киселев Г. М., Бочкова Р. В.
- Исследование систем управления. Фомичев А. Н.
- История. Кузнецов И. Н.
- Конфликтология. Зеленков М. Ю.
- Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Миславская Н. А., Поленова С. Н.
- Муниципальное право Российской Федерации. Колесников А. В.
- Налоговое администрирование. Дорофеева Н. А., Брилон А. В.
- Организация и управление коммерческой деятельностью. Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В.
- Основы социального государства. Шарков Ф. И.
- Планирование на предприятии. Савкина Р. В.
- Политология. Зеленков М. Ю.
- Предпринимательское право. Зинченко С. А., Колесник Г. И.
- Сопротивление материалов. Межецкий Г. Д., Загребин Г. Г., Решетник Н. Н.
- Социальная политика. Самыгин С. И., Янкина И. А., Рачипа А. В.
- Социальная работа. Холостова Е. И.
- Статистика. Ниворожкина Л. И., Арженовский С. В., Рудяга А. А.
- Страхование. Годин А. М.
- Теоретические основы товароведения и экспертизы. Райкова Е. Ю.
- Теория менеджмента. Семенов А. К., Набоков В. И.
- Управление персоналом. Дейнека А. В.

- Учебник немецкого языка для вузов туристического профиля. Дубинский В. И.
- Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. Керимов В. Э.
- Финансовый менеджмент. Кандрашина Е. А.
- Финансы, денежное обращение и кредит. Нешитой А. С.
- Финансы. Балакина А. П., Бабленкова И. И., Ипина И.
- Финансы. Шуляк П. Н., Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С.
- Экологическое право. Мисник Г. А., Могорин Е. П.
- Экономика предприятия (организации). Баскакова О. В., Сейко Л. Ф.
- Экономика труда. Дубровин И. А., Каменский А. С.
- Экономическая теория. Николаева И. П.
- Экономическая теория. Ларионов И. К.
- Экономическая теория. Войтов А. Г.

Всегда в наличии широкий ассортимент учебной и деловой литературы

Оптовая и мелкооптовая продажа книг осуществляется в книжном салоне издательско-торговой корпорации «Дашков и К°» по адресу:
г. Москва, ул. Проходчиков, д. 2 (помещение Нового драматического театра, служебный вход), **а также у наших торговых представителей:**

Компания «КноРус» – 127015 г. Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а,
стр. 1,
тел./факс (495) 741-46-28, e-mail: office@knoirus.ru

Научно-издательский центр "ИНФРА-М" – 127282 г. Москва,
ул. Полярная, д. 31в, стр. 1, тел. (495) 380-05-40, 363-42-60 (203),
e-mail: books@infra-m.ru

Группа компаний "ОМЕГА-Л" – 111123 г. Москва,
ш. Энтузиастов, д. 56, тел. (495) 228-64-58, (495) 228-64-59,
e-mail: office@omega-l.ru

Приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству библиотечные коллекторы, библиотеки, учебные заведения, книготорги и региональных представителей

Справки по тел.: (495) 741-34-28,
(499) 182-42-01, 183-93-01, 182-11-79 (отдел продаж),
183-93-23 (редакция),
e-mail: sales@dashkov.ru – отдел продаж,
office@dashkov.ru – офис,
http://www.dashkov.ru