

ВВЕДЕНИЕ

Самые динамичные экономические процессы в наши дни протекают в сфере мировой экономики. Она способствует возникновению многочисленных международных организаций, все большему сближению условий жизни народов.

В курсе «Мировая экономика» мы познакомимся с основными формами мирового хозяйства, его субъектами, причинами его возникновения, его эволюцией, подробно рассмотрим вопросы:

- международного разделения труда — как важнейшей формы мирового хозяйства, которая лежит в основе остальных форм;
- международной торговли — самой древней формы экономических отношений между государствами;
- движения факторов производства: рабочей силы и предпринимательского капитала, который лежит в основе интернационализации современного производства;
- системы валютных отношений между государствами; конвертируемости национальной валюты и экономических последствий этого процесса;
- вопросы деятельности основных носителей мирохозяйственных отношений, а также лидеров мирового производства - транснациональных корпораций (ТНК);
- интеграции хозяйств различных стран в мировую экономику. Высшей степенью интернационализации хозяйственной жизни является межстрановая экономическая интеграция, в некоторых случаях она сопровождается унификацией правовых норм, созданием надгосударственных органов, принимающих законы, статус которых выше государственных;
- платежного баланса страны как основного документа отражающего все внешнеэкономические связи всех субъектов национальной экономики с внешним миром.

ЧАСТЬ 1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА

ГЛАВА 1.1. ЧТО ИЗУЧАЕТ МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА?

1.1.1. Предмет и цель теории мировой экономики

Теория мировой экономики изучает экономическую взаимозависимость между странами. Она анализирует поток товаров, услуг и платежей между страной и остальным миром, политику, направленную на регулирование этого потока, и ее воздействие на благосостояние страны. Эта экономическая взаимозависимость между странами находится под воздействием политических, социальных, культурных и военных отношений между странами и, в свою очередь, влияет на них.

Теория мировой экономики имеет дело с такими специальными аспектами, как теория международной торговли, международная торговая политика, международное перемещение рабочей силы и капитала, международная экономическая интеграция, валютные рынки и платежный баланс, а также макроэкономическая теория в условиях открытой экономики. Теория международной торговли анализирует основу и выигрыш от торговли. Международная торговая политика изучает доводы за и последствия торговых ограничений и протекционизм. Валютные рынки являются структурой для обмена одной национальной валюты на другую, в то время как платежный баланс измеряет общие поступления и общие платежи страны во взаимоотношениях с остальным миром. Наконец, макроэкономика открытой экономики имеет дело с механизмами регулирования неравновесия платежного баланса (дефицита и активного сальдо), а также с последствиями макроэкономической взаимозависимости между странами при различных международных валютных системах и их влияние на благосостояние страны.

Теория и политика международной торговли являются микроэкономическими аспектами мировой экономики, поскольку они имеют дело с индивидуальными странами, рассматриваемыми как отдельные единицы, и с (относительной) ценой индивидуальных товаров. С другой стороны, поскольку платежный баланс имеет дело с общими поступлениями и платежами, в то время как политика регулирования влияет на уровень национального дохода и общий индекс цен, они представляют макроэкономические аспекты международной экономики. Их часто называют макроэкономической теорией в условиях открытой экономики или международными финансами.

Международные экономические отношения отличаются от межрегиональных экономических отношений (т.е. экономических отношений между различными частями одной и той же страны) и поэтому требуют несколько иных инструментов для анализа и оправдывают теорию международной экономики как особую ветвь экономической науки. Так, страны обычно вводят некоторые ограничения на поток товаров, услуг и факторов через свои границы, в основном не вводя подобных ограничений внутри. Кроме того, эти международные потоки в определенной степени затрудняются различиями в языке, обычаях и законах. Далее, международные потоки товаров, услуг и ресурсов ведут к увеличению объемов платежей и поступлений в иностранной валюте, цены которых со временем изменяются.

Теория мировой экономики имеет долгую и богатую историю в течение последних двух столетий, вклад в развитие которой внесли некоторые из наиболее выдающихся экономистов мира, включая Адама Смита, Давида Рикардо, Джона Стюарта Милля, Альфреда Маршалла, Джона Мейнарда Кейнса, Пола Самуэльсона и др. Мы рассмотрим вклад, сделанный каждым из этих и другими великими экономистами в дальнейших главах.

Целью экономической теории в целом являются объяснение и предсказание. Поэтому экономическая теория абстрагируется от деталей экономических событий для выделения нескольких переменных и взаимосвязей, представляющихся наиболее важными в

предвидении и объяснении данного события. В соответствии с этим теория мировой экономики обычно предполагает мир, состоящий из двух стран, двух товаров и двух факторов. Далее, она предполагает, прежде всего, отсутствие торговых ограничений, свободное перемещение факторов производства внутри страны, но не между странами, совершенную конкуренцию на всех рынках товаров и факторов производства, а также отсутствие транспортных издержек. Эти допущения могут показаться чрезмерно ограничивающими. Тем не менее, большинство заключений, сделанных на основе на этих упрощающих допущений, остаются в силе даже тогда, когда они применяются в отношении мира, состоящего более чем из двух стран, товаров и факторов, мира, где имеют место некоторая международная мобильность факторов, несовершенная конкуренция, транспортные издержки и торговые ограничения.

Основываясь на указанных упрощающих допущениях, международная экономическая теория исследует причины и выигрыш от торговли, доводы за и последствия торговых ограничений, политику, направленную на регулирование потока международных платежей и поступлений, а также воздействие этой политики на благосостояние страны.

В то время как в основном теория мировой экономики представляется приложением общих микро- и макроэкономических принципов к международному контексту, множество теоретических открытий было сделано в области собственно мировой экономики и только затем был найден путь их включения в общую экономическую теорию. Одним из примеров является так называемая теория второго оптимального, рассматриваемая далее. Теория производства и общего равновесия, экономическая теория благосостояния, теория роста и многие другие теории также обогатились благодаря исследованиям в международной сфере. Этот вклад является подтверждением жизненности и важности теории мировой экономики как специального раздела экономической теории.

1.1.2. Эволюция современной мировой экономики

В эволюции мировой экономики происходили и происходят существенные сдвиги. Они формируются под влиянием недавно проявившихся тенденций: глобальных процессов, гуманизации общественного производства и расширения сферы использования достижений современной научно-технической революции. Комплекс внешних экономических связей становится системой непосредственных контактов между различными хозяйствующими субъектами независимо от границ, расстояний и национальных различий. Продолжается развитие международного производства, международного рынка капитала, рабочей силы, международного информационного пространства. Но это развитие, протекающее не гладко, можно условно разделить на три этапа:

1) 10-30-е гг. XX вв. связаны с кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Кризис мирового хозяйства сопровождался ослаблением экономических связей, вызванным первой мировой войной. Перевод национальных экономик на военные рельсы, физическое уничтожение огромных производственных и людских ресурсов в ходе войны, экономическое разграбление захваченных территорий нарушили прежние хозяйственные связи. Мировой кризис конца 20-х - начала 30-х годов («великая депрессия») привел к общему снижению роли экспорта товаров и капитала в мировом хозяйстве, усилил значение национальных сфер производства и сбыта.

2) 40-е - 80-е гг. XX вв. По окончании второй мировой войны произошла новая ломка структуры мирового хозяйства, связанная с образованием мирового социалистического хозяйства, развивающегося на основе государственной собственности. Контакты в хозяйственной сфере между государствами представляли собой противоборство и соревнование.

Этот этап характеризуется ростом вывоза предпринимательского капитала. В это время рост зарубежного производства оказывал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства. Главной силой в

производственных связях стали ТНК, являющиеся носителями единичного разделения труда. Именно они сформировали интернациональные производственные комплексы, включающие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование.

В мировом хозяйстве в этот период происходили очень важные экономические процессы. США, заметно упрочившие в период второй мировой войны свою экономическую мощь, оказали существенную помощь в возрождении хозяйств ряда стран Западной Европы. После завершения действий плана Маршалла (1951г.) по мере распада колониальных империй, программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны в интересах сохранения их в системе экономических взаимоотношений стран с рыночной экономикой. Ликвидация колониальной системы в середине 60-х гг. вывела на сцену международной жизни большую группу развивающихся стран, которые до сих пор занимают особое место в мировом хозяйстве. Прежние отношения колониальной зависимости сменились связями другого типа: отношения «Север-Юг» теперь осуществлялись на основе предоставления помощи бывшим колониям, которая оказывается на двухсторонней и многосторонней основе. Немалую роль в формировании новых отношений сыграл и вывоз частного предпринимательского капитала из ПРС в развивающиеся страны.

Важной чертой этого этапа развития мирового хозяйства стало проявившееся в 50-80-е гг. сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. Экономическое доминирование США в мире переродилось в многополюсную систему. Это проявилось в формировании трех центров соперничества: США – Япония - Западная Европа.

3) Три последних десятилетия XX века стали началом нового периода в развитии современного мирового хозяйства. Возросли степень освоения географического пространства, формирование международных, а в ряде случаев - планетарных производительных сил, усилились экономическое взаимодействие и взаимозависимость стран.

Возрастание целостности мира обеспечивается новыми параметрами социально-экономического развития. В восточно-европейских странах происходят процессы формирования близких западным государствам, экономических и политических структур. Вступление мировой экономики в новую фазу может ознаменовать активизацию сотрудничества между странами, вызвать усиление единства их экономических и политических структур.

Таким образом, динамика современного развития мирового хозяйства, его отдельных стран и регионов мира выражалась в бурном экономическом росте, усилении концентрации производства, нарастании мощи международных корпораций, расширении сферы действия научно-технической революции, расширении международного сотрудничества и интеграции, мощными потоками капитала и рабочей силы.

1.1.3. Субъекты мировой экономики.

Характерной чертой мирового рынка является межгосударственное перемещение товара, международная торговля. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала и рабочей силы. Таким образом, категория мирового хозяйства затрагивает уже не только сферу обращения, но и сферу производства.

Мировое хозяйство — это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

При широкой трактовке понятия факторов производства любой товар можно рассматривать как использованный фактор или факторы производства.

Однако и полученный в результате товар может быть снова использован как фактор производства. Действительно, добытый уголь продается на рынке и поэтому рассматривается как товар, но ведь продают его для того, чтобы использовать, например, для плавки стали. Значит, уголь — фактор производства. Даже любой конечный продукт, например молоко, тоже является и товаром, и фактором производства — его продают в магазине, но потребляется оно для воспроизводства рабочей силы — другого фактора производства.

Основой мирового хозяйства, так же как и мирового рынка, является международное разделение труда и других факторов производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что он проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства. Мировое хозяйство включает все основные параметры мирового рынка и дополняет его новыми существенными чертами, связанными с международной мобильностью факторов производства.

Характерные черты современного мирового хозяйства следующие:

- развитие международного перемещения факторов производства, прежде всего в формах вывоза-ввоза капитала, рабочей силы и технологии;
- рост на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;
- экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе;
- возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Мировое хозяйство, таким образом, предстает как более высокая, чем мировой рынок, стадия развития рыночной экономики, включающая помимо традиционной международной торговли вывоз капитала, международную миграцию рабочей силы и торговлю технологией, а также возникающие на этой основе международные по своему характеру предприятия. Регулируется мировое хозяйство с помощью мер национальной (например, предоставление государственных гарантий инвестиций) и межгосударственной экономической политики (например, заключение соглашений об избежании двойного налогообложения). В рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой и ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

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

Мировая экономика – это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товарами, услугами и международным движением факторов производства (капиталов и рабочей силы). Непосредственных субъектов мировой экономики можно разделить на три уровня в зависимости от тех функций и задач, которые они выполняют.

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

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

1.1.4. Основные показатели, характеризующие уровень социально-экономического развития страны

Анализ экономического положения стран мира проводят, используя индикаторы, характеризующие динамику и состояние развития мировой экономики. Это индикаторы общепринятой в мире системы национальных счетов (СНС) - системы взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне.

Центральными показателями СНС являются **ВВП** и **ВНП**. Оба отражают результаты деятельности в двух сферах национального хозяйства - материального производства и услуг и оба определяются как стоимость всего объема конечного производства в экономике за один год, квартал, месяц как в ценах текущих или действующих, так и в ценах постоянных (базового года).

ВВП подсчитывается по территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны.

ВНП - совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике, независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом). ВНП отличается от ВВП на сумму факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (зарплата граждан, работающих за рубежом, переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

Чтобы рассчитать ВНП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылью и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом и прибылью и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране. Практически эта разница невелика - не больше 1% от ВВП.

Главное требование при расчете показателей ВВП и ВНП - избежание повторного счета, чтобы все товары и услуги за год учитывались только один раз и при расчете учитывалась конечная продукция и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и продаваться много раз. Конечная продукция - товары и услуги, покупаемые потребителями для конечного использования. Промежуточная продукция - товары и услуги, проходящие дальнейшую переработку или которые перепродаются несколько раз.

Для исключения многократного повторного счета ВВП и ВНП должны содержать стоимость конечных товаров и услуг и включать в себя стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки. Добавленная стоимость - стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости продукта, т.е. заработную плату, прибыль, амортизацию предприятия. Это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции за минусом текущих материальных издержек, но с включением амортизации).

В СНС в добавленную стоимость включают: заработную плату, амортизацию, прибыль корпораций и некорпорированных предприятий, полученную ими ренту, процент на ссудный капитал и косвенные налоги на бизнес.

ВВП (или ВНП) может быть определен тремя способами путем суммирования:

- 1) добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству или по отраслям);
- 2) всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам), включая следующие статьи: конечные потребительские расходы - товары повседневного спроса, предметы потребления длительного пользования, расходы на услуги; конечные расходы органов государственного управления - на покупку продукции предприятий и покупку ресурсов для нужд государства, это заработная плата госслужащих, закупка товаров и услуг; валовые капвложения, валовые накопления и изменения запасов материальных оборотных средств - валовые капвложения в основные фонды, прирост (уменьшение) запасов материальных оборотных средств; сальдо экспорта и импорта (часть создаваемого ВВП идет на экспорт, а часть средств страны расходуется на товары и услуги импортируемые из-за рубежа);
- 3) всех доходов, полученных в стране от производства продукции данного года (ВВП по доходам), включая в себя: заработную плату наемных работников; прибыль фирм и корпораций; доходы некорпорированных предприятий индивидуальной и семейной собственности, доходы работников свободных профессий и лиц, работающих не по найму; рентные платежи; проценты на ссудный капитал; амортизация и косвенные налоги. Из ВВП вычитаются государственные субсидии.

ВВП, подсчитанный по этому методу - совокупность доходов от экономических ресурсов, которые использовались в процессе производства общественного продукта в течение года, квартала, месяца. ВВП и ВВП по доходам и по расходам должны быть равны, т.е. использование ВВП (ВВП) является одновременно доходами и расходами лиц, располагающих факторами производства.

ВВП не включает в себя: работу домохозяек в своем домашнем хозяйстве; работу ученых «на себя» без готовой продукции: книг, образцов; бартер; доходы от теневой экономики; оплату в виде чаевых. При всех методах подсчета ВВП в него не включаются так называемые непроизводственные сделки – трансферты; они достаточно большие, но это просто перераспределение созданного ВВП. К трансфертам относятся: государственные трансферты - выплаты по соцстраху, пособия по безработице, стипендии, пенсии, выплаты процентов по государственному долгу и частные трансферты - разовые выплаты из частных фондов. Не включаются в ВВП и чисто финансовые операции - купля - продажа ценных бумаг, не увеличивающая производство.

ВВП/ВВП имеет один недостаток - завышение объема производства на стоимость годовых амортизационных отчислений и сумму косвенных налогов. Уменьшив величину ВВП/ВВП на сумму амортизационных отчислений, получаем чистый национальный доход (ЧНД), измеряющий общий годовой объем производства, произведенный и потребленный во всех секторах национального хозяйства. ЧНД показывает размер дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные им землю, рабочую силу, капитал, предпринимательские способности. Национальный доход (НД) равен ЧНД за минусом суммы косвенных налогов. Это вновь созданная за год стоимость, характеризующая прибавление в производстве данного года к благосостоянию общества. В него не включаются амортизация, косвенные налоги и государственные субсидии.

НД расходуется по двум направлениям (фондам): потребления и накопления. Фонд потребления - часть НД, удовлетворяющая материальные и духовные потребности людей и общества в целом. Фонд накопления - это часть НД, обеспечивающая развитие производства.

Уровень экономического развития стран оценивают, используя следующие показатели: 1) ВВП/ВВП или НД на душу населения; 2) отраслевая структура национальной экономики; 3) производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей); 4) уровень и качество жизни населения; 5) показатели экономической эффективности.

В международной практике широко применяется показатель - отраслевая структура экономики (ВВП, рассчитанный по отраслям). Учитывается соотношение между крупными отраслями материального и нематериального производства. Исследуется и структура отдельных отраслей. Производство основных видов продукции на душу населения позволяет судить о возможностях удовлетворения потребностей в этих основных видах продукции (производство электроэнергии на душу населения, выплавка стали и производство проката, металлорежущих станков, автомобилей, минеральных удобрений, химических волокон, бумаги, зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и ряда иных товаров). Об уровне жизни свидетельствует производство на душу населения непродовольственных товаров: тканей, одежды, обуви, трикотажа. Также имеют место показатели наличия или производства на 1000 человек или на среднестатистическую семью ряда товаров длительного пользования: холодильников, стиральных машин, телевизоров, легковых автомобилей. Уровень жизни населения характеризуется и структурой ВВП по использованию. Особенно важен анализ структуры частного конечного потребления (личных потребительских расходов). Большая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения и более высоком общем уровне экономического развития страны.

Анализ уровня жизни обычно сопровождается анализом потребительской корзины и прожиточного минимума. Уровень жизни оценивают также по показателям: состояния трудовых ресурсов (средняя продолжительность жизни, уровень образования населения, потребление на душу населения основных продуктов питания в калориях, в протеиновом содержании, уровень квалификации трудовых ресурсов, численность учащихся и студентов на 10 тысяч человек населения, доля расходов на образование в ВВП) и развитие сферы услуг (например, число врачей на 10 тысяч человек, число больничных коек на 1 тысяч человек населения, обеспеченность населения жильем).

Показатели экономической эффективности характеризуют уровень экономического развития, показывая прямо или косвенно качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов. Используются следующие показатели: 1) производительность труда (в целом, по промышленности, сельскому хозяйству, по отдельным отраслям и видам производств); 2) капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции; 3) фондоотдачу единицы основных фондов; 4) материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

1.1.5. Группы стран в мировой экономике.

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

В связи с этим в мировой экономике принято выделять различные группы стран (подсистемы) по определенным критериям. Классическая разбивка на группы была выбрана в ЭКОСОС (Экономическом и социальном совете ООН) для удобства анализа:

1) Группа развитых стран с рыночной экономикой включает 24 страны Западной Европы, Северной Америки и Тихоокеанского региона. Это – Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сан-Марино, США, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Япония. Она подразделяется далее для целей анализа на частично совпадающие классификационные подгруппы крупнейших промышленно развитых стран, (характеризуются высокой степенью экономического развития, социальной и политической стабильностью) куда входят семь стран с наибольшими объемами валового внутреннего продукта (ВВП). Это — Германия, Италия, Канада, Великобритания, США, Франция и Япония.

Основные признаки промышленно развитых стран:

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

Промышленно развитые страны играют ведущую роль в мировой экономике. Их доля в мировом валовом продукте составляет более 54%, а доля в мировом экспорте – более 70%.

2) Группа стран с переходной экономикой. В данную группу стран включают 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР. Это – Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Босния и Герцеговина, Болгария, Венгрия, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Литва, Македония, Молдавия, Монголия, Польша, Россия, Румыния, Словакия, Словения, Таджикистан, Туркменистан, Хорватия, Чехия, Узбекистан, Украина, Эстония, Югославия. Основанием для выделения данной группы стран является сходство отраслевой и прежде всего институциональной структуры экономики. Главное сходство стран переходной экономики заключалось в том, что они имели общие объекты трансформации экономики и сходные методы преобразований. Главный объект трансформации – государственная собственность была преобразована в частную путем приватизации. Другой важный объект преобразований – ценообразование. Переход от директивного ценообразования к рыночным свободным ценам осуществлялся путем либерализации цен (постепенной или «шоковой»). Таким образом, специфика стран переходной экономики заключается в том, что экономические системы, уже не являются плановыми, но еще не включают все необходимые элементы рыночного хозяйства (развитая банковская и финансовая системы, устойчивая законодательная база, свободно конвертируемая валюта и т.д.)

3) Развивающиеся страны представляют сегодня самую многочисленную группу стран (более 130). Однако, признавая чрезвычайное разнообразие стран «третьего мира», необходимо оценивать то общее, что объединяет его участников не только формально, но и в действительности, обнаруживая общую позицию по мировым проблемам. Среди общих характеристик можно выделить следующие:

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

2) *Низкий уровень производительности труда.* Причина этого может быть, в частности, в отсутствии или жестком дефиците дополнительных факторов производства (физического капитала, опыта менеджмента). Все это требует улучшения системы общего и специального образования, преобразований форм собственности, реформа землевладения, налоговая реформа, создание и совершенствование банковской системы, формирование некоррупцированного и эффективного административного аппарата. Необходимо учитывать также отношение работников и менеджмента к повышению своей квалификации, способность населения адаптироваться к изменениям в производстве и обществе, отношению к дисциплине, инициативность, отношение к власти. Влияние низких доходов на производительность труда в этих странах проявляется в плохом состоянии

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

3) *Высокие темпы роста населения.* Наиболее явный показатель, характеризующий различия между промышленно развитыми странами – это коэффициент рождаемости. В развивающихся странах уровень рождаемости варьирует от 20 человек (Аргентина, Китай, Таиланд, Чили) до 50 человек (Нигер, Замбия, Руанда, Танзания, Уганда) на 1000 человек. Конечно, коэффициент смертности в развивающихся странах выше, чем в промышленно развитых, улучшение здравоохранения в странах третьего мира делает это развитие не столь значительным. Поэтому темпы роста населения в развивающихся странах сегодня составляют в среднем 2%, а например в промышленно развитых странах – 0.5% в год. Поэтому в большинстве развивающихся стран нагрузка на экономически активную часть населения (от 15 до 64 лет) по содержанию нетрудоспособной части общества почти в 2 раза выше, чем в промышленно развитых странах.

4) *Высокий и растущий уровень безработицы.* Сам по себе рост населения не является негативным фактором экономического развития. Но в условиях экономического застоя не создаются дополнительные рабочие места, поэтому высокий естественный прирост населения порождает огромную безработицу.

5) *Большая зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта топлива и сырья.* Примерно 65% населения развивающихся стран живет в сельской местности, а в промышленно развитых – 27%. В сельскохозяйственном производстве занято более 60% рабочей силы в странах «третьего мира» и всего 7% в промышленно развитых странах, при этом вклад аграрного сектора в создание ВВП около 20% и 3% соответственно. Сосредоточение рабочей силы в аграрном секторе и первичном секторе промышленности обусловлено тем, что низкие доходы вынуждают людей заботиться в первую очередь о пропитании, одежде, жилье. Производительность сельскохозяйственного производства низка из-за примитивной технологии, плохой организации, нехватки материальных ресурсов и низкого качества рабочей силы. Положение осложняется системой землепользования, при которой крестьяне чаще всего являются не собственниками, а арендаторами маленьких участков. Такой характер аграрных отношений не создает экономических стимулов к росту производительности. Кроме доминирования аграрного сектора в экономике, в развивающихся странах наблюдается экспорт первичной продукции (сельского хозяйства и лесоводства, топлива и других видов минерального сырья).

б) *Подчиненное положение, уязвимость в системе международных экономических отношений.* Необходимо подчеркнуть резкое неравенство экономической и политической мощи развивающихся и промышленно развитых стран. Оно проявляется в доминировании богатых стран в международной торговле, в возможности последних диктовать условия передачи технологий, инвестиций и иностранной помощи.

Однако при этом разнообразие развивающихся стран вызывает необходимость определенной классификации, которая могла бы отражать их дифференциацию. Разработанная ООН классификация развивающихся стран позволяет выделить 3 группы стран: наименее развитые (44 страны), развивающиеся страны-неэкспортеры нефти (88 стран) и страны-члены ОПЕК (13 стран – экспортеров нефти).

Другая классификация предложена Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая включает некоторые страны и территории, не охваченные статистикой ООН. Эта классификация включает страны с низким уровнем дохода (61 страна), со средним уровнем дохода (73 страны), новые индустриальные страны (11 стран), страны – экспортеры нефти члены ОПЕК (13 стран).

По уровню доходов свою классификацию в 1994 году предложил Мировой Банк. 209 стран были разделены на три основные группы:

- страны с высоким уровнем доходов – 44 страны, в которых ВВП на душу населения составляло более 9 тыс. долларов в 1994 году;
- страны с доходами выше среднего – 35 стран, в которых ВВП на душу населения составляло от 2896 до 9000 долларов в 1994 году;
- страны с доходами ниже среднего – 66 стран, подушевое ВВП которых составляло от 726 до 2895 долларов в 1994 году;
- страны с низким уровнем дохода 64 страны, в которых ВВП на душу населения составляло мене 725 долларов в 1994 году.

1.1.6. Международные экономические и финансовые организации.

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

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ).

Возникновение Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), позднее Всемирной Торговой Организации (ВТО) связано со стремлением многих стран после второй мировой войны искоренить протекционизм во внешней торговле. Новый внешнеторговый режим должен был основываться на либерализации и сотрудничестве между странами.

30 октября 1947 г. в Женеве 23 страны подписали предварительное соглашение под названием "General Agreement Tarif and Trade" (ГАТТ). В нем были определены принципы действия этой международной торговой организации.

Главный орган ВТО - Конференция на уровне министров стран-участниц (Министерская конференция) - собирается раз в два года и по традиции носит название города, в котором созывается (Сингапурская, Сиэтлская). Конференция может осуществлять все функции ВТО и принимать решения. В перерывах между конференциями действует Генеральный совет, организующий, кроме прочего, работу ВТО в области разрешения споров и проведения обзоров торговой политики.

ГАТТ исходит из следующих основных принципов:

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

В ГАТТ установилась практика, в соответствии с которой все ограничения разбиты на "допустимые", попадающие под исключения, и "остаточные", подлежащие отмене. Эти особенности исходят из того факта, что ГАТТ в строго юридическом смысле является международным соглашением, а не организацией. На примере ГАТТ хорошо видно, что международные организации вырастают из многосторонних конференций. В случае ГАТТ этот процесс не доведен до конца с формальной точки зрения, то есть в системе ООН ГАТТ рассматривается как специализированное агентство де-факто. В настоящее время в деятельности ГАТТ в тех или иных формах участвуют более 150 стран, в том числе и Кыргызстан. За время действия ГАТТ было проведено 8 многосторонних торговых переговоров-раундов. На первых пяти конференциях-раундах согласовывалось снижение тарифов, но принципу "уступка за уступку". Было согласовано 67 тысяч взаимных уступок, затрагивающих более 21 миллиарда долларов годового экспорта в мировой торговле. В

1964-1967 годах был проведен шестой раунд, известный под названием "Кеннеди-раунд". В результате сложных переговоров было достигнуто соглашение о снижении таможенных пошлин до конца 1971 года в среднем на 35%.

В 1973 г. на совещании министров стран-участниц ГАТТ в Токио был открыт 7-й раунд. Его особенность - более широкий и разнообразный перечень обсуждаемых проблем. Результатом "Токио-раунда" стала существенная модернизация ГАТТ. Принципиально важно, что по условиям достигнутых соглашений страны-участницы должны привести национальное законодательство в полное соответствие с этими условиями. В результате внешнеторговая политика стран-участниц стала принимать форму "управляемого протекционизма". Произошло усиление функций ГАТТ в сфере многостороннего урегулирования мировой торговли. Были снижены таможенные пошлины, ослабли другие нетарифные протекционистские барьеры в мировой торговле. Восьмой, "Уругвайский раунд" переговоров ГАТТ открылся в 1986 г. Впервые в истории ГАТТ в повестку дня переговоров были включены вопросы регулирования мировой торговли услугами (транспорт, страхование, банковские операции), торговые аспекты защиты интеллектуальной собственности.

Раунд тысячелетия - неформальное название очередного этапа многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО, начало которому должна была положить Конференция министров стран-членов ВТО в Сиэтле (США), проходившая в ноябре-декабре 1999 года. Планировалось начать переговоры по вопросам, вытекающим из договоренностей Уругвайского раунда (сельское хозяйство, услуги), а также подготовить рекомендации по перспективам деятельности ВТО с учетом решений предыдущих министерских конференций, в том числе возможному включению в будущие переговоры новых сфер - проблем конкуренции, экологии, трудовых стандартов, инвестиций и др. В силу принципиальных разногласий между развитыми и развивающимися странами, а также между США и ЕС, конкретная повестка дня раунда и формат его проведения не были согласованы. В Сиэтле было решено продолжить обсуждение указанных проблем в Женеве под эгидой Генерального совета ВТО, который должен представить свои предложения по проведению нового раунда переговоров. Эта работа продолжалась в течение всего 2000 года.

ВТО функционирует во многом также, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений и имеет гораздо большие полномочия в связи с усовершенствованием ряда процедур принятия решений.

Главной задачей ВТО является либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами.

Основополагающими принципами и правилами ГАТТ/ВТО, являются: предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле на недискриминационной основе; взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных ограничений; транспарентность (прозрачность) торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению порядка двадцати основных соглашений и юридических инструментов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)

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

Одна из целей ООН - организация многостороннего сотрудничества в решении международных проблем экономического характера (п. 3 ст. 1 Устава). За пятьдесят лет механизм экономического сотрудничества в ООН претерпел определенные изменения. Одним из важнейших событий было создание в 1964 году Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). С тех пор состоялось восемь сессий: в 1968 г. (Нью-Дели), 1972 г. (Сантьяго), 1976 г. (Найроби), 1979 г. (Манила), 1983 г. (Белград), 1987 г. (Женева), 1992 г. (Картахена) и 1996 г. (Мидрэнд, Южная Африка). Она получила статус постоянного органа Генеральной Ассамблеи ООН.

Главные задачи ЮНКТАД:

- формирование принципов и политики международной торговли,
- разработка рекомендаций в этой области,
- подготовка многосторонних юридических актов в области международной торговли.

В круг ведения ЮНКТАД входят проблемы торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, морской транспорт и страхование, коммерческие аспекты передачи технологии, вопросы экономической интеграции между развивающимися странами. Основными органами ЮНКТАД являются конференция (следует различать два понятия: "конференция" как наименование самой организации и как название ее высшего органа) и Совет по торговле и развитию. Конференция собирается на Сессии раз в 4 года (как правило, на уровне министров и глав правительств). Членство в Совете открытое и устанавливается на основе пожелания каждого государства. В качестве вспомогательных органов Совета действует 7 специализированных комитетов: по сырьевым товарам, промышленным товарам, невидимым статьям (услугам) и финансированию, по морским перевозкам, по преференциям, по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами, по передаче технологии.

Сессии ЮНКТАД можно рассматривать как многосторонние экономические форумы под эгидой ООН. Большинство решений ЮНКТАД не имеют обязательной силы и носят рекомендательный характер. Но это не лишает их определенного правового значения, свойственного рекомендательным нормам международного права. В целом ЮНКТАД оказала определенное влияние на решение проблем мировой торговли. Под эгидой ЮНКТАД были продлены или обновлены международные товарные соглашения (МТС) по олову, сахару, кофе, какао, пшенице, по натуральному каучуку. В рамках ЮНКТАД было принято соглашение о создании "Общего фонда" для сырьевых товаров. Деятельность ЮНКТАД повлияла на принципы ГАТТ, в частности был введен более благоприятный торговый режим для развивающихся стран. ЮНКТАД была основоположником недискриминационных льгот в системе международной торговли. Несомненен вклад ЮНКТАД в создание новой комплексной системы регулирования мировых товарных рынков. Сегодня нельзя представить системы международных экономических организации без ЮНКТАД, без ее вклада в концепцию мировой торговли и развития, без ее исследований и многочисленных совещаний экспертов. Сегодня ЮНКТАД объединяет 188 стран.

Международный валютный фонд

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

Цель МВФ заключается в поддержании стабильности в международных валютных отношениях. Это должно способствовать экономическому росту, развитию международной торговли и обеспечить высокий уровень занятости и доходов. Для достижения этой цели МВФ определил в Уставе "кодекс поведения", который, естественно, изменялся с течением времени. Правила МВФ касаются конвертируемости валют и валютного курса, свободы платежей по текущим операциям. Для выполнения своих задач МВФ регулярно анализирует экономическую, финансовую и валютную политику государств участников. МВФ имеет значительные технические и финансовые возможности для помощи государствам, испытывающим трудности с урегулированием платежных балансов. Он может обеспечить займы в конвертируемой валюте. Эти займы предоставляются в поддержку экономических программ оздоровления, одобренных фондом. Таким образом, МВФ располагает финансовым рычагом, который позволяет отклонять в нужную сторону экономическую политику стран, испытывающих трудности в урегулировании сальдо платежных балансов. Некоторые страны Европы прибегли к его помощи вследствие "нефтяных шоков". С начала 80-х годов помощь МВФ сосредоточена в странах, испытывающих проблемы структурной задолженности, то есть на большинстве развивающихся стран. Высший руководящий орган МВФ - Совет управляющих, в котором каждая страна-участница представлена управляющим и его заместителем, назначаемым на пять лет. Обычно это министры финансов или руководители центральных банков. В ведение Совета входит внедрение изменений в Статьи Устава, прием и исключение стран-членов, определение и пересмотр величины их долей в капитале, выборы исполнительных директоров. Управляющие собираются на сессии 1 раз в год. МВФ учрежден по принципу акционерного предприятия. В соответствии с принципом "взвешенного" количества голосов каждое государство имеет 250 "базисных голосов" независимо от величины взноса в капитал и дополнительно по 1 голосу на каждые 100 тыс. единиц СДР его квоты. Решения в Совете управляющих обычно принимаются простым большинством голосов, а по наиболее важным вопросам - "специальным большинством" 70% или 85% голосов. В современном уставе МВФ выделены 53 подобных вопроса. Несмотря на некоторое сокращение удельного веса голосов США и ЕС, они по-прежнему могут налагать вето на ключевые решения Фонда.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР)

МБРР или Мировой Банк, как и МВФ - детище Бреттон-Вудской конференции. Соглашение о МБРР, являющееся одновременно его уставом, официально вступило в силу в 1945 г. Банк начал функционировать с 1946 г. Цель Мирового Банка - содействие экономическому развитию стран-участников путем предоставления им долгосрочных кредитов, гарантирования частных инвестиций. Мировой Банк предоставляет ссуды исключительно платежеспособным заемщикам в основном для того, чтобы финансировать потенциально высокорентабельные проекты. Он заимствует свои ресурсы на рынках развитых стран. Поэтому его кредиты предоставляются на рыночных условиях. Членами Мирового Банка могут быть только страны, вступившие в МВФ. В систему Мирового Банка входят его филиалы – Международная ассоциация развития (МАР) и Международная финансовая корпорация (МФК). МАР, созданная в 1960 г. нацелена на оказание помощи самым бедным странам на привилегированных условиях. МФК, учрежденное в 1956 г. занимается мобилизацией национальных и иностранных капиталов для развития частного сектора в странах третьего мира". Руководящим органом Мирового Банка является Совет управляющих и Директорат (исполнительный орган). Совет, состоящий из министров финансов или управляющих центральными банками стран – членов, собирается на сессию раз в год. Причем МВФ и МБРР проводят их совместно. Право голоса в органах МБРР определяется паем в уставном капитале (аналогично МВФ).

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

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

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

Парижский клуб кредиторов

Специфика парижского клуба - его неформальный характер. Эта организация создана промышленно-развитыми капиталистическими странами для обсуждения проблем неплатежеспособности стран-должников. Столкнувшись с неплатежеспособностью страны-кредиторы встречаются в рамках Клуба. Совместно с должниками они ищут пути решения долговых проблем. Первоначально эти встречи проходили в столицах различных европейских стран. С 70-х годов эти встречи проходят только в Париже. Состав Клуба изменчив - каждая встреча посвящается одному государству-должнику. Кроме делегации страны-должники, во встрече принимают участие представители заинтересованных стран - кредиторов, МВФ и ЮНКТАД. Клуб определяет условия обеспечения государственных займов и займов, гарантированных государственными организациями. В настоящее время Клуб превратился в очень активную организацию, эффективность его работы оценивается высоко. Клуб действует в тесной связи с МВФ и имеет большой авторитет у стран-кредиторов и стран-должников.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

Расположенная в Париже и созданная в 1961 г. ОЭСР объединяет 24 промышленно развитые страны. ОЭСР является преемницей организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), созданной в 1948 г. для реализации "плана Маршалла" по восстановлению после второй мировой войны экономики Западной Европы.

Целью деятельности ОЭСР является содействие социально-экономическому развитию стран-участниц, выработке наиболее эффективной экономической политики. Достижение этих целей строится на основе многосторонней координации макроэкономической политики стран-участниц. ОЭСР включает более 100 специализированных комитетов и рабочих групп - по экономической политике, торговле, рабочей силе, социальным проблемам, сельскому хозяйству и т.д. В рамках ОЭСР проходят дискуссии и обмен опытом по ключевым мировым проблемам. В этом смысле ОЭСР выступает как лаборатория и источник идей. Большинство ее предложений не имеет юридической силы и носит рекомендательный характер.

Высшим органом ОЭСР является Совет, в который входят постоянные представители в ранге посла стран-участниц по одному от каждой страны. Возглавляет

Совет генеральный секретарь. В работе Совета участвует представитель Комиссии Европейских сообществ. Совету подчинен Исполнительный комитет, целью которого является общий контроль за деятельностью ОЭСР. В него входят 14 представителей, из которых 7 являются постоянными (США, ФРГ, Япония, Канада, Великобритания, Италия, Франция и 7 остальных чередуются на основе ротации. Постоянно действующим аппаратом ОЭСР, обеспечивающим работу его руководящих органов, является Секретариат. Его возглавляет генеральный секретарь (он же - генеральный секретарь Совета), имеющий двух заместителей. Штат состоит из 530 оперативных (ответственных) и 1180 административно-технических работников. Финансирование ОЭСР осуществляется за счет вкладов членов Организации.

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

Для достижения целей ОЭСР принципиальное значение имеет научная организация сбора, обработки и анализа данных, совершенствование статистических и экономических методов анализа информации. Это необходимо для составления прогнозов, которые принесли ОЭСР наибольшую известность. Они вырабатываются совместно национальными экспертами и специалистами Совета. Прогнозы охватывают бюджетную и валютную политику, зарплату, цены, денежное обращение, торговлю и т.д. Два раза в год издается сборник "Экономические перспективы ОЭСР" - наиболее известный среди сотен других публикаций ОЭСР, широко используемый политическими, деловыми и научными кругами. Сборник дает прогноз на 2 года, а также содержит детальный анализ текущего социально-экономического положения стран. Посредством рекомендации ОЭСР корректируется структурная политика. Определяются признаки упадка тех или иных отраслей и переориентируются капиталы на перспективные направления.

Важная роль принадлежит ОЭСР в решении международных проблем рынка труда. Широкое применение получила идея ОЭСР о принципе непрерывности образования. Вырабатывается широкий спектр мер по борьбе с безработицей. ОЭСР влияет также на принципы международной торговли, прежде всего на либерализацию ее условий. Сложилась практика предварительного изучения ОЭСР вопросов, выносимых на рассмотрение ГАТТ. Предметом постоянного глубокого изучения является международная торговля Восток-Запад, Север-Юг.

Большую роль играет ОЭСР в оказании помощи развивающимся странам. В 70-е годы выделилась группа богатых нефтяных стран, в 80-е годы на рынки мира вышли так называемые новые индустриальные страны (НИС). Выделяют две группы новых индустриальных стран - Латиноамериканские (Аргентина, Бразилия, Мексика) и Восточноазиатские (к НИС "первой волны" относят Республику Корея, Сингапур, Тайвань, к НИС "второй волны" относят Малайзию, Таиланд, Филиппины). Основной упор перестройки экономики азиатских НИС сделан на индустриализацию на основе новейших научно-технических достижений с ориентированием на внешний рынок, общедоступность и высокий уровень образования внутри страны, максимальное использование иностранного капитала.

В то же время усилилось обнищание наиболее бедных и отсталых стран. Это определило дифференцированный подход ОЭСР к проблемам развивающихся стран. Например, в отношениях с последней группой стран применяются различные формы продовольственной помощи, пониженные ставки процента по займам, оказывается содействие в формировании экономических структур. Центр развития ОЭСР координирует всю работу с развивающимися странами.

В целом ОЭСР является влиятельной и достаточно эффективной международной экономической организацией промышленно-развитых стран, накопившей большой опыт выработки разнообразных методов экономической политики, механизмов сотрудничества

различных государств.

Основные термины и понятия

- 1) Развитые страны.
 - 2) Развивающиеся страны.
 - 3) Страны с переходной экономикой.
 - 4) Новые индустриальные страны.
 - 5) Азиатские НИС
 - 6) Латиноамериканские НИС
 - 7) Система национальных счетов
 - 8) ВВП
 - 9) ВНП
 - 10) ЧНП
 - 11) Национальный доход
-
1. Совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике, независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).
 2. Система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне.
 3. 24 страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов.
 4. Ориентировались на развитие капиталоемких, высокотехнологичных отраслей (не только в обрабатывающей, но и в добывающей промышленности).
 5. Равен ЧНП за минусом суммы косвенных налогов.
 6. 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике.
 7. Страны, взявшие на вооружение стратегию индустриализации и совершившие большой экономический рывок.
 8. Уменьшенную величину на сумму амортизационных отчислений ВВП/ВНП.
 9. Ориентировались на развитие трудоемких производств по выпуску массовой продукции для своих внутренних рынков и для рынков промышленно развитых стран.
 10. 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов.
 11. Совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны.

Верно-неверно

1. Разрыв в уровнях развития промышленно-развитых и развивающихся стран сокращается.
2. Нарастает дифференциация развивающихся стран по уровню экономического развития.
3. В современных условиях происходит смена стран-лидеров.
4. В условиях глобализации мировой экономики НИС приблизились к группе промышленно-развитых стран.
5. Международная ассоциация развития (МАР) была создана для того, чтобы предоставлять льготные кредиты беднейшим развивающимся странам.
6. Международная организация труда относится к числу международных неправительственных организаций.

7. В отличие от мирового рынка мировое хозяйство охватывает не только сферу обращения, но и сферу производства.

Тесты

1. Отметьте группы стран в мировой экономике в соответствии с современной классификацией, принятой в отечественной экономической литературе:
- а) страны с командно-административной системой, развивающиеся страны, развитые страны
 - б) промышленно развитые страны, НИС, страны с централизованной экономикой
 - в) развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой, развивающиеся страны
 - г) новые индустриальные страны, развивающиеся страны, страны с централизованной плановой экономикой
 - д) постсоциалистические страны, капиталистические страны, развивающиеся страны.
2. Вопросами развития образования, науки и культуры в системе ООН занимается:
- а) ПРООН
 - б) ЭКОСОС
 - в) ЮНЕСКО
 - г) НАТО
 - д) ЮНКТАД
 - е) МОТ
3. Кредитная политика МБРР ориентируется на интересы:
- а) государственного капитала
 - б) частного капитала
 - в) ассоциированного капитала
 - г) корпоративного капитала
4. ГАТТ – это:
- а) глобальная ассоциация по торговле товарами
 - б) генеральная ассоциация по торговле и тарифам
 - в) генеральное соглашение по тарифам и торговле
 - г) главная ассоциация по торговле товарами и услугами
5. Кыргызская Республика:
- а) является членом ВТО
 - б) не является членом ВТО
 - в) использует льготы ВТО исключительно при экспорте оружия
 - г) использует льготы ВТО только при поставке сырья
6. Какая организация создана вместо ГАТТ:
- а) МОТ
 - б) ВОТ
 - в) ВТО
 - г) ЭКОСОС
 - д) МВФ
 - е) ЕБРР
7. Деятельность ЮНКТАД направлена на развитие:
- а) международного НТП
 - б) международных средств связи
 - в) международной торговли
 - г) искусства и культурной среды
 - д) промышленного сотрудничества
 - е) решение проблем развивающихся стран
8. Основой сферой деятельности МВФ является:
- а) наука, техника и технология
 - б) международная торговля
 - в) валютные отношения
 - г) промышленность и сельское хозяйство
9. Парижский клуб кредиторов – это:
- а) объединение стран кредиторов

- б) объединение частных кредиторов
- в) объединение кредиторов Парижа
- г) нет правильного ответа

10. В систему Мирового Банка входят его филиалы:

- 1) МАР и МФК
- 2) ЕБРР и ОЭСР
- 3) МОТ и ВТО
- 4) ГАТТ и ЮНКТАД

11. Какое из перечисленных ниже определений соответствует понятию «мировая экономика»?

- а) сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда
- б) система кредитных отношений между странами
- в) совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товаров, услуг и движением факторов производства
- г) объединение стран в международные экономические организации

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные этапы развития мировой экономики. Что лежит в основе данной периодизации?
2. Каковы основные предпосылки формирования мировой экономики и их роль на различных этапах этого процесса.
3. Каковы характеристики современного этапа формирования мировой экономики? В чем его специфика?
3. Какие процессы в мировой экономике определяют его эволюцию?
4. Как менялось значение форм международных экономических связей в процессе развития мировой экономики?
5. В чем заключается неравномерность и противоречивость развития мировой экономики?
6. Какие классификации стран мировой экономики вам известны?
7. Приведите характеристики группы развитых стран.
8. Каковы особенности новых индустриальных стран?
9. Охарактеризуйте группу стран с переходной экономикой.
10. Каковы характеристики группы развивающихся стран и на какие подгруппы она делится.
11. Приведите классификацию международных экономических организаций.
12. Назовите основные функции международных экономических организаций.
13. Каковы основные субъекты и объекты международного регулирования.
14. Назовите международные организации, регулирующие международную торговлю, систему международных расчетов, финансовую сферу.
15. Назовите основные преимущества и недостатки участия КР в ВТО.

Список литературы

1. Алтухов В. Многомерный мир третьего тысячелетия// Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7.
2. Мировая экономика в XX веке: потрясающие достижения и серьезные проблемы: Из доклада МВФ «Обзор мировой экономики»// Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 1.
3. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М., 2003.
4. Мировая экономика. Учебник под ред. Булатова А.С.. М.,БЕК, 1999г.

5. *Нухович Э.С., Смитиенко М.А., Эскиндаров М.А.* Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. М., Финансовая академия при правительстве РФ, 1996.
6. *Основные* тенденции развития мировой экономики и зарубежных финансовых рынков в 2000 году // Вестник Банка России. – 2001. – № 23.
7. *Соколов В.В.* Контуры будущего мира: нации, регионы, транснациональные общности// Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 3.
8. *Трансформация* мировой системы и крупнейшие страны Евразии. М.:2001.
9. *Ходов Л.* Перспективы мировой экономики в 1999-2000 гг.// Внешнеэкономический бюллетень. – 1999. – № 9.
10. *Халевинская Е., Крозе И.* Мировая экономика. М., 2000.
11. *Эльянов А.* Мировозьяйственная составляющая экономического прогресса// Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 7.
12. *Япония: экономика, политика, общество на заре XXI в.* Отв. ред. Рамзес В.Б. М., 2002.

ГЛАВА 1.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

1.2.1. Факторы, влияющие на участие стран в МРТ.

Мировое хозяйство представляет собой единство двух подсистем - национальных хозяйств в их совокупности и международных экономических отношений, связывающих их в целостную систему.

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

Важной составной частью мирового хозяйства является мировой (всемирный) рынок - система обменов товарами и услугами, сложившаяся на основе международного разделения труда и международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Он образовался к концу XVIII в. в результате активизации торговли между странами и вовлечения в международный товарооборот все новых государств и территорий и продолжает изменяться и усложняться. Так, широкое распространение получили различные формы международного производственного кооперирования, что привело к снижению доли обычной торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственно-технологические связи.

Решающий фактор формирования мирового рынка и мирового хозяйства в целом, своеобразной «молекулой», формирующей единый каркас мировой экономики, является международное разделение труда (МРТ). Его можно определить как специализацию отдельных стран в рамках мирового (всемирного) хозяйства на тех или иных видах продукции и услуг, что обуславливает и предполагает обмен этих товаров и услуг на мировом рынке. Таким образом, МРТ является пространственной формой общественного разделения труда, характеризующейся разрывом между местом производства и местом потребления (Н.Н.Баранский).

В МРТ можно различить две ситуации. Первая – когда страна ввозит какой-либо продукт из другой страны потому, что по природным условиям совершенно не может его производить; и вторая ситуация – когда ввозится продукт, который можно было бы произвести и у себя, но это обошлось бы дороже. Первую ситуацию можно назвать абсолютным МРТ, вторую - относительным.

В основе МРТ лежат различия в природе и в самих людях. Одна из наиболее очевидных и первоначальных предпосылок МРТ - различия между странами в природно-географическом положении. Страны различаются по своим природным богатствам, почвенно-климатическим условиям, размерам территории, экономико-географическому положению и т.п. и специализируются в соответствии с этими различиями.

С развитием общества множатся и общественные причины МРТ – такие, как исторические и производственные традиции, различия в цене и квалификации трудовых ресурсов. Они перекрывают и заслоняют причины, лежащие в природных различиях, но не отменяют их.

В современную эпоху главный фактор формирования МРТ - научно-технические достижения, способность страны генерировать идеи, воплощать их в новые технологии и внедрять эти технологии в производство и быт. “В наше время преимущества в конкурентной борьбе уже не определяются ни размерами страны, ни богатыми природными ресурсами или мощью финансового капитала. Теперь все решают уровень образования и объем накопленных обществом знаний”[1].

Таким образом, МРТ означает устойчивую концентрацию производства определенных товаров и услуг в отдельных странах. Необходимо отметить, что МРТ – это

определенный вид общественного разделения труда – территориальный вид. Существуют и другие виды общественного разделения труда.

Все виды разделения труда можно структурировать на основе следующих критериев:

- 1) территориальный;
- 2) функциональный.

Территориальные виды разделения труда	
Межрегиональное Р.Т.	Международное Р.Т.

При этом межрегиональное разделение труда может превращаться в международное. Например, в едином государстве Чехословакия разделение труда между Чехией и Словакией являлось межрегиональным. После распада Чехословакии на два независимых государства – Чехию и Словакию разделение труда между ними стало МРТ. В свою очередь, международное разделение труда может переходить в межрегиональное.

Например, после введения единой валюты «евро», учитывая процесс политической интеграции в ЕС, разделение труда на территории Западной Европы приобретает признаки межрегионального разделения труда.

Функциональные виды разделения труда		
общее	частное	единичное

Общее разделение труда существует между крупными сферами материального производства, например, промышленность, сельское хозяйство, торговля.

Частное разделение труда существует внутри крупных сфер, например, добывающая, обрабатывающая промышленности, животноводство, растениеводство.

Единичное разделение труда существует внутри отдельного предприятия, например, обработка материалов, сварка, покраска, сборка.

Территориальные и функциональные виды разделения труда взаимосвязаны, и в современных условиях даже единичное разделение труда может быть МРТ, если предприятие функционирует в нескольких странах.

Труд является важным, но не единственным фактором производства. В современных условиях важное значение имеет оценка влияния на мировую экономику международного разделения других факторов производства, прежде всего капитала.

Международное разделение факторов производства – это устойчивая концентрация отдельных факторов (земли, капитала, технологий) в отдельных странах, создающая условия для производства определенных товаров и услуг.

Международное разделение земли как фактора производства следует трактовать не только в том смысле, что некоторые страны имеют плодородную почву для эффективного сельского хозяйства. В широком смысле международное разделение земли как фактора производства включает международное разделение природных ресурсов (нефти, алмазов, металлов и т.п.), а также природно-климатические условия и географическое пополнение стран (например, на пересечении важных торговых путей).

Международное разделение капитала как фактора производства предполагает прежде всего различную обеспеченность стран накопленными производительными фондами определенного качества, материальными запасами, денежными средствами. Следует помнить, что капитал существует в разнообразных формах, на универсальной формой является денежная.

Международное разделение технологий как фактора производства – это результат различий в уровне научно – технического развития стран мира. В известном смысле это следствие различий в обеспеченности стран другими факторами производства. Но поскольку богатство природных ресурсов не гарантирует процветания, а бедные ресурсами страны могут быть лидерами технологического прогресса (например, Япония), то нельзя однозначно объяснить причины международного разделения технологий.

1.2.2. Формы международного разделения труда

Разделение труда явилось условием возникновения и развития рыночных отношений. Обособление отдельных видов труда и других факторов производства стимулирует развитие различных рынков. Таким образом, разделение труда и объединение труда (кооперация) существуют как единый, взаимосвязанный процесс.

Международная специализация производства и международное кооперирование производства (МСП и МКП) - важнейшие формы и элементы современного МРТ, предполагающие специализацию отдельных стран, фирм, объединений на производстве определенных видов готовой продукции, полуфабрикатов или на некоторых стадиях производственно-технологического процесса и кооперирование производителей для совместного выпуска конечной продукции. МСКП соответствует высокому уровню развития производительных сил и выступает в качестве одной из важнейших объективных предпосылок дальнейшего развития интернационализации хозяйственной жизни, усиления взаимосвязи национальных хозяйств. Сейчас на внешнем рынке циркулируют сотни тысяч полуфабрикатов, аналоги которых еще полтора-два десятилетия назад обращались только на внутрифирменном уровне.

Международная специализация производства (МСП) развивается в двух направлениях - производственном и территориальном. В свою очередь производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и специализацию внутри отдельных предприятий (фирм, объединений). В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, их групп и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка.

Основные направления МСП

Международная специализация производства					
Производственная			Территориальная		
межотраслевая	внутриотраслевая	внутрифирменная	Отдельные страны	Группы стран	Регионы

Основные формы проявления МСП:

1. Предметная – специализация на производстве готовой продукции. Предметную специализацию можно считать традиционным видом МСП, хотя структура производства готовых изделий в мировой экономике, безусловно существенно меняется под влиянием развития научно-технического прогресса.
2. Поддетальная – специализация на производстве частей, компонентов продукции. Поддетальная специализация в первую очередь зависит от развития современной НТР. Техника, оборудование постоянно усложняется, растет количество деталей и узлов. Большого количества деталей и узлов для готовой продукции в современных выгодно сосредотачивать в нескольких странах, используя различные преимущества стран (дешевую рабочую силу, или высокую квалифицированного персонала, или дешевизну сырья, земли и т.п.).
3. Технологическая или стадийная – специализация на осуществлении отдельных операций или выполнении отдельных технологических процессов, например сборке, окраске, сварке, термической обработке, производстве отливок, поковок, заготовок и т.п. Международная технологическая специализация означает, что прогресс производства готового изделия «расщепляется» между несколькими странами.

Основные формы МСП

Международная специализация производства		
Предметная	Поддетальная	Технологическая

В историческом плане МСП смещается от межотраслевой к внутриотраслевой. Первоначально МСП основывалась на общем разделении труда и приводила к международному обмену продукции одной базисной отрасли материального производства (промышленности) на товары другой (сельского хозяйства). Такая форма МСП господствовала примерно до 70-80-х гг. XIX в.

К 30-40-м гг. XX в. произошел определенный сдвиг от межотраслевой специализации, базирующейся на общем разделении труда, к межотраслевой специализации на основе частного разделения труда. Такой вид МСП предполагал обмен продукции одной комплексной отрасли (например, машиностроения) на продукцию другой комплексной отрасли (например, химической промышленности).

С 50-60-х гг. получает распространение внутриотраслевая специализация в границах комплексных отраслей промышленности (машиностроительная, химическая, текстильная, пищевая и т.д.), а потом - и в рамках первичных отраслей (станкостроение, автомобилестроение, авиационная промышленность, химическое машиностроение и т.д.).

В 70-80-е гг. на первый план вышла внутриотраслевая МСП и вызванный ею международный обмен товарами-аналогами с различными потребительскими свойствами (например, легковыми и грузовыми автомобилями разного класса; универсальных ЭВМ на персональные компьютеры, кожаной обуви на изготовленную из заменителей и т.д.). Особенно широкое развитие получает поддетально-поузловая и технологическая специализация: так, ныне доля деталей и узлов во внешней торговле развитых капиталистических стран продукцией машиностроения составляет более 40% (против 20% в 1960 г.).

Существует несколько основных показателей уровня МСП. Наиболее общим является коэффициент международного разделения труда, который показывает отношение удельного веса страны в мировой торговле к доле этой же страны в национальном доходе либо валовом продукте всех стран мира. Применительно к определенной отрасли коэффициент международного разделения труда является итогом соотношения доли страны в мировой торговле продукцией этой отрасли и ее удельного веса в мировом производстве указанной отрасли. Показатель, превышающий единицу, свидетельствует о более высокой, по сравнению со среднемировой, вовлеченности страны или отрасли в МРТ, более высоком уровне международной специализации.

Более полное и точное представление о различных аспектах участия промышленности страны и ее отдельных секторов в МСП дают следующие показатели:

1. коэффициент относительной международной специализации промышленности и ее отраслей, получаемый путем сопоставления удельных весов одних и тех же товаров во внешней торговле (экспорте или импорте) отдельных стран и мировой торговле (коэффициент, превышающий единицу, говорит о том, что страна специализируется на вывозе или ввозе данных товаров);
2. удельный вес в международном товарообороте страны изделий, их компонентов, поставляемых на внешние рынки или ввозимых в соответствии с соглашениями о МСКП;
3. экспортная квота (удельный вес экспорта) в промышленном производстве в целом и в выпуске продукции теми или иными отраслями;
4. ассортимент (номенклатура) вывозимых и ввозимых страной товаров.

В послевоенные годы существенное развитие получило тесно связанное с МСП международное кооперирование производства (МКП). В промышленности индустриально-развитых стран появился высокоразвитый сектор отраслей, подотраслей, предприятий с поддетальной и технологической специализацией, неразрывно связанный с деятельностью производственных подразделений, выпускающих готовую, конечную продукцию. Деятельность этого сектора перерастает национальные границы, он устанавливает широкие кооперационные связи с зарубежными отраслями, изготавливающими конечные изделия. В автомобильной промышленности, например, стоимость вывоза узлов, компонентов и прочих промежуточных изделий давно уже превысила

стоимость экспорта готовых машин, причем это в первую очередь детали, вовлекаемые в процесс производства, а не просто запасные части. Скажем, из общей стоимости автомобиля “Понтиак” (США) в начале 90-х гг. более 60% приходилось на долю компонентов и услуг зарубежного производства. Автомобили “Эскорт” американской компании “Форд” собирают в Англии и Германии, а комплектующие производятся на заводах фирмы в 15 странах. Аналогичным образом обстоит дело в мировой электронной промышленности и во многих других отраслях. Таким образом, в настоящее время в процессе МКП предприятия выходят за пределы национального производственного процесса, становятся “ячейками” международного производства. Товары все чаще утрачивают отчетливое национальное лицо, а клеймо “Сделано в...” становится архаизмом.

Основные методы международного промышленного кооперирования:

1. осуществление совместных программ;
2. договорная специализация;
3. создание совместных производственных предприятий.

В рамках первого метода МКП проявляется в двух основных формах: подрядном кооперировании и совместном производстве. При подрядном кооперировании одна из сторон соглашения (фирма-заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенной работы в соответствии с заранее установленными требованиями к ее выполнению относительно сроков, объемов, качества и т.д. Более высокой степенью МКП является выполнение фирмами совместных проектов или программ, в ходе которых они тесно сотрудничают между собой на всех этапах осуществления проекта (от НИОКР до сбыта и обслуживания готовой продукции). Главной формой такого сотрудничества является МПК на основе совместного (интегрированного) производства, когда компании разных стран при производстве какого-либо сложного изделия несут полную ответственность за выпуск закрепленной за каждой из них части этого изделия.

Договорная специализация заключается в разграничении производственных программ фирм-участниц таких соглашений. Они пытаются устранить или уменьшить дублирование производства, а, следовательно, и прямую конкуренцию между собой на рынке. К МКП имеют отношение только те соглашения о договорной специализации, в которых содержатся положения о совместном производстве продукции, взаимных и односторонних субподрядных поставках, проведении совместных НИОКР и т.д.

Что касается совместных производственных предприятий, то они являются одним из методов МКП в том случае, когда ими устанавливаются кооперационные связи с зарубежными компаниями-учредителями.

Развитие МСКП тесно связано с деятельностью ТНК и созданием за рубежом производственных филиалов этих компаний. Выпущенные ими товары затем поступают на рынки третьих государств или в страну базирования ТНК. В наше время международное разделение труда, выступающее как разделение и кооперация труда между государствами, на поверку часто оказывается разделением труда и кооперацией между звеньями одной и той же ТНК, действующей в разных странах, т.е. внутрифирменным кооперированием. На обмен специализированной продукцией и кооперированные поставки в рамках ТНК приходится до 30% мировой торговли.

Основные термины и понятия

- 1) Международное разделение труда
- 2) Международная специализация производства
- 3) Международное кооперирование производства
- 4) Экспортная квота
- 5) Предметная специализация
- 6) Поддетальная специализация
- 7) Технологическая специализация

1. Удельный вес экспорта в промышленном производстве в целом и в выпуске продукции теми или иными отраслями.
2. Высшая степень общественного разделения труда между странами, которая строится на взаимовыгодной специализации в производстве товаров (или их компонентов) и реализуется в обмене результатами производства.
3. Специализация на производстве готовой продукции.
4. Специализация на производстве частей, компонентов продукции.
5. Специализация на осуществлении отдельных операций или выполнении отдельных технологических процессов.
6. Специализация отдельных стран, фирм, объединений на производстве определенных видов готовой продукции, полуфабрикатов или на некоторых стадиях производственно-технологического процесса.
7. Кооперирование производителей разных стран для совместного выпуска конечной продукции.

Верно – неверно

1. Главный фактор формирования международного разделения труда в современных условиях является природно-географическое положение стран.
2. В последние десятилетия МСП смещается от межотраслевой к внутриотраслевой.
3. Широкое распространение различных форм международного производственного кооперирования привело к снижению доли обычной торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственно-технологические связи.
4. Сложившаяся по разным причинам неравномерность размещения между странами факторов производства является первичным условием развития международной специализации производства.
5. Существует прямая зависимость между объемом внутреннего рынка страны и ее потребностью участвовать в международном обмене товаров и услуг
6. Международная специализация производства обязательно сопровождается международным кооперированием производства.
7. Совместные предприятия являются методом международной кооперации производства.
8. Для осуществления технически сложных и дорогостоящих проектов, затрагивающих интересы бизнеса разных стран, создаются международные консорциумы.
9. Наибольшее распространение среди видов международной функциональной специализации получила технологическая специализация.
10. Модель мирового рынка товаров сегодня – это модель олигополии.

Тесты

1. Сущность МРТ проявляется в:
 - а) диверсификации источников сырья и рабочей силы
 - б) разделении процесса производства
 - в) объединении процесса производства
 - г) специализации различных видов трудовой деятельности
3. Можно выделить следующие основные виды общественного разделения труда:
 - а) технологическое, поддетальное, предметное
 - б) территориальное, производственное
 - в) территориальное, функциональное
 - г) единичное, общее, частное

4. Основным побудительным мотивом участия стран в МРТ является:
- а) получение доступа к новым технологиям и знаниям
 - б) передел сфер влияния между странами
 - в) получение экономических выгод
 - г) доступ к источникам сырья и энергии
5. Экономические выгоды от участия страны в МРТ заключаются в:
- а) получении новейшей информации о конкурентах
 - б) экономии национальных затрат на отказе от внутреннего производства товаров и услуг за счет их более дешевого импорта
 - в) получении земельной ренты
 - г) получении разницы (выгоды) между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых и импортируемых товаров и услуг
6. Отметьте основные причины развития разделения труда между странами:
- а) различия в природно-климатических условиях, факторы научно-технического развития
 - б) трудовые факторы, уровень заработной платы
 - в) геополитические особенности положения страны, использование информационных преимуществ
 - г) проведение политики импортозамещения, проведение политики экспортоориентации
7. Укажите основные формы МСП:
- а) предметная, подетальная, технологическая
 - б) общая, единичная, частная
 - в) производственная, территориальная
 - г) межотраслевая, внутриотраслевая, внутрифирменная
8. Отметить основные направления международной специализации производства:
- а) производственное, территориальное
 - б) внутрифирменное, внутриотраслевое, межотраслевое
 - в) технологическое, техническое
 - г) отдельные страны, группы стран, регионы
9. Форма взаимодействия между странами, при которой разделение труда предстает как форма объединения труда на различных стадиях производства и реализации товаров и услуг, называется:
- а) международной специализацией
 - б) международной кооперацией
 - в) производственным сотрудничеством
 - г) нет правильного ответа
 - е) экспортоориентацией производства
10. Специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, результатах научно-технического прогресса, которые реализуются на мировом рынке, – это:
- а) международная интеграция
 - б) международное кооперирование
 - в) международное разделение труда
 - г) международная концентрация производства
11. Показатель экспортной квоты свидетельствует о:
- а) уровне кооперации производства
 - б) степени ориентации отдельных отраслей национальной экономики на внешние рынки
 - в) характере внешнеэкономических связей страны
 - г) уровне отраслевой международной специализации

Вопросы для самоконтроля

1. Почему МРТ называют материальной основой развития мирового хозяйства?
2. Каковы предпосылки и условия формирования МРТ?
3. Каковы основные этапы эволюции международного разделения труда и их характерные черты?
4. Каковы особенности современного этапа МРТ?
5. Какое влияние на развитие МРТ оказывает научно-технический прогресс?
6. Что побуждает страны к участию в МРТ?
7. Каковы показатели развития МРТ?
8. Что такое международная специализация производства?
9. В чем суть международного кооперирования производства?
10. Какова роль Кыргызской Республики в системе международного разделения труда?

Список литературы

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. М., 2000.
2. *Мировая экономика.* Под ред. В.К.Ломакина. М., Анкил, 1995г.
3. *Мировая экономика.* Учебник под ред. Булатова А.С.. М., БЕК, 1999г.
4. *Семенов К.А.* Принципы развития международного разделения труда. М., 1996.
5. *Тенденции развития международного разделения труда*// БИКИ, 2000, № 1.

ГЛАВА 2.1. РАННИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

2.1.1. Меркантилистская теория международной торговли

Экономическая теория как стройная наука, возникла, можно сказать, с публикацией в 1776г. книги Адама Смита «Богатство народов». Однако труды по международной торговле появились задолго до этой даты в таких странах, как Англия, Испания, Франция, Португалия и Нидерланды, в ходе их превращения в современные национальные государства. Исходный вопрос в теории международной торговли – Почему страны торгуют между собой? Поиском ответа на этот вопрос экономисты занимаются давно. Первые систематические исследования проблем внешней торговли провели в XVI-XVIII в.в. меркантилисты.

Основными представителями меркантилистской школы были Уильям Стаффорд (1554 - 1612), Томас Ман (1571 - 1641), Антуан де Монкретьен (1575 - 1621), Уильям Петти (1623-1687)

Классическая точка зрения меркантилизма заключается в том, что источником богатства, т. е. денег, является внешняя торговля. Такое рассуждение мы находим у Т.Мана, самое название главного произведения которого выражает эту мысль: «Богатство Англии - во внешней торговле». В ней Т.Ман приводит следующее сравнение. Допустим, что владелец имения хочет разбогатеть. Как он должен поступать? Т.Ман предполагает, что помещик находится в торговых связях с внешним миром, а иначе, с его точки зрения, он не может ни разбогатеть, ни разориться. Если владелец имения живет выше своих средств, иными словами - проживает большую сумму денег, чем выручает в обмен на свои продукты, то он в конце концов разоряется. Когда Т.Ман предполагает, что его помещик проживает большую сумму денег, он не имеет в виду обязательно того, что эти деньги тратятся непроизводительно, т. е. на личное потребление. Достаточно того, что вообще на покупки тратится больше. Но так как психология торгового капиталиста видит источник чудодейственной способности денег к самовозрастанию во внешней торговле, а не в производстве, он считает деньги богатством лишь как орудие внешней торговли. Поскольку деньги рассматриваются не изолированно, а в их кругообороте, как капитал, естественно является следующая мысль: деньги привлекают товары, но последние в свою очередь снова привлекают деньги. В движении, приводящем к прибыли, последнюю дает только движение, важны не столько деньги сами по себе («деньги остаются неизменными и не приносят никакой прибыли», пишет Т.Ман), сколько товары, являющиеся объектом торговли и действительным источником прибыли.

Изложив свой пример, Т.Ман делает тот вывод, что и государство должно поступать таким же образом, как индивидуальное лицо, если желает разбогатеть. Оно должно стремиться к тому, чтобы его граждане как можно больше товаров вывозили за границу и как можно меньше сами покупали иностранных товаров. Избыток вывоза над ввозом по стоимости должен быть покрыт наличными деньгами и образует активный торговый баланс нации, в результате которого увеличивается ее богатство. Хотя эта мысль меркантилистов, занимающая в их теории центральное место, общепризнанна, все же методы меркантилизма различались в разные периоды. Поэтому иногда выделяют так называемые ранний и поздний меркантилизм.

Ранний меркантилизм, или система денежного баланса, охватывает XV-XVI вв. Поскольку богатство - это деньги, главная цель государства состоит в привлечении в страну полновесной иностранной монеты (золота и серебра) и воспрепятствовании утечке за границу собственной валюты. Для этого использовались главным образом принудительные средства. Так, в Англии иностранный купец по прибытии обязан был обменять свою полноценную, принимаемую по весу, монету на неполноценные порченые английские деньги, ценность которых определялась курсом, официально устанавливавшимся

королевским декретом. Чтобы помешать утечке денег из страны, был введен запрет на их вывоз. Согласно «Статуту истрачения» [Statute of Employment], всякий иностранец, привозивший товар в Англию, покидая ее, должен был истратить все вырученные деньги на покупку английских товаров.

Более взвешенный подход демонстрируют поздние меркантилисты, жившие в XVI-XVIII вв. Их воззрения получили название мануфактурного меркантилизма, или системы торгового баланса. Цель осталась прежней (максимизация количества драгоценных металлов в стране), однако изменились средства ее достижения - нужно не препятствовать вывозу денег из страны, а привлекать их в страну.

Отметим, что меркантилисты измеряли богатство страны запасом драгоценных металлов, которым эта страна владеет. Напротив, сегодня мы измеряем богатство страны запасом человеческих, производственных и природных ресурсов, пригодных для производства товаров и услуг. Чем больше этот запас ресурсов, тем больше поток товаров и услуг для удовлетворения человеческих потребностей и выше уровень жизни в стране.

На более сложном уровне анализа, существовали более практические причины для стремления меркантилистов к накоплению драгоценных металлов. Это можно понять, если вспомнить, что меркантилисты обращались в основном к правителям и стремились к усилению мощи страны. Имея больше золота, правители могли содержать большую и лучшую армию и консолидировать свою власть внутри страны, более совершенная армия и флот позволили им захватывать больше колоний. Кроме того, большее количество золота означало большее количество денег (т.е. больше золотых монет) в обращении и большую деловую активность. Далее, поощряя экспорт и ограничивая импорт, правительство стимулировало бы национальное производство и занятость. В любом случае меркантилисты оправдывали строгий государственный контроль за всеми видами экономической деятельности и проповедовали экономический национализм, (веря в то, что страна может извлечь выгоду от торговли только за счет другой страны (т.е. торговля являлась игрой с нулевым результатом)).

Основные допущения меркантилистов:

- деньги (золото и серебро) – основа богатства государства;
- мир располагает лишь ограниченным количеством богатства, следовательно, богатство одной страны может увеличиваться за счет обнищания другой;
- экономическая система государства состоит из трех секторов: промышленность сельское хозяйство, колонии (внешняя торговля);
- труд – основной фактор производства

Эти взгляды важны по двум причинам. Во-первых, в дальнейшем идеи Адама Смита, Давида Рикардо и других экономистов-классиков, могут быть поняты лучше, если их рассматривать как реакцию на меркантилистские взгляды на торговлю и роль правительства. Во-вторых, сегодня мы видим как бы возрождение неомеркантилизма, поскольку развивающиеся страны, измученные высоким уровнем безработицы, стремятся к ограничению импорта, пытаясь стимулировать внутреннее производство и занятость.

Рекомендации меркантилистов:

- поддерживать положительный торговый баланс, т.е. вывозить товаров больше, чем ввозить, поскольку это обеспечивает приток драгоценных металлов в страну, что в свою очередь увеличит внутреннюю занятость и производство;
- регулировать внешнюю торговлю с помощью различных инструментов торговой политики (пошлины, квоты и др.);
- запретить или сильно ограничить вывоз сырья, а также отменить пошлины на ввоз сырья из других стран

Меркантилистская школа сделала огромный вклад в теорию международной торговли, хотя бы потому, что впервые подчеркнули ее значимость для экономического роста стран и разработали одну из возможных моделей ее развития. Меркантилистская школа просуществовала в экономике полтора века. В результате чего международная торговля к началу 18 века была опутана сетью различных таможенных барьеров и ограничений, которые зачастую противоречили друг другу, идя вразрез с потребностями нарождающегося капиталистического способа производства.

Критика меркантилизма

Одним из первых критиков, поставивших постулаты меркантилизма под сомнение, был Дэвид Юм (1711-1776). Он разработал модель «цены-золото-потоки», в которой показал, что государство не может до бесконечности наращивать объемы золота внутри страны без последствий на ее конкурентоспособность. Согласно его модели приток золота в результате постоянного поддержания положительного сальдо торгового баланса увеличивает количество денег внутри страны. Это приведет к росту цен и заработной платы. А это в свою очередь воздействует на сокращение экспорта и увеличения импорта. Таким образом, страна не может постоянно поддерживать положительное сальдо торгового баланса – внутриэкономические факторы будут этому препятствовать. Поток золота между странами как раз и является регулятором товарооборота между ними, при котором объем экспорта будет стремиться сравняться с объемом импорта и торговое сальдо окажется равным нулю.

Допущения модели Д.Юма:	
- существует прямая зависимость между количеством денег в обращении и уровнем цен;	
- в странах обеспечивается полная занятость;	
- спрос на торгуемые товары эластичен по цене;	
- рынок товаров и факторов производства представлен как рынок совершенной конкуренции;	
- национальные валюты свободно обмениваются на золото и обратно	

Модель «цены-золото-потоки» Д.Юма

Этапы	Страна А	Страна В
	Экспорт > Импорт	Экспорт < Импорт
I	Приток золота	Отток золота
II	Рост денежной массы	Сокращение денежной массы
III	Рост цен и заработной платы (инфляция)	Снижение цен и заработной платы (дефляция)
IV	Сокращение экспорта и увеличение импорта	Рост экспорта и уменьшение импорта
Исход	Экспорт = Импорт	Экспорт = Импорт

Итак, меркантилисты первыми затронули теорию международной торговли, обосновав выгоды от внешней торговли, предложили инструменты регулирования внешнеторговой деятельности. Однако их теория впоследствии была подвержена критике Д.Юмом, которая далее будет усиливаться. На смену учениям меркантилистов, полностью отвергшим их теорию приходит классическая школа экономики во главе с ее основателем Адамом Смитом, речь о которой пойдет в следующем разделе.

2.1.2. Теория абсолютных преимуществ А.Смита

Из совершенно другой предпосылки (по сравнению с меркантилистской теорией) исходила теория абсолютных преимуществ. Ее создатель, Адам Смит (1723-1790 гг.), начинает первую главу своей знаменитой книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) словами о том, что «величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности,

с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда», и далее приходит к выводу, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять 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.

В противоположность меркантилистам А. Смит выступал за свободу конкуренции внутри страны и на мировом рынке, разделяя выдвинутый французской экономической школой физиократов принцип «laissez-faire» — невмешательства государства в экономику.

Допущения теории абсолютных преимуществ:

- единственный фактор производства – труд (трудовая теория стоимости);
- в странах существует полная занятость;
- в международной торговле участвуют только две страны, которые торгуют только двумя товарами;
- издержки производства постоянны;
- транспортные издержки транспортировки равны нулю;
- внешняя торговля не ограничена никакими барьерами

Теория абсолютных преимуществ

Стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества.

Модель абсолютных преимуществ

Поскольку труд является единственным фактором производства, условие абсолютного преимущества означает, что одной стране необходимо меньше времени (затрат труда) на производство единицы товара, чем другой стране. Исходя из допущения о существовании полной занятости, т.е. все трудовые ресурсы заняты в производстве торгуемых товаров, то соблюдение этого условия означает следующее ограничение:

$$a_1Q_1 + a_2Q_2 \leq L$$

где, a_1, a_2 – затраты времени на производство товара 1 и 2 (например, рабочие дни)

Q_1, Q_2 – количество товара 1 и 2, произведенного в стране

L – общее количество затраченного труда (рабочего времени)

Согласно формуле ____, чтобы увеличить производство товара 1, государство должно сократить производство товара 2.

Допустим, что страны *A* и *B* производят только два товара: сахар и ткань. В стране *A* для производства одной единицы сахара требуется 2 единицы труда, а для производства одной единицы ткани — 6 единиц труда. В стране *B* для производства одной единицы сахара требуется 12 единиц труда, а для производства одной единицы ткани — 4 единицы труда.

Товар/страна	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>Сахар</i>	2 рабочих дня	12 рабочих дня
<i>Ткань</i>	6 рабочих дня	4 рабочих дня

Страна *A* имеет абсолютное преимущество в производстве сахара, поскольку для производства одной его единицы требуется лишь 2 единицы труда по сравнению с 12 в стране *B*. Производители страны *B* также имеют абсолютное преимущество в производстве

ткани, поскольку 4 единицы труда идут на производство одной единицы ткани по сравнению с 6 в стране А. Предположим, что производителям сахара в стране А необходимо купить ткань, а производителям ткани в стране В — сахар. Существует два варианта: купить этот товар у себя в стране, либо купить его за границей.

Производитель сахара страны А при покупке ткани у себя в стране сможет обменять одну единицу сахара на $2/6 = 1/3$ единицы ткани. Если же он покупает этот товар в стране В, то он сможет получить уже $2/4 = 1/2$ единицы ткани.

Производитель ткани страны В, покупая сахар в стране В, получит за одну единицу своего товара $4/12 = 1/3$ единицы сахара. В случае импорта сахара из страны А он получает значительно больше — $4/2 = 2$ единицы сахара.

Поэтому производителям сахара страны А выгоднее купить ткань в стране В, а производителям ткани страны В выгоднее купить сахар в стране А, чем покупать эти товары у отечественных производителей.

Рассмотрим следующий пример, демонстрирующий выгоду такого обмена. Допустим за один час труда рабочий в стране А может произвести 50 кг сахара или 25 м ткани, а в стране В за тот же час труда 40 кг сахара или 100 м ткани. Страны в условиях автаркии фактически производят оба товара: в стране А 20 кг сахара и 15 м ткани, в стране В 12 кг сахара и 70 м ткани. Для наглядности сведем данные примера в таблицу:

В условиях автаркии

Страна	Производство	Экспорт-импорт	Потребление
Страна А			
Сахар (кг/человеко-час)	20	0	20
Ткань (м/человеко-час)	15	0	15
Страна Б			
Сахар (кг/человеко-час)	12	0	12
Ткань (м/человеко-час)	70	0	70

В странах А и В в условиях автаркии все что производится внутри страны потребляется самими гражданами этой страны. При этом можно увидеть, что страна А имеет преимущество в производстве сахара, а страна В в производстве ткани. Предположим, что правительства этих стран заключили соглашение о производстве тех товаров, по которым они имеют преимущества, и в дальнейшем обмене излишками произведенной у себя продукции.

После специализации

Страна	Производство	Экспорт-импорт	Потребление	Прирост потребления
Страна А				
Сахар (кг/человеко-час)	50	-20	30	+10
Ткань (м/человеко-час)	0	+20	20	+5
Страна Б				
Сахар (кг/человеко-час)	0	+20	20	+8
Ткань (м/человеко-час)	100	-20	80	+10

Как видно из таблицы ___ в случае специализации стран на товарах, по которым они имеют абсолютные преимущества выгода выражена в увеличении общего производства и потребления: до специализации обоими странами производилось 32 кг сахара (20+12), после специализации 50 кг (50+0), до специализации - ткани 85 м (15+70), после специализации 100 м (0+100), следовательно, потребление сахара возросло на 18 кг, ткани на 15 м. Данный пример показывает выгодность международной специализации и международного обмена товаров.

Графическое решение данного примера приведено на рисунке _____

Случай абсолютного преимущества



Рекомендации А.Смита:

- государству не следует вмешиваться во внешнюю торговлю;
- страны (или предприятия в этих странах) должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых у них есть преимущества и обменивать их на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие страны;
- внешняя торговля стимулирует развитие производства путем расширения рынков сбыта;
- экспорт обеспечивает сбыт излишней продукции, которая не может быть продана внутри страны

Итак, в соответствии с теорией абсолютных преимуществ А.Смита, международная торговля является выгодной тогда, когда страны торгуют такими товарами, по которым они имеют преимущества в их производстве.

Преимущество теории: теория абсолютных преимуществ основана на трудовой теории стоимости и показывает явные преимущества разделения труда уже на международном уровне; она демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников.

Недостаток теории: теория абсолютных преимуществ не дает ответа на вопрос — почему страны торгуют между собой даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров.

Ответ на последний вопрос развил в своих трудах Д.Рикардо, речь о котором пойдет в следующей главе.

Основные термины и понятия

- а) Экспорт
- б) Импорт
- в) Теория абсолютных преимуществ А. Смита
- г) Абсолютное преимущество
- д) Политика *laissez-faire*
- е) Специализация
- ж) Возрастающие альтернативные издержки
- з) Граница производственных возможностей
- и) Трудовая теория стоимости
- к) Меркантилизм

1. Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-либо товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять 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.
2. Предполагает как можно меньшее вмешательство государства в экономическую систему.
3. Производство в стране определенного товара, издержки которого меньше чем в других странах.
4. Покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.
5. Продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.
6. Более высокая эффективность в производстве товара, которую одна страна может иметь относительно другой.
7. Возрастающее количество одного товара, от производства которого страна должна отказаться для высвобождения достаточного количества ресурсов, чтобы произвести дополнительную единицу другого товара. Это отражается конфигурацией кривой границы производственных возможностей, которая является вогнутой к центру координат.
8. Теория, по которой стоимость или цена товара определяется или может быть выведена исключительно из затрат труда.
9. Точка зрения, преобладавшая в течение 17-18 столетий, что страна могла стать богаче путём ограничения импорта и стимулирования экспорта. Таким образом, каждая страна могла получить выигрыш только за счёт других стран.
10. Кривая, показывающая различные альтернативные комбинации двух товаров, которые страна может производить, используя полностью все свои ресурсы на основе наилучшей имеющейся технологии.

Верно-неверно

1. Согласно теории абсолютных преимуществ в международной торговле, страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими затратами труда, а импортируют те товары, которые производят с меньшими затратами труда другие страны.
2. Согласно теории меркантилистов, страна для получения выгод внешней торговли страна должна поощрять вывоз товаров из страны и ограничивать ввоз товаров.
3. В теории абсолютных преимуществ основными затратами на производство товаров являются труд и капитал.
4. Согласно модели «цены-золото-потоки» Д.Юма постоянное положительное сальдо торгового баланса приводит к инфляции.
5. Выгоды внешней торговли могут быть различными для торгующих стран.
6. Внешняя торговля обеспечивает странам экономию ограниченных ресурсов.

7. Теория абсолютного преимущества дает объяснение различной производительности труда в разных странах.

Тесты

1. Какое из перечисленных ниже допущений НЕ соответствует теории абсолютных преимуществ А.Смита?
 - а) издержки производства постоянны;
 - б) транспортные расходы равны нулю;
 - в) в создании стоимости товара участвуют два фактора: труд, капитал;
 - г) нет ограничений в международной торговле.
2. Главный вопрос, ответ на который стремятся дать все теории международной торговли:
 - а) кто участвует в международной торговле;
 - б) какая установится цена при международном обмене;
 - в) какие товары участвуют во внешнеторговом обмене;
 - г) почему страны торгуют между собой и каковы выгоды от этой торговли.
3. Томас Ман в своем произведении «Богатство Англии - во внешней торговле» для обоснования теории международной торговли приводит сравнение государства с:
 - 1) помещиком
 - 2) купцом
 - 3) королем
 - 4) крепостным крестьянином
4. Согласно его модели Д.Юма «цена-золото-потоки»:
 - а) приток золота в результате постоянного поддержания положительного сальдо торгового баланса увеличивает количество денег внутри страны
 - б) увеличение количества денег в стране приведет к росту цен и заработной платы
 - в) рост цен воздействует на сокращение экспорта и увеличения импорта.
 - г) все ответы верны
5. Меркантилисты измеряли богатство страны:
 - а) запасом драгоценных металлов, которым эта страна владеет
 - б) запасом человеческих, производственных ресурсов в стране
 - в) запасом природных ресурсов, пригодных для производства товаров и услуг
 - г) все ответы неверны
6. Согласно теории абсолютных преимуществ в странах в результате специализации и международной торговли:
 - а) производство растет, потребление снижается
 - б) производство снижается, потребление растет
 - в) производство и потребление растет
 - г) производство и потребление снижается
7. Рекомендации А.Смита:
 - а) государство должно увеличивать экспорт и снижать импорт
 - б) государство не должно вмешиваться во внешнюю торговлю
 - в) государство должно увеличивать запасы золота в стране
 - г) все ответы неверны

Задачи

1. Используя данные таблицы 1 объясните появление в международной торговле выигрыша от торговли. Какова его экономическая природа?

<i>До специализации</i>				
Страна	Производство	Экспорт (-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
<i>Аргентина</i>				
<i>Зерно</i>	80	0	80	-
<i>Сахар</i>	60	0	60	-
<i>Бразилия</i>				
<i>Зерно</i>	48	0	48	-
<i>Сахар</i>	280	0	280	-
<i>После специализации</i>				
<i>Аргентина</i>				
<i>Зерно</i>	200	-80	120	+40
<i>Сахар</i>	0	+80	20	+20
<i>Бразилия</i>				
<i>Зерно</i>	0	+80	80	+32
<i>Сахар</i>	400	-80	320	+40

Вопросы для самоконтроля

1. Какие предпосылки лежат в основе теории абсолютного преимущества? Оцените их реалистичность.
2. В чем преимущество и недостатки меркантилистской теории международной торговли?
3. Какие рекомендации предлагали меркантилисты в своей теории международной торговли и к чему это привело?
4. В чем преимущество и недостатки теории абсолютных преимуществ?
5. Какие рекомендации предлагал А.Смит в своей теории абсолютных преимуществ и к чему это привело?

Литература

1. *Киреев А.* Международная экономика. М., 2001.
2. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., Питер, 2003.
3. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995.
4. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. М., 2000.
5. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Международная экономика. М., 2002..
6. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М., 1993.
7. *Сальваторе Д.* Международная экономика. М., 1998.

ГЛАВА 2.2. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ Д.РИКАРДО

2.2.1. Закон сравнительных преимуществ

Теория сравнительных преимуществ использует понятие альтернативной цены — рабочее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Допущения теории сравнительных преимуществ

- имеются две страны и два товара;
- свободная торговля;
- в странах существует полная занятость;
- свободное перемещение труда внутри страны, а не между странами;
- издержки производства постоянны (линия производственных возможностей прямая);
- транспортные издержки отсутствуют;
- отсутствуют технологические изменения;
- цена товара зависит только от количества труда, затраченного на его изготовление

Теория сравнительных (относительных) преимуществ

Если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками в сравнении с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, имеют они или нет абсолютное преимущество в производстве этих товаров.

Продолжая пример _____ несколько изменим исходные условия. Допустим, что в стране *A* для производства одной единицы сахара требуется 2 единицы труда, а для производства одной единицы ткани — 6 единиц труда. В стране *B* для производства одной единицы сахара требуется 12 единиц труда, а для производства одной единицы ткани — 10 единиц труда.

Товар/страна	A	B
<i>Сахар</i>	2 рабочих дня	12 рабочих дней
<i>Ткань</i>	6 рабочих дней	10 рабочих дней

Страна *A* имеет абсолютное преимущество при производстве обоих видов товаров. Согласно теории абсолютных преимуществ страна *A* должна экспортировать эти товары в страну *B*, а страна *B* может только импортировать — для экспорта у нее нет возможности. Если же страна *A* не может торговать со страной *B*, то на единицу затрат в стране *A* будет приходиться 1/6 единиц ткани 1/2 единиц сахара. В стране же *B* на единицу затрат труда будет приходиться 1/10 единиц ткани и 1/12 единиц сахара.

Относительная цена единицы ткани в стране *A*, выраженная через стоимость единицы сахара, составляет $6/2 = 3$ единицы сахара, а в стране *B* меньше — 10/12 единицы сахара. Это означает, что производителю сахара страны *A* покупать ткань на внутреннем рынке не выгодно, поскольку за единицу ткани он будет должен отдать 3 единицы своего товара, в то время как в стране *B* — только 10/12 единиц сахара. Выигрыш составит: $6/2 =$

$10/12 = 26/12$ единиц сахара. Поэтому страна А будет импортировать ткань из страны В, поскольку это относительно дешевле.

Относительная цена единицы сахара в стране В, выраженная через стоимость единицы ткани, составляет $12/10 = 6/5$ единицы ткани, а в стране А меньше — $2/6=1/3$ единицы сахара. Это означает, что производителю ткани страны В покупать сахар на внутреннем рынке не выгодно, поскольку за единицу сахара он будет должен отдать 12 /10 единицы своего товара, в то время как в стране А только 1/3 единиц ткани. Выигрыш составит: $6/5 - 1/3 = 13/15$ единиц сахара. Поэтому страна В будет импортировать сахар из страны А, поскольку это относительно дешевле.

Продолжая пример ____, демонстрирующий выгодность обмена в случае сравнительных преимуществ, допустим за один час труда рабочий в стране А может произвести 50 кг сахара или 25 м ткани, а в стране В за тот же час труда 67 кг сахара или 100 м ткани, или любую их комбинацию. Фактическое производство обоих товаров приведено в таблице__

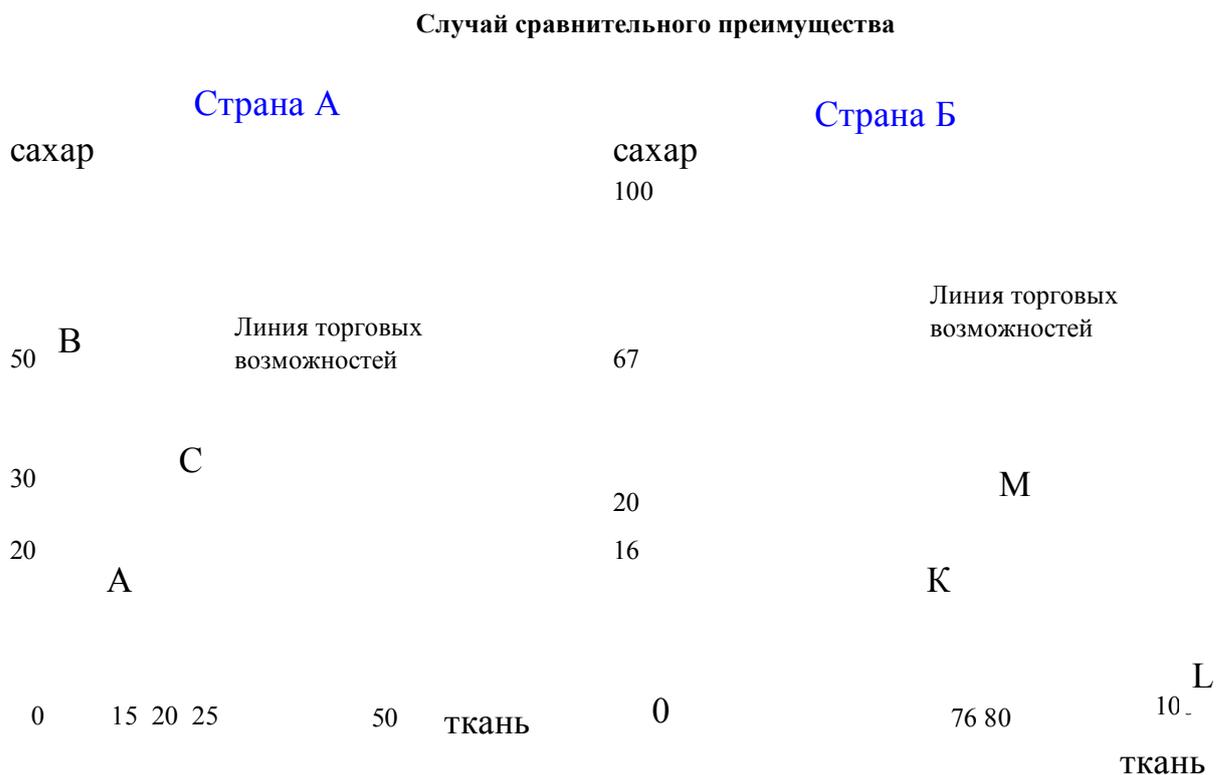
До специализации

Страна	Производство	Экспорт-импорт	Потребление
Страна А			
Сахар (кг/человеко-час)	20	0	20
Ткань (м/человеко-час)	15	0	15
Страна Б			
Сахар (кг/человеко-час)	16	0	16
Ткань (м/человеко-час)	76	0	76

После специализации

Страна	Производство	Экспорт-импорт	Потребление	Прирост потребления
Страна А				
Сахар (кг/человеко-час)	50	-20	30	+10
Ткань (м/человеко-час)	0	+20	20	+5
Страна Б				
Сахар (кг/человеко-час)	0	+20	20	+4
Ткань (м/человеко-час)	100	-20	80	+4

Как видно из таблицы ____ в случае специализации стран на товарах, по которым они имеют сравнительные преимущества, выгода выражена в увеличении общего производства и потребления: до специализации обоими странами производилось 36 кг сахара (20+16), после специализации 50 кг (50+0), до специализации - ткани 91 м (15+76), после специализации 100 м (0+100), следовательно, потребление сахара возросло на 14 кг, ткани на 9 м. На рис 2. данное перемещение показано стрелками: в стране А фактическое производство сначала перемещается из точки А в точку В когда страна специализируется на производстве сахара, а затем по линии торговых возможностей опускается в точку С. В стране Б - из точки К в точку L при специализации, а затем в точку М при международной торговле.



Можно достигнуть глубокого понимания модели торговли, используя кривые относительного спроса и предложения сахара и ткани, если используем модель последователя Д.Рикардо Джона Стюарта Милля (1806-1873). В своем труде «Принципы политической экономии» он делает вывод о том, что в условиях торговли товары будут обмениваться при соотношении цен, находящимся в промежутке между относительными внутренними ценами каждой из стран.

Предположив, что цены эквивалентны издержкам замещения получим: В стране А цена равна сахара $P_c/P_t=25/50=0,50$, цена ткани $P_t/P_c=50/25=2$; в стране В цена сахара равна $P_c/P_t=67/100=0,67$, цена ткани $P_t/P_c=100/67=1,50$. Меньшее соотношение P_c/P_t (0,50 против 0,67) в стране А отражает сравнительное преимущество по сахару, а меньшее соотношение P_t/P_c (1,50 против 2) в стране В отражает сравнительное преимущество по ткани.

На рис.а) $S_{\text{сахар}}(A+B)$ является кривой общего предложения сахара в странах А и В, если обе страны используют свои ресурсы на производство сахара. $D_{\text{сахар}}(A+B)$ является кривой относительного спроса на сахар.

Расстояние ОА показывает максимальное количество сахара, которое может произвести страна А при полной специализации на производстве сахара и при цене $P_c/P_t=25/50=0,50$. Расстояние АК показывает максимальное производство сахара, которое может произвести страна В при цене $P_c/P_t=67/100=0,67$.

Поняв такую странную форму графика кривой предложения мы сможем уяснить принцип работы всей модели в целом:

Кривая S отражает полное отсутствие предложения сахара в том случае, когда цена сахара опускается ниже значения 0,50. Это происходит потому, что в стране А предприятия будут специализироваться на производстве ткани.

Если мировая цена установится на уровне 0,50 рабочие, занятые в стране А могут заработать одинаковую сумму на производстве сахара и ткани. Поэтому страна А будет

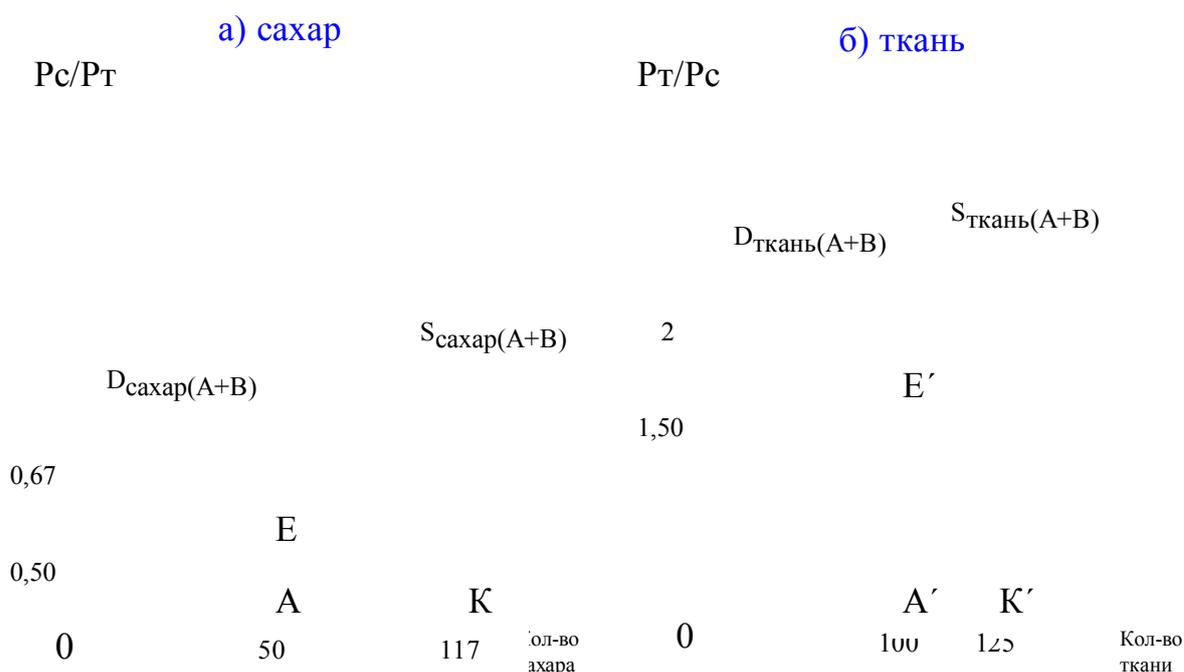
поставлять эти два товара в любых соотношениях, что и отразится на горизонтальном отрезке кривой предложения.

Если мировая цена будет больше чем 0,50, то страна А будет специализироваться на производстве сахара. Однако до тех пор, пока не достигнет уровня 0,67, т.е. пока страна В будет продолжать специализироваться на производстве ткани.

Далее, мы уже знаем, что при цене равной 0,67 рабочие занятые в стране В будут одинаково зарабатывать как в производстве сахара, так и в производстве ткани, поэтому мы получим второй горизонтальный участок кривой предложения

Поскольку 117 кг – это максимальное общее производство сахара и поэтому дальнейшее продолжение кривой предложения сахара при любой цене является вертикальным

Относительные цены при торговле



Торговля несколькими товарами

Основная теория сравнительных преимуществ (две страны и два товара) позволила нам получить общее представление о сравнительном преимуществе и международной торговле. Для того, чтобы приблизиться к реальной жизни необходимо исследовать теорию сравнительных преимуществ с большим числом товаров, а затем и с большим количеством стран.

Допустим, что a_i – затраты труда на производство i -го товара в стране А (например, рабочие дни), a_i' – затраты труда на производство i -го товара в стране В.

w_i – заработная плата рабочего за единицу времени на производство i -го товара в стране А, w_i' – заработная плата рабочего за единицу времени на производство i -го товара в стране В. Для проведения анализа рассчитаем значения a_i/a_i' – означающее соотношение затрат труда (рабочего времени) стран А и В, затем проранжируем их в порядке возрастания, так, чтобы меньшее значение a_i/a_i' находилось слева, а большее – справа.

$$a_1/a_1' < a_2/a_2' < a_3/a_3' < \dots < a_n/a_n'$$

Затраты на производство i -го товара в стране А равны произведению затрат рабочего времени на соответствующую заработную плату, т.е. $a_i \cdot w_i$. Тогда исходя из логического

предположения, что товары будут производиться в той стране, где их изготовление обходится дешевле, то производство i -го товара обойдется стране А дешевле чем стране В, если соблюдается неравенство:

$$a_i w_i < a_i' w_i'$$

или разделив обе части неравенства на $a_i w_i'$ получим:

$$w_i / w_i' < a_i' / a_i$$

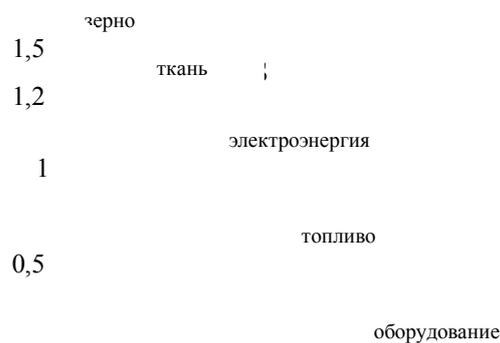
Таким образом можно сформулировать правило: i -ый товар, для которого справедливо $w_i / w_i' < a_i' / a_i$ будет производиться в стране А, а товар, для которого $w_i / w_i' > a_i' / a_i$ будет производиться в стране В, т.е. отношение w_i / w_i' будет разграничительной чертой слева от которого расположатся товары, которые будет производить страна В, а справа, товары, которые будет производить страна А.

В таблице __ содержатся данные для числового примера, в котором две страны могут производить 6 товаров (зерно, ткань, электроэнергия, топливо, оборудование, автомобили). Данные расположены в порядке возрастания соотношения затрат труда.

Таблица __

Страна	Затраты труда на производство товаров (a_i, a_i')					
	авто-ли	обор-е	топливо	эл.энергия	ткань	зерно
Страна А	10	1	7	8	12	30
Страна В	1000	5	14	8	10	20
Соотношение затрат труда a_i / a_i'	0,01	0,2	0,5	1	1,2	1,5

Ответ на вопрос, на каких товарах будет специализироваться каждая страна, зависит от соотношения уровней заработных плат в этих странах. Например если заработные платы в странах равны, т.е. соотношение составляет 1/1, то страна А будет специализироваться на производстве автомобилей, оборудования, топлива, а страна В на производстве ткани и зерна. Электроэнергия будет производиться в обеих странах, т.к. соотношение затрат труда и соотношение заработных плат совпадает. Предположим, что уровень заработной платы в стране В повысился по сравнению уровнем в стране А и их соотношение станет равным 0,4, тогда страна В потеряет преимущество и по топливу и по электроэнергии. Приведенный пример справедлив по отношению к любому количеству товаров. Соотношение заработных плат является весьма важным для определения специализаций стран при производстве нескольких товаров. Для этого важно видеть за относительным спросом на товары относительный спрос на труд. Взаимосвязь здесь очевидна, ведь если труд становится дороже, то и товары, произведенные с его помощью тоже дорожают. Иными словами, если зарплата растет (следовательно растут издержки предприятия), то производство товаров в стране уменьшается, что приводит к снижению спроса на труд. На рис __ показаны спрос и предложение на труд. Спрос на труд представлен ломанной кривой, а предложение труда представлено вертикальной прямой, т.к. он предложение труда в стране определяется размерами рабочей силы. В случае, если прямая предложения труда пересекает кривую спроса в наклонном его отрезке специализация стран очевидна, а если они пересекаются на горизонтальном участке, это означает, что страны производят этот товар, а товары специализации находятся справа и слева.



Страна	A	B	К	D	E	F
Соотношение затрат труда, a_C/a_T	0,5	0,8	1,2	1,5	2,0	2,1

Предположим, что вместо двух стран T двух товаров мы имеем два товара (сахар и ткань) и шесть стран. Данные для числового примера проранжированы в порядке возрастания относительных затрат и приведены в табл.

При международной торговле относительные затраты, а через них и относительные цены установятся в пределах от 0,5 до 2,1. Если равновесная цена равна 1, то страны А и В будут специализироваться на производстве сахара, а страны С, D, E и F на производстве ткани. Этот пример легко может быть распространен на любое количество стран.

Недостатки теории сравнительных преимуществ Д.Рикардо

- модель предполагает полную специализацию стран, которой в действительности нет;
- не учитывается влияние международной торговли на распределение доходов внутри страны, что отражается на благосостоянии различных субъектов экономики по-разному;
- не уделяется внимание причине торговли, обусловленной различиями ресурсов в разных странах;
- не учитывается эффект от масштаба производства, т.о. не объясняется почему происходит торговля между похожими странами

Несмотря на эти недостатки, базовое предсказание модели Д.Рикардо о том, что страны будут стремиться экспортировать те товары, производство которых в них является относительно более эффективным, получило многочисленные подтверждения на практике.

Эмпирическая проверка модели Д.Рикардо.

Важнейший вывод модели Д.Рикардо состоит в том, что причиной торговли являются не абсолютные различия производительностей или издержек, а сравнительные различия. Среди работ, посвященных проверке данного вывода, отмечается работа Белы Баласса (Bela Balass), опубликованную в 1963 году. На основе данных о торговле и производительности в 26 обрабатывающих отраслях США и Англии он строит следующие показатели:

где k – номер отрасли.

Найдена зависимость между построенными показателями:

,

причем производительность труда во всех отраслях была выше в США по сравнению с Англией. Таким образом, этот результат подтверждает центральную идею Рикардо о важности именно относительных величин издержек, а не абсолютных.

Основные термины и понятия

- а) Международная торговля
- б) Альтернативная цена
- в) Сравнительное преимущество страны
- г) Теория сравнительных преимуществ
- д) Условия торговли
- е) Выигрыш от торговли

1. Если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран.
2. Это форма отношений между товаропроизводителями и потребителями разных стран, возникшая на базе международного разделения труда.
3. Эффект, возникающий в результате того, что страна в состоянии получить за свои товары больше необходимых ей иностранных товаров, нежели у себя на внутреннем рынке.
4. Отношение индекса цен экспорта страны к индексу цен ее импорта.
5. Ситуация, когда альтернативные издержки производства определенного товара в данной стране, выраженные через иные товары, оказываются в этой стране ниже, чем в других странах.
6. Рабочее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Верно-неверно

1. Торговля оказывает благоприятное воздействие на факторы, являющиеся специфическими для экспортной отрасли каждой страны, и неблагоприятное воздействие на факторы, являющимися специфическими для импортирующих отраслей, сталкивающихся с международной конкуренцией.
2. В условиях свободной торговли и без вмешательства государства каждый житель страны может получить выгоды от торговли.
3. В случае существования двух факторов производства график линии производственных возможностей представляет собой отрезок прямой линии.
4. Смещение понятий абсолютного и сравнительного преимущества является одной из наиболее типичных ошибок при анализе международной торговли.
5. Согласно теории абсолютных преимуществ в международной торговле, страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими затратами труда, а импортируют те товары, которые производят с меньшими затратами труда другие страны.
6. Согласно теории сравнительных преимуществ, страна для получения выгод внешней торговли должна поощрять вывоз товаров из страны и ограничивать ввоз товаров.

7. Выигрыш от торговли – это экономический эффект, который получает каждая из участвующих в торговле стран, если специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет относительное преимущество.
8. Выгоды внешней торговли могут быть различными для торгующих стран.
9. Внешняя торговля обеспечивает странам экономию ограниченных ресурсов.
10. Закон сравнительных преимуществ не действует в современных условиях.
11. Если в Бразилии уровень затрат на производство каждого товара (по всему кругу товаров) составляет 80% от уровня затрат Аргентины, то Бразилия обладает сравнительным преимуществом в производстве всех товаров по отношению к Аргентине.
12. В многотоварной модели Д.Рикардо каждая страна имеет один фактор производства – труд.
13. Согласно теории сравнительных преимуществ, страна для получения выгод внешней торговли должна поощрять вывоз товаров из страны и ограничивать ввоз товаров.
14. Каждая страна всегда обладает сравнительным преимуществом в каком-либо производстве, даже не имея абсолютного преимущества ни в одной отрасли.
15. «В небольших бедных странах нет абсолютного преимущества по производству всех товаров — не хватает плодородной земли, крайне ограничен запас капитала и даже рабочей силы мало. Таким странам нечего экспортировать».

Тесты

1. Главный вопрос, ответ на который стремятся дать все теории международной торговли:
 - а) кто участвует в международной торговле;
 - б) какие выгоды получают участники международной торговли;
 - в) какие товары участвуют во внешнеторговом обмене.
 - г) как защитить отечественных производителей
2. В простой модели Д.Рикардо:
 - 1) Труд является не единственным фактором производства.
 - 2) Страны экспортируют продукцию, по которому имеют абсолютное преимущество.
 - 3) Страны экспортируют продукцию, по которому имеют сравнительное преимущество.
 - 4) Различие в относительных альтернативных издержках по производству продукции не позволяет установить странам взаимовыгодные торговые отношения.
3. В многотоварной модели Д.Рикардо:
 - 1) Структура торговли определяется из соотношения цен на товары.
 - 2) Страны экспортируют продукцию, по которому имеют абсолютное преимущество.
 - 3) Страны экспортируют продукцию, по которому имеют сравнительное преимущество.
 - 4) Вопрос о структуре торговли может быть решен только после определения относительной заработной платы.
4. Страны А и Б производят следующие количества товаров X и Y (в единицах).

	Товар	Товар
Страна А	12	16
Страна Б	8	8

Если каждая страна специализируется на основе принципа сравнительного преимущества, то обменный коэффициент (условия торговли) составит:

- а) 1 ед. X за $1\frac{1}{3}$ ед. Y.
- б) 1 ед. X за 2 ед. Y.
- в) 1 ед. X за 1 ед. Y.

- г) от 1. до $1\frac{1}{3}$ ед. X за 1 ед. Y.
д) от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ ед. X за 1 ед. Y.
5. Пусть страны А и В производят два товара: велосипеды и тренажеры. Затраты труда на производство этих товаров в стране А составляют 10 и 8 часов соответственно. В стране В – 5 и 6 часов. Данная ситуация характеризует (выберите правильный ответ):
- абсолютное преимущество страны А в производстве обоих товаров.
 - абсолютное преимущество страны В в производстве обоих товаров.
 - сравнительное преимущество страны А в производстве тренажеров.
 - сравнительное преимущество страны В в производстве тренажеров.
 - верен ответ б) и в).
 - верен ответ б) и г).
6. Страна А может производить 1 т пшеницы или 4 т угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б может производить 2 т пшеницы или 5 т угля, используя также одну единицу ресурсов.
- Страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.
 - Страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.
 - Страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу.
 - Страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь.
 - Все предыдущие ответы неверны.
7. Международная торговля является взаимовыгодной, если:
- страны обладают абсолютным преимуществом в производстве определенного товара;
 - страны не обладают абсолютным преимуществом в производстве ни одного товара;
 - страны обладают сравнительным преимуществом в производстве каких-либо товаров;
 - все предыдущие ответы верны.
8. Международная специализация, основанная на принципах сравнительных преимуществ, означает:
- сокращение внутреннего потребления стран
 - увеличение суммарного производства товаров
 - превышение уровня потребления стран их производственных возможностей
 - верно а) и б)
 - верно б) и в)
9. Принцип сравнительных преимуществ означает:
- преимущества в затратах на производство товара одной страны по сравнению с другой
 - преимущества в альтернативных издержках товара одной страны по сравнению с аналогичным товаром в другой стране
 - преимущество в эффективности производства какого-либо товара
 - нет правильного ответа
10. «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-либо товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять 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». Данное утверждение иллюстрирует:
- теорию меркантилистов
 - теорию относительных преимуществ (Д. Рикардо)
 - теорию «цены-золото-потоки» (Д.Юма)
 - теорию абсолютных преимуществ (А. Смит)
11. Страна А может производить 1 т. пшеницы или 4 т. угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б может производить 2 т. пшеницы или 5 т. угля, используя также одну единицу ресурсов,
- Страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.
 - Страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь.

- в) Страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу.
 г) Страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь.
 д) Все предыдущие ответы неверны.
12. Если Франция экспортирует в Англию вино, а Англия экспортирует во Францию текстиль, то повышение цены на вино относительно цены на текстиль означает:
- а) Улучшение условий торговли для Франции.
 б) Изменение угла наклона линии торговых возможностей Франции.
 в) Изменение угла наклона линии торговых возможностей Англии.
 г) Все предыдущие ответы верны.
 д) Верны только ответы а) и б).
13. В приведенной ниже таблице представлены данные об объемах производства сукна и вина в двух странах, А и Б (используется только один ресурс — труд):
- | <u>Производство в час</u> | <u>Страна А</u> | <u>Страна Б</u> |
|---------------------------|-----------------|-----------------|
| Сукно (в метрах) | 5 | 15 |
| Вино (в литрах) | 10 | 20 |
- Сравнивая две страны и анализируя возможности торговли между ними, будет верным утверждать, что страна А обладает:
- а) Абсолютным преимуществом в производстве сукна
 б) Абсолютным преимуществом в производстве вина
 в) Сравнительным преимуществом в производстве сукна.
 г) Сравнительным преимуществом в производстве вина.
 д) Не обладает сравнительным преимуществом ни по одному товару.
14. Используя условия теста 13 допустим, что если между двумя странами начнется взаимная торговля, то можно предположить, что страна Б будет:
- а) Импортировать вино.
 б) Экспортировать вино.
 в) Импортировать и вино, и сукно
 г) Экспортировать и вино, и сукно.
 д) Не будет ничего ни экспортировать, ни импортировать
15. Продолжая тест 13, предположим, что до начала процесса торговли для каждой страны было характерно свое ценовое отношение, которое отражало внутренние производственные издержки. Если между странами А и Б развивается торговля, то отношение цены на вино к цене на сукно:
- а) Растет в стране А, падает в стране Б
 б) Падает в стране А, растет в стране Б.
 в) Растет в обеих странах
 г) Падает в обеих странах.
 д) Не изменяется ни в одной стране
16. Возвращаясь к условиям теста 13, предположим, что, если между двумя странами установились стабильные торговые связи, то отношение цены на сукно к цене на вино может составлять (приблизительно):
- а) 1,2 в обеих странах
 б) 1,8 в стране А, 1,5 в стране Б
 в) 1,6 в обеих странах.
 г) 2,1 в стране А, 1,3 в стране Б.
 д) 2,3 в обеих странах.
17. Если известно, что ежедневный экспорт сукна составляет 500 м., то с учетом ценового отношения, определенного в предыдущем тесте, ежедневный объем экспорта вина равен:
- а) 600 л. из страны А.
 б) 600 л. из страны Б.
 в) 800 л. из страны А.
 г) 800 л. из страны Б.

д) 1150 л. из страны А.

18. Рассмотрим данные по двум странам, приведенные в таблице (цифры показывают затраты труда, необходимые для производства указанных товаров).

	Страна А	Страна Б
1 единица товара X	1 час	4 часа
1 единица товара Z	3 часа	8 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и Б начнут торговать:

а) страна А будет экспортировать как X, так и Z в страну Б;

б) страна А будет импортировать X и экспортировать Z;

в) страна А будет экспортировать X и импортировать Z;

г) страна А будет импортировать как X, так и Z.

19. Если Италия экспортирует в Германию вино, а Германия экспортирует в Италию мясо, то повышение мировой цены на вино относительно цены на мясо означает:

а) увеличение выигрыша от внешней торговли Италии;

б) изменение угла наклона линии торговых возможностей Италии;

в) изменение угла наклона линии торговых возможностей Германии;

г) все предыдущие ответы верны;

д) верны только ответы а) и б).

20. Предположим, что страны А и Б располагают двумя факторами производства — капиталом и трудом, используя которые они производят два товара — X и Y, причем в обеих странах используется одинаковая технология. В производстве товара X интенсивно используется капитал, а в стране А капитал является относительно избыточным фактором производства. Проанализируйте влияние на условия торговли и распределение доходов в обеих странах следующих изменений в экономике:

а) увеличения запаса капитала в стране А;

б) увеличения предложения труда в стране А;

в) увеличения запаса капитала в стране Б;

г) увеличения предложения труда в стране Б

Задачи.

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

а) Приведет ли специализация каждой страны к увеличению суммарного производства?

б) Данный пример иллюстрирует абсолютное или сравнительное преимущество?

в) Как будет выглядеть линия производственных возможностей США, если максимальное количество компьютеров, которое может быть произведено в этой стране, составляет 1000 штук.

г) Начертите линию торговых возможностей США, предполагая, что страна производит только компьютеры и продает их во Францию в обмен на вино (цена одного американского компьютера равна цене 2000 бочек французского вина).

д) Как будет выглядеть линия производственных возможностей Франции, если максимальное количество бочек вина, которое может быть произведено в этой стране, составляет 2 млн.

е) Начертите линию торговых возможностей Франции, предполагая, что страна производит только вино и продает его в США в обмен на компьютеры (цена одного американского компьютера равна 2000 бочек французского вина).

2. Используя данные таблицы 1, объясните появление в международной торговле выигрыша от торговли. Какова его экономическая природа?

Таблица 1

<i>До специализации</i>				
Страна	Производство	Экспорт (-)/ Импорт (+)	Потребление	Прирост потребления
<i>Аргентина</i>				
Зерно	80	0	80	-
Сахар	60	0	60	-
<i>Бразилия</i>				
Зерно	64	0	64	-
Сахар	304	0	304	-
<i>После специализации</i>				
<i>Аргентина</i>				
Зерно	200	-80	120	+40
Сахар	0	+80	80	+20
<i>Бразилия</i>				
Зерно	0	+80	80	+16
Сахар	400	-80	320	+16

3. Предположим, что страны Арика и Бритика производят только два товара — сахар и сталь, уровень затрат на их производство характеризуется данными, приведенными в таблице, а предельные издержки замещения остаются неизменными при любых объемах производства.

Затраты на выпуск	1 тонны стали	1 тонны сахара
Арика	150	100
Бритика	120	120

- Имеет ли Арика абсолютное преимущество в производстве стали?
- Имеет ли Бритика сравнительное преимущество в производстве сахара?
- Какие товары будут экспортировать и импортировать Арика и Бритика в условиях свободной торговли?
- В каких пределах должно установиться соотношение мировых цен на сталь и сахар в условиях свободной торговли между Арикой и Бритикой?

4. Ниже представлены таблицы производственных возможностей стран X и Y. Предположим, структура спроса такова, что при отсутствии внешней торговли в стране X производится и потребляется 8 тыс. автомобилей и 3 тыс. т риса, а в стране Y— 8 тыс. автомобилей и 9 тыс. т риса.

Таблица производственных возможностей страны X.

Продукт	Производственные возможности страны X					
Автомобили (тыс. шт.)	10	8	6	4	2	0
Рис (тыс. т)	0	3	6	9	12	15

Таблица производственных возможностей страны Y.

Продукт	Производственные возможности страны Y					
---------	---------------------------------------	--	--	--	--	--

Автомобили (тыс. шт.)	20	16	12	8	4	0
Рис (тыс. т)	0	3	6	9	12	15

- а) На производстве каких товаров выгодно специализироваться странам X и Y?
- б) Каков будет прирост общего производства автомобилей и риса, полученный в результате такой специализации?
- в) В каких пределах может установиться мировая цена одного автомобиля?
- г) Предположим, что мировая цена устанавливается на уровне 1 автомобиль за 1 т риса и что объемы внешней торговли составляют 10 тыс. автомобилей и 10 тыс. т риса. Каким будет выигрыш от специализации и торговли для каждой страны?

Вопросы для самоконтроля

1. Объясните разницу между абсолютными и относительными преимуществами.
2. Какие допущения лежат в основе теории сравнительного преимущества? Оцените их реалистичность.
3. Почему страна не может иметь сравнительное преимущество в производстве всех товаров, если у нее богаче природные ресурсы, больший запас капитала, более квалифицированная рабочая сила, чем в других странах?
4. Может ли страна, первоначально располагающая сравнительным преимуществом в производстве какого-либо продукта, впоследствии потерять это преимущество? Если да, то каковы будут последствия для этой страны и ее торговых партнеров?

Список литературы

8. *Киреев А.* Международная экономика. М., 2001.
9. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., Питер, 2003.
10. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995.
11. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. М., 2000.
12. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Международная экономика. М., 2002..
13. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М., 1993.
14. *Сальваторе Д.* Международная экономика. М., 1998.

ЧАСТЬ 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ГЛАВА 3.1. ТОРГОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ (ТАРИФНЫЕ)

3.1.1. Классификация таможенных тарифов

Таможенный тариф в зависимости от конкретного контекста имеет три различных смысла и определения:

1) это инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка при его взаимодействии с мировым рынком.

2) это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

3) это конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины. В дальнейшем изложении мы будем ориентироваться именно на данное определение.

Таможенная пошлина - платеж, взимаемый таможенными органами при ввозе товаров на таможенную территорию государства или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, так как они являются одной из статей доходов государственного бюджета;
- протекционистскую (защитную), которая относится к импортным пошлинам, с помощью которых государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены которых ниже мировых.

Таможенные пошлины классифицируются по различным признакам:

1) По способу взимания:

- адвалорные - начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например: 20 % от таможенной стоимости товара).
- специфические - начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например: 10 долларов за 1 тонну)
- комбинированные - сочетают оба названных вида таможенного обложения.

Адвалорные пошлины применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. По адвалорным ставкам обычно облагаются сырье, продовольствие, по специфическим ставкам - готовые изделия. Сильная сторона адвалорных пошлин – они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар. Колебания лишь отражаются на доходах бюджета. С увеличением цен доходы бюджета возрастают, а с понижением – уменьшаются. Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что применение адвалорных таможенных пошлин связано с необходимостью определения таможенной стоимости товара для целей обложения пошлиной. Так как факторов, которые влияют на колебание цены, достаточно много (обменный курс, процентная ставка и др.), имеет место субъективная оценка таможенной стоимости, а следовательно, появляется возможность для злоупотреблений.

Специфические пошлины обычно вводятся на стандартизированные товары и имеют преимущество в простоте применения и исключении возможности для злоупотреблений. Однако уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Поэтому, если импортные цены возрастают, уровень защиты

внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Однако, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

2) По объекту обложения:

- импортные - накладываются на импортируемые для данной страны товары. Являются преимущественной формой пошлин, применяемой всеми странами мира для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции.

- экспортные - пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. Применяются крайне редко, обычно в случае большой разницы внутренних и мировых цен на экспортируемый товар.

- транзитные - пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются как средство торговой войны.

3) По характеру:

- сезонные - пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего, сельскохозяйственной.

- антидемпинговые - пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров.

- компенсационные - пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, наносящие ущерб производителям аналогичной продукции в импортирующей стране.

4) По происхождению:

- автономные – пошлины, устанавливаемые государством независимо от других стран;

- конвенционные – льготные пошлины, применяемые группой стран по отношению друг друга (например, странами ЕС);

- преференциальные – льготные пошлины, применяемые, например, по отношению к развивающимся странам.

5) По типам ставок:

- постоянные - таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены властями и не могут изменяться в зависимости от ситуации. Подавляющее большинство стран имеют именно такие тарифы.

- переменные - таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях.

6) По способу вычисления:

- номинальные - тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе.

- эффективные - реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Для наглядности виды таможенных пошлин суммированы в следующей таблице.

Таблица 3.1.1.

Классификация таможенных пошлин

Классификационный признак	Виды таможенных пошлин		
	По способу взимания	Специфические	Адвалорные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные

По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По типам ставок	Постоянные	Переменные	
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	

Расчет ставки специфического тарифа:

Внутреннюю цену импортного товара после обложения специфическим тарифом можно представить как сумму цены, по которой товар импортируется, и ставки тарифа.

$$P_D = P_I + t_S, \quad (1)$$

Следовательно, специфический тариф равен

$$t_S = P_I - P_D, \quad (2),$$

где P_D – внутренняя цена товара (domestic price);

- уровень средней внутренней цены товара, который требуется поддерживать;

P_I – импортная цена, по которой товар ввозится в страну (import price);

t_S – ставка специфического тарифа;

Внутреннюю цену импортного товара после обложения его адвалорным тарифом можно рассчитать по формуле

$$P_D = P_I (1 + t_{av}), \quad (3)$$

следовательно, адвалорный тариф равен

$$t_{av} = \frac{P_D}{P_I} - 1, \quad (4),$$

где t_{av} – ставка адвалорного тарифа;

Специфический тариф можно представить в виде адвалорного, если выразить его в процентах от стоимости единицы импортируемого товара.

Так как тарифные ставки дифференцированы по товарам, то важно знать значение не номинального уровня тарифной защиты, а эффективного.

Эффективная ставка тарифа – это реальный уровень таможенного обложения импортных товаров, рассчитанный с учетом пошлин, взимаемых с импорта промежуточных товаров.

Эффективная таможенная ставка определяется по следующей формуле:

$$T_e = \frac{(T_n - A * T_{im})}{1 - A} \quad (5)$$

где:

T_e – эффективный уровень таможенной защиты,

T_n - номинальная ставка тарифа на конечную продукцию,

T_{im} – номинальная ставка тарифа на импортированные части и компоненты,

A – доля стоимости импортируемых компонентов в стоимости конечного продукта.

Таможенные пошлины объединяются в таможенном тарифе, представляющем собой список (или реестр) облагаемых таможенными пошлинами товаров. По мере развития мировой торговли структура таможенных тарифов усложнялась. Если первоначально существовала только одна ставка пошлины, накладываемая на все импортированные товары, и тариф был одноколонным, то впоследствии начали широко использоваться и многоколонные тарифы.

При одноколонном (простом) тарифе величина пошлины едина вне зависимости от страны происхождения товара. Недостаток такого тарифа связан с тем, что он не позволяет гибко менять величину пошлин и использовать их при решении торгово-политических

задач.

В настоящее время все страны имеют многоколонные тарифы, устанавливающие для каждой группы товара две или большее количество ставок. В таком сложном тарифе обычно наибольшей является генеральная, или автономная, пошлина. Она налагается на товары, импортируемые из тех стран, с которыми нет торговых договоров или соглашений

Таможенные тарифы распределяют товары по производственному признаку, т.е. товары, относящиеся к одинаковым производствам, объединены в группы.

Таможенные тарифы промышленно развитых стран строятся так, что уровень налогообложения увеличивается одновременно с увеличением степени обработки товара. Например, если таможенная пошлина на импорт необработанного хлопка отсутствует, т.е. равна нулю, то для хлопчатобумажной пряжи она увеличивается до 7-9%, а для готовых изделий уже может достигать 20%. Таким образом, производитель хлопчатобумажных изделий, покупая беспошлинно иностранный хлопок, получает фактически уровень таможенной защиты, который намного превышает номинальную величину таможенной пошлины.

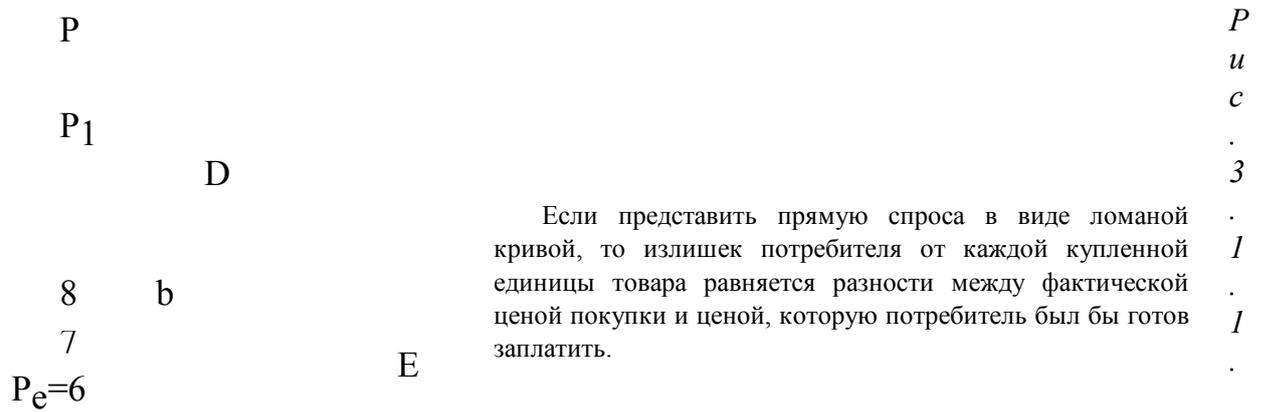
Эффективная ставка импортного тарифа возрастает по мере увеличения доли импортных компонентов в конечной продукции. Таким образом, страна затрудняет импорт продукции высокой степени переработки с высокой добавленной стоимостью, и способствует импорту продукции с низкой долей добавленной стоимости. Импорт сырьевых товаров может характеризоваться равенством номинальной и эффективной таможенных ставок, если данные товары не заключают в себе составные компоненты, нуждающиеся в дополнительном импорте. Наоборот, чем сложнее импортируемое изделие, тем больше степень технологической обработки оно прошло, тем больше будет разница между номинальной и эффективной таможенными ставками. Отсюда происходит **тарифная эскалация** – повышение уровня таможенного обложения по мере роста степени их обработки. Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, они могут пробиться на рынки развитых стран.

3.1.2. Экономический анализ таможенной политики с позиции частичного равновесия

Воздействие введения таможенного тарифа испытывают на себе три субъекта в национальной экономике: производители импортозамещающей продукции, потребители импортной продукции и государство. Влияние таможенных тарифов на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя, излишков производителя, доход государства (рис. 3.1.1).

Излишек потребителя (consumer surplus) — разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Кривая спроса D показывает максимальную цену, которую потребитель готов заплатить за конкретное количество товара. Если рыночная цена составляет P_e , то потребитель готов купит OQ_e единиц товара за OP_eEQ_e денежных единиц. Излишек потребителя представлен треугольником P_eP_1E , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой приобрел товар P_eE , и максимальной ценой, по которой он был бы готов приобрести товар, ограниченной кривой спроса P_1E .



Если представить прямую спроса в виде ломаной кривой, то излишек потребителя от каждой купленной единицы товара равняется разности между фактической ценой покупки и ценой, которую потребитель был бы готов заплатить.

Определение выигрыши по кривой предложения по кривой спроса

Излишек производителя (producer surplus) — разность между текущей рыночной стоимостью товара и максимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар. Кривая предложения S показывает минимальную цену, по которой производитель готов продать свой товар (рис.3.1.2). Если рыночная цена составляет P_e , то производитель готов продать OQ_e единиц товара за OP_eEQ_e денежных единиц. Излишек производителя представлен треугольником a , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он продал товар P_eE , и минимальной ценой, по которой он был бы готов продать товар, ограниченной кривой предложения P_2E . Далее излишек потребителя и производителя, благосостояние потребителя и производителя, выигрыш потребителя и производителя будут рассматриваться как синонимы.



Рис. 3.1.2. Излишки потребителя и производителя

Для того, чтобы провести экономический анализ влияния таможенного тарифа на экономику

покажем вначале поставим кривую предложения и кривую спроса и

1. В точке P_0 , спрос дома превышает предложение – создается дефицит товаров,
2. Увеличение цены до P_1 сокращает избыточный спрос до $D_1 - S_1$.
3. Дальнейший рост цены до P_2 сокращает избыточный спрос до 0.
4. D_W – кривая спроса для мировой экономики.

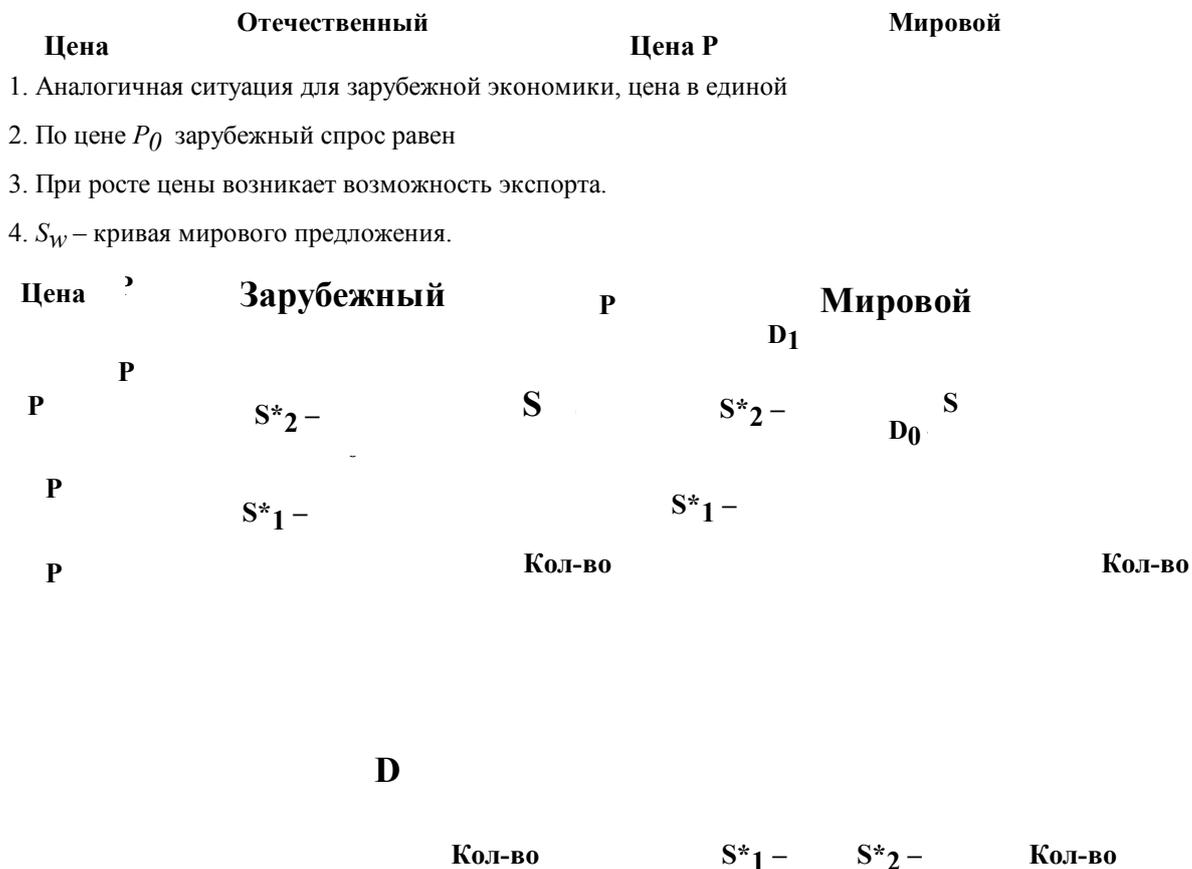


Рис. 3.1.4. Построение кривой мирового предложения

20 50
 Страна Р Мирова Р Страна

Рис. 3.1.5. Выигрыш от внешней торговли

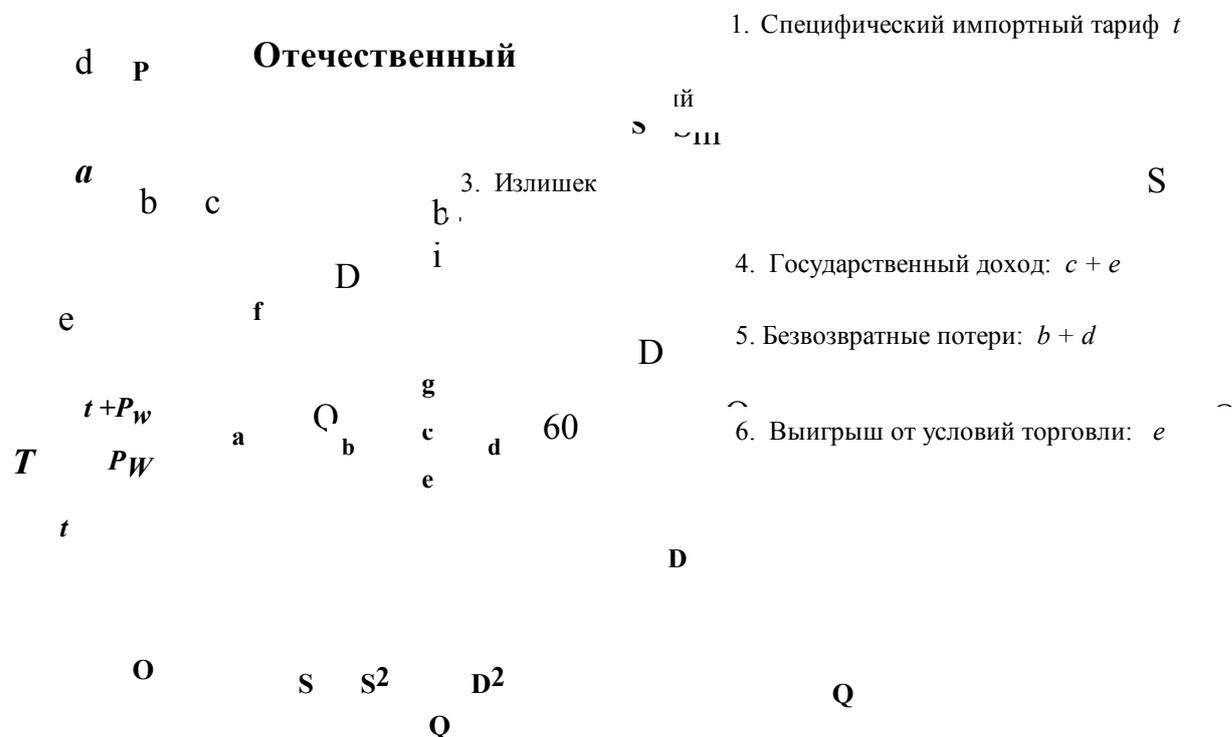


Рис. 3.1.6. Влияние импортной пошлины на благосостояние импортирующей экономики

Последствием введения тарифа на импортные товары для **потребителей** является снижение их благосостояния вследствие повышения цены с P_w до P_t . (рис. 3.1.6). Если первоначально в стране отсутствуют тарифы, то цена на товар будет равной P_w . По этой цене национальные производители смогут обеспечить предложение только в размере OS^1 . Разницу между спросом и предложением покрывает импорт в размере $D^1 - S^1$. Потребители получают выгоду в размере площади между кривой спроса и линией мировой цены $a+b+c+d+f+g$.

Если правительство вводит специфическую таможенную пошлину на импорт в размере T в целях защиты национальных производителей, то цена импортного товара на внутреннем рынке составит $P_w + t$. В этих условиях потребители несут потери в размере $a+b+c+d$, т.к. на данную величину сокращается их благосостояние. Размеры импорта сокращаются до величины $D^2 - S^2$, а национальные производители могут увеличить производство товара до уровня S^2 , т.к. теперь более высокая цена делает рентабельным дополнительное производство.

Национальные **производители** получают дополнительную прибыль (область a) за счет того, что новая цена позволяет увеличивать физические объемы рентабельного производства. Таким образом, введение импортного тарифа всегда выгодно производителям конкурирующей с импортом продукции, и всегда невыгодно потребителям импортного товара.

Государство получает доходы в бюджет от введения таможенной пошлины (область $c+e$), представляющая произведение пошлины на единицу товара на общий объем импорта. Следовательно, кроме производителей и государство выигрывает от введения пошлин.

Общенациональные последствия введения тарифа: области b и d , так или иначе, можно рассматривать как чистые потери потребителей и производителей. Чистые доходы госбюджета представлены областью e . В случае, если сумма двух фигур b и d превосходит площадь e , общество ухудшает свое благосостояние, а если b и d меньше e , то общество выигрывает от введения таможенной пошлины.

Тем самым, можно утверждать, что экономический анализ доказывает возможность потерь для страны от введения таможенного тарифа. Почему же тогда все страны всегда используют тарифы в своей политике. Для этого следует оценить восприятие **положительных последствий введения тарифов**.

- Если общество допускает, что для него приобретения производителей гораздо важнее, чем потери потребителей, тогда оно будет оценивать прибыли производителей выше чем, потери потребителей. Обычно так и происходит, когда нужно оправдать сохранение промышленной базы импортозамещающих отраслей.

- Дополнительный аргумент в пользу тарифов состоит в том, что обществу важно поддержать становление молодых неокрепших на международной арене отраслей, производящих продукцию, которую страна пока импортирует.

- Тарифы нужны как средство получения государственных доходов и сохранения государства как такового.

- Таможенные тарифы могут быть полезными как стратегическое средство будущего экономического роста государства. Этот довод является исторически первым аргументом в пользу тарифов, который использовали ещё меркантилисты

- Тарифы являются средством воздействия на валютный курс национальной валюты. Введение тарифа удорожает и, следовательно, сокращает импорт, что приводит к улучшению торгового баланса страны. Данное обстоятельство через сокращение спроса на иностранную валюту приводит к повышению курса национальной валюты, что содействует импорту других товаров, снижает стоимость обслуживания государственного внешнего долга и благоприятно воздействует на экономику по другим каналам.

Отрицательные последствия введения тарифов сводятся к следующему:

- Дополнительные государственные затраты на сбор пошлин означают вычет из собранных дополнительных налогов. Не весь доход от таможенных сборов идет в государственный бюджет, а часть его направляется на развитие таможенных служб. Это называется административная стоимость введения таможенных тарифов.

- Если спрос на импорт в экономике малоэластичен, то ожидаемого сокращения импорта после введения тарифов не произойдет, следовательно, внутреннее производство возрастет не столь значительно и повышения курса национальной валюты также не стоит ожидать. Следовательно, выигрыш в результате введения таможенных пошлин при неэластичном спросе на импорт будет незначителен.

- Протекционистская по сути политика поддержки национальных производителей сдерживает научно-технический прогресс и способствует развитию монопольных тенденций в отраслях импортозамещения. Если государство способствует повышению цен и ограждает своих производителей от иностранной конкуренции, оно побуждает своих производителей не вкладывать средства в обновление производства и сокращение издержек, способствует сохранению высокого уровня издержек в отраслях. Национальные производители отвыкают от необходимости бороться за потребителя. С другой стороны, иногда государство сознательно идет на снижение таможенных пошлин (или их невведение), чтобы обострить конкуренцию среди национальных фирм-производителей. Так поступило, например, правительство США, когда в конце 70 - ведущие автомобилестроительные концерны этой страны столкнулись с острой конкуренцией японских компаний. Отказ от высоких таможенных пошлин на японские автомобили только

поспособствовал массовой реконструкции американской автоиндустрии и оздоровил американские компании.

Влияние тарифа на экономику малой страны

Большинство стран мира являются малыми с точки зрения международной экономики, так как изменение спроса с их стороны на импортные товары не приводит к изменению мировых цен на них. Рассмотрим случай малой страны.

Допущения модели:

- в мире существуют две экономики;
- один товар, который производится и потребляется в обеих странах;
- отсутствие издержек при транспортировке товаров между странами;
- обменный курс постоянный, установленная цена выражена в отечественной валюте как дома, так и за рубежом;
- товар импортируется в отечественную экономику.

На рис. 3.1.7. показан эффект введения тарифа в малой стране. Исходная ситуация характеризуется кривыми спроса D и предложения S и мировой ценой P_w . В этих условиях возникает ситуация дефицита. Потребители смогли бы по мировой цене приобрести у отечественных производителей только S_0 данного товара. Остальной неудовлетворенный платежеспособный спрос населения страна могла бы покрыть только за счет импорта $D_0 - S_0$.

Страна вводит специфический тариф на импорт в размере T за единицу импортируемого товара. Результатом введения тарифа будет рост цены с P_w до P_t . При этом в случае малой страны внутренняя цена повысится, а мировая цена сохранится на прежнем уровне.

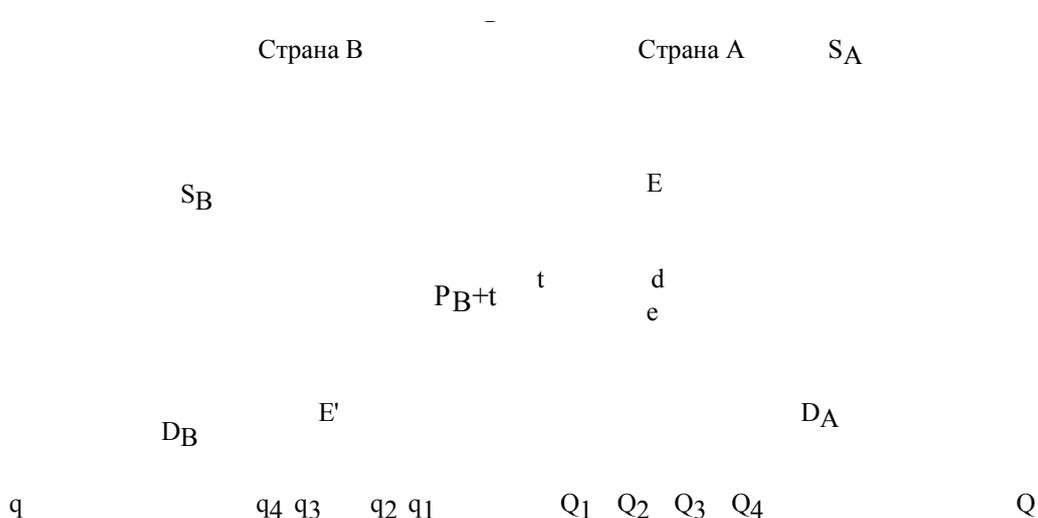
- *эффект передела* (площадь a), который представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом;
- *эффект потребления* (площадь d)– это потери, которые возникают в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобретать товар по более низкой цене;
- *эффект защиты* (площадь b)– показывает экономические потери страны, возникающие в результате необходимости внутреннего производства под защитой тарифа дополнительного количества товаров при более высоких издержках. По мере того как растет защита внутреннего рынка с помощью тарифов, все большее количество ресурсов, не предназначенных для производства данного товара, задействуется для его производства. Это приводит к более высоким издержкам производства по сравнению с теми, которые страна понесла бы, покупая товар по более низкой цене у иностранного поставщика. Эффект защиты возникает в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве местными товарами. Потери экономики представлены площадью треугольника b .

Введение тарифа на благосостояние страны окажет общее влияние, равное сумме выигрышей и потерь потребителей, производителей и государства. Таким образом, для страны введение тарифа принесет чистый ущерб в размере, равном сумме площадей треугольников b и d .

На практике введение тарифа на продукцию данной отрасли всегда сказывается на положении дел в смежных отраслях, равно как доходы данной отрасли всегда складываются под влиянием тарифов, введенных в других отраслях. Тем не менее, приведенный анализ действия импортного тарифа в целом правильно отражает негативное его влияние на уровень благосостояния общества.

Влияние тарифа на экономику большой страны

Наряду с малыми странами в мире существует небольшое число так называемых «больших стран». Страна считается большой, если изменение внутреннего спроса на импорт влияет на уровень мировой цены.



Рисунок

3.1.8. Эффект введения тарифа в случае большой страны

На рис. 3.1.8 показан эффект введения тарифа применительно к большой стране. Исходные посылки рассматриваемой модели те же самые, что и в предыдущем случае. В международной торговле принимают участие две страны, производящие и потребляющие один и тот же товар. По вертикальной оси будем откладывать цены, а по горизонтальной — объемы выпуска одного и того же товара для стран A и B . При этом увеличение объема производства для страны A на этом рисунке показано, как обычно — слева направо, а для страны B — налево от нуля. Поэтому кривые спроса и предложения для страны A будут иметь обычный вид, а для страны B они поменяются местами: линия S_B будет иметь отрицательный наклон, тогда как линия D_B — положительный. В этом и состоит особенность данного рисунка, которую нужно иметь в виду в ходе анализа.

В условиях отсутствия международной торговли равновесие на внутренних рынках двух стран складывается при разных равновесных ценах. Соотношение точек E и E' , которые характеризуют состояние равновесия на рынках стран A и B , свидетельствует, что в стране A уровень равновесной цены на один и тот же товар выше, чем в стране B . Разница в уровнях внутренних равновесных цен предопределяет направление движения товарных потоков с началом установления торговых отношений: страна A начнет импортировать товар из страны B . В ходе международной торговли установится новое равновесное состояние, для которого характерно:

- 1) наличие единой мировой цены P_M ;
- 2) равенство импорта страны A экспорту страны B , т. е. $Q_4 Q_1 = q_1 q_4$

Допустим, что страна A вводит специфический тариф t , установленный в твердой сумме с единицы массы или объема импорта. Введение тарифа отразится на цене товара. Новая равновесная цена страны A будет превышать цену страны B на сумму тарифа. При этом, однако, в стране A цена снизится, а в стране B возрастет. В условиях торгового ограничения страна A уменьшит импорт в сравнении с тем, что страна B могла бы экспортировать по мировой цене P_M .

Новая цена в стране B составит P_B , а в стране A — $P_B + t$. При этих ценах будут выполняться следующие условия:

- 1) импорт страны A будет равен экспорту страны B , т. е. $Q_3 Q_2 = q_2 q_3$;
- 2) цена страны A будет превышать цену страны B на сумму тарифа t .

Эффект введения тарифа сводится к следующему:

- 1) общий спрос сократится с Q_4 до Q_3 ;
- 2) внутреннее производство вырастет с Q_1 до Q_2 ;
- 3) объем импорта уменьшится с $Q_4 Q_1$ до $Q_3 Q_2$;
- 4) дополнительный доход государства составит сумму, соответствующую площади фигуры $(c + e)$;
- 5) излишек потребителей уменьшится;
- 6) излишек производителей увеличится.

В результате обложения импорта тарифом в случае большой страны возникают следующие эффекты:

- эффект защиты (площадь b) – приводит к потерям в результате меньшей экономической эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным;
- эффект потребления (площадь d) – приводит к потерям в результате сокращения внутреннего потребления.

Основное различие воздействия тарифа на экономику большой и малой страны заключается в оценке перераспределительного эффекта дохода. Он равен произведению объема импорта после введения тарифа на размер импортной пошлины. Так как

иностранного производителя, столкнувшись в большой стране с импортным тарифом, вынужден снизить свои цены, улучшая условия торговли в большой стране, внутренние цены в большой стране в результате введения импортного тарифа вырастут на величину меньшую, чем размер самого тарифа.

Эффект дохода в случае большой страны распадается на две части:

- *эффект внутренних доходов*;
- *эффект условий торговли*.

Эффект внутренних доходов (площадь c) – перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет большой страны; *эффект условий торговли* (площадь e) – перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Введение импортного тарифа большой страной привело к сокращению ею объема импорта товара, что повлияло на падение мировой цены до уровня P_B . Тем самым эффект условий торговли в размере $P_M P_B$ входит в общий эффект дохода за счет иностранного производителя-поставщика товара. А эффект внутренних доходов, который входит в общий эффект дохода за счет перераспределения средств от потребителя государству, составляет $P_M P_B + t$ на каждую единицу товара, что меньше, чем размер таможенной пошлины. В совокупности эти два эффекта по стоимости равны импортной пошлине. При этом эффект внутренних доходов ложится на плечи местных потребителей, а эффект условий торговли – иностранного производителя.

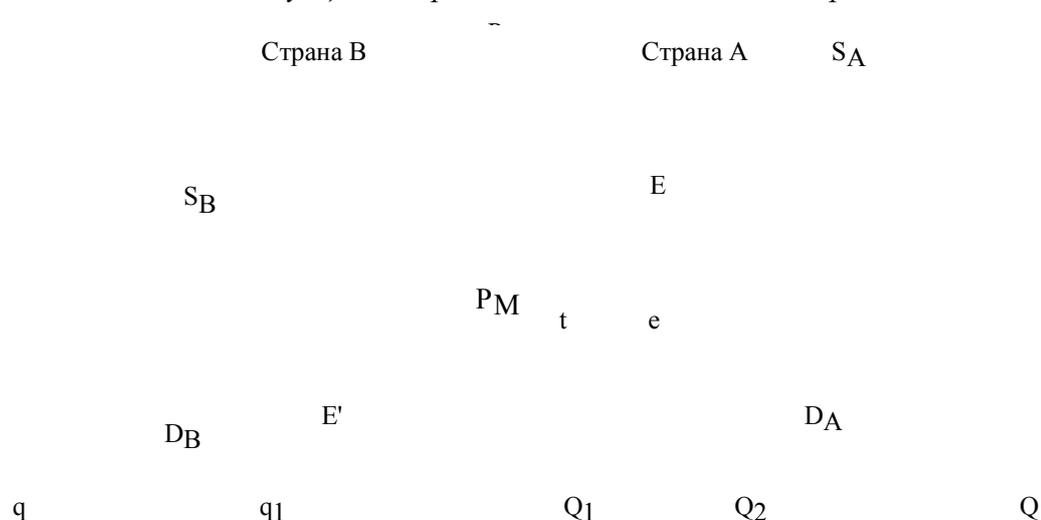
В случае большой страны разница в ценах зависит от *эластичности спроса и предложения* в странах A и B . Здесь возможны два крайних случая:

1). Если кривая предложения S_B характеризуется совершенной эластичностью и имеет вид горизонтальной линии. В этой ситуации цена страны B не отреагирует на введение тарифа в стране A , а цена страны A вырастет на всю сумму тарифа. Следовательно, страна A в этой ситуации будет малой страной, а условия торговли останутся неизменными.

2). Если кривая предложения S_B совершенно неэластична, т. е. имеет вид вертикальной линии, а внутренний спрос на данный товар равен нулю. Последнее предположение, на первый взгляд, может показаться нереалистичным. Однако такие факты встречаются в практике государств-экспортеров из числа развивающихся стран. Эта ситуация представлена на рис. 3.1.9

Рисунок 3.1.9

Ситуация совершенно неэластичного экспорта



Кривая S_B представлена вертикальной линией. В условиях свободной торговли по мировой цене

P_M импорт страны A равен Q_1Q_2 . Когда страна A вводит специфический тариф, цена товара у ее торгового партнера уменьшается на сумму тарифа t и составляет P_B . В стране A цена товара остается неизменной. Производители страны B не заинтересованы в сокращении экспорта, когда цена падает. Так как цена товара в стране не изменилась, импорт этой страны не реагирует на введение тарифа.

Доход от введенного тарифа, получаемой страной A (площадь прямоугольника e), уплачивают производители страны B , чей экспорт сокращается на размер этого дохода. Такое явление получило название "уплата налога иностранцами" и означает, что с введением тарифа условия торговли для страны B ухудшаются, а для страны A улучшаются.

Таким образом, в случае большой страны импортный тариф может оказать положительное влияние на экономику через эффект условий торговли (площадь e). Однако, эффект защиты и эффект потребления (площади b и d) – потери для экономики страны. Поэтому чтобы оценить, какое влияние оказывает на экономику введение тарифа, необходимо сравнить выигрыши и потери, которые возникают в результате введения импортного тарифа:

- если $e > b + d$, то экономическая ситуация в стране в результате введения тарифа улучшается;
- если $e = b + d$, то экономическая ситуация в стране в результате введения тарифа не изменяется;
- если $e < b + d$, то экономическая ситуация в стране в результате введения тарифа ухудшается.

Таким образом, в стране в результате введения тарифа возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления в совокупности представляют потери экономики от введения тарифа. В случае малой страны введение импортного тарифа не может изменить мировые цены и улучшить условия торговли настолько, чтобы компенсировать негативное влияние тарифа на экономику. Тариф либо перераспределяет доходы внутри экономики, либо ведет к прямым экономическим потерям. Никакого положительного эффекта не возникает.

В случае большой страны возникают аналогичные экономические эффекты, однако исключением является эффект дохода, который распадается на эффект внутренних расходов и эффект условий торговли. Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, которые возникают в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара .

Специфические случаи тарифной политики

Оптимальный тариф. Большая страна, вводя тариф и оказывая воздействие на уровень мировой цены, может получить одностороннее преимущество и повысить уровень общественного благосостояния. Однако и в этом случае положительный экономический эффект возникнет, если прибыль от улучшений условий торговли перекроет потери, возникающие из-за необходимости увеличивать менее эффективное производство товаров и из-за сокращения внутреннего потребления. Очень высокая ставка тарифа может перекрыть импорт, сделав экспорт товара для иностранного производителя в эту страну невыгодным. В связи с этим возникает проблема нахождения оптимального уровня импортного тарифа.

Оптимальная ставка тарифа – уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

Суть проблемы заключается в том, что таможенная пошлина может: быть установлена в достаточно широком диапазоне: от нулевого значения, обеспечивающего полную свободу торговли, до такого уровня, когда тариф начинает носить запретительный характер и ввоз товаров в страну прекращается. На рис. 3.1.9 показано, что при $t=0$ благосостояние страны находится на уровне U_1 , а при запретительном тарифе t_p оно падает до U_3 :

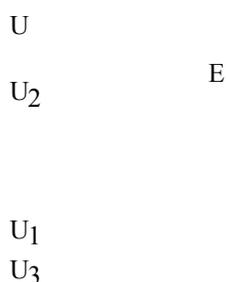


Рисунок 3.1.9. Оптимальный тариф

Оптимальной считается такая тарифная ставка t_0 , при которой предельная выгода от улучшения условий торговли точно равна предельной эффективности потерь от введения тарифа, возникающих в результате сокращения внутреннего потребления и наращивания малоэффективного собственного производства товаров. Благосостояние страны при тарифе t_0 возрастает до уровня U_2 , т. е. максимизируется.

Следовательно, оптимальный уровень тарифа всегда имеет положительное значение ($t_0 > 0$), но меньше запретительного тарифа ($t_0 < t_p$).

Концепция так называемого оптимального тарифа довольно часто используется сторонниками политики протекционизма. Однако речь идет о сравнительно небольших суммах в масштабах большой страны, так как на практике ставка оптимального тарифа относительно невелика. Экономический выигрыш большой страны от введения оптимального тарифа может быстро исчезнуть, если за границей будут приняты ответные меры в виде повышения тарифов у торговых партнеров. Поэтому существующая ныне международная правовая система исключает возможность принятия односторонних мер по изменению существующих тарифов.

Экспортный тариф. Экспортные пошлины обычно вводятся на экспортные товары при вывозе их за пределы таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортный тариф не применяется или запрещен законом. Он применяется в основном развивающимися странами. Основными функциями экспортного тарифа являются:

- фискальная – сбор денег в доход государственного бюджета.
- балансирующая – применяется в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка.

Адвалорный экспортный тариф вычисляется по формуле:

$$(6),$$

где P_d – внутренняя цена товара;

P_e – экспортная (мировая) цена, по которой товар продается на международном рынке;

t_{av} – ставка адвалорного тарифа.

Рассмотрим влияние экспортной пошлины на экономику малой страны (рис. 3.1.10).

В результате введения экспортного тарифа покупатели выигрывают сегмент a , потому что цена, по которой они приобретают товар, снижается. Государство через экспортную пошлину перераспределяет в свою пользу от производителей сегмент c , равный производству размера экспорта на ставку тарифа. Сегменты $(b+d)$ представляют собой чистые потери производителей. В результате обложения экспорта тарифом возникают перераспределительные эффекты (эффект дохода и эффект передела) и эффекты потери (защитный эффект и эффект потребления).

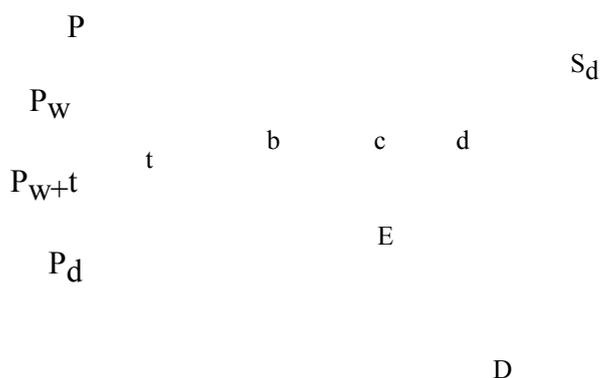


Рисунок 3.1.10.
экспортной

Влияние
пошлины на
экономику малой страны

В случае большой страны эффективность такой торговой политики зависит от оптимального уровня экспортной пошлины. Доход от роста мировых цен на экспортный товар должен покрывать чистые внутренние потери, возникающие в результате введения экспортной пошлины. Крайним случаем экспортной пошлины является эмбарго (запрет) экспорта. Частным случаем является экспортный картель или иное объединение экспортеров. Они ставят задачу создания эффекта большой страны за счет монопольного положения на рынке определенного товара и одновременного введения пошлин на его экспорт.

Подводя итоги данной главы отметим, что противники тарифов подчеркивают, что тарифы в большинстве случаев снижают уровень благосостояния страны и во всех случаях – ведут к торговым войнам, увеличивают торговое бремя на потребителей и сокращают занятость. Сторонники тарифов обосновывают их введение необходимостью защиты молодых отраслей национальной промышленности, стимулирования отечественного производства, увеличения доходов бюджета и защиты национальной безопасности.

Основные термины и понятия

- 1) Протекционизм
- 2) Таможенные пошлины

- 3) Импортные квоты
- 4) Нетарифные барьеры
- 5) Экспортные субсидии
- 6) Эффективная тарифная ставка
- 7) Номинальная тарифная ставка
- 8) Таможенная стоимость товара
- 9) Тарифная эскалация
- 10) Эффект дохода
- 11) Эффект передела
- 12) Эффект защиты
- 13) Эффект потребления
- 14) Излишек потребителя
- 15) Излишек производителя
- р) Оптимальная тарифная ставка

1. Технические стандарты, санитарные нормы и др.
2. Цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.
3. Показывает перераспределение доходов от потребителей к производителям в результате введения таможенной пошлины на импортируемый товар.
4. Всевозможные препятствия на пути торговли с целью защиты национальных рынков от иностранных товаров.
5. Финансовые, налоговые и кредитные льготы экспортерам.
6. Реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, налагаемых на компоненты этих товаров.
7. Косвенные налоги на импортные товары, повышающие их цену на внутреннем рынке.
8. Тарифная ставка, указанная в таможенном тарифе.
9. Повышение уровня таможенных ставок по мере роста степени обработки товара.
10. Показывает экономические потери страны в результате необходимости внутреннего производства товаров под защитой тарифа при более высоких издержках.
11. Разность между рыночной ценой товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.
12. Количественные ограничения на ввоз товаров из-за границы.
13. Показывает сокращение потребления товара в результате роста его цены на внутреннем рынке.
14. Разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобретает товар и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.
15. Показывает увеличение доходов государственного бюджета от введения импортной пошлины.
16. Уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

Верно-неверно

1. Протекционизм в малой стране всегда приводит к потерям потребителей.
2. Введение импортной пошлины порождает неравенство цен внешнего и внутреннего рынков.
3. Воздействие импортного тарифа на экономику отдельных стран не зависит от экономического веса страны.
4. Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику большой страны.

5. Согласно теории таможенных тарифов, введение таможенной пошлины в конечном счете наносит чистый ущерб благосостоянию страны.
6. Импортная пошлина выполняет протекционистскую и фискальную функции.
7. Таможенные тарифы почти всегда улучшают уровень благосостояния страны, их вводящей.
8. Экспортные пошлины устанавливаются чаще, чем пошлины на импорт.

Тесты

1. Таможенная пошлина, которая рассчитывается в процентах от таможенной стоимости товара:
 - а) специфическая
 - б) комбинированная
 - в) адвалорная
 - г) антидемпинговая
 - д) эффективная
 - е) компенсационная
2. Отмена таможенной пошлины на импортируемый товар приведет:
 - а) к снижению импортируемой цены товара
 - б) к снижению производства этого товара внутри страны;
 - в) к потерям доходов бюджета страны
 - г) все ответы верны
3. Что такое протекционизм?
 - а) это любые государственные меры, направленные на защиту национального производства от иностранной конкуренции;
 - б) это государственная политика, направленная на оказание протекции национальным фирмам на мировых рынках;
 - в) это предоставление льгот на местном рынке иностранным фирмам;
 - г) это защита иностранных инвестиций в нашей стране
4. Сторонники протекционизма утверждают, что введение торговых барьеров (пошлин, квот и др.) приводит к :
 - а) сокращению занятости в отраслях национальной экономики
 - б) защите отраслей национальной экономики
 - в) образованию внутренних монополий
 - г) ослаблению обороноспособности страны
5. В результате развития международной торговли (без барьеров):
 - а) потребители в стране импортере проигрывают
 - б) потребители в стране экспортере выигрывают
 - г) производители в импортозамещающих отраслях выигрывают
 - д) производители в экспортных отраслях выигрывают
 - е) все перечисленное верно.
6. Фактический уровень таможенной защиты зависит от:
 - а) номинального уровня таможенной пошлины на импорт конечного товара.
 - б) номинального уровня таможенной пошлины на компоненты материальных затрат.
 - в) доли стоимости импортных компонентов материальных затрат в в цене конечного продукта при отсутствии таможенной пошлины.
 - г) от всего перечисленного
 - д) нет правильных ответов
7. Демпинг предполагает:
 - а) продажу товаров на мировом рынке по цене, ниже внутренней.
 - б) покупку товаров по ценам, выше мировых.
 - в) продажу товаров по трансфертным ценам.

- г) оказание технического содействия развивающимся странам.
8. Компенсационные пошлины призваны:
- а) противодействовать демпингу.
 - б) выровнять цены внутреннего и мирового рынка.
 - в) выровнять издержки производства на филиалах ТНК.
 - г) нейтрализовать действие государственных субсидий.
9. Полный запрет ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации - это:
- а) квота
 - б) эмбарго
 - в) тарифное ограничение
 - г) лицензирование
10. Потери от введения импортной пошлины несут:
- а) потребители в импортирующей стране
 - б) производители в импортирующей стране
 - в) государство, вводящее таможенную пошлину
 - г) потребители в экспортирующей стране.

Задачи

1. Пусть две страны Таджикистан и Кыргызстан производят один и тот же продукт – хлопок. Предположим, что при отсутствии внешней торговли характеристики спроса и предложения таковы, что равновесие на рынке хлопка в стране Б устанавливается при цене 120 денежных единиц за 1 тонну, а в стране А – при цене 200 денежных единиц за 1 тонну. Равновесные автаркические объемы хлопка: для Таджикистана – 50 тонн, а для Кыргызстана – 60 тонн. Также известно, что при цене 150 денежных единиц за тонну в Таджикистане будет производиться 20 тонн хлопка, а спрос установится на уровне 80 тонн. Аналогично, для Кыргызстана при цене 150 денежных единиц предложение установится на уровне 90 тонн, а спрос – на уровне 30 тонн хлопка.

- 1) Исходя из заданных параметров, составить уравнения кривых спроса и предложения на хлопок для обеих стран и отобразить графически.
- 2) Какая из стран будет экспортировать, а какая – импортировать хлопок?
- 3) Найти границы для установления мировой цены.
- 4) Определить уровень равновесной мировой цены в условиях свободной торговли и объемы мировой торговли.
- 5) Найти изменение излишка потребителей от осуществления международной торговли.
- 6) Найти изменение излишка производителей.
- 7) Определить чистый выигрыш от международной торговли страны в целом.
- 8) Определить распределение выигрыша от торговли между странами.

Дополнение. Если в результате установления торговых отношений в стране-экспортере цены выросли на x процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на y процентов, то распределение выигрыша определяется следующим образом:

2. Используя условия задачи 1, предположим, что страна-импортер в целях защиты отечественных производителей хлопка вводит таможенную пошлину по ставке 20 денежных единиц за каждую тонну хлопка.

- 1) Рассчитайте и отобразите графически результаты влияния таможенной пошлины на :

- Цену хлопка в обеих странах
 - Объемы спроса и предложения в каждой стране
 - Объемы международной торговли
- 2) Определить влияние введения таможенной пошлины на благосостояние:
- Производителей
 - Потребителей
 - Государство
 - Всего общества в целом
3. Определите эффективную ставку импортной пошлины, если номинальный тариф на конечный продукт равен 50%, доля импортного компонента в цене конечного продукта составляет 30% и номинальный тариф на импортируемый компонент составляет 20%.
4. Небольшая страна импортирует товар X . Мировая цена этого товара равна 10. Кривая внутреннего предложения товара X в этой стране определяется уравнением: $S = 50 + 5P$, а уравнение кривой спроса имеет вид: $D = 400 - 10P$. Предположим, что страна ввела специфический таможенный тариф в размере 5 за каждую единицу товара X . Рассчитайте влияние таможенного тарифа на:
- а) благосостояние потребителей;
 - б) доходы производителей товара X в данной стране;
 - в) доходную часть государственного бюджета;
 - г) благосостояние страны в целом.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность и основные направления внешней торговой политики государства?
2. Что такое свободная торговля?
3. Что такое политика протекционизма?
4. Раскройте содержание аргументов в пользу протекционизма.
5. Каковы основные инструменты протекционистской политики?
6. Когда и с какой целью применяются тарифные методы регулирования внешней торговли?

Литература

1. *Киреев А.* Международная экономика. М., 2001.
2. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., Питер, 2003.
3. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995.
4. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. М., 2000.
5. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Международная экономика. М., 2002..
6. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М., 1993.

ГЛАВА 3.2 ТОРГОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ (НЕТАРИФНЫЕ)

После второй мировой войны роль нетарифных методов стала возрастать. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, начиная с 50-х годов, в результате многосторонних переговоров удалось значительно понизить среднемировой уровень таможенных пошлин. И расширение нетарифных методов отчасти явилось ответной реакцией на это снижение.

Во-вторых, усиление конкуренции на мировых рынках вынудило многие страны принять меры по защите отечественных производителей.

Во-вторых, резкий рост импорта во многих странах увеличил пассив торгового баланса, что серьезно ухудшило финансовое положение этих стран. В-четвертых, обострение проблемы безработицы также способствовало усилению нетарифных методов, позволяющих предотвратить закрытие отечественных предприятий под ударами иностранных конкурентов.

Меры нетарифного регулирования весьма разнообразны. Некоторые из них можно отнести к законным функциям государства, например, импортные квоты. Другие нацелены на дискриминацию внешнеторговых партнеров.

Многообразные виды нетарифных ограничений можно классифицировать следующим образом.

По методам регулирования:

1. **Паратарифные методы.** Это близкие к таможенным пошлинам меры дополнительного обложения импорта. К ним относятся:

- таможенные доплаты - дополнительные пошлины, взимаемые в торгово-политических целях;
- дополнительные сборы сверх таможенной пошлины. В таможенной практике применяются следующие доплаты: сбор за таможенное оформление (в процентах от стоимости товара), за таможенное сопровождение и хранение товара. Кроме того, обычно импортеры оплачивают гербовые сборы, статистические налоги, сбор за выдачу импортной лицензии и пр.;
- внутренние налоги на импорт. Как уже отмечалось, обычно импорт облагается такими видами косвенных налогов как налог с оборота и налог с продаж, налог на добавленную стоимость, акцизы.
- декретированная таможенная оценка - административное установление таможенной стоимости импортируемого товара налоговыми органами. Импортеры могут сознательно занижать цены на свои товары, чтобы проникнуть на рынок, но таможенная служба назначает такую цену на данный товар, которая примерно соответствует среднему уровню цен на аналогичный товар на внутреннем рынке.

2. **Административные методы контроля над ценами.** Применяются для предотвращения ущерба от нечестной конкуренции импортных товаров. К ним относятся:

- административное фиксирование цен - власти страны-импортера принимают в расчет внутренние цены производителя или потребителя, устанавливают верхние и нижние пределы цен, либо увязывают их с ценами мирового рынка;

- добровольные ограничения экспортных цен - ограничительное соглашение, в соответствии с которым экспортер соглашается поддерживать цену на свои товары не ниже определенного уровня;

- антидемпинговые меры - применяются по итогам расследования соответствующей инстанцией страны-импортера торговой практики, если установлены факты демпинга и материальный ущерб от него. Под **демпингом** понимается экспорт товара по цене ниже нормальной, т.е., как правило, цены внутреннего рынка страны-экспортера. Антидемпинговые меры могут носить вид, как пошлин, так и количественного либо ценового регулирования;

- компенсационные меры - вводятся, если расследование показало, что импортируемые товары субсидируются, и это субсидирование наносит ущерб национальному производству. Компенсационные меры могут принимать форму компенсационных пошлин, а также обязательств фирм-экспортеров или властей страны-экспортера.

3. **Финансовые меры** означают ограничение доступа импортеров на рынок иностранной валюты, предпринимаемое с целью затруднить импорт иностранных товаров:

- установление множественных валютных курсов. По сути, данная мера означает ограничение конвертируемости национальной валюты и относится к мощному средству воздействия на валютный рынок. При такой практике товары нежелательного импорта оплачиваются по завышенному курсу иностранной валюты, потому что государство, централизуя валютные операции, продает импортерам валюту по различным (дифференцированным) курсам;

- требование предварительной оплаты стоимости импорта, в том числе предварительные импортные депозиты (депонирование стоимости импортной сделки за определенный срок до её осуществления);

- официальные ограничения на накопление иностранной валюты.

4. Меры количественного регулирования.

Квотирование - представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Наиболее распространенными являются импортные квоты. При введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при установлении квоты этот доход полностью или частично может достаться импортерам.

Почему же государство часто предпочитает квотирование таможенным пошлинам? Во-первых, квота дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конкурентов возможности продавать по пониженным ценам в ответ на введение пошлин. Во-вторых, введение таможенных пошлин обычно регламентируется внутренним законодательством и международными соглашениями страны, а квотирование является более гибким инструментом торговой политики. В третьих, использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, поскольку путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям.

По охвату квоты делятся на:

- глобальные - устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну экспортируется.

- индивидуальные - установленная в рамках глобальной квоты, квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают преимущества в экспорте

или импорте тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические и экономические контакты.

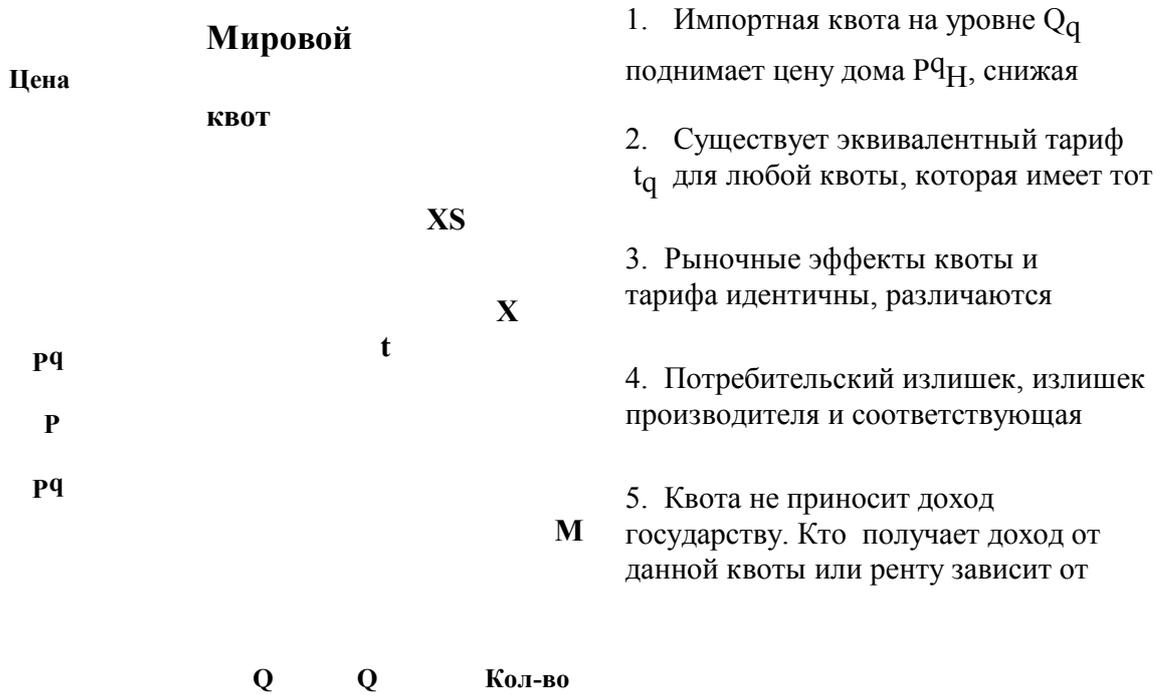


Рис. 123 Влияние импортной квоты

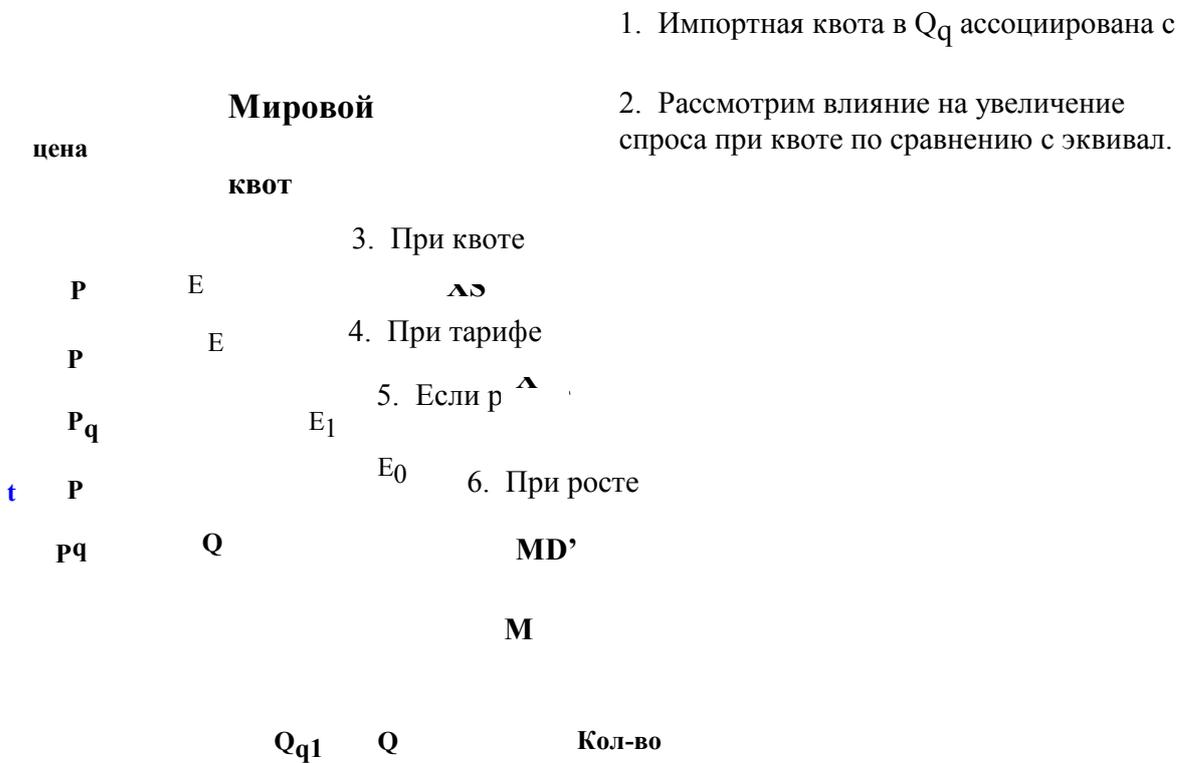


Рис. 12 Увеличение спроса и импортная квота

Тесно связан с квотированием другой метод нетарифных ограничений под названием лицензирование.

Лицензирование - регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный срок. Лицензирование может являться, как уже отмечалось выше, составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным элементом процесса квотирования. Различают следующие виды лицензий:

- разовая лицензия - письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;
- генеральная лицензия - разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;
- глобальная лицензия - разрешение ввезти или вывезти товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;
- автоматическая лицензия - разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственными органами.

Лицензирование используется странами для целей государственного регулирования импорта при сохранении низкого уровня таможенного обложения импорта.

Сертификация - деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям.

6. Скрытые формы нетарифных ограничений. Под ними понимают многообразные методы административного ограничения импорта, непосредственно не относящиеся к внешнеторговой политике. Тем не менее, эти методы, являющиеся нарушением принципов свободной торговли, интенсивно используются развитыми странами для ограничения импорта. В их числе:

- Технические барьеры - требования о соблюдении национальных стандартов в области качества, оформления, упаковки и условий хранения и пр. для импортируемых товаров. Обычно они вводятся с целью защиты потребителей страны-импортера, но одновременно существенно затрудняют ведение дел экспортеров соответствующих товаров. Особенно высокие технические барьеры существуют для экспорта в страны-члены ЕС.
- Политика в области государственных закупок - скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики является требование государственной безопасности. В этом русле, например, Б. Немцов, первый вице-премьер правительства России, в начале 1997 года объявил о том, что центральные органы государственной власти Российской Федерации отныне будут закупать служебные автомобили только у Горьковского автозавода, вместо импортируемых Мерседесов и БМВ. Приходится только удивляться, почему эта разумная и эффективная с точки зрения торгового баланса инициатива была провалена.
- Требование о содержании местных компонентов - скрытый метод торговой политики, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание собственной промышленной базы по выпуску импортируемых товаров.
- Соглашение о компенсациях. Оно предусматривает обязательство экспортера инвестировать часть выручки от реализации экспортной продукции в экономику страны-импортера, обычно в промышленную базу развития импортозамещающего производства. Подобные соглашения особенно распространены в сфере торговли

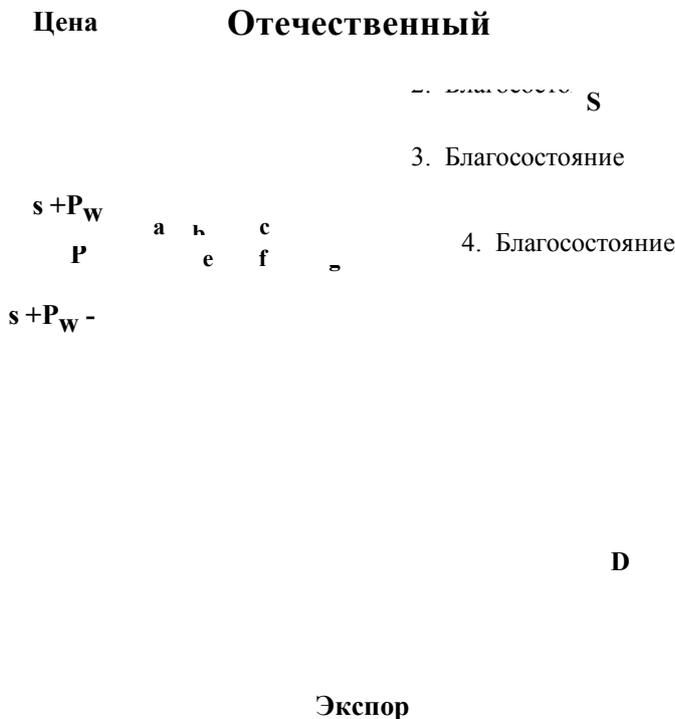
вооружениями, где уже ни одна крупная сделка по импорту оружия развивающимися странами не обходится без обязательства экспортера вооружений вложить часть экспортных доходов в развитие производства военных технологий страны-импортера.

- Специфическим методом регулирования внешней торговли являются импортные депозиты, представляющие собой форму залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, — беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность. На национальном уровне административное регулирование движения капитала осуществляется в основном в рамках двусторонних соглашений, которые включают в себя четкое определение правового режима, порядок допуска инвестиций и инвесторов, определяется режим (справедливый и недискриминационный, национальный, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и компенсации, перевод прибылей и репатриация капитала и порядок урегулирования споров.

7. Субсидирование и кредитование экспорта. Применяется в качестве косвенной меры поддержки экспортеров. **Экспортная субсидия** - денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. По характеру выплат субсидии делятся на:

- прямые - непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры в виде компенсационных пошлин;
- косвенные - скрытое дотирование экспортеров через предоставление им льгот по уплате налогов, льготные условия страхования и кредитования, продажи части ресурсов по пониженным ценам и пр.

Рис.
1231
2
Влия
ние
эксп
орт
ной
субс
идии
на
общ
ее
благ
осос
тоя
ние



1. Специфическая экспортная субсидия s поднимает цену от P_w до P_s .

5. Благосостояние общества:
 $-(a+b) + (a+b+c) - (b+c+d+e+f+g) = -(b + d + e + f + g)$

Импортный тариф и экспортная субсидия по-разному влияют на экономику страны. Импортный тариф приводит к повышению внутренней цены на импортируемый товар, причем если он вводится «большой страной» происходит снижение цены импорта,

увеличивается предложение местных товаров, а в «малой стране» все бремя таможенной пошлины ложится на потребителей импортных товаров. Экспортная субсидия приводит к повышению внутренней цены экспортных товаров. Экспортная субсидия вводимая «большой страной» увеличивает предложение товаров на экспорт и сокращает внутренний спрос на экспортируемый товар. Таким образом, оба инструмента торговой политики оказывают искажающее воздействие на внутренние цены и структуру потребления в стране.

Экспортное кредитование - метод финансовой нетарифной политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами. Может принимать форму:

- предоставления кредитов национальным экспортерам - кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;
- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит. Подобные кредиты называются связанными и широко используются развитыми странами при экспорте сложной машинотехнической продукции в развивающиеся страны;
- страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером). Без подобного страхования не обходится ни одна серьезная сделка, предусматривающая длительные сроки поставок, например, по экспорту вооружений в развивающиеся страны, сроки которой могут составить несколько лет.

Применение экспортно-импортных субсидий и кредитов может вызвать обвинения в демпинге со стороны пострадавшей стороны. Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком, так и за счет государственных субсидий экспортерам. В коммерческой практике различаются следующие виды демпинга:

- спорадический демпинг - эпизодическая продажа излишних запасов товаров по заниженным ценам. Происходит тогда, когда емкость внутреннего рынка по каким-либо причинам оказалось меньше, чем предполагала фирма и последней приходится сбрасывать на внешние рынки по демпинговым ценам излишки товара, чтобы сохранить использование производственных мощностей;
- преднамеренный демпинг - временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже издержек производства;
- постоянный демпинг - постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;
- обратный демпинг - завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи данных товаров на внутреннем рынке. Встречается крайне редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний курсов валют;
- взаимный демпинг - встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам.

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга.

Добровольное ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве экспортера ограничить объем экспорта, принятом в рамках официального межгосударственного соглашения.

Пример 1.

США заключили путем переговоров с Японией соглашение, которое ограничило японский экспорт автомобилей в США количеством 1,68 миллионов штук в год за период с 1981 по 1983 и количеством 1,85 миллионов штук с 1984 года по 1985 год. Япония «согласилась» ограничить свой экспорт автомобилей из-за опасения более жестких импортных ограничений со стороны США. Производители автомобилей в США в основном использовали этот период с пользой для снижения порогов рентабельности и повышения качества, но снижение издержек никак не отразилось на покупателях, и американские производители автомобилей получили прибыль почти 6 миллиардов долларов в 1983г., \$10 миллиардов в 1984г. и \$8 миллиардов в 1985г. Япония повысила качество, а затем и цены на свои автомобили и тем самым выиграла от экспорта дорогостоящих автомобилей. Это позволило Японии извлечь более высокую прибыль чем США. Наибольшие потери понесли американские потребители, которые вынуждены были уплачивать значительно более высокие цены за американские и японские автомобили. Комиссия по международной торговле США подсчитала, что в результате соглашения цена автомобилей американского производства возросла на \$660, а цена автомобилей японского производства - на \$1300. Комиссия также подсчитала, что общие затраты американских потребителей, вызванные данным соглашением, составили \$15,7 миллиардов с 1981г. по

8. Другие виды нетарифных ограничений. Под таможенной блокадой понимается приостановление выполнения таможенного оформления, задержки товаров на таможенных складах и т.д. Цель - нарушение внешнеэкономических связей блокируемого государства.

Эмбарго - запрещение или ограничение ввоза в свою страну или вывоза в другие страны товаров, работ, услуг. Применяется как репрессивная форма, как средство экономического и политического давления.

В заключение темы приведем сводную таблицу, характеризующую виды и роль различных методов тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли страны).

Таблица 3.5.1. Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины Тарифная квота		Импорт Импорт
Нетарифные	количественные	Квотирование Лицензирование “Добровольные ограничения”	Экспорт экспорт	Импорт Импорт
	скрытые	Государственные закупки Требование о содержании местных компонентов Технические барьеры Налоги и сборы		Импорт Импорт Импорт Импорт
	финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	Экспорт Экспорт Экспорт	

2. По характеру регулирования:

1. К **нетарифным ограничениям экономического характера** относятся:

- антидемпинговые меры;
- различного рода налогообложения: налог на добавленную стоимость с импортера, налог с оборота, акцизные сборы, специальные импортные налоги и сборы и др.;
- меры валютного и финансового характера.

2. К **нетарифным ограничениям административного характера** относятся:

1) методы, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые «добровольные» ограничения экспорта, компенсационные сборы, система минимальных импортных цен, запрещение импорта, количественные ограничения (индивидуальные, тарифные, сезонные, глобальные квоты), лицензирование, добровольные ограничения экспорта.

2) методы, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю: таможенные формальности и т.п.

3) методы, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но действие которых зачастую ведет именно к этому результату. К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относят лицензии и квоты.

3. К **нетарифным ограничениям технического характера** относятся:

- национальные стандарты, системы сертификации продукции;
- требования, устанавливаемые санитарно-ветеринарными и здравоохранительными органами;
- требования экологического характера;
- требования к упаковке и маркировке товаров.

Основные термины и понятия

- 1) Экспортная субсидия
- 2) Нетарифные ограничения
- 3) Лицензирование
- 4) Квота (контингент)
- 5) Демпинг
- 6) Эмбарго
- 7) «Добровольное» экспортное ограничение
- 8) Технические барьер

1. Ситуация, когда страна-импортер вынуждает другую страну сократить свой экспорт какого-либо товара под угрозой более высоких и всесторонних торговых ограничений со своей стороны.
2. Торговая операция, состоящая в том, что товары одной страны поступают в другую по цене ниже внутренней цены на эти товары в стране-экспортере.
3. Запрещение или ограничение ввоза в свою страну или вывоза в другие страны товаров, работ, услуг. Применяется как репрессивная форма, как средство экономического и политического давления.
4. Требования о соблюдении национальных стандартов в области качества, оформления, упаковки и условий хранения и пр. для импортируемых товаров.
5. Финансовый вклад (дотация) государственного органа, включающий прямую передачу средств, финансовые обязательства (кредитная гарантия), финансовые и налоговые льготы, меры поддержки доходов и цен для отечественных экспортеров.

6. Комплекс административных правил, устанавливающий порядок предоставления разрешений на осуществление экспортной/импортной операции.
7. Разновидность количественного ограничения импорта (экспорта) тех или иных товаров по количеству или стоимости.
8. Действия, не направленные на изменение ставок таможенного тарифа, но оказывающие влияние на внешнюю торговлю.

Верно-неверно

1. Количественные методы ограничения импорта в современных условиях не применяются.
2. Импортная квота относится к тарифным инструментам протекционизма.
3. Введение импортных квот, как правило, вызывает рост цен на котируемые товары.
4. «Добровольные» ограничения экспорта не являются следствием давления со стороны крупной страны – импортера.
7. «Добровольные» ограничения экспорта позволяют стране – экспортеру сохранить присутствие на рынке крупной страны – импортера.
5. При установлении факта субсидирования экспорта другой страной страна – импортер имеет право ввести компенсационные пошлины.
6. Субсидирование экспорта и отечественного производства увеличивает доходы государственного бюджета.
7. Демпинг во внешней торговле не запрещен правилами ВТО.
8. При обнаружении факта демпинга со стороны иностранных фирм страна импортер имеет право ввести антидемпинговые пошлины.
9. Экспортные кредиты могут быть предоставлены национальным фирмам – экспортерам на условиях процентной ставки ниже рыночной.
10. Стандарты, требования к таможенному оформлению грузов не могут быть инструментами протекционизма.
11. Налоги не могут быть инструментом протекционизма.
12. В политике государственных закупок преобладает свободная торговля, а не протекционизм.
13. Во второй половине XX в. многие государства стали все более активно использовать методы тарифного регулирования.

Тесты

1. Существенным ограничением свободы торговли являются следующие формы торговых барьеров:
 - а) импортные пошлины
 - б) добровольные экспортные ограничения
 - в) импортные квоты
 - г) экспортные квоты
 - д) нетарифные барьеры
 - е) все ответы верны
2. Инструментом стимулирования экспорта является:
 - а) информационное содействие экспортерам
 - б) государственное страхование экспортных кредитов и экспорта
 - в) госзаказы на производство и поставку на экспорт товаров
 - г) государственное кредитование экспорта
 - д) снижение налогов на экспорт
 - е) отмена налогов на экспорт
 - ж) прямое субсидирование экспорта
 - з) организационное содействие производителям экспортных товаров

- и) все перечисленное верно
3. Компенсационная пошлина – это:
- а) ответная мера зарубежной страны на импортный тариф, установленный нашей страной
 - б) налог, введенный против наплыва субсидированного экспорта из-за рубежа
 - в) ответная мера на демпинг
 - г) пошлина, компенсирующая отрицательное сальдо торгового баланса
4. Введение добровольных экспортных ограничений в конечном итоге:
- а) более выгодно стране-импортеру, чем импортные квоты
 - б) приносит выигрыш и стране экспортеру, и импортеру
 - в) выгодно стране-экспортеру
 - г) нет правильного ответа
5. Введение импортной квоты отличается от введения импортного тарифа тем, что:
- а) при введении квоты правительство не получает доход
 - б) квота поднимает внутреннюю цену на импортируемый товар, а тариф - нет
 - в) квота ограничивает внутренний спрос на товар, а тариф - нет
 - г) все перечисленное неверно
6. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации, – это:
- а) демпинг
 - б) лицензирование
 - в) квотирование
 - г) эмбарго
7. К числу тарифных методов регулирования торговли относятся:
- а) таможенная пошлина
 - б) квота
 - в) технические стандарты
 - г) все перечисленное верно.
8. Антидемпинговые разбирательства используются:
- а) даже если небольшое количество продукции импортируется по низким ценам
 - б) даже если небольшая партия товаров импортируется по высоким ценам
 - в) только если большая партия товаров импортируется по заниженным ценам
 - г) только если большая партия товаров импортируется по завышенным ценам
9. Отметить нетарифные методы регулирования ВТ:
- а) квотирование
 - б) лицензирование
 - в) компенсационные пошлины
 - г) антидемпинговые пошлины
 - д) транзитные пошлины
 - е) таможенные пошлины
 - ж) добровольные ограничения санитарного экспорта и ветеринарного контроля
 - з) НДС
 - и) импортные депозиты
 - к) таможенные формальности
 - л) экспортные пошлины
 - м) сезонные пошлины
 - н) технические стандарты
 - о) нормативы
10. Потери от импортной квоты несут:
- а) потребители в импортирующей стране
 - б) производители в импортирующей стране
 - в) государство, вводящее импортную квоту
 - г) потребители в экспортирующей стране.

Задачи

1. Предположим, что спрос на ферментированный табак в Кыргызстане описывается уравнением $D=20-4P$, а предложение - уравнением $S=4-4P$. В Казахстане спрос и предложение на аналогичный товар описываются уравнениями соответственно: $D=16-4P$, $S=8-4P$. Допустим, что в условиях свободной торговли страна-экспортер в целях поддержки отечественных производителей-экспортеров предоставляет им субсидию в размере 0,5 денежных единиц за каждую единицу экспортируемого товара. Рассчитайте, как изменятся цена на табак и благосостояние страны-экспортера от предоставления экспортной субсидии.
2. Возвращаясь к условиям 1 задачи, предположим, что казахстанская экономика в результате быстрого роста за последние несколько лет стала гораздо более мощной и что теперь ее внутренний спрос и предложение описываются уравнениями: $D=160-40P$, $S=80-40P$. Рассчитайте, как теперь изменятся цена на табак и благосостояние страны-экспортера от предоставления экспортной субсидии.

Ситуации

Шумовое противостояние или как Россия и ЕС борются за тихое небо.

В Брюсселе завершились переговоры, которые российская делегация вела с представителями стран ЕС, надеясь добиться отсрочки запрета на допуск некоторых типов российских самолетов в аэропорты стран ЕС. Для РФ они не увенчались успехом.

Вторая глава норм Международной организации гражданской авиации (ИКАО) устанавливает уровень требований к авиационным навигационным приборам. Предусмотренные ограничения вступили в силу 1 апреля 2001 г., и с того момента над Европой перестали летать немодернизированные российские Ту-134, а модернизация каждого такого самолета стоит примерно 200 тыс. долларов. Третья глава норм ИКАО устанавливает ограничения на уровень шумов, производимых двигателями воздушных судов. О том, что обозначенные в ней ограничения будут вводиться в Европе с 1 апреля 2002 г., известно уже несколько лет.

Ограничения напрямую коснулись таких типов российских самолетов, как К-40, Ил-76, Ил-86, Ту-154Б, некоторых модификаций Ту-154М, Ил-62, а также все того же многострадального Ту-134. Приведение каждой такой машины в соответствие с нормами ИКАО обойдется как минимум в 3 млн. долл., а в тех случаях, когда потребуется полная замена двигателя – до 12 млн. На деле это означает лишь то, что большинство российских пассажирских воздушных судов не смогут осуществлять рейсы в Европу.

Руководители Министерства транспорта и российских авиакомпаний пытались уговорить представителей Еврокомиссии отсрочить введение в действие третьей главы норм. Им удалось даже заручиться поддержкой руководства ИКАО, но ничто не помогло. Сейчас российские авиаторы намерены прибегнуть к более жесткой тактике ответного давления.

Заместитель министра транспорта России Павел Рожков, возглавлявший российскую делегацию на переговорах, заявил журналистам, что «российская позиция будет жесткой, односторонних преимуществ иностранных компаний на российском авиарынке мы не допустим». «Рубить сплеча» и резко сокращать число рейсов компаний стран ЕС российская сторона, по его словам, не собирается, однако «дальнейшего развития этих перевозок в российском небе не будет».

Павел Рожков убежден, что «это очень скоро почувствуют наши западные партнеры, которые постоянно просят новые маршруты и коридоры через российскую территорию. К сожалению, этого не могут понять наши партнеры по переговорам в ЕС», – сказал заместитель министра.

Доля использования иностранных самолетов российскими компаниями остается весьма низкой. Основной объем перевозок осуществляется на отечественных машинах. Требованиям ИКАО соответствуют только некоторые модификации самолета Ту-154М. Парк самого крупного российского воздушного перевозчика – компании «Аэрофлот» – насчитывает 112 самолетов, из них только 27 западного производства, но именно они выполняют более половины всего объема работ.

Источник: по материалам VIP.LENTA.RU от 31 января 2002 г.

Задание:

При обсуждении ситуации ответьте на следующие вопросы:

- Какие методы нетарифного регулирования международной торговли были применены ИКАО в отношении России?
- Какие экономические последствия имеют требования ИКАО для РФ?

Вопросы для самоконтроля

1. Классификация нетарифных методов регулирования международной торговли.
2. Что общего и в чем различие между импортной пошлиной и импортной квотой?
3. Почему «добровольное» экспортное ограничение не может считаться действительно добровольным?
4. К возникновению каких проблем приводят экспортные субсидии?
5. Назовите международные организации, регулирующие международную торговлю, систему международных расчетов, финансовую сферу.

Литература

15. *Киреев А.* Международная экономика. М., 2001.
16. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., Изд-во Питер, 2003.
17. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995.
18. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. М., 2000.
19. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Международная экономика. М., 2002..
20. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М., 1993.
21. *Сальваторе Д.* Международная экономика. М., 1998.
22. *Баранова Е.П.* Современная международная торговля. М., Финансовая академия, 1998.
23. *Максимова Е.В.* Роль субсидий в экономике и внешней торговле различных стран//Внешнеэкономический бюллетень. 2001. № 3.
24. *Фомичев В.И.* Международная торговля. М., 1998.

ГЛАВА 3.3. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

Международное движение капитала является одним из направлений международного движения факторов производства и возникло в конце 19 – начале 20 веков вследствие активизации процессов концентрации и централизации капитала на стадии крупного машинного капиталистического производства. Первоначально осуществлялось преимущественно в виде экспорта и импорта капитала крупными капиталистическими предприятиями – монополиями. В современном мировом хозяйстве международное движение капитала осуществляется в таких формах, как прямые и портфельные инвестиции, долгосрочное кредитование, а также предоставление экономической помощи. В этом процессе принимают участие различные институциональные единицы: центральные и местные органы государственного управления, центральные и коммерческие банки, транснациональные корпорации, предприятия нефинансового сектора и др.

В этой области международных экономических отношений в отличие от международной торговли в значительно меньшей степени проявляются ограничительные меры государственного регулирования, наоборот, большинство правительств стремится привлечь иностранные капиталы в национальную экономику, так как они способствуют экономическому росту и повышению благосостояния населения.

К концу 90-х годов объем международных прямых инвестиций в мировой экономике резко возрос, что объясняется, прежде всего, бумом слияний и поглощений в развитых странах Запада.

Из общего объема прямых зарубежных лишь 20 % составили вложения в новые предприятия, тогда как остальное представляет собой финансирование сделок по слияниям и поглощениям компаний. Портфельные инвестиции в середине и конце 90-х гг. продолжали свой стремительный рост опережающими относительно роста прямых инвестиций. Сверхвысокие темпы развития мирового рынка портфельных инвестиций вплоть до начала восточно-азиатского финансового кризиса объяснялись чрезвычайно либеральным режимом функционирования финансовых рынков, которого придерживались большинство как развитых, так и развивающихся стран с растущими экономиками. Разрушительные последствия этого кризиса вынудили многие восточно-азиатские страны принять меры по контролю за движением капитала, что сократило объемы мирового рынка портфельных инвестиций.

Важнейшая организационная форма международного движения капитала - это международный кредит. **Международный кредит** - это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов. Кредиторами и заемщиками могут быть банки, фирмы, правительства, международные финансовые организации. Основой развития международного кредита стал выход производства за национальные рамки, его интернационализация и специализация.

Источником международного кредита служат временно свободные денежные накопления предприятий, личного и государственного сектора, аккумулируемые банками. Принципы кредитования заключаются 1) в возвратности кредита (иначе это было бы субсидированием), 2) платности, которая помогает осуществлять дифференцированные условия кредита, 3) срочности (ссуду нужно вернуть в оговоренный срок), 4) материальной обеспеченности, которая гарантирует его погашение.

Функции международного кредита:

1) перераспределяет ссудный капитал между странами, обеспечивая потребности расширения производства,

- 2)обеспечивает экономию издержек обращения, заменяя наличные деньги кредитными,
- 3)ускоряет накопление прибыли: предприниматели одной страны увеличивают ее за счет присоединения средств других государств,
- 4)содействует превращению индивидуальных предприятий в акционерные общества или ТНК,
- 5)помогает регулированию мировой экономики.

Международный кредит классифицируется по нескольким признакам: по источникам; по назначению; по видам; по валютам займа; по срокам; по обеспеченности; по типам финансового оформления; по характеру собственности, по характеру участия в экономике **реципиента** - страны получателя кредита. **Прямые инвестиции** осуществляются с целью получения контроля над активами компаний страны-реципиента. По международной методологии для того, чтобы признать инвестиции прямыми, последние должны составлять не менее 10 % от акционерного капитала инвестируемой компании и позволять инвестору вводить своих представителей в совет директоров компании. Подробнее о прямых инвестициях будет идти речь в главе о транснациональных корпорациях.

Портфельные инвестиции - вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом финансирования. Они осуществляются только в целях извлечения процентного дохода. **Международные портфельные инвестиции** классифицируются по статьям платежного баланса следующим образом:

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

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

В свою очередь, долговые ценные бумаги могут выступать в форме:

- облигации, простого векселя, долговой расписки - денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный доход;

- инструментов денежного рынка - финансовых активов, дающих их владельцу право на гарантированный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени до погашения. В их число входят казначейские векселя (в российской практике они называются ГКО - государственные краткосрочные облигации), депозитные сертификаты, банковские акцепты, и пр.;

- финансовых дериватов - производных ценных бумаг, удостоверяющих право владельца на продажу или покупку первичных ценных бумаг. В их числе - фьючерсы, опционы, варранты, свопы.

В последние годы портфельные инвестиции получили бурное развитие, в первую очередь, за счет развития рынка финансовых дериватов, и опередили по абсолютным размерам рынок прямых инвестиций. Этот факт является одним из главных феноменов мирового экономического развития 90-х годов.

По характеру использования международный кредит подразделяется на предпринимательский капитал и ссудный капитал. **Предпринимательский капитал** - это средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. **Ссудный капитал** - средства, даваемые займы с целью получения процента.

По срокам вложения капитал делится на:

- **краткосрочный капитал** - вложения капитала сроком менее чем на 1 год. Преимущественно ссудный капитал в форме торговых кредитов.

- **Среднесрочный и долгосрочный капитал** - вложения капитала сроком более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала, особенно прямые инвестиции, также как и ссудный капитал в виде государственных кредитов, обычно является долгосрочными.

В целом, международное заимствование и кредитование - это выдача и получение средств займы на срок, предусматривающий выплату процентов за их использование. Основные инструменты международного заимствования и кредитования, находящие отражение в платежном балансе, следующие:

- **Торговые кредиты** - требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществляется в связи с такими сделками. Торговые кредиты могут предоставляться как правительствами, так и частными предприятиями и другими неправительственными организациями. Большинство из них являются краткосрочными.
- **Займы** - финансовые активы, возникающие вследствие прямого одалживания средств кредитором заемщику, в результате которого кредитор либо не получает никакого письменного гарантийного обязательства от заемщика, либо получает долговую ценную бумагу. К числу займов относятся займы на финансирование торговли, другие займы и авансы, включая ипотечные займы, а также кредиты Международного валютного фонда. Займы могут предоставляться и получаться денежными властями (Центральный Банк и другие органы регулирования денежного рынка), правительством, банками и другими секторами и делятся на краткосрочные и долгосрочные.
- **Валюта** - банкноты и монеты, находящиеся в обращении и используемые для осуществления платежей. Национальная валюта, находящаяся в распоряжении нерезидентов, считается пассивом, а иностранная валюта, находящаяся в распоряжении резидентов - активом. Например, массированный ввоз долларов в российскую экономику означает кредитование российскими резидентами американских резидентов. Доллары, обращающиеся в России, - это актив или требования к США российских резидентов, и пассив (обязательства) американских резидентов перед Россией.
- **Депозиты** - деноминированные в местной или иностранной валюте переводные депозиты, которые беспрепятственно по первому требованию превращаются в наличные деньги и могут быть использованы для осуществления платежей. Депозиты резидентов за рубежом считаются пассивом, депозиты нерезидентов внутри данной страны - активом. Депозиты осуществляются денежными властями и банками.
- **Прочие активы и обязательства** - остаточная категория, к которой относятся все прочие виды движения капитала, например взносы стран в международные организации.



Рис. 3.3. Экономические последствиея международной

MPK

MPK* за

MP

MPK*

Потоки капитала

 r_e r^* r_e

Конечн.вел. дом.капит. Конечн. величина иностр.капитала

K

K

рубежом

Общий мировой запас капитала

Масштабы международного движения капитала возрастают в последние десятилетия темпами, обгоняющими рост мирового ВВП, мировой торговли, других макроэкономических величин. Это вызвано, прежде всего, бурным развитием рынков фиктивного капитала, и особенно, рынка финансовых дериватов, производных ценных бумаг. В 90 - е годы портфельные инвестиции обошли по своим абсолютным размерам прямые и это один из феноменов развития мировой экономики в последнее десятилетие. Бурный рост рынка финансовых дериватов объясняет как сверхбыстрый экономический рост некоторых стран Юго-Восточной Азии, так и последовавший в конце 1997 глубокий финансовый кризис в этом регионе. Дело в том, что для поддержания высокого уровня притока иностранного капитала в свою экономику (главный фактор экономического роста этих стран) азиатские страны устанавливали высокие ставки доходности по финансовым дериватам. Движение фиктивного капитала на определенном этапе оторвалось от процессов в реальном секторе экономики (на экономическом жаргоне данный процесс называется "раздувание мыльного пузыря"), доходность последнего не позволила выплачивать огромные проценты по производным ценным бумагам, и рынок лопнул. Последствия этого регионального финансового кризиса быстро стали общемировыми и негативно сказались на экономике Кыргызской Республики в 1998-99 гг.

Основные термины и понятия

- 1) Международное движение капитала
- 2) Портфельные инвестиции
- 3) Прямые иностранные инвестиции
- 4) Бегство капитала
- 5) Внешний долг
- 6) Иностранная помощь
- 7) Лондонский клуб кредиторов
- 8) Парижский клуб кредиторов

- 9) Международный рынок капитала
- 10) Инвестиционный климат
- 11) Инвестиционные рейтинги
- 12) Оффшорные финансовые центры
- 13) Свободные экономические зоны.

1. Инвестиции, ведущие к контролю над предприятием-резидентом одной экономики со стороны предприятия, являющегося резидентом другой экономики.
2. Покупка ценных бумаг для дальнейшей их перепродажи по мере изменения конъюнктуры фондового рынка с целью получения прибыли.
3. Объединение стран – кредиторов, созданное в 1956 году для обсуждения и урегулирования проблем задолженности развивающихся стран по государственным или имеющим государственную гарантию кредитам.
4. Районы, привлекающие иностранный капитал путем предоставления специальных налоговых и других льгот, уменьшая или полностью исключая налогообложение доходов иностранных компаний, зарегистрированных в стране расположения центра.
5. Рынок, на котором резиденты разных стран ведут торговлю активами.
6. Международное объединение частных коммерческих банков, сформирован в конце 70-х годов для решения проблем, возникших из-за неспособности ряда стран регулярно обслуживать внешний долг.
7. Любой приток капитала либо другая помощь, предоставляемая стране, которая не в состоянии получить средства при помощи естественных рыночных механизмов (долгосрочные займы, льготные займы, техническая помощь и др.).
8. Ситуация в стране с точки зрения иностранных инвесторов.
9. Невыплаченная сумма текущих безусловных обязательств резидентов перед нерезидентами, которая требует выплаты процентов и/или основного долга в будущем.
10. Одна из форм экспорта капитала, особенность которой состоит в том, что она обусловлена не столько прибыльным размещением его в других странах, сколько необходимостью его спасения.
11. Часть территории страны, где предпринимателям предоставляются налоговые льготы. Создается с целью привлечения иностранных инвестиций.
12. Процесс перемещения капитала из одной страны в другую прежде всего с целью его самовозрастания.
13. Ранжирование стран по уровню привлекательности для инвестирования капитала.

Верно-неверно

1. Прямые иностранные инвестиции позволяют инвестору эффективно контролировать их использование и участвовать в управлении.
2. Портфельные инвестиции используются для получения предпринимательского дохода.
3. Основные получатели прямых иностранных инвестиций – развивающиеся страны.
4. Портфельные иностранные инвестиции – это вложения капитала с целью контроля инвестора над зарубежным объектом размещения капитала.
5. Массовый приток иностранного капитала может привести к крупному дефициту текущего счета платежного баланса.
6. Причины международного движения капитала не отличаются от причин международной торговли.

Тесты

1. Отметьте основные причины вывоза капитала:

- а) перенакопление капитала в отдельной стране
- б) невозможность прибыльного вложения капитала в стране базирования
- в) погоня за более высокой нормой прибыли
- г) освоение новых и удержание своих «ниш» на диверсифицированных международных рынках
- д) развитие экономики принимающей страны
- е) приобщение к научно-техническому и управленческому опыту других стран
- ж) распространение передового производственного опыта в других странах
- з) преодоление таможенных барьеров отдельных стран и региональных группировок
- и) структурная перестройка международного разделения труда
- к) усиление присутствия в отдельных регионах мира

2. Вывоз капитала осуществляется в следующих двух основных формах:

- а) портфельные и прямые инвестиции
- б) вложения в обрабатывающую и добывающую отрасли
- в) ссудная и предпринимательская
- г) государственные кредиты и частные инвестиции
- д) займы и кредиты

3. Предпринимательский капитал делится на:

- а) прямые инвестиции и портфельные инвестиции
- б) частные инвестиции и государственные инвестиции
- в) ссуды и займы
- г) кредиты и субсидии

4. Прямые инвестиции предполагают:

- а) предоставление займа местной компании
- б) создание собственного производства за границей
- в) ссуду финансовых средств местной компании
- г) покупку контрольного пакета акций местной компании
- д) верно б) и г)
- е) верно б) и а)
- ж) верно в) и б)

5. Портфельные инвестиции:

- а) это покупка акций местной компании, не дающих права контроля за ее деятельностью
- б) это создание собственного предприятия за границей
- в) покупка контрольного пакета акций местного предприятия
- г) нет правильного ответа

6. Современные тенденции в вывозе капитала:

- а) сокращение прямых и портфельных инвестиций в целом
- б) сокращение прямых и рост портфельных инвестиций
- в) рост прямых и сокращение портфельных инвестиций
- г) рост прямых и портфельных инвестиций в одинаковой степени

7. Процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны – это:

- а) миграция капитала
- б) иностранные инвестиции
- в) вывоз капитала
- г) перенакопление капитала
- д) прямые инвестиции
- е) портфельные инвестиции

8. Отметить основные причины вывоза капитала из страны:

а) перенакопление капитала в стране
б) несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства

в) благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране

г) монополизация зарубежного рынка

д) «отмывание» денег

е) наличие дешевого сырья и рабочей силы в принимающей стране

ж) захват рынка

з) возможность влиять на политику принимающей страны

и) возможность получить сверхприбыли

9. Отметить основные факторы, способствующие вывозу капитала:

а) международная промышленная кооперация

б) экономическая политика промышленно развитых стран

в) взаимосвязь национальных экономик

г) вложения ТНК в дочерние компании

д) экономическое поведение развивающихся стран, стремящихся вырваться из «порочного круга бедности»

е) экологические нормы и законы промышленно развитых стран

ж) международные финансовые организации, направляющие и регулирующие поток капиталов

з) благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране

и) возможность монополизации местного рынка

10. Отметить основные формы вывоза капитала:

а) иностранные инвестиции

б) международные кредиты и займы ссудного капитала

в) прямые инвестиции

г) экономическая помощь

д) беспроцентные и низкопроцентные кредиты

е) портфельные инвестиции

ж) лизинг

з) товарный кредит

11. Отметить операции, которые включает в себя понятие «перемещение капитала»:

а) платежи по операциям с зарубежными партнерами

б) предоставление займов на срок не менее 5 лет

в) приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала

г) диверсификация портфеля ценных бумаг

д) перемещение капитала с целью установления контроля над компанией в принимающей стране

ж) перемещение капитала с целью участия в управлении компанией в принимающей стране

12. Основу господства международных корпораций на мировом рынке составляют:

а) прямые инвестиции

б) портфельные инвестиции

в) ссудный капитал

г) заемный капитал

д) вывоз капитала

13. Международный рынок ссудных капиталов подразделяется на (отметить нужное):

а) рынок ценных бумаг

б) денежный рынок

в) фондовый рынок

г) рынок капиталов

д) рынок заемных капиталов

14. Субъектами международного движения капитала являются:
- корпорации
 - правительственные организации
 - коммерческие банки
 - все перечисленное верно.
15. Основной формой присутствия иностранного капитала в развивающихся странах является:
- предпринимательский капитал
 - государственные портфельные инвестиции
 - правительственные прямые инвестиции
 - государственная помощь
 - частный иностранный капитал
16. Портфельные инвестиции осуществляются в виде передачи:
- капитала в денежной форме
 - технологии
 - квалифицированных кадров
 - капитала в товарной форме

Задачи

- Предположим, что в условиях закрытых экономик спрос на инвестиции в стране А описывается уравнением: $R=10-0,5K$, при рыночной годовой ставке ссудного процента – 2%. Спрос на инвестиции в стране В: $R=12-K$. Рыночная ставка ссудного процента – 8%. (R – ставка ссудного процента, в процентах, K – объем инвестиций, в млн. ден. единиц). Постройте графическую модель формирования мирового рынка ссудного капитала двух стран. Определите величину мировой ставки процента, объемы экспорта капитала. Оцените последствия международной миграции ссудного капитала для кредиторов и заемщиков, для стран и мировой системы в целом с помощью понятий выигрыш потребителя и производителя.
- Для условий задачи 1 определите последствия введения 1% налога на вывоз ссудного капитала.
- Для условий задачи 1 оцените последствия отказа страны от выплаты задолженности по международным кредитам в полном объеме.
- Пусть условия задачи 1 характеризуют движение прямых инвестиций. Оцените последствия международного перемещения капитала для всех субъектов.

Упражнения

Ознакомьтесь с классификацией рейтингов стран по инвестиционной привлекательности рейтинговых агентств Standard Poor's и Moody's. Проанализируйте факторы инвестиционной привлекательности Кыргызской Республики.

Рейтинговые символы		<i>Интерпретация рейтинга</i>
Standard Poor's	<i>Moody's</i>	

<i>AAA</i>	<i>Aaa</i>	Высшая надежность. Вероятность выплаты процентов и основной суммы долга исключительно высока.
AA+ AA AA	Aa1 Aa2 Aa3	Высокая надежность. Вероятность выплаты процентов и основной суммы долга весьма высока.
A+ A A-	A1 A2 A3	Надежность выше среднего. Возможности эмитента по выплате долга и процентов достаточно велики, но зависят от стабильности внутриэкономической ситуации.
BBB+ BBB BBB-	Baa1 Baa2 Baa3	Приемлемый уровень надежности. Возможности эмитента по выплате долга и процентов зависят от состояния внутриэкономической ситуации на момент погашения.
BB+ BB BB-	Ba1 Ba2 Ba3	Обязательства скорее надежны, чем ненадежны, но существует постоянная угроза неплатежа из-за нестабильности внутриэкономической ситуации.
B+ B B-	B1 B2 B3	Высокий риск неплатежа. Платежеспособность эмитента ограничена, но соответствует текущему объему выпущенных обязательств.
CCC+ CCC CCC-	Caа	Обязательства с сомнительной вероятностью оплаты либо уже не оплачиваемые. Платежеспособность эмитента подорвана фундаментальной нестабильностью внутриэкономической ситуации.
CD	Ca	Невыполнение обязательств (отсрочка платежей или неплатежи). Эмитент является банкротом либо терпит убытки.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность и предпосылки международного движения капитала?
2. Назовите основные причины вывоза капитала.
3. Какие классификации форм вывоза капитала вам известны?
4. К какой форме капитала относятся прямые и портфельные инвестиции и в чем их отличие?
5. Что собой представляет мировой рынок капиталов? Каков механизм его функционирования?
6. Что такое инвестиционный климат и каковы его составляющие?
7. Что такое международный кредит и каковы его основные формы?
8. Кого объединяют Парижский и Лондонский клуб кредиторов?
9. Каковы основные тенденции, масштабы и география международного движения капитала?
10. Каковы положительные и отрицательные последствия международного движения капитала?

Литература

1. Киреев А. Международная экономика. М., 2001.

2. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., Питер, 2003.
3. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995.
4. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. М., 2000.
5. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Международная экономика. М., 2002..
6. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М., 1993.
7. *Сальваторе Д.* Международная экономика. М., 1998.
8. *Азовцев В.В.* Кредитная экспансия западных банковских монополий и проблема внешней задолженности развивающихся стран. М.,1986г.
9. *Гашимов А.* Регулирование мировой экономики: надежность инвестиций за счет государственного суверенитета// Финансовый бизнес. – 2001. – № 1.
10. *Громушкин Ю.Е.* Внешняя задолженность развивающихся стран и международный механизм ее регулирования. М.,1989г.
11. *Дурманова Е.* Куда вложиться. Индекс уверенности иностранных инвесторов// Деловые люди. – 2001. – № 121.
12. *Данько Т.П., Окрут З.М.* Свободные экономические зоны. М., 1998.
13. *Каиштанова Н.Ю.* 30 лет оффшорным финансовым центрам: плюсы и минусы// Банковские услуги. – 2001. – № 1.
14. *Крылов В.И.* Прямые иностранные инвестиции: мотивы и препятствия// Финансы. – 2001. – № 2.
15. *Климовец О.В.* Международный оффшорный бизнес. Ростов-на-Дону, Феникс, 2004.
16. *Семенов А., Медведева М.* Роль хедж-фондов в международном движении капитала// Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 1.
17. *Моисеев С.Р.* Контроль за движением капитала: концепция экономической политики// Бизнес и банки. – 2001. – № 13.
18. *Смирнов А.Л.* Международный кредит: Основные виды и условия. М., Консалтбанкир,1993.

ГЛАВА 3.4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международная миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения между странами, возникла много столетий назад. Является одной из форм функционирования современного мирового хозяйства и сферой международных экономических отношений. В условиях глобализации высокий уровень развития средств связи и транспорта, доступность информации, снятие многих административных барьеров делают мировой рынок рабочей силы более гибким и мобильным. Как процесс, международная миграция рабочей силы представляет собой единство эмиграции, иммиграции и реэмиграции.

- **Эмиграция** - выезд трудоспособного населения из данной страны за её пределы.
- **Иммиграция** - въезд трудоспособного населения в данную страну.
- **Миграционное сальдо** - разность иммиграции в страну и эмиграции из страны.
- **Реэмиграция** - возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.
- **"Утечка мозгов"** - международная миграция высококвалифицированных кадров.

Переезды людей в другие страны вызваны поиском лучших условий работы и жизни. Существует несколько потоков мигрантов: рабочие, инженерно-технические работники, ученые. Рабочие-иностранцы, поступая на предприятия промышленно-развитых стран, как правило, получают меньшую оплату, чем местные, т.к. не могут конкурировать с последними по уровню образования и квалификации. Но их зарплата все-таки выше той, которую они получали на родине. Миграция влияет на рынок труда страны эмиграции и иммиграции.

Последствия для страны эмиграции как положительные так и отрицательные. К **положительным** относятся:

- уменьшение безработицы в случае избыточного рынка труда страны;
- сокращение нагрузки на государственные финансы, вследствие прекращения выплат по безработице и социальному обеспечению;
- последующий перевод трансфертных платежей на родину;
- возможная реэмиграция на родину с приобретенными знаниями, накопленным капиталом, который будет инвестирован в национальную экономику.

Не секрет, что многие страны за последние десятки лет существенно продвинулись в экономическом развитии именно за счет мудрой политики эмиграции. Например, бурный экономический рост Китая объясняется, в том числе, обширными прямыми зарубежными инвестициями, которые осуществляют бывшие эмигрировавшие из страны лица, накопившие за рубежом приличные состояния. Видимо, для трудоизбыточных государств (наряду с Китаем сюда относятся многие другие государства Юго-Восточной Азии) эмиграция - это один из способов вырваться из отсталости. Однако упущенные выгоды от эмиграции для страны в среднем превышают приобретения.

К **отрицательным последствиям эмиграции** относятся:

- потеря средств, затраченных на образование рабочей силы, поскольку эмигранты, обучившиеся за счет налогоплательщиков своей страны, уезжают приумножать капитал другой страны. Отдельно здесь стоит проблема "утечки мозгов" как самого неблагоприятного для страны эмиграции способа растраты своего человеческого капитала;
- возрастание налоговой нагрузки на оставшихся работающих для финансирования производства общественных благ. Поскольку финансировать общественные товары и услуги необходимо, независимо от того, какое количество населения проживает в стране, то лица, не уехавшие за рубеж, вынуждены выплачивать большие налоги для обеспечения

потребностей государства. Разумеется, эта проблема не стоит столь остро в трудоизбыточных странах с высокой безработицей.

В качестве средства государственного регулирования эмиграции экономисты давно уже предложили разумную и легко осуществимую меру: ввести на лиц, выезжающих за рубеж, налог, величина которого должна быть равна чистым налоговым затратам бюджета на предоставление эмигранту образования и других услуг. Ягдиш Бхаватти, американский экономист индийского происхождения, предложил налог на "утечку умов" в связи с миграцией высококвалифицированных специалистов.

Для страны иммиграции положительные последствия преобладают над отрицательными. К **положительным** относятся:

- приобретение бесплатно образованной и дешевой рабочей силы, что позволяет сокращать издержки предпринимателей. Многие отрасли экономики Западной Европы давно уже существуют только за счет притока дешевой рабочей силы из менее развитых стран. Страна иммиграции приобретает дополнительный ресурс конкурентоспособности;

- обновление и наращивание человеческого капитала. Иммигранты привозят с собой не только свою физическую рабочую силу, но и свои идеи, воплощаемые в новых способах предпринимательства. Исторический динамизм Америки вот уже несколько столетий определяется постоянным притоком иммигрантов.

- приток финансовых ресурсов иммигрантов;

- снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет, ибо иммигранты, находясь, как правило, в активном трудовом возрасте и не только не требуют социальных пособий, но и снижают относительную налоговую нагрузку на коренных граждан страны.

Среди **отрицательных эффектов** миграции для страны иммиграции выделим следующие:

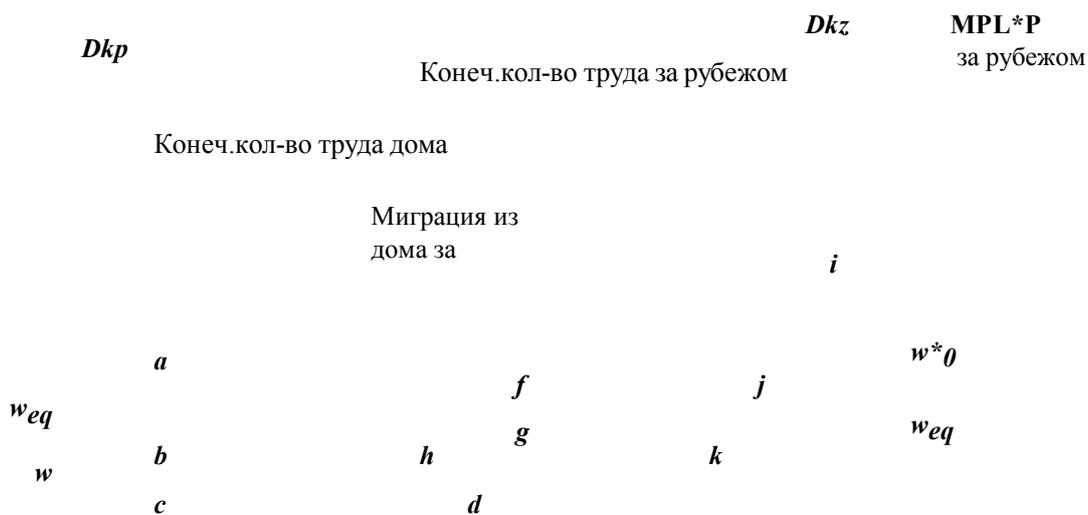
- возможность оттока иммигрантов на родину с приобретенным опытом и капиталом;

- перенаселенность и угроза безработицы;

- возможные социальные трения иммигрантов с коренным населением страны из-за культурных различий.

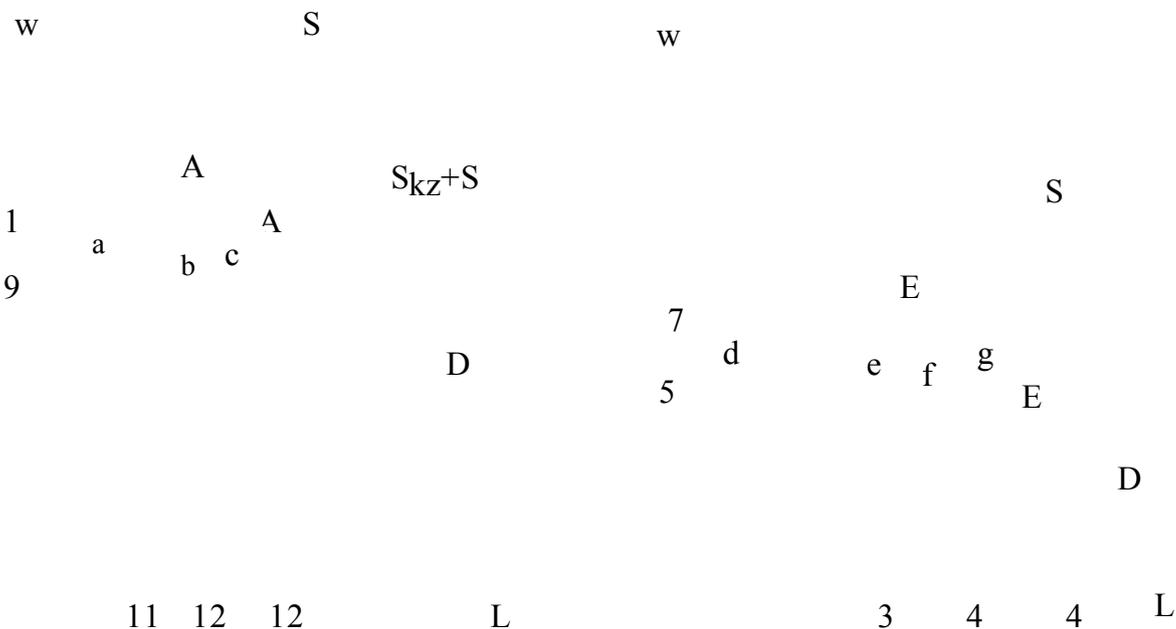
В оценке последствий миграции для страны-эмиграции и страны-иммиграции большинство ученых сходится на мнении, что страна эмиграции больше теряет, чем приобретает из-за отъезда рабочей силы, а страна иммиграции больше приобретает, чем теряет.

MPL*
P



L Первонач. кол-во труда дома **L** Первонач. кол-во труда за рубежом **L** выравнению

Международный уровень заработной плат в различных странах. Однако на практике не происходит полного перетока рабочей силы и полного выравнивания заработной плат вследствие наличия экономических и неэкономических издержек международной миграции рабочей силы. В результате миграции совокупный объем мирового производства возрастает вследствие более эффективного использования трудовых ресурсов за счет их международного перераспределения.



Происходит миграция рабочих из Кыргызстана в Казахстан. Предполагаем, что в этих странах

Многие развитые страны, обладающие относительным избытком капитала, являются центрами притяжения рабочей силы из стран, испытывающих относительный недостаток капитала. В то же время экспорт рабочей силы позволяет некоторым государствам получать

дополнительные доходы, улучшающие платежный баланс. Однако вывоз рабочей силы имеет и неблагоприятные последствия, например «утечка умов».

Не вдаваясь в историю миграционных процессов, отметим **важнейшие центры притяжения рабочей силы**. Первым крупным рынком являются США. Сюда направляется как низкоквалифицированная, так и высококвалифицированная рабочая сила.

Низкоквалифицированная рабочая сила преимущественно состоит из граждан Мексики и стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Индию, Россию и др.

Второй центр притяжения мигрантов - Западная Европа. «Поставщиками» рабочей силы являются Турция, Восточная Европа, страны Северной Африки, страны СНГ и др.

Третий центр - нефтедобывающие страны Ближнего Востока (Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар, Бахрейн, Оман и др.), привлекает рабочую силу из региона Южной и Юго-Восточной Азии.

Таким образом, основной поток мигрантов направлен из развивающихся стран в развитые индустриальные. Одновременно активизируются переезды населения из одной развитой страны в другую в связи с учебой, долговременными командировками и контрактами, сменой места жительства и работы. Этому в немалой степени способствуют интеграционные процессы. Наблюдается и усиление межстрановых переселений в рамках так называемого «третьего мира».

Новым в мировой миграции является формирование центров притяжения иностранных рабочих в Латинской Америке (Аргентина, Бразилия, Венесуэла), в Юго-Восточной Азии (Сингапур, Гонконг, Япония), на юге Африке (ЮАР).

Возросшие социальные издержки применения иностранной рабочей силы обусловили такую особенность современного мирового рынка труда, как его **государственное и межгосударственное регулирование**. Принимающие страны (страны-реципиенты) поставлены перед необходимостью не только совершенствовать миграционное законодательство и ограничивать прибытие иностранцев в страну, но и проводить активную социальную политику, способствуя адаптации иммигрантов и поднятию их общеобразовательного, квалификационно-профессионального и культурного уровней.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Большинство принимающих стран используют селективный подход при **регулировании иммиграции**. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- работники, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу, — строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие;
- специалисты для новых и перспективных отраслей — программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- представители редких профессий — огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;
- специалисты с мировым именем — музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели;
- крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторонних и многосторонних соглашений. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз, министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда, и министерство труда, надзирающее за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудоустройстве и заключения министерства труда о том, что данная работа, поскольку требует специальных навыков или по другим причинам, не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

- *Профессиональная квалификация.* Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо переподтверждать или оценивать в принимающей стране на предмет соответствия требований к специалисту в соответствующей сфере в данной стране требованиям, предъявлявшимся к выпускнику по данной специальности в стране — экспортере рабочей силы. Приоритет при найме на работу отдается принимающими странами специалистам, имеющим как минимум 3-5 лет стажа работы по специальности. Могут потребоваться также и рекомендательные письма.
- *Ограничения личного характера.* Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20-40 лет. Наконец, чрезвычайно серьезными являются законодательные требования к политическому и социальному облику иммигрантов. Чаще всего законодательно запрещено иммигрировать лицам, ранее судимым за уголовные преступления, членам террористических и профашистских организаций.
- *Количественное квотирование.* Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное количество. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующими законами, за соблюдением которых надзирают правоохранительные органы.
- *Экономическое регулирование.* Оно вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то

в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран за оформление иммиграции и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить. Некоторые льготы предоставляются для руководящего состава корпораций, имеющих право заключать сделки от ее лица, состоятельным иностранцам, готовым использовать труд местных граждан в домашнем хозяйстве.

- *Временные ограничения.* Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней. Зачастую для лиц, имевших в принимающей стране статус стажеров или студентов, предусматриваются жесткие правила, не позволяющие продлить свое пребывание в ней, требующие обязательного выезда на родину, пребывания там минимум в течение нескольких лет, только после чего они приобретают право вновь приехать в принимающую страну.

- *Географические приоритеты.* Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Иногда, чтобы избежать обвинений в предвзятости и нарушении прав человека, правительства проводят в рамках географических квот лотереи на право иммигрировать между представителями разных стран из одного географического региона.

- *Запреты.* Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получить дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче. Разумеется, запрещена нелегальная иммиграция, которая в большинстве стран пресекается полицейскими методами, которые, правда, далеко не всегда эффективны. Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу. Незаконное проникновение в страну считается преступлением. За его совершение предусматриваются депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение. Подобное преступление, совершенное повторно, карается повторной депортацией, большим денежным штрафом и более длительными сроками заключения. За незаконное посредничество или наем на работу нелегального иммигранта, которые также считаются преступлением, предусматриваются настолько крупные штрафы, что они могут вести к разорению некоторых небольших фирм и предприятий.

В условиях давления со стороны профсоюзов, которые видят в наплыве иммигрантов главную причину безработицы, правительства многих западных стран с начала 70-х годов стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов назад на родину. В числе традиционных государственных мер **стимулирования реэмиграции** следующие:

- *Программы стимулирования реэмиграции.* Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. В западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы

материального поощрения реэмиграции, предусматривающие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В некоторых случаях пособия выплачивались при одном только заявлении иммигранта о его желании покинуть принимающую страну, в других — через некоторое время после его фактического возвращения домой. Причем получение выходного пособия лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Выплаты пособия осуществлялись за счет средств, накопленных в фонде социального страхования или пенсионном фонде в результате отчислений предприятием, нанявшим иммигранта на работу. Хотя считалось, что такой способ финансирования не возлагает дополнительного бремени на расходную часть бюджета, на практике бюджетные расходы оказались также весьма значительными в результате необходимости создания электронной системы государственного учета иммигрантов и выплаты пособий. Эффективность программ стимулирования реэмиграции остается весьма низкой.

- *Программы профессиональной подготовки иммигрантов.* В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительства отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. По логике этих программ, получив образование в развитой стране, иммигранты сметут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что и побудит их вернуться на родину. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким по той причине, что приобретение специальности само по себе не гарантировало получение работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитали сохранить свои существующие, пусть и низкооплачиваемые, работы в развитых странах, чем реэмигрировать и пытаться найти лучшую работу на родине.

- *Программы экономической помощи странам массовой эмиграции.* Развитые страны заключают соглашения со странами—экспортерами рабочей силы об инвестициях части переводов работников на родину и части государственных средств в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Такие предприятия приобретали форму кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ. Наибольшее развитие эта форма получила в двусторонних отношениях ФРГ и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для реэмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции.

Несмотря на активные действия правительств принимающих стран, большинство программ стимулирования реэмиграции не достигли поставленных целей: при некотором увеличении реэмиграции в начале их осуществления отъезд иностранных рабочих на родину резко уменьшался по мере того, как сокращалось финансирование программ. Однако главной причиной их низкой эффективности является то, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, просто не заинтересованы в ее реэспорте и не предпринимают должных усилий по сокращению эмиграции.

Совершенно очевидно, что в КР назрел вопрос о разработке целостной системы государственного регулирования национального рынка труда с учетом влияния на него мирового рынка рабочей силы. По мере вовлечения нашей страны в мировой миграционный кругооборот возникает потребность в создании системы социально-правовой защиты мигрантов, организации консультационной помощи для выезжающих и въезжающих в страну, оказании помощи при заключении трудовых контрактов и т.д.

Основные термины и понятия

- 1) Международная миграция рабочей силы
- 2) Эмиграция
- 3) Иммиграция
- 4) Реэмиграция
- 5) Утечка умов
- 6) Страна – донор рабочей силы
- 7) Страна – реципиент рабочей силы

1. Перемещение, переселение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического и иного характера.
2. Миграция образованной и квалифицированной рабочей силы из одной страны в другую с целью более выгодного своего применения.
3. Возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.
4. Выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.
5. Въезд в страну трудоспособных граждан из-за рубежа.
6. Страна иммиграции.
7. Страна эмиграции.

Верно-неверно

1. В конце XX в. в развитых странах сложилось устойчивое отрицательное миграционное сальдо.
2. Экспорт рабочей силы уменьшает безработицу в стране.
3. Развитие транспорта и связи способствует усилению миграции рабочей силы.
4. Импорт прямых иностранных инвестиций в страну может препятствовать экспорту рабочей силы из этой страны.
5. Международный рынок труда существует в форме трудовой миграции.

Тесты

1. Перемещение людей через границы тех или иных территорий с переменой места жительства навсегда или на достаточно длительное время – это:
 - а) диверсификация населения
 - б) маргинализация населения
 - в) миграция населения
 - г) урбанизация
 - д) геополитизация
2. Отметьте основные причины миграции рабочей силы:

а) политические	ж) экологические
б) религиозные	з) инфраструктурные
в) расовые	и) инвестиционные
г) семейные	к) географические
д) безработица	л) транспортные
е) экономические	
3. Отметьте основные экономические факторы международной миграции рабочей силы:
 - а) различный уровень экономического развития стран
 - б) религиозные
 - в) национальные различия в условиях заработной платы
 - г) наличие безработицы
 - д) вывоз капитала
 - е) функционирование ТНК

- ж) развитие средств транспорта и связи
4. Какое из перечисленных ниже определений лучше всего характеризует понятие «беженец»:
- а) лицо, переселяющееся за пределы страны
 - б) лицо, переселившееся в данную страну из-за ее пределов
 - в) лицо, вынужденное эмигрировать из своей страны из-за угрозы его жизни и деятельности
 - г) лицо, переезжающее на постоянное место жительства в другую страну.
5. Основную долю миграционных потоков составляют:
- а) ученые и творческие работники
 - б) рабочие и служащие
 - в) предприниматели
 - г) беженцы
6. Отметьте основные направления международной миграции:
- а) из развивающихся в развитые страны
 - б) в рамках развитых стран
 - в) между развивающимися странами
 - г) из бывших соцстран в развитые страны
 - д) из развитых в развивающиеся
 - е) из слаборазвитых стран (по списку ООН) в развитые
 - ж) из развитых (научные работники, высококвалифицированные специалисты, врачи) в слаборазвитые страны
7. Страны, привлекающие иностранную рабочую силу, могут получить следующие выигрыши:
- а) повышение конкурентоспособности продукции
 - б) снижение давления на внутренний рынок труда со стороны его предложения
 - в) уменьшение спроса на труд
 - г) все перечисленное неверно.
8. Отметьте три основных центра притяжения рабочей силы:
- а) нефтедобывающие страны Ближнего Востока
 - б) Австралия
 - в) США
 - г) Южная Африка
 - д) Западная Европа
 - е) страны АТР
 - ж) Латинская Америка
 - з) Россия
9. Объективными ограничителями миграции рабочей силы являются:
- а) ограниченность емкости рынков труда в отдельных странах
 - б) языковые барьеры
 - в) отсутствие соглашений о признании дипломов об образовании
 - г) все перечисленное верно.
10. Виза – это:
- а) отметка в паспорте, разрешающая въезд на или проезд через территорию государства, давшего визу
 - б) лишение гражданства
 - в) право на свободу передвижения
 - г) право покинуть свою и любую другую страну.
11. Иммиграция – это
- а) въезд трудоспособного населения в страну из-за границы;
 - б) выезд трудоспособного населения из страны за границу.
 - в) въезд в страну ранее выехавшего гражданина
12. Уровень заработной платы между странами не выравнивается даже при условии полной юридической свободы миграции рабочей силы
- а) в связи с государственным регулированием заработной платы

- б) в связи с наличием экономических и неэкономических издержек международной миграции рабочей силы
- в) в связи с инфляцией
- г) нет правильного ответа

13. Иммиграция выгодна:

- а) предпринимателям принимающей страны
- б) наемным работникам принимающей страны
- в) предпринимателям страны донора
- г) наемным работникам страны донора

14. Такое явление в международной миграции рабочей силы, как «утечка умов», выгодно

- а) стране-эмиграции
- б) стране-иммиграции
- в) не выгодно ни стране-эмиграции, ни стране-иммиграции
- г) выгодно обеим странам

15. Государственное регулирование международной трудовой миграции в развитых странах направлено на:

- а) полное запрещение гражданам одной страны выезжать на работу в другие страны, если выплата заработной платы происходит на территории иностранного государства;
- б) ликвидацию любых ограничений для приема иностранных работников на территории своей страны, если они согласны работать за более низкую зарплату, чем граждане данной страны;
- в) использование положительных сторон и борьба с отрицательными последствиями международной трудовой миграции для экономики конкретной страны.
- г) свободное перемещение рабочей силы из развивающихся стран в развитые.

Задачи

1. Предположим, что в Кыргызстане рынок труда характеризуется следующими условиями. Кривая спроса имеет вид: $L_d = 20 - 3W$, кривая предложения: $L_s = 10 + 2W$. В Казахстане кривые спроса и предложения соответственно: $L_d = 80 - 5W$, $L_s = 40 + 3W$. (Заработная плата – в ден. ед./ час., занятость – млн. чел).

- а) Определите состояние рынка труда (объем занятости и равновесный уровень заработной платы) в ситуации закрытой экономики в обеих странах.
- б) Каково потенциальное направление миграции рабочей силы?
- в) Предположим, что в результате снятия ограничений на миграцию, в стране эмиграции равновесная заработная плата выросла на 1 ден.ед. Определите объем эмиграции из этой страны.
- г) Определите новый уровень заработной платы в стране иммиграции.
- д) С помощью понятий "выигрыш потребителя" и "выигрыш производителя" определите выигрыши и проигрыши предпринимателей, наемных рабочих и стран в целом.

2. Используя условия задачи 1, изменим лишь значения для кривых спроса и предложения в странах. В стране А - $L_d = 20 - 3W$, $L_s = 10 + 2W$, в стране В - $L_d = 20 - 3W$, $L_s = 10 + 2W$. Определите все, что найдено в задаче 1, (пункты а), б), г), д) однако изменим, условия в пункте в). Предположим, что в результате снятия ограничений на миграцию, в стране иммиграции равновесная заработная плата снизилась на 1 ден.ед. Определите объем иммиграции в эту страну.

Ситуации

1. Германия намерена широко открыть двери для иммигрантов

В Берлине только что обнародован отчет правительственной комиссии, которая пришла к выводу, что Германия должна ежегодно принимать 50 тысяч иммигрантов; в противном случае страна столкнется с жесткой нехваткой рабочей силы. Комиссия экспертов изучала проблему притока иностранцев в страну. Главный вывод заключается в том, что в условиях резкого сокращения рождаемости в Германии без притока молодых и квалифицированных иммигрантов страна может похоронить надежды на экономическое процветание и высокий жизненный уровень.

Привлекать в Германию предлагается три основные категории иммигрантов. Бессрочный вид на жительство и право на работу смогут получить 20 тыс. относительно молодых – до 45 лет и квалифицированных иностранцев. Для отбора разработана балльная система. Чем человек моложе, образованнее и, опытнее, тем больше баллов ему начисляется. Повышает шансы попасть в Германию и знание иностранных языков, прежде всего немецкого, а также наличие детей. Чем больше, тем лучше.

Во второй категории также 20 тыс. человек. Это специалисты наиболее дефицитных на данный момент в Германии профессий. Они получают только временный вид на жительство и право на работу.

Третья категория иммигрантов – выпускники школ. Они смогут получать в Германии профессионально-техническое образование, а затем при желании устраиваться на постоянное жительство. Наряду с этим предлагается значительно упростить процедуру переселения в Германию зарубежных ученых.

На помощь со стороны государства смогут рассчитывать иностранцы, которые решат открыть свое дело в Германии. Это может быть химчистка или автомастерская, ресторан или даже банк. Главное – исправно платить налоги.

Источник: по материалам NTVRU от 5 июля 2001г.

Задание

При обсуждении проблем иммиграции в Германии ответьте на следующие вопросы:

1. О какой форме международных экономических отношений идет речь в данной ситуации?
2. Какие формы иммиграции рассматриваются?
3. Какие инструменты иммиграционной политики использует Германия?
4. Какие преимущества получает Германия, принимая иммигрантов?
5. Какой опыт можно перенять у Германии?

2. Туннель под Ла-Маншем стал основным каналом перехода нелегальных иммигрантов в Англию

Туннель под проливом Ла-Манш, связывающий французский порт Кале с английским портом Дувр, в последнее время стал основным путем попадания нелегальных иммигрантов на Британские острова. Нелегальная иммиграция на Туманный Альбион достигла в последнее время таких масштабов, что серьезно осложнила нормальную эксплуатацию туннеля. Об этом объявило руководство компании Channel Tunnel, потребовав от правительств двух стран в срочном порядке принять соответствующие меры.

Иммигранты пользуются тем, что при поездке через туннель отсутствует паспортный контроль. Поэтому можно свободно купить в Париже билет на электричку и, приехав через несколько часов в Лондон, попросить у британских

властей убежища. А если денег на билет нет, то можно, несмотря на существующий запрет, попытаться просто пройти туннель пешком.

Сотни человек ежедневно пытаются пешком пройти туннель под Ла-Маншем. Каждую ночь это предпринимают до тысячи человек. Компания «Евротуннель», которая обслуживает железнодорожную трассу под проливом Ла-Манш, обратилась к правительствам Великобритании и Франции с отчаянным призывом принять экстренные меры, чтобы перекрыть поток «нелегалов», пытающихся перебраться в Британию по этому туннелю. Компания утверждает, что каждую ночь с французской стороны туннеля собирается толпа численностью до тысячи человек, которые хотят пробраться в Англию. «Перебежчиков» не останавливает длина этой трассы – 52,5 км, из которых 38 км проходят под водой.

Источник: по материалам NTVRU от 19 и 20 февраля 2000 г.

Задание

1. О какой форме миграции населения идет речь в данной ситуации?
2. Каковы ее причины?

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой международная миграция рабочей силы?
2. Каковы современные центры притяжения рабочей силы?
3. Каковы факторы, воздействующие на миграцию рабочей силы?
4. Какова классификация форм миграции рабочей силы?
5. Какие позитивные и негативные последствия имеет миграция рабочей силы для экономики стран – доноров и стран – реципиентов?
6. В чем суть государственного регулирования миграции рабочей силы и каковы его инструменты?

Литература

1. Бушмарин И. Квалификация рабочей силы – ведущий компонент производительных сил// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – № 10.
2. Вишневецкая Н. Рынок рабочей силы – новые тенденции// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – № 8.
3. Каменский А.Н. Проблемы международного трудового обмена и Россия. – М., 1999.
4. Костяков В. Миграция: беда или благо// *Экономист*. – 2000. – № 2.
5. Красинец Е. Интеллектуальная миграция// *Экономист*. – 1999. – №3.
6. Кокшаров А. Европа на игле миграции// *Эксперт*, 2002, №37.
7. Морозова В. Об «утечке мозгов» из России в Америку// *США: экономика, политика, идеология*. – 2000. – № 2.
8. Ходов Л. Г. Миграция самодеятельного населения: формы, направления, государственное регулирование// *Внешнеэкономический бюллетень*. – 2001. – № 4.
9. Цапенко И. Социально-политические последствия международной миграции населения// *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – № 3.
10. Цапенко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран// *МЭиМО*, 2004, №5.

ГЛАВА 3.5. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.5.1. Становление интеграционных процессов. Предпосылки интеграции.

Рост международного движения товаров и факторов производства потребовал создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами, устранения препятствий в международной торговле и передвижении факторов производства. Это оказалось возможным в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних политических соглашений.

Во второй половине 20 века быстрое экономическое развитие промышленно-развитых стран (ПРС) и совершенствование средств международного транспорта и коммуникаций привело к бурному развитию международной торговли товарами и услугами. Международная торговля стала дополняться различными формами международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологий). В результате за границу стали перемещаться готовые товары и факторы их производства. Товары стали создаваться не только в рамках национальных границ, но и за рубежом. Закономерным результатом развития международной торговли и движения факторов производства стала экономическая интеграция.

Экономическая интеграция (economic integration) – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Интеграционные процессы приводят к **развитию экономического регионализма**, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли и перемещения факторов производства, чем для всех других стран. Несмотря на очевидные протекционистские черты, экономический регионализм не считается негативным фактором для развития международной экономики, только если группа интегрирующихся стран, либерализуя взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими странами. Экономический регионализм, упрощая экономические связи между странами одной группы, не должен приводить к их усложнению со всеми остальными странами. До тех пор пока регионализм не ухудшает условия торговли с остальным миром, он считается положительным фактором развития международной экономики.

Предпосылками интеграции являются:

- **Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.** Международная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Даже среди развивающихся или индустриальных стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися примерно на одинаковом уровне экономического развития. Попытки объединений интеграционного типа между индустриальными и развивающимися странами, хотя и имеют место, находятся на раннем этапе становления, не позволяющем сделать однозначные выводы об их эффективности. В этом случае из-за начальной несовместимости хозяйственных механизмов они обычно начинаются с переходных соглашений об ассоциации, специальном партнерстве, торговых преференциях, срок действия которых растягивается на многие годы до тех пор, пока в менее

развитой стране не будут созданы рыночные механизмы, сопоставимые по степени зрелости с механизмами более развитых стран.

- **Географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических связей.** Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. К начальной группе стран (интеграционному ядру), ставших инициаторами интеграционного объединения, подключались соседние государства.
- **Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества.** Экономическая интеграция призвана решить набор конкретных проблем, которые реально стоят перед интегрирующимися странами. Страны, проблема которых – создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты. Страны, у которых главной является проблема, например, водоснабжения, не могут интегрироваться с государствами, имеющими проблемы свободы движения капитала.
- **Демонстрационный эффект.** В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости), что оказывает определенное психологическое воздействие на остальные страны, которые следят за изменениями. Демонстрационный эффект проявился, например, в желании многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого серьезных макроэкономических предпосылок.
- **«Эффект домино».** После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это приводит даже к сокращению торговли стран, не вошедших в группировку. Некоторые из них, не имея первичного интереса к интеграции, боясь остаться за ее пределами, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам. Этим, в частности, объясняется быстрое заключение многими латиноамериканскими странами соглашений о торговле с Мексикой после ее вхождения в Североамериканскую зону свободной торговли – НАФТА.

Цели интеграции. Многочисленные интеграционные объединения, возникшие и развивающиеся в настоящее время, имеют следующие схожие цели.

- **Использование преимуществ эффекта масштаба.** Интеграция обеспечивает расширение объемов рынка, сокращение издержек за счет эффекта масштаба. Масштаб региональных рынков, на которых выгодно создавать предприятия, удовлетворяющие потребности региона, привлекает прямые иностранные инвестиции. *Цели увеличения региональных масштабов четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.*
- **Создание благоприятной внешнеполитической среды.** Целью объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных близко географически, имеющих схожие проблемы развития, добрые отношения с соседями, подкрепленные взаимными

экономическими обязательствами, являются важнейшим политическим приоритетом. *Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой именно эту цель.*

- **Решение задач торговой политики.** Региональная интеграция рассматривается как способ укрепить переговорные позиции стран в многосторонних торговых переговорах в ВТО. Считается, что выступления от лица блока более весомы и ведут к более желательным последствиям в торговой политике. Региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых сильно отличаются. *Интеграционные объединения в Северной Америке, Латинской Америке и Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.*
- **Содействие структурной перестройке экономики.** Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок. Более развитые страны, подключая соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании полноценных и емких рынков. *Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС.*
- **Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.** Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. *Такие протекционистские настроения преобладали в странах Латинской Америки и странах Африки к югу от Сахары в 60-70-е годы.*

Экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от интеграционных процессов. Интеграционные группировки создаются в целях использования преимуществ объединения рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства.

2. Типы интеграционных объединений. Этапы интеграции.

Наибольшее развитие интеграционные объединения разного типа получили во второй половине 20 века. Несмотря на различия в подходах, идеологии, определениях и названиях интеграционных процессов и группировок, в них можно выделить некоторые общие черты и закономерности. Исторически интеграция эволюционирует через следующие уровни (этапы), свидетельствующие о степени ее зрелости.

Таблица 1

Характеристики этапов интеграционного процесса

1.Преференциальное торговое соглашение	2. Зона свободной торговли	3. Таможенный союз	4.Общий рынок	5.Экономический союз
- снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле - сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран - межгосударственные органы управления не создаются	- отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле - свобода межстранового движения товаров и услуг - небольшой межгосударственный секретариат	- единое тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран - межгосударственный совет на уровне министров и секретариат	- свобода движения факторов производства - встречи глав государств, совет министров, секретариат	- гармонизация экономической политики - межгосударственный орган с функцией наднационального регулирования

На первом уровне между странами заключаются **преференциальные торговые соглашения**. Такие соглашения могут подписываться либо на двухсторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют наиболее благоприятный режим друг другу, чем третьим странам. Это некоторый отход от принципа наибольшего благоприятствования, который санкционирован ГАТТ/ВТО в рамках временных соглашений, ведущих к образованию таможенного союза.

Преференциальные соглашения, предусматривающие сохранение национальных таможенных тарифов каждой из подписавших стран, рассматриваются даже не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса. Никаких межгосударственных органов управления преференциальными соглашениями не создается.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию **зон свободной торговли**, предусматривающей не сокращение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношении третьих стран. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продукции сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран-членов, либо обходиться без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей ведомств.

Третий уровень связан с образованием **таможенного союза (ТС)** – согласованной отменой группой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. ТС предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона. ТС требует создания более развитой системы межгосударственных органов, координирующей проведение согласованной внешнеторговой политики. Чаще всего это периодические совещания министров и постоянно действующий межгосударственный секретариат.

На четвертом уровне интеграции – общем рынке (ОР), страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы. Это не требует более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Координация осуществляется на периодических (один – два раза в год) совещаниях глав государств и правительств, более частых встречах руководителей минфинов, центробанков, экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат. *В*

рамках ЕС – это Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС.

На пятом уровне интеграция превращается в экономический союз (ЭС), который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом, свободой передвижения товаров и факторов производства, также и координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в валютной, бюджетной и денежной областях. Создаются органы, наделенные не только способностью координировать и наблюдать за экономическим развитием, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Правительства согласованно отказываются от части своих функций, уступая часть государственного суверенитета, в пользу надгосударственных органов. Такие органы наделены правом принимать решения, касающиеся организации, без согласования с правительствами стран-членов. В рамках ЕС – это Комиссия ЕС.

Возможно существование шестого уровня интеграции – политического союза (ПС), который предусматривал бы передачу национальными правительствами части своих функций в отношении с третьими странами надгосударственным органам. Это означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенности государствами. Однако ни одна интеграционная группировка не достигла такого уровня развития и даже не ставит перед собой подобных задач. Основные черты разных уровней интеграции приведены в таблице 2.

Уровень развития интеграционных объединений

Таблица 2

Уровень интеграции (поставленные цели)	Название, год создания	Страны-члены и организации
Преференциальное торговое соглашение	Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и странами бывшего СССР- EU-FSU, 1994	ЕС, Беларусь, Казахстан, Россия, Украина
	Соглашение об ассоциации с ЕС, 1991-1995	Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Словения
	Инициатива «Предприятие для всей Америки» (EAI), 1990	США, большинство латиноамериканских и центральноамериканских государств
Зоны свободной торговли (ЗСТ)	Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ (EFTA), 1960	Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция
	Европейская экономическая зона (ЕЕА), 1994	Страны Европейского союза, Исландия, Лихтенштейн
	Балтийская ЗСТ (Baltic FTA), 1993	Эстония, Латвия, Литва
	Центральноевропейская ЗСТ, 1994	Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
	Североамериканская ЗСТ (North American Free Trade Agreement- NAFTA), 1994	Канада, Мексика, США
	Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН, 1992	Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайланд
	Австралийско-новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей, 1983	Австралия, Новая Зеландия
Бангкокское соглашение, 1993	Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка	
Таможенные союзы (ТС)	Ассоциация ЕС с Турцией, 1963	ЕС, Турция

	Арабский общий рынок, 1964	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
	Центральноамериканский общий рынок, 1961	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа
	ЗСТ между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой, 1992	Колумбия, Эквадор, Венесуэла
	Организация восточно-карибских государств, 1991	Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины
Общий рынок (ОР)	Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива, 1981	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ
	Андский общий рынок, 1990	Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла
	Латиноамериканская интеграционная ассоциация – ЛАИА, 1960	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла
	Общий рынок южного конуса – МЕРКОСУР, 1991	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
	Карибское сообщество и Карибский общий рынок - КАРИКОМ, 1973	Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго
Экономические союзы (ЭС)	Европейское сообщество, 1957, позже Европейский Союз – ЕС, 1993	Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция
	Экономический союз – Бенилюкс, 1948	Бельгия, Нидерланды, Люксембург
	Содружество независимых государств, 1992	Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан
	Союз арабского Магриба, 1989	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис
	Межстрановая инициатива, 1993	Бурунди, Коморские острова, Кения, Магадаскар, Малави, Мавритания, Намибия, Руанда, Сейшельские острова, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве
	Лагосский план действий, 1973	Все страны Африки к югу от Сахары
	Союз реки Ману, 1973	Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне
	Западноафриканский экономический и валютный союз, 1994	Бенине, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того

Точно определить на каком уровне развития находится интеграционное объединение довольно сложно из-за отсутствия сопоставимой информации и сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями. Группировка, называющая себя экономическим союзом, может находиться на ранних этапах ликвидации таможенных тарифов и не достигнуть уровня зоны свободной торговли; а объединение, считающее себя таможенным союзом, может существовать только на бумаге.

Интеграционные группировки, особенно среди развивающихся стран, спорадически (стихийно) возникают и исчезают. По данным ГАТТ/ВТО в 70-е годы насчитывалось 18-20 объединений, в 80-е – 5-6, в середине 90-х – более 30. В современной экономике существует много группировок, находящихся на разных уровнях развития интеграционного процесса. Уровень развития в соответствии с поставленными целями – различен. Отдельные группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее (Австралийско-Новозеландская, Центрально-американский общий рынок). Большинство находятся на ранних подступах к поставленным целям (например: 2 из 7 членов таможенного союза Организации восточнокарибских государств реально используют общий таможенный тариф в отношении третьих стран; Африканское экономическое сообщество будет создавать союз 51 страны в течение 34 лет, начиная с 1994 года).

Наиболее просто реализовать на практике начальные этапы интеграции до уровня таможенного союза. Большинство группировок находятся на уровне преференциальных торговых соглашений или зон свободной торговли, которые не включают обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики. Наиболее развитым интеграционным объединением является Европейский союз.

Принципы оценки интеграции. Интеграция должна оцениваться с точки зрения того, является она шагом к большей свободе торговли или оказывается ограничением на пути торговых потоков. В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО существует только одно исключение из режима наибольшего благоприятствования (РНБ) – статья 24 ГАТТ, предусматривающая возможность создания таможенных союзов и зон свободной торговли.

Для оценки насколько создание интеграционных группировок соответствует интересам международной экономики в целом, в начале 90-х годов специалисты Мирового банка и независимые исследователи следующие критерии:

- региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики;
- переходный период на должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;
- либерализация торговли на условиях РНБ должна предшествовать либо сопровождать образование интеграционной группировки, особенно если тарифы изначально были высокими;
- общий таможенный тариф, вводимый в рамках ТС, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в стране с самым низким тарифом;
- правила приема новых членов в группировку должны быть либеральны и не препятствовать ее расширению;
- правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не служить протекционизму внутри группировки;
- необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые более предпочтительны, обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства;
- после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны применяться в отношениях между ее членами, а в отношении третьих стран должны быть установлены ясные правила их применения.

Выводы: основными этапами развития интеграционного процесса являются преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз. Интеграция начинается с либерализации взаимной торговли товарами, включает создание общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, дополняется свободой межгосударственного передвижения факторов производства и завершается унификацией

макроэкономической политики и созданием надгосударственных органов управления. Несмотря на быстрый рост числа интеграционных объединений, большинство из них находятся на низких уровнях развития.

3. Статические и динамические эффекты интеграции

Становление теории экономической интеграции связывают с именем канадского экономиста Дж. Вайнера (1892-1970). В основе анализа лежит сравнение торговли между странами, имеющими собственные таможенные тарифы и соглашение о таможенном союзе, устраняющее тарифы во взаимной торговле. В соответствии с теорией таможенного союза Дж. Вайнера в результате его создания возникают два типа эффектов:

- статические эффекты – экономические последствия, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат;
- динамические эффекты – экономические последствия, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза.

Среди статических эффектов наибольшее значение имеют эффекты создания торговли и отклонения торговли.

Эффект создания торговли. В результате создания таможенного союза товары, закупавшиеся на внутреннем рынке, могут оказаться дороже, чем товары, произведенные за рубежом. Если до создания таможенного союза местные производители были под защитой импортных пошлин, что делало невыгодным покупать товар за рубежом, то после их отмены в рамках таможенного союза зарубежный товар оказался дешевле местного, и потребители стали закупать его за рубежом. В результате возник импортный товарный поток, которого раньше не было, и ресурсы стали использоваться более эффективно.

Создание торговли – это переориентация местных потребителей с внутренних источников товара на внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Допущения модели интеграционного объединения, повышающего благосостояние таможенного союза:

- в мире существуют три страны А,В,С;
- страна В – малая страна, т.е. не влияющая на мировые цены
- они осуществляют торговлю одним видом товара;
- в стране В цена на товар выше чем в двух других, причем в стране А цена ниже чем в стране С, т.е. $P_A < P_C < P_B$;

Предположим, что цена товара при свободной торговле равна $P_A=2$ в стране А, $P_B= 5$ в стране В и $P_C= 3$ в стране С (или в остальном мире). Если страна В первоначально вводит недискриминационный тариф, включающий цену товара, равный 2 денежные единицы за каждую единицу товара, то страна В будет импортировать товар из страны А по цене $P_A=4$, а из страны С не будет импортировать, т.к. в цена товара из страны С с учетом таможенного тарифа составит 5 денежных единиц, т.е. выше цены импорта из страны А.

При цене $P_B=4$ страна В потребляет 50 единиц товаров (Q_0Q_4), из которых 30 (Q_0Q_2) производится внутри страны, а 20 (Q_2Q_4) импортируется из страны А. Страна В также получает 40 денежных единиц (прямоугольник c) в виде поступлений от

таможенного тарифа. На рисунке S_A является совершенно эластичной кривой предложения страны А товара в страну В при свободной торговле и S_{A+t} является кривой предложения товара X по цене с учетом таможенного тарифа.

Если теперь страна В образует таможенный союз со страной А (т.е. отменит тарифы на импорт товаров только из страны А), то в стране В цена установится на уровне $P_X=2$. При этой цене страна потребляет 70 единиц товара (Q_0Q_5), из которых 10 ($Q_0 Q_1$) производится внутри страны, 60 (Q_1Q_5) импортируется из страны А. В этом случае страна В не получает никакого дохода от тарифа. Выигрыши потребителей в стране В в результате формирования таможенного союза равны $a+b+c+d$. Трапеция a показывает сокращение ренты, или дополнительной выгоды производителей, в то время как прямоугольник c отражает потери доходов государства от тарифа. Поэтому чистый статический прирост благосостояния страны В составит сумму площадей треугольников b и d , или 40 денежных единиц. Треугольник b - это производственный компонент роста благосостояния, треугольник d является потребительским компонентом роста благосостояния.

Дж. Вайнер, разработавший теорию таможенных союзов в 1950 г., сосредоточил свое внимание на описании производственного компонента. В 1955 г. английский экономист Дж. Мид дополнил его теорию, проанализировав потребительский компонент. Затем Джонсон, чтобы получить общую картину повышения благосостояния от интеграции, объединил эти два компонента на одном графике.

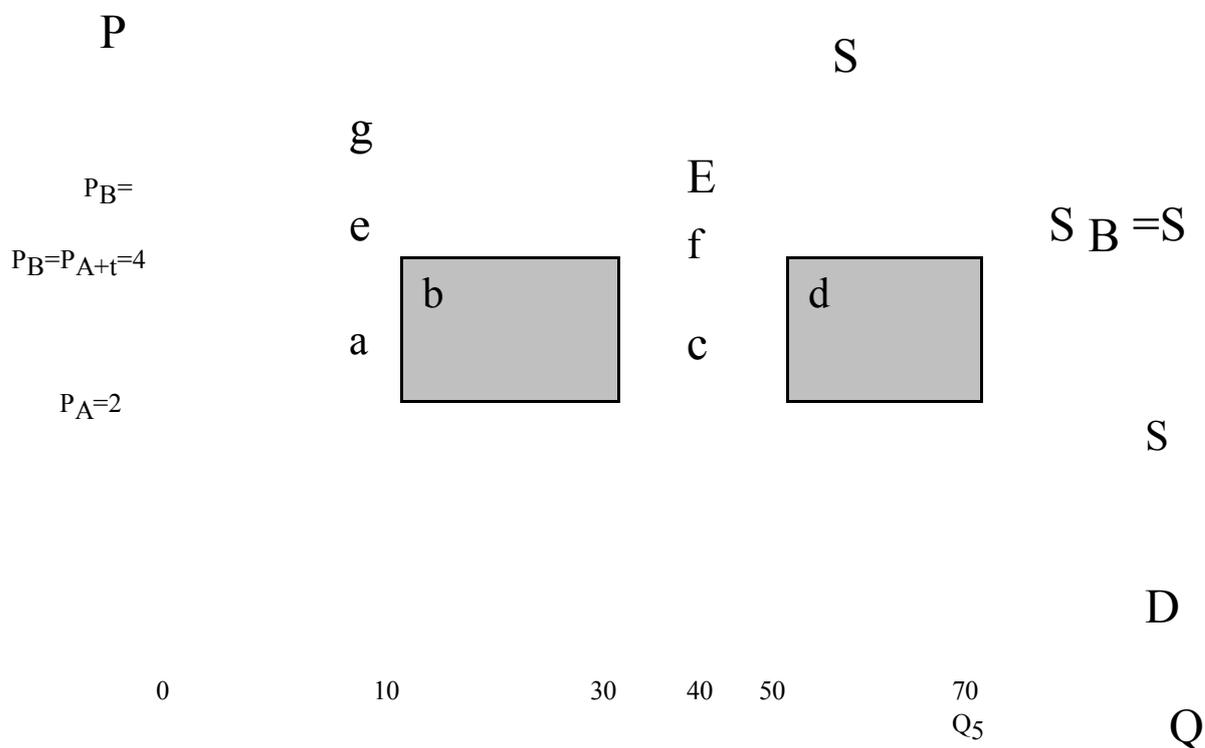


Рис. 232. Эффект создания торговли в результате интеграции

Выводы: Создание таможенного союза благоприятно для потребителей импортного товара стран, вошедших в таможенный союз. Цена товаров снижается на величину таможенных тарифов. Возрастает их потребление, поскольку после образования таможенного союза цена товара снизилась. Доходы импортирующих стран таможенного союза возрастают, поскольку импортируются более эффективные в производстве импортные товары, доходы экспортирующих стран возрастают за счет

расширения объема экспорта. Рост доходов стран таможенного союза приводит к росту их торговли с остальными странами не входящими в таможенный союз.

В результате создания таможенного союза возрастают масштабы торговли, осуществляющиеся на свободной от таможенных ограничений основе, повышается благосостояние стран участвующих и не участвующих в интеграции.

Эффект отклонения торговли. При интеграции страны-члены таможенного союза предоставляют взаимные преференции друг другу, но не третьим странам. В результате могут возникнуть эффекты создания и отклонения торговли. Отклонение торговли противоположно созданию, поскольку поставка товаров из стран, участвующих в интеграции, не всегда самая эффективная. Часто, страны вне группировки могли бы поставить товар по более низким ценам, чем интегрировавшиеся страны.

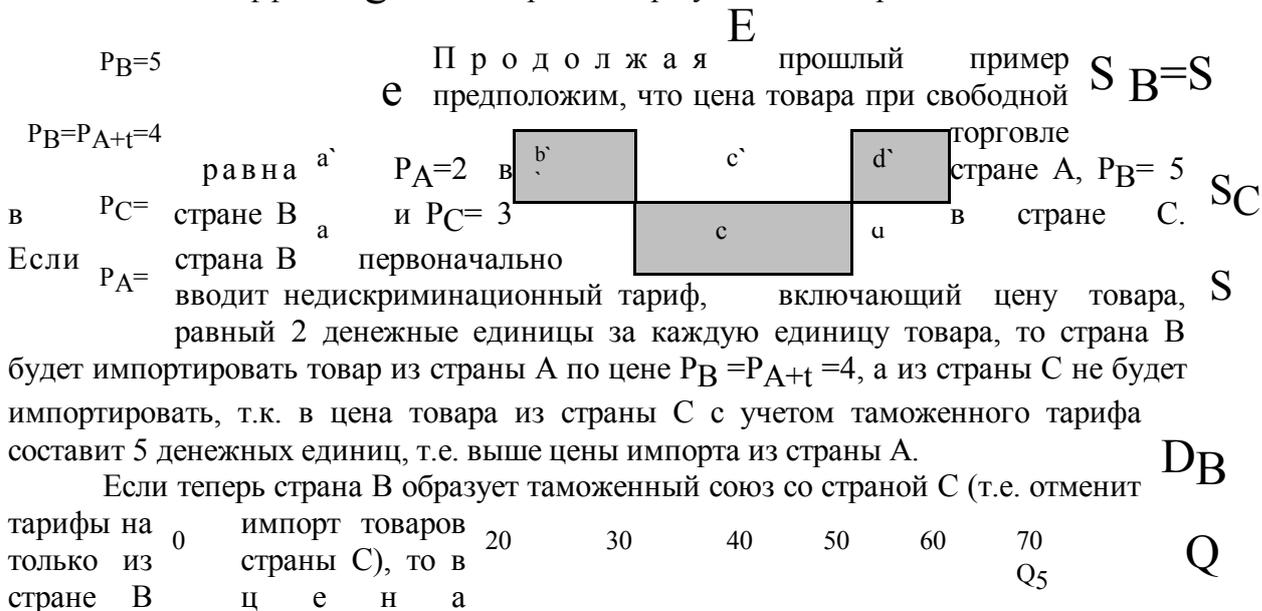
Отклонение торговли – это переориентация местных потребителей с закупки товаров у более эффективного внеинтеграционного производителя на менее эффективного внутриинтеграционного производителя.

Допущения модели интеграционного объединения, снижающего благосостояние таможенного союза:

- в мире существуют три страны А, В, С;
- страна В – малая страна, т.е. не влияющая на мировые цены
- страны осуществляют торговлю одним видом товара;
- в стране В цена на товар выше чем в двух других, причем в стране А цена ниже чем в стране С, т.е. $P_A < P_C < P_B$;

Если в результате интеграции возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние стран вне таможенного союза ухудшится, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем в условиях свободной торговли. Благосостояние интегрировавшихся стран может ухудшиться, если эффект отклонения больше эффекта создания торговли, либо улучшиться, если эффект отклонения меньше эффекта создания торговли. В большинстве случаев эффект создания торговли преобладает, в результате чего интеграция в целом ведет к росту благосостояния.

Рис. 343 Эффект с г ления торговли в результате интеграции



Если теперь страна В образует таможенный союз со страной С (т.е. отменит тарифы на импорт товаров только из страны С), то в стране В цена установится на уровне $P_B = 3$. При этой цене страна В потребляет 60 единиц товара ($Q_0 Q_5$), из которых 20 ($Q_0 Q_1$) производится внутри страны, 40 ($Q_1 Q_5$) импортируется из страны С. В этом случае страна В не станет импортировать товар X из страны А, т.к. цена импорта из страны А с учетом таможенного тарифа составит 4 денежные единицы, что будет превышать цену импорта из страны С. Теперь мы должны сравнивать цены импорта из страны С без тарифа и цену импорта из страны А с учетом тарифа.

Выигрыши потребителей в стране В в результате формирования таможенного союза со страной С равны $a' + b' + c' + d'$. Трапеция a' показывает сокращение ренты, или дополнительной выгоды производителей, в то время как прямоугольники $c + c'$ отражает потери государства от неполучения доходов от тарифа на импортный товар из страны А. Поэтому статический прирост благосостояния страны В составит сумму площадей треугольников b' и d' , или 10 денежных единиц, а ухудшение благосостояния составит площадь прямоугольника c , или 20 денежных единиц.

Поскольку площадь закрашенного прямоугольника c (20 денежных единиц), показывающего потери государства от неполучения доходов от таможенного тарифа, значительно превосходит сумму площадей закрашенных треугольников $b' + d'$ (10 денежных единиц), показывающих выигрыш от торговли, то таможенный союз страны В со страной С приводит к чистому снижению благосостояния для страны В в размере 10 денежных единиц. Однако такой случай не всегда происходит. Например, если кривые спроса и предложения страны В будут более пологими (более эластичными) и/или прямые S_A и S_C ближе друг к другу, тем больше будет сумма площадей закрашенных треугольников и меньше площадь закрашенного прямоугольника. Т.е. даже снижающий благосостояние таможенный союз с менее эффективной страной приведет к чистому повышению благосостояния стран, вошедших в этот союз.

Теория «второго лучшего». До возникновения теории таможенного союза считалось, что свобода торговли однозначно обеспечивает повышение совокупного благосостояния всех стран. Теория таможенного союза показала, что положительный

эффект союза будет в том случае, если таможенный тариф в отношении третьих стран не повышается. Устранение тарифа внутри таможенного союза – региональный шаг на пути свободы торговли. Как показано Дж. Вайнером, при интеграции стран возникают эффекты создания и отклонения торговли. Это свидетельствует о том, что таможенный союз не может рассматриваться как однозначно позитивное явление. После политики свободы торговли нет второй альтернативной политики, с однозначным позитивным воздействием. На этом построена идея «второго лучшего», высказанная английским экономистом Дж. Мидом в 1955 г.

Теория «второго лучшего» утверждает, что нет второго варианта торговой политики, кроме свободы торговли, безусловно повышающей совокупное благосостояние.

Хотя интеграция не является наилучшим вариантом торговой политики, однако исследования показывают, что чаще ее положительные эффекты превышают отрицательные. Таможенный союз с большей вероятностью приведет к росту благосостояния стран участниц, если этому будут предшествовать следующие условия и предпосылки:

- чем выше уровень таможенных тарифов до интеграции, тем больше вероятность, что их отмена приведет к преобладанию эффекта создания над эффектом отклонения торговли и наоборот;
- чем ниже уровень таможенного тарифа в отношении третьих стран, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли;
- чем больше стран интегрируется и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли;
- чем ближе уровень экономического развития интегрирующихся стран и чем сильнее конкуренция между ними, тем больше вероятность преобладания эффекта создания торговли; в этом случае каждая страна будет специализироваться на товарах, которые она производит с меньшими издержками и их экспортировать;
- чем больше объем торговли между интегрирующимися странами до объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли;
- чем ближе географическому расположению интегрирующихся страны, тем транспортные издержки будут меньше препятствовать росту благосостояния стран-участниц.

Кроме перечисленных эффектов к числу статических эффектов интеграции относятся сокращение административных расходов на содержание таможенных и пограничных органов. Из-за сокращения спроса на импорт из стран вне группировки, может произойти улучшение условий торговли интегрировавшихся стран.

Динамическими эффектами интеграции, проявляющимися не сразу, являются возрастающая конкуренция производителей разных стран, сдерживающая рост цен, улучшающая качество товаров, стимулирующая создание новых технологий. Страны-участницы используют преимущества эффекта масштаба, увеличивая объем производства и сокращая издержки производства. Интеграция ведет к росту иностранных инвестиций, поскольку корпорации стран вне группировки стремятся сохранить за собой сегменты закрытого таможенным тарифом рынка за счет создания предприятий на территории группировки, более эффективное использование экономических ресурсов.

Наибольшей динамической выгодой, которая может появиться в результате формирования таможенного союза, будет **возросшая конкуренция**. Это означает, что в отсутствие таможенного союза производители (особенно в условиях монополистических и олигополистических рынков) могут стать «медлительными» и «неповоротливыми» под защитой торговых барьеров. Однако, когда уже сформирован таможенный союз и торговые барьеры между его членами сняты, производители во всех странах должны либо повысить эффективность для противостояния конкуренции

других производителей внутри союза, либо объединиться, либо совсем уйти из бизнеса. Возросший уровень конкуренции также, по всей вероятности, может стимулировать развитие и использование новых технологий. Все эти усилия сократят издержки производства в пользу потребителей. Разумеется, таможенные союзы должны действовать осторожно (принимая и проводя антитрестовские законы), для того, чтобы практика типа олигополистических сговоров и соглашений по разделу рынка, которые ранее могли ограничить конкуренцию внутри страны, не были бы заменены подобной практикой в масштабе таможенного союза после его формирования. ЕС попытался сделать именно это.

Второй возможной выгодой, могущей появиться в результате расширения рынка после формирования таможенного союза, является *эффект масштаба*. Тем не менее, необходимо отметить, что даже малая страна, не являющаяся членом какого-либо таможенного союза, может преодолеть ограниченность своего внутреннего рынка и достичь прочного эффекта масштаба в производстве, экспортируя продукцию остальному миру.

Например, было замечено, что в таких относительно малых странах, как Бельгия и Голландия, еще до их присоединения к ЕС предприятия уже были сопоставимы по своим размерам с американскими и, таким образом, уже имели прочный эффект масштаба, ориентируясь на производство для внутреннего рынка и на экспорт. Несмотря на это, после формирования ЕС была достигнута значительная экономия из-за сокращения номенклатуры разнообразных товаров, производимых на каждом предприятии и повышения защитных мер.

Другой возможной выгодой является *стимул осуществления инвестиций*, появившийся в результате использования преимуществ расширенного рынка и необходимости противостоять возросшей конкуренции. Более того, формирование таможенного союза может побудить аутсайдеров к повышению производственных возможностей внутри союза для избежания дискриминационных торговых барьеров на товары, произведенные вне союза. Этому служат так называемые тарифные предприятия. Поэтому крупные инвестиции, сделанные американскими фермерами в Европе после 1955 года и после 1986 года можно объяснить нежеланием США оказаться вне этого быстро растущего рынка.

Наконец, в таможенном союзе, который также является общим рынком, свободное перемещение труда и капитала в рамках союза, вероятно, приведет к *лучшему использованию экономических ресурсов* всего союза.

Эти динамические эффекты, возникающие в результате формирования союза, предположительно должны быть намного выше статических, рассмотренных ранее, и весьма значительными. Действительно, Великобритания присоединилась к ЕС в 1973 году в первую очередь именно из-за них. Недавние эмпирические исследования показали, что эти динамические выгоды примерно в пять-шесть раз больше статических. Монетарные (денежные) аспекты формирования таможенных союзов будут рассмотрены в Разделе 20.4 "Оптимальные валютные зоны".

Однако необходимо отметить, что присоединение к таможенному союзу из-за возможного объединения статических и динамических эффектов, которые он обеспечивает, являются лишь вторичным аргументом. Лучшей политикой для страны может быть *одностороннее* снятие всех торговых барьеров. Однако, для такой страны, как США -достаточно большой для влияния на собственные условия торговли, выигрыш от одностороннего снятия торговых барьеров должен перевесить ухудшение ее условий торговли, тем не менее принятие подобного решения также будет политически трудным из-за сильного противодействия очень громкого и влиятельного меньшинства, которое в результате этого пострадает

Таким образом, если при образовании ТС возникает эффект создания торговли, то масштабы торговли вне группировки возрастают и благосостояние всех стран

повышается. Если возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние неучаствующих в группировке стран ухудшается, а стран – участниц либо ухудшится, если эффект отклонения больше эффекта создания торговли, либо улучшится если сила эффектов противоположна. По теории «второго лучшего», кроме политики свободы торговли нет другой торговой политики, воздействие которой на совокупное благосостояние было бы однозначно положительным.

4. **Международная экономическая интеграция на примере Европейского Союза**

Наиболее развитая в мире интеграционная группировка – Европейский союз. Расширив членство с 6 до 15 стран, группировка прошла все этапы интеграционного процесса. Европейский союз образовался на базе трех интеграционных сообществ – Европейского сообщества по атомной энергии, Европейского объединения угля и стали и Европейского экономического сообщества, созданных в 50 годы.

Этапы формирования интеграции в ЕС.

Цели интеграции со временем менялись. Интеграция в процессе развития прошла следующие этапы:

- **Зоны свободной торговли (1958-1969гг.).** В соответствии с Римским договором были отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, установлен общий таможенный тариф и принята общая таможенная политика в отношении третьих стран. С 1962 г введена единая сельскохозяйственная политика. С 1963 г ряд развивающихся стран вступили в ассоциированные отношения с ЕС по Яундскому соглашению. В 1965 г три сообщества договорились о слиянии исполнительных органов.
- **Таможенного союза (1968-1976гг.).** Сначала союз развивался в рамках 6 стран-основателей, а затем расширялся за счет вступления в 1973 г Дании, Ирландии и Великобритании, в начале 80-х г – Греции, Португалии и Испании. Единая сельскохозяйственная политика дополняется политикой в области охраны окружающей среды, в области исследований и технологического развития. На основе соглашения 1971 г между ЕС и ЕАСТ границы ЗСТ расширяются, включая 7 стран ЕАСТ – Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания. На основе первой (1975 г), второй (1979 г) и третьей (1984 г) Ломейских конвенций число ассоциированных развивающихся стран увеличивается с 20 до 66. Начинается интеграция в валютно-финансовой сфере: в 1972 г вводится совместное плавание валют некоторых стран – членов ЕС, в 1979 г начала функционировать Европейская валютная система.
- **Общего рынка (1987-1992 гг.).** На основе Единого Европейского акта и документа (от 1985 г) о программе создания внутреннего рынка ликвидируются барьеры для передвижения товаров и факторов производства: физические (пограничные таможенные посты и паспортный контроль), технические (различия в стандартах, образовательных сертификатах, приоритетах национальным производителям в госзакупках), фискальные (в налогообложении). Введена единая политика в энергетике, транспорте, социального и регионального развития. Четвертая Ломейская конвенция увеличила число ассоциированных с ЕС членов до 69.
- **Экономического союза (с 1993 г по н.в.).** Усиливается политическая интеграция, а также валютный союз на основе Маастрихтского договора о Европейском союзе: 1990-1993гг – валюты стран ЕС включаются в совместное плавание и снимаются валютные ограничения; 1994 - 1998гг создается

Европейский валютный институт, усиливается координация макроэкономической политики; с 1999г фиксируются курсы валют, вводится единая валюта (**ЕВРО**) в безналичных расчетах и создается единый Европейский центральный банк. На этом этапе вступит в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией, Лихтенштейном). С 2002 г вводится в наличное обращение единая валюта ЕС – **ЕВРО**, которая в течение полугода заменит полностью национальные валюты.

Механизмы управления ЕС. Управление ЕС осуществляют пять главных институциональных органов – Европейский Совет, Комиссия ЕС, Совет министров, Европейский парламент и Суд ЕС. Они представляют систему межгосударственного управления, осуществляющую законодательные, исполнительные и судебные функции.

Европейский парламент – представительный и консультативный орган ЕС. С 1957 года депутаты делегировались национальными парламентами; с 1979 года избираются прямым голосованием от каждой страны сроком на 5 лет численностью пропорциональной удельному весу экономики каждой страны. Секретариат парламента находится в Люксембурге. Сессии проводятся в Страсбурге, комитеты заседают в Брюсселе. Принимает решения по вопросам внутреннего рынка, бюджета ЕС, принятия новых членов, заключение соглашений об ассоциации РС, выносит вотум недоверия Комиссии ЕС, накладывает вето на постановления.

Европейский совет – директивный орган ЕС, заседает не реже 2 раз в год, в составе глав государств и правительств и Председателя комиссии. С 1986 года является руководящим политическим органом ЕС. Принимает решения по ключевым вопросам интеграции – прямые выборы, принятие новых членов, создание европейской валютной системы, реформа единой сельскохозяйственной политики, отношения с третьими странами, - которые являются обязательными для исполнения другими органами. Председателем является глава одной из стран, сменяется через 6 месяцев.

Совет ЕС – межправительственный орган ЕС. Заседания проводятся по мере необходимости, на уровне министров иностранных дел, финансов, экономики, с.х., транспорта. Наибольшее количество голосов у ФРГ, Франции, Италии и Великобритании. Решения принимаются большинством голосов.

Комиссия ЕС – надгосударственный исполнительный орган ЕС. Члены назначаются правительствами стран ЕС на 5 лет. Члены не могут получить инструкции от правительств и обязаны действовать в интересах сообщества. Каждый отвечает за определенную сферу деятельности ЕС. Председатель назначается на 5 лет по договоренности между правительствами стран и по согласованию с Европейским парламентом. Управляет повседневной деятельностью ЕС, готовит предложения Совету, контролирует исполнение решений Совета национальными правительствами, следит за осуществлением единой политики ЕС в отдельных отраслях. Место пребывания Комиссии – Брюссель.

Суд ЕС – верховная судебная инстанция, состоящая из 13 судей, назначаемых на 6 лет по взаимному соглашению между правительствами. Суд наблюдает за единообразием применения правовых документов ЕС, определяет соответствие правовых актов Комиссии и Совета. Страны и Комиссия ЕС могут возбудить дело в Суде, если другая страна не выполняет условия договоров ЕС. Суд рассматривает обращения физических и юридических лиц, которым законодательные акты ЕС нанесли ущерб.

Правовые документы органов ЕС имеют формы: постановления и директивы обязательные к исполнению всеми странами; аналог национальным законам; решения-предписания органов ЕС, обязательные для стран, предприятий и частных

лиц, которым они адресованы; рекомендации – предписания органов ЕС, не обязательного характера и служащие для ориентировки правительств.

Политика в области сельского хозяйства необходима для создания благоприятных условий национальным производителям, поскольку с.х. продукция не достаточно конкурентоспособна на рынке. В результате согласованной политики страны ЕС продают продукцию по ценам, превышающим среднемировые на 30% и более. Она определяет обязательный приоритет закупок у фермеров стран ЕС перед импортом. Важным направлением политики является сдерживание перепроизводства и поддержка мелких фермеров.

Единая аграрная политика – согласованные действия стран ЕС по обеспечению стабильности поставок с.х. продукции, ее цен, повышению с.х. производительности, поддержанию жизненного уровня фермеров и разумного уровня цен. Элементами политики являются:

- Единые цены на с.х. продукцию внутри ЕС и единый механизм их поддержания;
- Свобода торговли с.х. продукцией внутри ЕС, отсутствие тарифных и количественных ограничений;
- Единое финансирование сельского хозяйства через Европейский фонд ориентации и гарантии с.х. (ФЕОГА), на поддержание которого идет более половины Бюджета ЕС.

Совместные финансовые институты.

- Европейский фонд развития – предоставляет финансы для стабилизационных фондов и венчурный капитал, предоставляет помощь в случае стихийных бедствий, беженцам, на структурные преобразования в странах, проводящих экономические реформы.

- Европейский инвестиционный банк – инвестиционный институт, созданный за счет взносов стран ЕС и мобилизации средств, инвестируемых в приоритетные проекты в странах ЕС.

Основные термины и понятия

- 1) Экономическая интеграция
- 2) Преференциальное торговое соглашение
- 3) Зона свободной торговли
- 4) Таможенный союз
- 5) Общий рынок
- 6) Экономический союз
- 7) Эффект создания торговли
- 8) Эффект отклонения торговли
- 9) Теория «второго лучшего»

1. Переориентация местных потребителей с отечественных товаров на импортные, ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.
2. Форма экономической интеграции, при которой допускается свободное перемещение капитала и рабочей силы среди стран-членов.
3. Форма экономической интеграции, при которой отсутствуют торговые барьеры, а также согласуется таможенная политика в отношении третьих стран.
4. Форма экономической интеграции, при которой унифицируются экономические политики (денежно-кредитная, налогово-бюджетная и др.) стран-участниц.

5. Торговая политика выборочного снижения или снятия торговых ограничений только между объединившимися странами.
6. Форма экономической интеграции, при которой обеспечивается более низкие торговые барьеры между странами участниками по сравнению с другими государствами.
7. Переориентация местных потребителей с закупки товаров у более эффективного внеинтеграционного производителя на менее эффективного внутри-интеграционного производителя.
8. Форма экономической интеграции, при которой все торговые ограничения устраняются между ее членами и при этом каждая страна сохраняет свои таможенные барьеры в торговле с третьими странами.
9. После политики свободы торговли нет второй альтернативной политики, с однозначным позитивным воздействием на благосостояние стран.

Верно – неверно

1. Теория "второго лучшего" Дж. Мида утверждает, что существует политика помимо свободы торговли, безусловно ведущая к росту совокупного благосостояния.
2. Выигрыш малой страны от интеграции всегда больше, чем у большой страны.
3. Термин "зона свободной торговли" идентичен понятию "свободная экономическая зона".
4. Интеграционные процессы в границах СНГ в большей мере обусловлены неэкономическими причинами.
5. Основой успешной экономической интеграции является развитие внутриотраслевой специализации производства и транснационализация капитала.
6. Главная цель международной экономической интеграции – получение экономической выгоды для ее участников.
7. Предполагает полный экономический и валютный союз стран введение единой валюты.

Тесты:

1. Эффект создания торговли предполагает:
 - 1) расширение торгового сотрудничества интеграционного объединения с третьими странами
 - 2) масштаб переориентации местных потребителей с менее эффективного внутреннего поставщика товара на более эффективный внешний (в пределах таможенного союза)
 - 3) рост объема продаж фирмы в результате действия эффекта масштаба
 - 4) формирование новых торговых отношений в результате углубления внутриотраслевой специализации в рамках зоны свободной торговли
 - 5) нет правильного ответа
2. К целям интеграции нельзя отнести:
 - 1) Решение задач торговой политики
 - 2) Использование преимуществ эффекта масштаба
 - 3) Создание благоприятной внешнеполитической среды
 - 4) Содействие структурной перестройке экономики
 - 5) Поддержка молодых отраслей национальной экономики
 - 6) Нет правильного ответа

3. Преобладающая часть интеграционных объединений в мире находится на этапе:
- 1) экономического союза.
 - 2) общего рынка.
 - 3) таможенного союза.
 - 4) зоны свободной торговли.
 - 5) преференционных торговых соглашений.
4. Интеграционные процессы в СНГ находятся на стадии:
- 1) преференционных торговых соглашений.
 - 2) зоны свободной торговли.
 - 3) таможенного союза.
 - 4) экономического союза.
 - 5) валютного союза.
5. Если страны обеспечивают отмену таможенных пошлин во взаимной торговле, вводят единый внешний тариф в отношении третьих стран, но сохраняют взаимные ограничения на движение капиталов и рабочей силы, то это:
- а) общий рынок;
 - б) таможенный союз;
 - в) зона свободной торговли;
 - г) полный экономический союз.
6. Если страны обеспечивают систему таможенных пошлин во взаимной торговле, но сохраняют национальные нормы регулирования в отношении третьих стран, а также взаимные ограничения на движение капиталов и рабочей силы, то это:
- а) общий рынок;
 - б) полный экономический союз;
 - в) зона свободной торговли;
 - г) таможенный союз.
7. Если страны устанавливают взаимную свободу перемещения товаров, капиталов и рабочей силы, но не вводят единую валюту, это
- а) зона свободной торговли;
 - б) таможенный союз;
 - в) полный экономический и валютный союз;
 - г) нет правильных ответов.
8. В настоящее время на этапе экономического и валютного союза находится
- а) НАФТА;
 - б) ЕС;
 - в) СНГ;
 - г) АСЕАН.
9. Интеграционная экономическая группировка:
- а) ВТО
 - б) ООН
 - в) ЕС
 - г) НАТО
10. Развитие процессов международной экономической интеграции обусловлено
- а) различием в уровне экономического развития стран-участниц интеграционного процесса
 - б) различным уровнем обеспечения трудовыми ресурсами
 - в) углублением международного разделения труда и возрастанием значения международной кооперации
 - г) политическим решением лидеров государств, стремящихся к установлению тесных интеграционных связей.

Задачи

1. Предположим, что внутренняя цена на мешок цемента при автаркии в Кыргызстане равна 140 сом, а с учетом транспортных издержек из Казахстана она составляет 100 сом и 80 сом из Китая в пересчете на нашу валюту. Кыргызская Республика слишком мала, чтобы повлиять на цены в Казахстане или в Китае своей продукцией. Предположим, что Кыргызстан в целях защиты отечественных производителей цемента вводит импортную пошлину на ввоз цемента в размере 60 сом за мешок. Будет ли Кыргызстан производить цемент внутри своей страны или импортировать его из Казахстана или Китая?
2. Изменяя предыдущее задание 1., предположим, что Кыргызстан вводит тариф в размере 30 сом на импорт цемента из этих стран, будет ли Кыргызстан производить цемент своей страны или импортировать из Казахстана или Китая?
3. Продолжая предыдущее задание 2, определить: а) Если Кыргызстан образует таможенный союз с Китаем, будет ли Кыргызстан производить цемент внутри страны или импортировать его из Китая или Казахстана? б) Каким будет таможенный союз, который создадут Кыргызстан с Китаем: повышающим благосостояние или снижающим его, или ни тем, ни другим? Начертите график и определите прирост (потери) благосостояния в Кыргызстане от интеграции с Китаем.
4. Исходя из условия Задания 2: а) Если затем Кыргызстан сформирует таможенный союз с Казахстаном, будет ли Кыргызстан производить цемент внутри страны или импортировать его из Китая или Казахстана? б) Будет ли таможенный союз, сформированный Кыргызстана вместе с Казахстаном, повышающим благосостояние, снижающим его или ни тем, ни другим? Начертите график и определите прирост (потери) благосостояния в Кыргызстане от интеграции с Казахстаном.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие международной экономической интеграции, причины ее возникновения и развития.
2. Экономические и политические предпосылки создания международных интеграционных объединений.
3. Перечислите основные формы международных интеграционных объединений и дайте их характеристику.
4. Интеграция на примере Европейского Союза (краткая история возникновения, основные органы управления, введение единой валюты «евро»).
5. Особенности развития процессов международной экономической интеграции между странами СНГ.

Литература

1. *Киреев А.* Международная экономика. М., 2001.
2. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. СПб., Питер, 2003.
3. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1995.
4. *Миклашевская Н.А., Холопов А.В.* Международная экономика. М., 2000.
5. *Михайлушкин А.И., Шимко П.Д.* Международная экономика. М., 2002..
6. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М., 1993.
7. *Сальваторе Д.* Международная экономика. М., 1998.

8. *Хмелев И.Б., Пащковская М.Б., Логвинова И.Л.* Учебное пособие «Мировая экономика», раздел 6.
9. *Коровкин В.* Европейская интеграция и региональная политика. «Мировая экономика и международные отношения». № 4, 1994 г.
10. *Бусыгина И., Тренерт О.* Расширение Европейского Союза: покушение на самоубийство? «Мировая экономика и международные отношения», №9 1995 г.
11. *Шишков Ю.* НАФТА: истоки, надежды, перспективы. «Мировая экономика и международные отношения» № 11, 1994.

ЧАСТЬ 4. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГЛАВА 4.1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Валютные рынки и валютные операции

Деньги конкретной страны являются платежным или расчетным средством только на ее территории. При проведении торговых сделок, экспорте-импорте услуг и капиталов возникает проблема обмена (конверсии) валют. Разнообразные сделки по купле-продаже валют заключаются на **валютных рынках**. Размеры торговли на валютных рынках мира на порядок превосходят обороты на рынках товаров и услуг, рабочей силы и технологии.

Операции валютного рынка в отличие от биржевой торговли не концентрируются в одном месте, одном здании или помещении. Они ведутся значительным количеством уполномоченных банков, получивших от Центрального банка своей страны право совершения валютообменных операций. Значительное число таких банков группируется в столицах и других финансовых центрах стран.

Современные эффективные средства связи и информации позволяют банкам осуществлять в непрерывном режиме международные сделки по обмену валют по всему миру. Связанные друг с другом новейшими телекоммуникационными системами, крупнейшие банки образуют мировой валютный рынок – глобальную сеть круглосуточной торговли, обеспечивающей любому клиенту возможность купить или продать любую сумму любой валюты в любой форме и в любой точке Земли.

Круглосуточности способствует расписание работы финансовых рынков, при котором часы торговли образуют замкнутую цепочку, охватывающую страны и регионы мира в разных часовых поясах. Доступность каждому клиенту обеспечивают уполномоченные банки, предоставляя возможность работать даже на дому с использованием, например, программных продуктов валютного дилинга FOREX, REUTER.

Крупнейшими финансовыми центрами мира являются Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт, Нью-Йорк, Токио, Сингапур, Гонконг, причем на три города (Лондон, Нью-Йорк, Токио) приходится 55 % мировой торговли валютой. Крупнейшим валютным центром мира остается столица Великобритании с 30% долей мирового рынка. Иностранные банки играют ключевую роль на лондонской торговой площадке, на них приходится 79 % торговли валютой. Однако после создания в Германии Европейского центрального банка в связи с введением евро роль Лондона как крупнейшего мирового финансового центра снижается.

На мировых валютных рынках банки проводят операции с валютами, которые широко используются в международных сделках - свободно конвертируемыми валютами (СКВ). Сделки с менее распространенными валютами совершаются на региональных и местных валютных рынках. На таких рынках банки осуществляют котировки отдельных национальных валют к каким-либо популярным свободно конвертируемыми валютам мира.

Совокупность экономических отношений между странами, связанных с функционированием денег в международном обороте называется **валютными отношениями**.

В зависимости от условий валютных сделок **по срокам различаются** следующие виды валютных рынков. **Рынок спот** или рынок немедленной поставки валюты. На спот-рынке происходит обмен валютами на основе простых стандартизированных контрактов с расчетами в течение срока до 2-х рабочих дней. Соответствующий спот-курс национальной валюты отражает, насколько высоко оценивается национальная валюта за пределами данной страны в момент проведения операции. Спот-сделки с валютой называются ещё **кассовыми операциями** и широко применяются на валютных рынках для того, чтобы немедленно получить валюту для внешнеторговых расчетов. Рынок характеризуется участием практически всех стран и валют, высокой стандартизованностью и автоматизированностью сделок.

Те виды валютных сделок, которые не предполагают немедленной поставки валюты или заключаются на срок, называются **срочными валютными сделками** и соответствующие сегменты валютного рынка - **срочным валютным рынком**. К срочным видам валютного рынка относят: а) форвардный рынок; б) фьючерсный рынок; в) рынок валютных опционов; г) рынок валютных своп-сделок.

Как **форвардный**, так и **фьючерсный** валютный контракт представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по курсу или цене оговоренной в момент заключения контракта. Оба контракта обязательны к исполнению. Различие между ними удобно проследить по следующей таблице:

Таблица 4.1.1.

Сравнительная характеристика фьючерсного и форвардного валютных рынков.

Критерий сравнения	Фьючерсный рынок	Форвардный рынок
Место заключения сделки	Только на валютной бирже с соблюдением правил торговли,	Вне биржи на межбанковском рынке

	установленных на бирже	
Сумма сделки	Стандартный контракт (например, 25 тыс. ф. ст., 100 тыс. долл.)	Любая сумма по договоренности участников
Посредники	Участники сделки действуют через брокеров - специальных посредников	Обычно участники заключают сделку друг с другом без посредников
Поставка валюты	Фактическая поставка происходит по небольшому числу контрактов (1-5 %)	По большинству контрактов (свыше 95%)
Роль специального депозита	Для покрытия валютного риска участники обязаны внести гарантийный депозит в клиринговый дом - специальное подразделение валютной биржи.	Специальный депозит не требуется, если сделка осуществляется между банками без посредников
Характер рынка и количество котировок	Односторонний рынок: участники сделки являются либо покупателями, либо продавцами контракта, и соответственно котируется один курс валюты	Двусторонний рынок и котировка двух курсов валюты (покупателя и продавца)

На рынке **валютных опционов** заключаются опционные контракты, предоставляющие право, но не обязательство, одному из участников сделки купить (**опцион колл** - на покупку) или продать (**опцион пут** - на продажу) определенное количество иностранной валюты. Цена фиксирована в течение некоторого периода времени до даты истечения опциона (американский опцион) или только на определенную дату (европейский опцион). За указанное право реализовывать или не реализовывать опционный контракт покупатель уплачивает продавцу определенную **премию** - сумму денег, являющуюся ценой опционного контракта. Продавец опциона обязан купить или продать данное количество валюты по согласованной цене в случае исполнения опциона или желания покупателя исполнить контракт. Покупатель опциона имеет право, но не обязательство продать оговоренное количество валюты по базисной цене.

Валютные **своп-сделки** представляют собой операции, сочетающие куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки, с одновременной обратной сделкой на определенный срок с теми же валютами. По сути, своп – это сочетание спот-сделки и форвардной сделки. По операциям своп наличная сделка осуществляется по курсу спот, который в срочной контрсделке корректируется с учетом премии (надбавки) или дисконта (скидки) в зависимости от движения валютного курса. Своп-операции удобны для банков тем, что приобретение валюты осуществляется без валютного риска за счет покрытия спот-сделки срочной операцией. Например, если немецкий банк хочет временно на три месяца разместить свободные денежные средства во Франции, он покупает франки на марки и помещает их на 3-х месячный депозит во французском банке. Однако за три месяца курс французского франка относительно марки может понизиться, и тогда немецкий банк может понести валютные убытки. Чтобы застраховаться от убытков он может заключить своп-сделку, предусматривающую обратную покупку марок за франки по форвардному курсу на момент совершения спот-операции. При этом немецкий банк рассчитывает, что процентные доходы от трёхмесячного депозита перекроют потери от разницы курсов по спот и форвардной операции.

4.1.2. Валютный курс и конвертируемость валюты

Валютный курс - это относительная цена валют двух стран, или стоимость единицы валюты одной страны, выраженная в единицах другой страны.

Определение валютного курса необходимо для:

- взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов;
- сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;
- периодической переоценки счетов фирм и банков в иностранной валюте.

Гипотетически существует пять систем валютных курсов: свободное («чистое») плавание; управляемое плавание; фиксированные курсы; целевые зоны; гибридная (смешанная) система валютных курсов.

Так, в системе *свободного плавания* валютный курс формируется под воздействием рыночного спроса и предложения.

В системе *управляемого плавания* кроме спроса и предложения на величину валютного курса оказывают сильное влияние Центральные банки стран, а также различные временные рыночные искажения.

Примером *системы фиксированных курсов* является Бреттон - Вудская валютная система 1944-1971 гг. В ней курс всех валют фиксировался к доллару с пределом колебаний $\pm 1\%$, а курс доллара был жестко привязан к золоту: $\$35 = 1$ тройская унция золота.

Система целевых зон (валютного коридора) развивает идею фиксированных валютных курсов. Ее примером является привязка российского рубля к доллару США в коридоре 5600- 6200 руб. за \$ 1, действовавшая до августовского кризиса 1998 года. Кроме того, к этому типу можно отнести режим функционирования курсов валют стран-участниц Европейской валютной системы, в которой колебания их валютных курсов по отношению к центральному курсу ЭКЮ расширились, начиная с 1993 г. с границы $\pm 2,25\%$ в 1979 г. до $\pm 15\%$ в настоящее время.

Наконец, примером *гибридной (смешанной) системы валютных курсов* является современная валютная система, в которой заинтересованы страны, осуществляющие свободное плавание валютного курса, где имеются зоны стабильности и т. п.

Множество валютных курсов можно классифицировать по различным признакам.

Критерии классификации	Виды валютного курса
По способу фиксации	Плавающий, фиксированный, смешанный
По способу расчета	Паритетный, фактический
По виду сделок	Спот-сделок, срочных сделок, своп-сделок
По способу установления	Официальный, неофициальный
По отношению к паритету покупательной способности	Завышенный, заниженный, паритетный
По отношению к участникам сделки	Курс покупки, курс продажи, средний курс
По учету инфляции	Реальный, номинальный
По способу продажи	Курс наличной продажи, курс безналичной продажи, оптовый курс обмена валют, банкнотный

Установление курса национальной денежной единицы в иностранной валюте в данный момент времени называется **валютной котировкой**. Курс национальной

денежной единицы может определяться как в форме прямой и обратной (косвенной котировки).

Прямая котировка - выражение валютного курса единицы иностранной валюты через определенное количество единиц национальной валюты.

Обратная (косвенная) котировка - выражение валютного курса единицы национальной валюты через определенное количество единиц иностранной валюты. Подавляющее большинство стран мира используют именно прямые котировки своих валют. Например, на валютном рынке Кыргызской Республики курс сома измеряется как 40 сом за 1 доллар. Если бы Кыргызстан практиковал обратную котировку, то Национальный банк сообщал, что валютный курс сома составляет 0,025 доллара за 1 сом. Косвенную котировку использует Великобритания и, по некоторым операциям, США.

Основная часть международных валютных расчетов между странами осуществляется не путем котировок двух национальных валют друг к другу, а с помощью котировки обеих валют к третьей, как правило, наиболее распространенной в мире валюты. Подобное выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них к третьей валюте называется **кросс-котировка**. Например, кросс-курс сома к евро можно выразить следующим образом. Если курс сома к доллару равен 40 сом/долл., а курс доллар/евро равен 1,25, то прямая кросс-котировка сома к евро составит $40 * 1,25 = 50$ сом за евро.

Возможность обмена национальной валюты в форме любых активов на другую иностранную валюту называется конвертируемостью валюты для всех операций. **Конвертируемость валюты** – способность резидентов и нерезидентов свободно обменивать национальную валюту на иностранную и использовать иностранную валюту в сделках с реальными и финансовыми активами. Если выполняется данное условие свободного обмена национальной валюты, она называется **свободно конвертируемой валютой**. Подобных валют в мире немного, они принадлежат крупнейшим промышленно развитым странам, некоторым небольшим и стабильным развивающимся государствам, и прибалтийским республикам бывшего СССР из числа стран с переходной экономикой.

В зависимости от ограничений на операции по обмену валют, выделяются различные **режимы конвертируемости валют**.

Конвертируемость по текущим операциям означает отсутствие ограничений на платежи и трансферты по международным операциям, связанным с торговлей товарами и услугами, переводом доходов от иностранных инвестиций и трансфертов. Все страны – члены МВФ, подписывая соглашение о вступлении в его ряды, обязуются в соответствии со статьей 8 Устава устранить все ограничения на международные платежи по текущим операциям. Конвертируемость по текущим операциям не может существовать без либеральной торговой системы.

Конвертируемость по финансовым (капитальным) операциям – отсутствие ограничений на платежи и трансферты по международным операциям, связанным с движением капитала, таким как прямые и портфельные инвестиции, кредиты и займы. Конвертируемость по капитальным операциям достигается труднее, чем по текущим операциям. Ограничения на конвертируемость по капитальным операциям необходимы для предотвращения оттока капитала из страны. Переход к конвертируемости по капитальным операциям не только желателен, но и выгоден для страны с точки зрения привлечения иностранного капитала.

В зависимости от места постоянного проживания владельца валюты, конвертируемость может быть внутренней и внешней. **Внутренняя конвертируемость** – право резидентов данной страны (т.е. юридических и физических лиц данной страны) совершать различные операции с иностранной валютой как внутри страны, так и за рубежом. В Кыргызстане внутренняя

конвертируемость сома существует в ограниченном виде. В частности, существуют запреты на оплату товаров и услуг внутри страны за иностранную валюту. Тем не менее, в силу сложностей с принуждением к соблюдению валютного законодательства, более половины сделок с валютой осуществляется нелегально.

Внешняя конвертируемость – право резидентов совершать операции с иностранной валютой с нерезидентами. При существовании внешней конвертируемости без внутренней полная свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с заграницей предоставляется только нерезидентам, тогда как граждане данной страны подобной свободой не обладают.

Свободная (полная) конвертируемость означает наличие одновременно всех режимов конвертируемости, приведенных выше. Если какой-либо режим конвертируемости не соблюдается, валюта считается **частично конвертируемой**.

Достижение полной конвертируемости валюты – сложный, длительный и многоступенчатый процесс. Для полной конвертируемости национальной валюты страна должна иметь стабильную и здоровую экономику с отрегулированными финансами и платежным балансом. Правительство должно поддерживать либеральный режим внешней торговли, чтобы не искажать существенно мировые цены на товары и услуги на внутреннем рынке. Национальный банк должен иметь достаточный запас золотовалютных резервов, чтобы поддерживать валютный курс без помощи административных санкций по ограничению ввоза и вывоза иностранной валюты и регулирования валютнообменных операций.

Переход к полной конвертируемости проходит два этапа. **На первом этапе** страна обеспечивает конвертируемость по текущим операциям, путем отмены ограничений на платежи по торговле товарами и услугами, снижения ставок таможенных пошлин до приемлемо низкого уровня. **На втором этапе** страна постепенно отменяет ограничения по валютным платежам, связанным с движением капитала.

Что касается перехода к полной конвертируемости с точки зрения свободы валютных операций резидентов и нерезидентов, то чаще он начинается именно с внешней конвертируемости. Преимущество последнего варианта перед внутренней конвертируемостью заключается в следующем. **Во-первых**, установление внешней конвертируемости требует значительно меньших издержек, поскольку круг нерезидентов гораздо меньше по сравнению с отечественными собственниками валюты. Если же страна начинает с внутренней конвертируемости, то Национальному банку необходимо иметь большой запас валютных резервов для удовлетворения спроса на иностранную валюту резидентов в случаях ажиотажного спроса. **Во-вторых**, внешняя конвертируемость стимулирует иностранные инвестиции, снимая проблему репатриации прибылей. В целом, внешняя конвертируемость содействует росту предложения иностранной валюты, ограничивая спрос на неё. Наоборот, внутренняя конвертируемость стимулирует спрос на иностранную валюту, ограничивая её предложение. Поэтому для стран со слабой экономикой и неустойчивой валютой полезнее начинать именно с внешней конвертируемости, и лишь после укрепления национальной валюты постепенно переходить к внутренней конвертируемости.

Для любой, в особенности, конвертируемой валюты, встает важный вопрос о ее цене (курсе) по отношению к другим валютам. Курс валюты помогает определить, какие товары выгодно производить в своей стране, какие экспортировать или импортировать, он влияет на формирование международной структуры производства и потребления.

4.1.3. Факторы, определяющие валютные курсы

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

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

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

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

1. *Паритет покупательной способности валют.*

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

$$Z = P/P1 \quad (4.1.1.)$$

где Z - валютный курс иностранной валюты;

P - уровень цен в рассматриваемой стране;

$P1$ - уровень цен в стране иностранной валюты.

Например, предположим, цена «потребительской корзины» в США - 4000 долл., в Германии - 6000 марок. Тогда курс немецкой марки: $Z = 4000 \text{ долл.} : 6000 \text{ марок} = 0,67 \text{ долл.}$

В краткосрочном периоде (несколько лет) динамика внутренних цен и валютных курсов не соответствовали друг другу. Например, между 1974 г. и 1977 г. отношение потребительских цен в США/Великобритании (P) снизилось на 30% из-за высоких темпов инфляции в Великобритании. Согласно теории следовало ожидать 30%-ного падения фунта. И он действительно упал на 32% - с 2,50 до 1,70 долл. Но с 1977 г. закон паритета покупательной способности не соответствовал ценовым тенденциям. Уровень ежегодной инфляции в Великобритании постоянно превышал на 2% инфляцию в США. Согласно теории, долларовая цена фунта должна была падать на 2% в год. Но с 1977 г. по 1980 г. фунт повысился на 40% (с 1,70 до 2,38 долл.). С 1980 по 1985 он упал на 54% (с 2,38 до 1,10 долл.) - значительно ниже уровня, рассчитанного по этой теории для 1985 г. (около 1,4 долл.) на базе 1973 г.

Таким образом, для понимания причин формирования и колебаний валютных курсов теория паритета покупательной способности полезна в долгосрочном аспекте. Для объяснения краткосрочных тенденций необходимо принимать во внимание и ряд других факторов.

2. *Изменение реального дохода.* Предположим, реальный доход в США увеличился на 10% больше, чем это произошло бы в обычных условиях. Например, это случилось после обнаружения и начала разработки новых нефтяных и газовых месторождений на Севере Аляски. Дополнительные продажи нефти и газа стимулировали бы новый спрос на доллары. Согласно количественной теории денег, 10%-ный рост национального дохода страны в результате новых продаж товаров ведет к 10%-ному росту спроса на доллары для совершения сделок. На рис. 4.1.1. показано изменение спроса на доллары на валютном рынке (цифры условные).

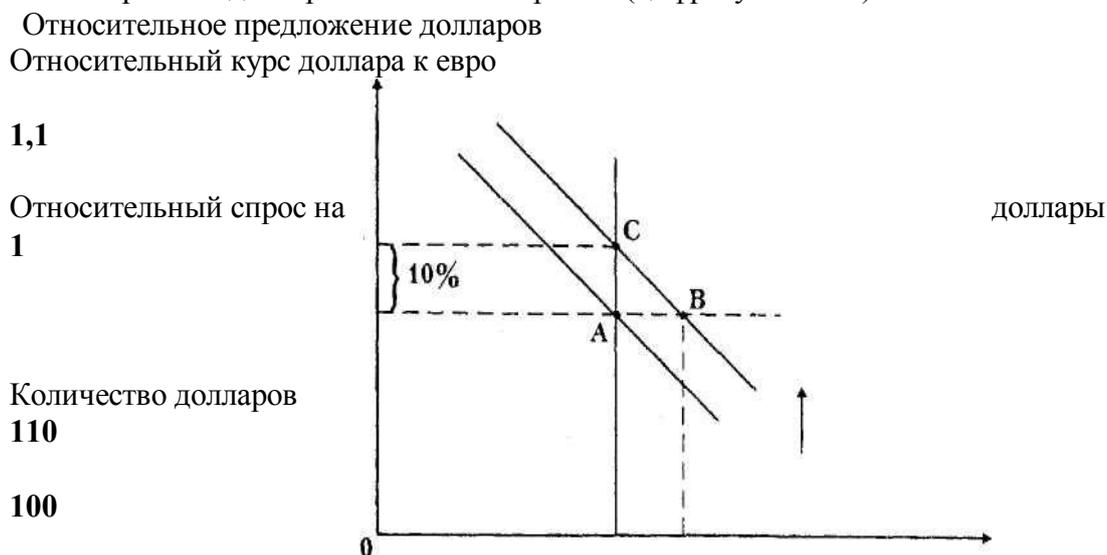


Рис. 4.1.1. Сдвиги в спросе на деньги

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

Стоимость доллара растет с 1 до 1,1 евро в точке С. Повышение валютного курса приблизительно равно увеличению реального дохода. Но национальный доход не является независимой составляющей, которая может сама по себе меняться. То, что влияет на национальный доход, влияет и на валютный курс. В примере с месторождениями нефти и газа реальный национальный доход возрос из-за фактора, лежащего на стороне предложения. Но допустим, что реальный национальный доход США вырос в результате дополнительных расходов правительства или изменения совокупного спроса. Такого рода изменения могут не повлиять на курс доллара. Более того, курс доллара может снизиться, если американские потребители будут покупать больше иностранных товаров. Наращивание импорта может привести к обесценению национальной валюты, так как вырастет спрос на иностранную валюту.

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

4. *Различия процентных ставок.* Валютные курсы весьма чувствительны к изменениям процентных ставок. Более высокие ставки, например, в США по сравнению с Германией, при прочих равных условиях, делают доллар более привлекательным для инвесторов, желающих

поместить свои активы на долларовой депозит. На валютном рынке возрастает спрос на доллары и курс доллара повышается. При понижении процентных ставок в США, наоборот, возникает тенденция к понижению курса доллара.

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

$$R^r = R^n - \Delta P \quad (4.1.2.)$$

где R^r - реальный уровень процента;

R^n - номинальный уровень процента;

ΔP - процентное изменение цен.

5. Ожидания, связанные с будущими изменениями валютных курсов.

Предположим, что экономика США:

а) станет расти быстрее, чем японская;

б) столкнется с более высокой инфляцией, чем Япония;

в) будет иметь более низкие реальные процентные ставки, чем Япония.

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

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

7. *Торговый баланс страны.* Пассивный торговый баланс показывает, что страна больше покупает за границей, чем продает. Следовательно, на валютном рынке со стороны участников торговых операций растет предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную. А это ведет к падению курса национальной валюты. При активном торговом балансе страна обеспечивает приток иностранной валюты. Растущее предложение иностранной валюты по сравнению с национальной ведет к росту курса национальной валюты.

Весьма существенно, что колебания валютных курсов влияют на эффективность экспорта и импорта. Падение курса национальной валюты делает более выгодным экспорт и менее выгодным импорт. И наоборот: рост курса национальной валюты снижает эффективность экспорта, но делает более выгодным импорт. *Пример:* При падении курса сома за месяц с 36 до 40 сом за доллар США (на 10%) отечественный экспортер получит выручку в сомах на 10% больше, чем месяц назад. А импортер вынужден будет заплатить в сомах на 10% больше, чтобы купить доллары и рассчитаться за поставленные товары.

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

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

Для прогнозирования номинального валютного курса денежной единицы данной страны по отношению к денежной единице иностранного государства применяется следующая формула:

$$E = (M/M_f) * (Y_f/Y) * k(i_f - i, \pi - \pi_f, TB) \quad (4.1.3.)$$

т.е. цена иностранной валюты E повысится, если:

- где: - предложение денег в данной стране (M),
 – предложение денег в иностранном государстве (M_f),
 - реальный НД в иностранном государстве (Y_f),
 - реальный НД в данной стране (Y),
 - процентная ставка (i_f) в иностранном государстве,
 - процентные ставки (i) в данной стране,
 - ожидаемая инфляция в данной стране (π),
 - ожидаемая инфляция в иностранном государстве (π_f),
 - торговый баланс (TB) данной страны.

Увеличение предложения данной валюты приводит к падению ее курса. Зависимость курса валюты от национального дохода определяется тем, что граждане любых стран, желающие покупать, допустим, американские товары, должны иметь на руках доллары. Национальный доход в данном случае является обобщенным показателем. Увеличение спроса на валюту будет происходить под влиянием изменения производительности труда, издержек, качества товаров. Валюта страны с высокими темпами роста денежной массы и стагнирующей реальной экономикой будет обесцениваться. Дефицит торгового или платежного баланса - сигнал того, что страна расходует больше денег за границей, чем получает, значит, все больше национальной валюты попадает к иностранцам и потребность в ней за рубежом падает. Таким образом, данная формула дает представление об основных макроэкономических факторах, воздействующих на валютный курс.

4.1.3. Теории и прогнозирование валютного курса

Теория паритета покупательной способности валюты.

Концепция реального валютного курса опирается на расчет стоимости валюты по **паритету покупательной способности валют (ППС)**. ППС утверждает, что в отношении продаваемых в разных странах товаров должен действовать **закон единой цены**, т.е. равенство цены на один товар, выраженной в одной валюте. Разумеется, закон единой цены выполняется при условии отсутствия транспортных расходов и межстрановых торговых барьеров, т.е. в условиях совершенной конкуренции. Кроме того, на практике закон единой цены не соблюдается из-за различий в качестве товаров и наличия большого количества неторгуемых (несопоставимых) товаров и услуг. Таким образом, с помощью закона единой цены валютный курс можно выразить следующей формулой:

$$E_{d/f} = \frac{P_d}{P_f} \quad (4.1.4.)$$

Валютный курс ($E_{d/f}$) равен соотношению внутренних цен (P_d) и зарубежных цен (P_f). Данная формула позволяет рассчитывать т.н. «потоварные» курсы, указывающие на силу или слабость национальной валюты по отдельным видам товаров и услуг в сравнении с официальным номинальным курсом. Если стоимость 1 кг бананов в США - 0.5 долл., а в Кыргызстане 20 сом, то «банановый» курс сома составит $20 / 0.5 = 40$ сом за доллар. С другой стороны, если поездка в автобусе города Нью-Йорка стоит 2 доллара, а в Бишкеке – 5 сом, то

«автобусный» курс сома = 2,5 сома за 1 доллар. Как видим, оба эти потоварные курсы сома отличаются от номинального курса 38 сом за доллар в 2007 году.

Чтобы добиться сопоставимости реального курса валюты, рассчитываемого с помощью потоварных курсов, принято рассчитывать цены двух неизменных **потребительских корзин**, т.е. наборов товаров и услуг, приобретаемых типичным американским и отечественным потребителем в лице домашних хозяйств. Можно выделить, например, набор из 50 товаров и услуг, которые входят в повседневное потребление обычного гражданина Кыргызстана и США, сопоставить уровень внутренних цен на данную потребительскую корзину в обеих странах и рассчитать соответствующий реальный курс валют. Такой способ определения валютного курса получил название **паритета покупательной способности (ППС)** валют. Если, допустим, средний потребительский набор стоит в Кыргызстане 900 сом в неделю, а в США 300 долл. в неделю (разумеется, при сопоставимости качества потребляемых товаров), то реальный валютный курс сома по ППС составит 3 сом за доллар.

Причины недооценки подобных валют можно разделить на три группы.

Первая связана с менее высоким **качеством товаров** и услуг, потребляемых в странах со слабой валютой по сравнению с передовыми государствами. Несмотря на то, что при расчете ППС экономисты стараются включать в потребительские корзины сопоставимые товары, полной совместимости достичь не удается хотя бы из-за наличия огромного числа неторгуемых благ, входящих в потребительский набор. Например, невозможно сопоставить качество услуг жилищно-коммунального хозяйства в Кыргызстане и США. Вечно протекающие крыши и лопающиеся отопительные батареи компенсируются сравнительно низкой платой за услуги ЖКХ в Кыргызстане.

Вторая группа причин связана с существованием значительного **сектора товаров** и услуг, **дотируемых** государством и **неидентичностью системы налогообложения**. Дотации искажают цены на товары по сравнению с рыночными оценками. Указанная дешевизна услуг ЖКХ в странах СНГ связана с высокой долей государственных дотаций в их цене, «компенсируемой» неприятным качеством обслуживания.

Третья группа причин имеет чисто **спекулятивный характер**, вызванный тем или иным уровнем **доверия к иностранной валюте**. В периоды валютной нестабильности страны со слабой валютой испытывают особенно резкое отклонение рыночного курса от курса ППС.

Согласно концепции ППС в длительной перспективе реальный валютный курс будет оставаться неизменным, т.к. номинальный курс изменяется прямо пропорционально движению внутренних цен. Если инфляция в данной стране превосходит темп роста цен за границей, то национальная валюта будет удешевляться. Серьезные научные исследования подтвердили, что прогнозирование динамики валютного курса на основе ППС дает реалистичные результаты именно в долгосрочной перспективе. Однако для более коротких периодов теория ППС работает хуже, поскольку цены не всегда эластичны. Под влиянием краткосрочных факторов реальный валютный курс нередко демонстрирует значительные колебания. Такими факторами могут быть краткосрочная стимулирующая кредитно-денежная политика Национального банка, предвыборные ожидания населения, скандалы на фондовом рынке и т.п.

Недостатки теории ППС:

- Несмотря на принимаемые предположения об одинаковом качестве товаров, входящих в потребительские корзины разных стран, в действительности различия между товарами по странам принимают неприемлемый характер с точки зрения чистоты научных сравнений;
- Сопоставление корзин затруднено тем, что существуют огромные национальные различия в структуре потребляемых благ;
- Далеко не все товары и услуги включаются в сопоставляемый набор, что искажает реальную покупательную способность валют.

Тем не менее, в настоящее время экономическая теория считает, что теория ППС является одним из адекватных способов измерения реальной стоимости валют.

Денежная теория валютного курса

Данная теория заключается в том, что валютный курс национальной валюты определяется относительным спросом и предложением денег в двух странах. Исходной базой для анализа является классическая формула количественной теории денег:

$$MV = PY \quad (4.1.5.)$$

где M – денежная масса в обращении

V – скорость обращения денег

P – уровень цен

Y – реальный доход.

Отсюда можно выразить величину денежной массы как

$$M = PY/V \quad (4.1.6.)$$

В данной формуле M можно интерпретировать как величину спроса и предложения денег одновременно. Но спрос на деньги здесь рассматривается только в виде его транзакционного компонента, спрос на деньги для сделок – количество денег необходимых экономическим агентам для реализации произведенного продукта. Мотив сбережения и хранения денег выражает компонент спекулятивного спроса на деньги.

Из курса общей экономической теории известно, что общий спрос на деньги определяется уровнем процентной ставки, реальными доходами и пропорционален темпам роста цен. Процентная ставка (i) является альтернативными издержками хранения денег в виде наличных или на беспроцентных текущих счетах. Чем выше i , тем выше эти издержки в виде недополученных процентов по вкладам. Процентная ставка измеряется не в номинальном, а в реальном выражении. Рост реальной процентной ставки сокращает спрос на деньги (больше желание агента положить деньги на депозит, а не иметь их под рукой в высоколиквидной форме), падение процентной ставки увеличивает спрос на деньги (наоборот, агенты увеличивают долю денег, хранимых в ликвидной форме). Следовательно, формула спроса на деньги может быть представлена следующим образом:

$$M_d = F(Y; r; P) \quad (4.1.7)$$

M_d – спрос на деньги; Y – реальный доход; r – процентная ставка; P – уровень цен.

Чтобы выразить величину реального спроса на деньги, т.е. спроса за вычетом инфляции, нужно M_d поделить на уровень цен:

$$M_d/P = F(Y; r) \quad (4.1.8.)$$

Равновесие внутреннего денежного рынка означает, что спрос на деньги равен их предложению, что означает

$$M_d/P = M_s/P = F(Y; r), \text{ где } M_s \text{ – предложение реальных денег.} \quad (4.1.9.)$$

Отсюда следует, что рост денежного предложения приводит к росту реального дохода и сокращению уровня процентной ставки.

Из уравнения (4.1.9.) можно выразить величину уровня цен, который пригодится для расчета валютного курса:

$$P = M_s / F(Y; r) \quad (4.1.10.)$$

Напомним, что в соответствии с монетарными макроэкономическими теориями рост цен в долгосрочном периоде пропорционален росту денежной массы и не сказывается на величине реальной процентной ставки (эффект Фишера). Иными словами, национальная валюта обесценивается пропорционально росту цен и денежной массы внутри страны. Поскольку в некоей зарубежной стране также соблюдается подобная зависимость

$$P_f = M_{sf} / F(Y_f; r_f) \quad (4.1.11.)$$

то в соответствии с теорией ППС соотношение цен внутри страны и за рубежом покажет нам величину реального валютного курса национальной валюты в долгосрочном периоде:

$$E_{d/f} = \frac{P}{M_s} \left[\frac{F(Y_f, r_f)}{F(Y, r)} \right] \quad (4.1.12.)$$

Таки
м
образ

ом, валютный курс ($E_{d/f}$) национальной валюты согласно ППС соотношение цен внутри страны P и за рубежом P_f . Формула показывает, что величина валютного курса зависит от соотношения денежного предложения внутри страны M_s и за рубежом M_{sf} . Если например, денежная масса в Кыргызстане возрастет на 10 % при неизменной денежной массе в США, то валютный курс сома должен снизиться по отношению к доллару на 10 %. Последние квадратные скобки в правой части уравнения представляют соотношение реального спроса на деньги за рубежом $F(Y_f, r_f)$ к тому же выражению внутри страны $F(Y, r)$. Тем самым, рост спроса на деньги внутри страны за счет повышения дохода Y или роста процентной ставки r приводит к увеличению валютного курса национальной валюты, если эти процессы опережают соответствующие изменения дохода Y_f и процентной ставки r_f в зарубежной стране.

Теория воздействия процентных ставок на валютный курс

Данная теория исходит из того, что на валютный курс оказывают воздействие переливы капитала, которые в свою очередь управляются соотношением процентных ставок в различных странах. Если преград для международного движения капитала не существует, то он будет перемещаться из страны с низкой процентной ставкой в страну с высокой процентной ставкой до тех пор, пока уровень процента в обеих странах не выровняется. Это означает, что ожидаемый в будущем доход на инвестиции внутри страны должен равняться доходу от инвестиций за рубежом, выраженному в национальной валюте. Если выразить будущий доход как $(1+r)$, где r – процентная ставка; валютный курс в будущем в момент времени $t+1$ на как E_{t+1} ; обменный курс в настоящем как E_t , то равенство доходов от внутренних и зарубежных инвестиций можно записать как

$$1+r_d = (1+r_f) \frac{E_{t+1}}{E_t} \quad (4.1.13.)$$

где r_d и r_f обозначают процентную ставку внутри страны соответственно. Преобразуем последнее уравнение так, чтобы получить разность процентных ставок внутри страны и за рубежом.

$$r_d - r_f = \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t}$$

Знаменателем в левой части уравнения можно пренебречь в том случае, если процентная ставка за рубежом достаточно мала, так что весь знаменатель чуть больше единицы. Например, если процентная ставка равна двум, то знаменатель будет равен 1,02. В этом случае получаем:

$$r_d - r_f = \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t} \quad (4.1.15.)$$

Последнее уравнение можно интерпретировать следующим образом: разность между процентными ставками внутри страны и за рубежом равняется изменению валютного курса национальной валюты в течение того же периода, на который устанавливаются процентные ставки. Усложним анализ взаимодействия валютного курса и процентных ставок, включив понятия номинальной и реальной процентной ставки. Как известно, классический анализ И. Фишера показал, что рост уровня инфляции приводит к пропорциональному повышению номинальных процентных ставок и, наоборот, снижение инфляции влечет соответствующее снижение процента. Данная закономерность получила название эффекта Фишера. С другой стороны, в соответствии теорией ППС изменение обменного курса валют двух стран пропорционально относительному изменению цен в этих странах. Объединяя эти условия в одно уравнение, можно истолковать эффект Фишера следующим образом:

Изменение валютного курса в долгосрочном периоде равно разности процентных ставок и разности темпов инфляции в двух странах.

$$r_d - r_f = \pi_d - \pi_f = \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t} \quad (4.2.15)$$

где π_d и π_f – темпы инфляции внутри страны и за рубежом.

Данная формула позволяет различать воздействие процентных ставок на валютный курс в зависимости от того, чем вызвано изменение процента. Если процентная ставка растет благодаря росту инфляции, то реальная величина процента может не возрасти и даже уменьшится, что вызовет снижение курса национальной валюты. Если же номинальная ставка процента растет без инфляции, реальная ставка процента повышается и курс национальной валюты также должен вырасти.

В заключение отметим, что единой и универсальной теории прогнозирования валютного курса не существует. Поведение обменных курсов на практике никогда не укладывается полностью в прогнозные схемы и теории, описанные выше. Многофакторность поведения и невозможность точного прогнозирования валютного курса создает благоприятные возможности удачливым валютным спекулянтам зарабатывать огромные доходы на непредсказуемом поведении курсов иностранных валют.

4.1.4. Валютная политика и ее инструменты.

Под валютной политикой обычно понимается совокупность мероприятий как в сфере международных, так и внутриэкономических отношений, направленных на достижение намеченных ориентиров макроэкономического развития. В этом смысле валютная политика является составной частью общей макроэкономической политики государства, наряду с её фискальной, кредитно-денежной и структурно-инвестиционной компонентами. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством - совокупностью правовых норм, регулирующих порядок совершения операций с валютными ценностями в стране и за её пределами, а также валютными соглашениями - двухсторонними и многосторонними - между государствами по валютным проблемам. Валютная политика включает следующие компоненты:

1) политика определения и управления обменным курсом национальной валюты;

2) политика валютных ограничений и регулирование степени конвертируемости национальной валюты;

3) политика управления золотовалютными резервами страны.

Существуют две полярно противоположные системы установления валютных курсов, посредством которых страна может осуществлять ту или иную валютную политику - твердые (**фиксированные**) и свободно колеблющиеся (**плавающие**) валютные курсы. Между этими двумя крайними вариантами возможны многочисленные комбинации элементов плавающего и фиксированного курсов.

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

- Привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых мировых резервных валют. Например, в 1995 году к американскому доллару были привязаны курсы 23 национальных валют, французскому франку - 14 валют, и т.д.

- Фиксация курса национальной валюты к валютному композиту, т.е. к коллективным валютам (СДР, евро) или к корзинам валют - основных торговых партнеров данной страны. Удельный вес валют в корзинах, составляемых для фиксации курса, обычно отражает удельный вес стран, использующих эту валюту во внешней торговле товарами и услугами и движении капитала данной страны. 23 страны использовали подобный способ фиксации своего валютного курса в середине 90-х гг.

- Фиксация курса национальной валюты к иностранной путем эмиссии национальных денежных знаков в пределах валютных резервов страны. Таким образом, национальная денежная единица полностью обеспечена запасами иностранной валюты. Данная система получила название «**валютное правление**» (currency board). Несмотря на кажущуюся экзотичность (ведь в этом случае Национальный банк лишен возможности проводить независимую кредитно-денежную политику), данный способ валютной политики получил достаточное распространение в практике международных валютных отношений. Наиболее известный последний пример быстрой стабилизации денежного обращения в стране с помощью валютного правления показала Аргентина в 90-х годах. С теми или иными модификациями данную систему используют также в Гонконге, Сингапуре, Эстонии, Латвии.

Простота и удобство системы валютного правления состоит в том, что национальная валюта быстро становится твердой и конвертируемой, т.к. полностью обеспечена государственными резервами более надежной валюты. Валютные запасы страны в свою очередь пополняются за счет экспорта товаров и услуг, импорта иностранного капитала и получения стабилизационных займов. Однако быстрое оздоровление финансов и национальной валюты сопровождается чрезвычайно болезненными процессами банкротств и безработицы в реальном секторе, т.к. НБ утрачивает возможности кредитной поддержки экономики.

Фиксация курса в условиях современной мировой валютной системы носит односторонний характер. Т.е. малая страна средствами своей денежной политики обязуется поддерживать неизменное соотношение национальной валюты к иностранной, но большая страна не принимает никаких обязательств по поддержке курса своей валюты к валюте малой страны. Единственное исключение представляют взаимные обязательства стран-членов ЕС в рамках европейской валютной системы.

Плавающий (floating) валютный курс - это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может оказывать воздействие путем валютных интервенций и других косвенных методов. Плавающий валютный курс может изменяться в любых пределах, которые не регламентируются в законодательном порядке. В зависимости от типа валютной политики в условиях плавающего валютного курса различают два типа курсообразования:

1) **чистое плавание** - курсообразование без участия Национального банка посредством валютных интервенций, т.е. купли-продажи иностранной валюты с целью регулирования курса национальной валюты;

2) **грязное плавание** - курсообразование при активном участии НБ путем валютных интервенций. В этом случае Национальный банк будет покупать иностранную валюту на рынке, создавая дополнительный спрос на неё когда складывается тенденция к неприемлемому повышению курса национальной валюты (понижению курса иностранной валюты), и, наоборот, Национальный банк будет продавать иностранную валюту из своих резервов когда курс национальной валюты падает в целях поддержания спроса на последнюю. Существуют следующие конкретные разновидности плавающего валютного курса.

Независимо плавающий валютный курс - курс, определяемый на основе спроса и предложения на валютном рынке при отсутствии непосредственного вмешательства государства в этот процесс, но при возможном осуществлении валютных интервенций с целью сглаживания слишком сильных колебаний курса национальной валюты. Такой способ курсообразования применяют большинство развитых государств (кроме стран ЕС), многие развивающиеся и переходные экономики - всего 57 стран в конце 20 века.

Управляемо плавающий валютный курс - курс, официально устанавливаемый Национальным банком с учетом соотношения спроса и предложения на валютном рынке и с частым изменением в зависимости от состояния последнего и таких макроэкономических показателей как платежный баланс, объемы резервов и др. Такой метод курсовой политики применяют в основном развивающиеся и страны с переходной экономикой (всего около 40), в том числе и Кыргызстан.

Компромиссная валютная политика, сочетающая элементы плавающего и фиксированного курсообразования получила название **ограниченно гибкий валютный курс** - официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами. Такой курс может устанавливаться следующими основными способами.

• **Ограниченно гибкий курс к одной валюте** - поддержание колебаний валютного курса в определенных пределах от официально зафиксированного паритета к какой-либо одной иностранной валюте. Ближневосточные государства Бахрейн, Катар, Саудовская Аравия и ОАЭ определяют таким образом обменный курс своих национальных валют к доллару США с учетом теснейших экономических связей этих государств.

• **Ограниченно гибкий курс в рамках совместной политики** - совместное плавание национальных валют в пределах 2,25 % от центрального расчетного курса. Такой способ используют 10 из 15 стран членов Европейской валютной системы.

Особым видом компромиссной смешанной валютной политики является политика **валютного коридора** - обязательство государства поддерживать формально плавающий валютный курс в заранее намеченных и достаточно широких границах колебаний. В этом случае государство показывает участникам валютного рынка насколько может изменяться валютный курс за определенный период, и оказывает психологическое воздействие на рынок, предупреждая, что игра на повышение или понижение курса валюты сверх очерченных пределов будет бесполезной. Введение валютного коридора является дополнительной стабилизирующей мерой, сдерживающей как инфляционные, так и дефляционные ожидания, содействующей привлечению иностранных инвестиций и расширению внешней торговли. Чем шире границы коридора, тем больше свобода маневра правительства в макроэкономической сфере и тем реже возникают потребности изменения самих границ.

Валютный коридор имеет несколько разновидностей. Если границы колебаний устанавливаются неизменными на определенный период, то коридор является обычным или **горизонтальным**. Так, например, в России с 1 июля 1995 года был установлен подобный горизонтальный коридор в границах 4300-4900 руб. за доллар, действовавший до 1 января 1996

г. Затем Центральный банк России пересмотрел границы горизонтального коридора на следующие 6 месяцев до 4550-5150 руб./долл. Другая разновидность валютного коридора, также опробованная в России - **скользящий или наклонный** коридор. В этом случае параметры колебаний валютного курса могут изменяться в течение намеченного периода. К подобной практике ЦБ России перешел со второй половины 1996 г., когда ширина диапазона колебаний курса рубля была установлена от 5000-5600 до 5500-6100 руб./долл.

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

Ни одна из систем валютных курсов не обладает исключительным преимуществом с точки зрения достижения макроэкономического равновесия. Основное **преимущество системы фиксированных курсов** - их предсказуемость и определенность, что положительно сказывается на объемах внешней торговли и международных кредитов. Не случайно, страны, имеющие тесные торгово-экономические отношения стараются тем или иным способом фиксировать курсы своих валют. Так была устроена Европейская валютная система (ЕВС) до введения единой валюты евро, страны-участницы которой договорились о мягком фиксировании своих валют в рамках валютного коридора. Одновременно в отношении других стран валюты стран - ЕВС свободно плавали. Пределы колебаний валютных курсов стран - ЕВС ограничены определенными рамками, дифференцированными для каждой страны, поэтому ЕВС получила название «змеи в туннеле». Волнообразные движения змеи напоминают колебания валютных курсов.

Недостатки фиксированных валютных курсов состоят, во-первых: в невозможности проведения независимой кредитно-денежной политики, поскольку все действия НБ подчинены задаче поддержания неизменного валютного курса, а иные цели кредитно-денежного регулирования как бы подчинены этой основной задаче; во-вторых: в большой вероятности ошибок при выборе фиксируемого уровня валютного курса, что чревато потерями валютных резервов и общим дестабилизирующим воздействием на экономику. Если, например, НБ чересчур оптимистично оценивает курс национальной валюты, т.е. её рыночный курс тяготеет вниз, то страдают национальные экспортеры, возникает чересчур большой импорт в страну, а валютные спекулянты извлекают необоснованные прибыли от покупки иностранной валюты у НБ по заниженному курсу и её продажи на валютном рынке по более высокой цене.

Основное достоинство системы гибких валютных курсов заключается в том, что они выступают «автоматическими стабилизаторами», способствующими урегулированию платежных балансов без потерь официальных валютных резервов и не требуют вмешательства Национального банка. Если, например, импорт начинает угрожающе преобладать над экспортом, то дополнительный спрос на инвалюту повышает её курс, т.е. снижает курс национальной валюты, что автоматически сокращает спрос на импорт и выравнивает отрицательное сальдо платежного баланса.

Недостаток системы плавающих курсов в том, что их непредсказуемые колебания отрицательно сказываются на международной торговле и финансах. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны Национального банка. Поэтому для стран с неустойчивой валютой предпочтительнее система фиксированных курсов в той или иной разновидности.

Помимо **валютных интервенций** Национальный банк может использовать и другие средства воздействия на валютный курс, среди которых обычные рычаги кредитно-денежной политики, известные из курса макроэкономики. Например, **повышение процентных ставок** (учетной ставки процента) означает повышение цены национальной валюты по сравнению с иностранными, следовательно, валютный курс национальной валюты должен возрасти. Повышение валютного курса национальной валюты объясняется тем, что нерезиденты переводят

свои капиталы в экономику с более высокими процентными ставками, что создаёт спрос на национальную валюту (в результате её покупки иностранцами) и рост её валютного курса.

Дефляционная политика Национального банка, т.е. сокращение денежной массы, создает дефицит национальной валюты, повышение процентных ставок, и, следовательно, рост её валютного курса. Наоборот, инфляционная политика НБ создает избыток денежной массы, рост предложения национальной валюты и снижение её цены.

Политика обязательных резервов воздействует на валютный курс схожим образом. Рост нормативов обязательных резервов создает дефицит денежных средств и повышение процентных ставок, следовательно, повышение валютного курса национальной валюты. Наоборот, снижение нормативов обязательных резервов, увеличивает денежное предложение и снижает валютный курс.

Операции на открытом рынке Национального банка также могут быть использованы как средство косвенного воздействия на валютный курс. Если Национальный банк выкупает государственные облигации с рынка, то он увеличивает денежное предложение и снижает валютный курс. Если же Национальный банк продает государственные облигации, то валютный курс должен повышаться в результате сокращения денежного предложения.

Особым методом валютной политики является **управление валютными резервами**. Под официальными золотовалютными резервами страны понимается запас резервных активов, которые тем или иным способом могут быть применены для осуществления международных расчетов страны, погашения долговых обязательств по отношению к государственным и частным кредиторам. Валютные резервы всех государств мира образуют **международные ликвидные резервы или международную ликвидность**. Они состоят из четырех основных компонентов.

1) **Золотой запас** после разрушения золотодолларовой валютной системы в 1971 г. (см. следующий параграф) потерял свое ключевое значение в системе международных расчетов. Тем не менее, страны сохраняют золотые запасы и используют их резервный фонд международных платежей. При отсутствии официальной цены золота (демонетизация золота закреплена решениями ямайской валютной конференции 1978 г.) оценка золотых запасов производится на основе рыночных биржевых цен, способных свободно колебаться в значительных пределах. Соответственно изменениям цен на золото, страны периодически производят переоценку своих золотых запасов.

2) Собственно **валютные резервы** представляют собой запасы иностранных свободно конвертируемых валют. Это требования государственных валютных органов к нерезидентам в форме, **во-первых**, остатков, находящихся на корреспондентских текущих счетах в иностранных банках, и краткосрочных банковских депозитов, **во-вторых**, рыночных ликвидных финансовых инструментов - казначейских векселей, краткосрочных и долгосрочных правительственных ценных бумаг и, **в-третьих**, различных необращающихся на рынке долговых свидетельств, которые являются результатом официальных сделок данной страны с центральными банками и правительственными учреждениями других стран.

3) **Резервная позиция в МВФ** - часть вступительного взноса страны в МВФ (до 25 % квоты), которая производится не в национальной валюте, а в резервных активах, т.е. свободно конвертируемых валютах других стран-членов или «специальных правах заимствования». Страна может получать валютные средства от МВФ в пределах резервной позиции автоматически по первому требованию. Сама резервная позиция может возрасти, если МВФ использует часть внесенной национальной валюты страны-члена для предоставления кредитов другим странам. Поэтому резервная позиция определяется как превышение величины квоты страны-члена над суммой находящегося в распоряжении МВФ запаса её национальной валюты.

4) **Специальные права заимствования (СДР)** - выпущенные МВФ и распределенные между странами-членами пропорционально их квотам международные платежные средства. СДР функционируют только на межгосударственном уровне, они вводятся в оборот центральными

банками и международными организациями. Первоначальный замысел придания начала 70-х гг. по приданию СДР статуса главного резервного средства и мировой валюты оказался неудачным по причине, в частности, противодействия США, стремящихся сохранить доллар в качестве ведущего резервного средства.

Политика управления валютными резервами сводится к максимальной эффективности их использования. Для решения этой задачи Национальный банк должен решать следующие проблемы. Во-первых, **проблема определения оптимального запаса резервов**. Чрезмерное снижение уровня резервов угрожает экономической безопасности страны в плане подрыва доверия к национальной валюте, невозможности финансировать критический импорт и обслуживать внешние платежи страны. Кроме того, сокращение валютных резервов означает сжатие национальной денежной массы, ибо резервы служат основой формирования денежной базы страны. Сопутствующая дефляция оказывает депрессивное воздействие на экономику. Непомерное увеличение резервов содействует росту национальной денежной массы и стимулирует инфляцию, а также приводит к неоправданному переливу ресурсов из производственной сферы в денежную. В соответствие с мировой практикой минимально достаточной считается величина резервов, соответствующая стоимости импорта товаров и нефакторных услуг за три месяца. Однако универсальных показателей оптимальной величины резервов не существует. Каждая страна определяет их для себя эмпирическим путем, с учетом всего многообразия конкретных обстоятельств. Если возникает представление о понижении величины резервов ниже критического уровня, то власти должны предпринимать меры к понижению валютного курса, либо осуществлять действия, направленные на сжатие внутреннего спроса посредством ограничительной финансовой и кредитно-денежной политики.

Вторая проблема управления валютными резервами заключается в **диверсификации** или **выборе отдельных компонентов резервов** в виде различных валют и финансовых инструментов. Поскольку резервная позиция в МВФ и запас СДР составляет очень небольшую долю в общей величине резервов и размеры их определяются Уставом МВФ, то практически эта проблема сводится к соотношению между иностранной валютой и золотом, а также к формированию «валютной корзины», т.е. диверсификации валютного запаса. Выбор между золотом и запасами СКВ определяется сравнительными достоинствами и недостатками указанных компонентов. Золото, в отличие от валютных активов не приносит процентного дохода и требует определенных затрат на хранение. Кроме того, в силу крайней неустойчивости цены золота на рынках её падение может принести существенные убытки. В свою очередь падение цен может быть вызвано решениями правительств о реализации своих золотых запасов. С другой стороны в условиях бумажно-денежного обращения стоимость кредитных денег относительно золота в долгосрочной перспективе постоянно повышается, так что полностью отказываться от данного компонента международной ликвидности страны не считают необходимым. Кроме того, весьма распространены своп операции с золотом в целях получения международных кредитов. Центральные банки используют золото в качестве залога при получении внешних кредитов для покрытия дефицита платежного баланса, заключая одновременно две сделки: продажа золота за иностранную СКВ и обратный выкуп золота через определенный срок. При этом банки сохраняют право собственности на принадлежащее им золото.

Диверсификация «валютной корзины» заключается в выборе оптимального для данной ситуации состава иностранных валют, формирующих запасы СКВ НБ. При формировании данной корзины власти должны учитывать текущую конъюнктуру мировых рынков, перспективы краткосрочных колебаний валютных курсов. Основная цель данной валютной политики состоит в оптимальном рассредоточении валютного риска и обеспечении надежности вложений. Эта политика осуществляется путем продажи нестабильных валют и покупки более устойчивых валют. Национальный банк КР длительное время придерживался "продолларовой" валютной корзины, когда американский доллар занимал около 80 % всех запасов СКВ. В связи с

введением евро, а также превалированием европейских стран над США как во внешней торговле, так и в масштабах движения капитала представляется разумным расширение доли евро за счет доллара в составе валютных резервов страны.

Наконец, проблема управления валютными резервами заключается в **выборе конкретных финансовых инструментов**, используемых для инвестирования резервных валютных средств. При этом НБ КР должен соизмерять такие альтернативные цели инвестирования как доходность и ликвидность вложений. Если средства размещаются в более долгосрочные инструменты они сулят более высокий процентный доход, однако они не могут быть быстро востребованы для осуществления валютных интервенций. С другой стороны, средства, размещенные в краткосрочные активы, более ликвидны, но приносят меньший процентный доход. НБ КР рассматривает валютные резервы страны, прежде всего, в качестве интервенционного актива, поэтому особый акцент в политике управления резервами отводится надежности и ликвидности вложений. Подавляющая часть валютных резервов размещается в кратко- и среднесрочных векселях правительств США и Германии. Их хранение на забалансовых счетах в центральных банках соответствующих стран гарантирует абсолютную (высшую) степень надежности резервов. Надежность и ликвидность валютных резервов является дополнительным средством политики валютного курса, т.к. демонстрируют надежное обеспечение национальной валюты.

В тех случаях, когда ни прямых (валютные интервенции), ни косвенных средств воздействия на валютный курс не хватает, Национальный банк и правительство вынуждены прибегать к административным мерам регулирования, которые получили название **валютные ограничения**. Принципами валютных ограничений являются:

- централизация валютных операций в Национальном и уполномоченных банках;
- лицензирование валютных операций - требование предварительного разрешения органов валютного контроля для приобретения импортерами или должниками иностранной валюты;
- полное или частичное блокирование валютных счетов;
- ограничение обратимости валюты. Для этого вводятся разные категории валютных счетов: свободно конвертируемые, внутренние, по двухсторонним правительственным соглашениям, клиринговые, и т.д.

Различают две основные сферы валютных ограничений: по текущим и финансовым операциям платежного баланса.

По текущим операциям платежного баланса могут применяться следующие формы валютных ограничений:

- блокирование выручки экспортеров, ограничение их возможности распоряжаться валютными средствами;
- обязательная продажа валютной выручки экспортеров (полная или частичная);
- ограниченная продажа иностранной валюты импортерам;
- ограничения на форвардные покупки импортерами иностранной валюты;
- запрещение оплаты импорта некоторых товаров иностранной валютой;
- множественность валютных курсов - установление различных курсовых соотношений национальной валюты по различным группам товаров, валютных операций, экономическим агентам, регионам, и пр.

Валютные ограничения **по капитальным (финансовым) операциям** платежного баланса включают следующие формы по ограничению вывоза капитала и привлечения притока капитала в целях поддержания курса национальной валюты:

- лимитирование вывоза золота, ценных бумаг, иностранной и национальной валюты;
- ограничения предоставления кредитов за рубеж, ограничения участия национальных банков в предоставлении международных займов в иностранной валюте;

- принудительное изъятие иностранных ценных бумаг, принадлежащих резидентам и их продажа за валюту;
- контроль за деятельностью кредитного и финансового рынков (операции осуществляются только с разрешения министерства финансов).

5. Этапы развития мировой валютной системы

Мировая валютная система капитализма как упорядоченная система международных валютных отношений существует немногим более 100 лет. За этот период можно выделить 3 отчетливые системы валютных отношений: Золотой стандарт (Парижско-генуэзская система), золото-девизный стандарт (Бреттон-вудская система) и современная Ямайская валютная система.

Первая мировая валютная система стихийно сформировалась в XIX веке на базе обеспечения национальной валюты золотыми запасами казначейства. Юридически она была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которое признало золото единственной формой мировых денег. Впоследствии другие развитые страны того времени постепенно отказывались от валютного дуализма (обеспечения валюты и золотом и серебром) и вступали в парижское соглашение.

Парижская валютная система базировалась на следующих принципах:

- каждая валюта имеет золотое содержание, т.е. валютная единица приравнивается к определенному весовому количеству золота;
- в соответствии с золотым содержанием валют устанавливались их **золотые паритеты**, т.е. валютные курсы, взаимные цены валют;
- сложился режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах золотых точек. Если рыночный курс золотых монет отклонялся от паритета, основанного на их золотом содержании, то должники предпочитали расплачиваться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами. **Золотые точки** равны паритету национальной валюты с добавлением или за вычетом транспортных и страховых расходов, вызванных перевозкой золота. Пределы колебаний коммерческого валютного курса в рамках золотых точек составляли около 0,1 % от паритета. В 1914 году курс английского фунта колебался между 25, 195 и 25, 245 французских франка при паритете 25,22 франка.

Внутри данной системы выделяются три разновидности:

- *золотомонетный стандарт*, при котором банками осуществлялась свободная чеканка золотых монет (он действовал до начала XX в.);
- *золотослитковый стандарт*, при котором золото применялось лишь в международных расчетах (начало XX в — начало Первой мировой войны);
- *золотодевизный стандарт (Генуэзская валютная система)*, при котором наряду с золотом в расчетах использовались и валюты стран, входящих в систему золотого стандарта (1922 г. — начало Второй мировой войны).

Золотомонетный стандарт был относительно эффективен до Первой мировой войны, когда действовал рыночный механизм выравнивания валютного курса и платежного баланса. В период Первой мировой войны и особенно во времена Великой депрессии (1929-1934 гг.) система золотого стандарта переживала кризисы. Золотомонетный и золотослитковый стандарты изжили себя, так как перестали соответствовать масштабам возросших хозяйственных связей. Из-за высокой инфляции в большинстве стран Европы местные валюты стали неконвертируемыми. США превратились в нового финансового лидера, а золотой стандарт видоизменился.

Золотой стандарт был самой простой и самой эффективной валютной системой в истории мировой экономики как это признаёт большинство современных экономистов. Он обеспечивал автоматическую конвертируемость валют на основе их золотого паритета, долгосрочное равновесие платежного баланса на основе перелива золота от стран с пассивным сальдо к

странам с активным сальдо платежного баланса. Золотой стандарт упрощал международные расчеты и обеспечивал валютную стабильность. Не случайно эпоха золотого стандарта называют еще золотым веком мировой экономики. На этот период приходится наивысший темп роста мировой экономики. Многие страны за пару десятилетий удвоили свой промышленный потенциал и уровень жизни населения. В 90-е годы 19 века наблюдался невиданный экономический промышленный подъем в странах парижского соглашения, мировая торговля возросла с 1850 по 1913 гг. в 10 раз.

Разрушение системы золотого стандарта было вызвано двумя причинами. Объективная причина заключалась в том, что темпы экономического развития стали опережать физические объемы золотодобычи. Кроме того, жесткая привязка валютного курса к золотому паритету ограничивала возможности кредитно-денежного регулирования экономики, которое особенно понадобилось к 1914 году с началом Первой Мировой войны. В этом заключалась субъективная причина отмены золотого стандарта. С началом войны правительства воюющих стран были вынуждены начать инфляционное финансирование военных расходов. За этим последовало снижение золотого содержания национальной валюты и остановка конвертируемости валют. К концу войны состояние мировой валютной системы можно было назвать не только кризисом, но и хаосом.

Для преодоления кризисных явлений правительства основных стран мира собрались на Генуэзскую конференцию 1922 года, на которой были воссозданы принципы валютных отношений, основанных на размене банковских билетов на золото. Второй этап системы золотого стандарта просуществовал совсем немного (1922-36 гг.) и носил крайне неустойчивый характер, поэтому некоторые авторы и учебные пособия вообще не упоминают таковой. Генуэзская конференция закрепила переход к *золотодевизному стандарту*, основанному на золоте и ведущих валютах, которые конвертируются в золото. Появились «девизы» — платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов.

В 1922-28 годах наступила относительная валютная стабилизация, которая была взорвана мировым кризисом 1929-33 гг. Механизм разрушения Генуэзской системы разворачивался следующим образом.

«Великая депрессия», начавшаяся осенью 1929 года с краха на Нью-йоркской фондовой бирже, вызвала обвальное падение цен и разорение многих акционерных обществ. Сопутствующий крах банков вызвал обесценение валют прежде всего в странах, обремененных контрибуционными внешними платежами в результате поражения в Первой Мировой войне: Австрии, Венгрии, Германии. Банкротства крупнейших банков этих стран вызвал массированный отток иностранного капитала, за счет которого данные государства балансировали свои платежные балансы в период валютной стабильности. В 1931 году Германия и Венгрия вынуждены были прекратить платежи иностранцам по всем видам государственных и частных долгов и ввести валютные ограничения. Несмотря на помощь Германии со стороны США, Англии и Франции, которая была обставлена последней страной-кредитором политическими уступками со стороны Германии, совокупный отток капитала только за первое полугодие 1931 г. - 3,5 млрд. марок - намного превзошел помощь от Банка международных расчетов (прообраз современного МВФ) и консорциума американских банков - 630 млн. марок.

После Германии лихорадка спекулятивного оттока капитала перекинулась на Англию. Понижение курса фунта стерлингов британское правительство стало использовать в качестве средства повышения конкурентоспособности своих товаров. В 1933 году США вынуждены были также вступить на путь понижения курса доллара и прекратить размен банковских билетов на золотые монеты. Кроме того, законом 30 января 1934 (в рамках прославившейся в истории программы «Нового курса» президента Ф.Д. Рузвельта) всё золото в США было национализировано (все физические и юридические лица обязаны были сдать государству золото в монетах и слитках, превышающего сумму в 100 долл.), и золотое содержание доллара было снижено до 59 % предыдущего паритета.

В 1933 г. несколько крупнейших европейских государств (Франция, Италия, Польша, Голландия, Бельгия, Швейцария) образовали т.н. «золотой блок» или систему золото-слиткового стандарта, при которой имеется свободный обмен банковских билетов на золотые слитки и свободный вывоз золота. Однако общая неустойчивость мировой экономики вынудила почти все эти страны выйти из соглашения по свободе вывоза золота за границу и обеспечения, таким образом, устойчивости национальной валюты в 1934-36 гг. К концу 30-х гг. только США и Швейцария сохранили весьма условные варианты золото-слиткового стандарта. Со вступлением во Вторую мировую войну во всех странах были введены валютные ограничения, конвертируемость полностью нарушилась и валютный курс утратил активную роль в экономических отношениях.

Преимущества системы «золотого стандарта»:

- обеспечение стабильности как во внутренней, так и во внешней экономической политике, что объясняется следующим: транснациональные потоки золота стабилизировали обменные валютные курсы и создали тем самым благоприятные условия для роста и развития международной торговли;
- стабильность курсов валют, что обеспечивает достоверность прогнозов денежных потоков компании, планирование расходов и прибыли.

Недостатки системы «золотого стандарта»:

- зависимость денежной массы от добычи и производства золота (открытие новых месторождений и увеличение его добычи приводило к транснациональной инфляции);
- невозможность проводить независимую денежно-кредитную политику, направленную на решение внутренних проблем страны.

Вторая мировая война привела к кризису и распаду Генуэзской валютной системы, которая была заменена на Бреттон - Вудскую.

Разработка проекта новой мировой валютной системы началась ещё в годы войны (в апреле 1943 г.), т.к. страны опасались потрясений, подобных валютному кризису после первой мировой войны и в 30-х годах. Разработкой руководили корифей экономической науки Дж. М. Кейнс (Великобритания) и чиновник министерства финансов США Г.Д. Уайт. На валютно-финансовой конференции ООН в маленьком американском городке Бреттон-Вудс в 1944 г. были установлены правила организации мировой торговли, валютных, кредитных и финансовых отношений и оформлена вторая по счету т.н. **Бреттон-вудская мировая валютная система.**

Цели создания Бреттон-Вудской валютной системы:

- 1) восстановление обширной свободной торговли;
- 2) установление стабильного равновесия системы международного обмена на основе системы фиксированных валютных курсов;
- 3) передача в распоряжение государств ресурсов для противодействия временным трудностям во внешнем балансе.

Принципы Бреттон-вудской системы следующие:

- введен золотодевизный стандарт, основанный на золоте и двух резервных валютах - долларе США и английском фунте стерлингов. Впоследствии роль единственной резервной валюты перехватил доллар. Он стал единственной валютой, обеспеченной золотом и свободно размениваемой на желтый металл. Золотое содержание доллара было сохранено на уровне 1934 года - 35 долл. за 1 тройскую унцию, равную 31,1035 грамм. Это цена доллара (и золота) продержалась до 1971 года;
- курсовое соотношение валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных паритетов, выраженных в долларе. Все страны участники Бреттон-вудского соглашения обязаны были поддерживать курс своих валют в пределах 1 % колебаний по отношению к паритету;

- впервые в истории созданы международные валютно-кредитные организации - МВФ и МБРР (Международный банк реконструкции и развития). Основная цель МВФ предоставлять кредиты для покрытия дефицитов платежных балансов в целях поддержки нестабильных валют, и сохранять тем самым общее спокойствие в мировой валютной сфере. Роль МБРР первоначально заключалась в кредитовании послевоенного восстановления разрушенной Европы, затем его задачами стало предоставление инвестиционных кредитов развивающимся странам для структурной перестройки экономики;
- уникальное положение среди всех остальных валют занял доллар. Статус единственной резервной валюты позволял американскому правительству погашать отрицательное сальдо платежного баланса за счет эмиссии своей валюты. Фактически США получили удивительную возможность безвозмездно присваивать часть мирового продукта. Ведь все остальные страны соглашались в обмен на свои товары и услуги получать вновь эмитированные доллары. Такая практика получила название «бесплатных завтраков» для США и стала одной из причин краха Бреттон-вудской системы в 1971 г.

Объективной основой для доминирования доллара в послевоенные годы стало безусловное экономическое превосходство США над всеми остальными странами капитализма. На США в 1949 году приходилось 54,6 % капиталистического промышленного производства и 75 % золотых запасов. До 60-х годов остальные страны испытывали сильный «долларовый голод» в результате дефицитов платежных балансов по расчетам в США и долларовое господство было нерушимым.

Однако с восстановлением экономик стран Западной Европы и Японии, сокращением их экономического разрыва с США, дефицитные платежные балансы с заатлантическим партнером сменились положительными. «Долларовый голод» сменился «долларовым пресыщением», американские партнеры стали стремиться обменивать накопленные долларовые запасы на золото (по фиксированной и очень низкой по современным меркам цене золота) - доверие к доллару было подорвано. «Поход» против доллара начала Франция в середине 60-х годов, а в августе 1971 г. президент США Р. Никсон объявил о приостановке обмена доллара на золото и Бреттон-вудская система прекратила своё существование.

Исторические заслуги Бреттон-вудской валютной системы состоят в следующем:

1. Благодаря системе фиксированных курсов в международных экономических отношениях наступила стабильность и предсказуемость, позволившие развернуть международную торговлю и прямые зарубежные инвестиции. Это способствовало быстрому восстановлению разрушенных экономик и обеспечило в течение 15-20 лет наивысшие темпы экономического роста капиталистических стран за всю экономическую историю.
2. Мировая экономика приобрела опыт межгосударственного регулирования за счет функционирования таких международных институтов как МВФ и МБРР. Это позволяет уже в течение продолжительного времени совместными усилиями гасить очаги валютно-финансовой нестабильности и предохраняет мировую экономику от повторения разрушительных кризисов типа Великой депрессии 1929-33 гг.

Причины кризиса Бреттон-Вудской валютной системы

1. *Неустойчивость и противоречия экономики.* Начало валютного кризиса в 1967 г. совпало с замедлением экономического роста.
2. *Усиление инфляции* отрицательно влияло на мировые цены и конкурентоспособность фирм, поощряло спекулятивные перемещения «горячих» денег. Различные темпы инфляции в разных странах оказывали влияние на динамику курса валют, а снижение покупательной способности денег создавало условия для «курсовых перекосов».
3. *Нестабильность платежных балансов.* Хронический дефицит балансов одних стран (особенно США, Великобритании) и активное сальдо других (ФРГ, Япония) усиливали резкие колебания курсов валют.

4. *Несоответствие принципов Бреттон-Вудской системы* изменившемуся соотношению сил на мировой арене. Валютная система, основанная на международном использовании подверженных обесценению национальных валют — доллара и отчасти фунта стерлингов пришла в противоречие с интернационализацией мирового хозяйства. Это противоречие Бреттон-Вудской системы усиливалось по мере ослабления экономических позиций США и Великобритании, которые погашали дефицит своих платежных балансов другими национальными валютами, злоупотребляя их статусом резервных валют. В итоге устойчивость резервных валют была подорвана.

5. *Принцип американоцентризма*, на котором была построена Бреттон-Вудская система, перестал соответствовать новой расстановке сил с возникновением трех мировых центров: США - Западная Европа -Япония. Использование Соединенными Штатами Америки доллара как резервной валюты для расширения своей внешнеэкономической и военно-политической экспансии, экспорта инфляции усилило межгосударственные разногласия и противоречило интересам развивающихся стран.

6. *Активизация рынка «евродолларов»*. Поскольку США покрывают дефицит своего платежного баланса национальной валютой, часть долларов перемещается в иностранные банки, способствуя развитию рынка евродолларов. Этот колоссальный рынок долларов «без родины» сыграл двойную роль в развитии кризиса Бреттон-Вудской системы. Вначале он поддерживал позиции американской валюты, поглощая избыток долларов, но в 70-х гг. евродолларовые операции, ускоряя стихийное движение «горячих» денег между странами, обострили валютный кризис. Избыток долларов в виде лавины «горячих» денег периодически обрушивался то на одну, то на другую страну, вызывая валютные потрясения и бегство от доллара.

7. *Дезорганизующая роль ТНК* в валютной сфере: ТНК располагают гигантскими краткосрочными активами в разных валютах, которые более чем вдвое превышают валютные резервы Центральных банков, ускользают от национального контроля и в погоне за прибылями участвуют в валютной спекуляции, придавая ей грандиозный размах.

С конца 60-х гг. данная система начала испытывать кризис, образовалось шесть валютных зон, но лишь в 1976 г. была создана новая валютная система.

Ещё в 1972 г. когда стало ясно, что система фиксированных валютных курсов больше не отвечает интересам подавляющего большинства стран, был создан Комитет по реформе международной валютной системы в составе 20 стран, позже преобразованный во Временный комитет Совета управляющих МВФ, в задачу которого входило сформулировать принципы нового мирового валютного устройства. Конференция МВФ на Ямайке в 1978 г. закрепила основные принципы нового валютного мироустройства, действующие по сей день. Устройство **Ямайской валютной системы** было официально оговорено на конференции МВФ в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г. Основой Ямайской валютной системы является плавающие обменные курсы и многовалютный стандарт.

Основные характеристики Ямайской валютной системы:

- Система полицентрична, т. е. основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах.
- Не существует пределов колебаний валютных курсов. Курс валют формируется под воздействием спроса и предложения.
- Официально узаконен свободный выбор каждой страной режима валютного курса, однако для предотвращения беспорядочных колебаний курса страны-члены МВФ обязаны прилагать все возможные усилия для поддержания своих финансов в порядке. На практике это означало введение определенного варианта управляемого плавления своих валют большинством стран.

- Отменена официальная цена на золото, доллар потерял золотое обеспечение, золото утратило свои денежные функции - произошла демонетизация золота. Однако в качестве резервного средства золото продолжает использоваться. Каждая страна имеет золотой запас, предназначенный для обеспечения своей валюты - монетарное золото. В случае, когда необходимо поддержать национальную валюту страна продает часть золотого запаса по рыночной цене на свободных рынках.

- Введены коллективные мировые деньги - СДР - специальные права заимствования, призванные заменить золото и резервные валюты в качестве главного средства мировой ликвидности. Идеологи СДР планировали придать этой валюте функции мирового платежного средства, заменяющего все прочие резервные валюты. Однако, практика показала, что СДР не смог заменить доллар и другие резервные валюты в качестве универсального средства расчетов - страны предпочитали известные валюты. Поэтому МВФ смог провести всего несколько эмиссий СДР с 1970 года, и к настоящему времени доля коллективной валюты в общей сумме резервов стран МВФ составляет около 2-3 %. Цена СДР определяется на основе корзины ведущих валют в соответствии с долей каждой страны в мировом экспорте.

- Усилена роль МВФ в качестве регулятора международных валютных отношений. На конференциях МВФ страны договариваются о совместных действиях по урегулированию курсовых колебаний и валютной нестабильности, вызванных неравновесием платежных балансов стран-участниц. Широко практикуется выделение т.н. стабилизационных кредитов тем странам, чьи валюты нуждаются в поддержке.

Европейская валютная система (ЕВС) была создана решением Европейского совета от 13 марта 1979 г.

Основные цели ЕВС:

- обеспечение достижения экономической интеграции;
- создание зоны европейской стабильности с собственной валютой в противовес Ямайской валютной системе, основанной на долларовой стандарте. Отсутствие такой системы затрудняло сотрудничество стран-членов Европейского сообщества в области выполнения общих программ и во взаимных торговых отношениях;
- ограждение рынка от экспансии доллара;
- сближение экономических и финансовых политик стран-участниц.

Основные положения ЕВС:

1. ЕВС базируется на ЭКЮ — европейской валютной единице. Условная стоимость ЕВРО определяется по методу валютной корзины, включающей валюты всех 12 стран ЕС. Доля валют в корзине ЭКЮ зависит от удельного веса стран в совокупном ВВП государств-членов ЕС, их взаимном товарообороте и участия в краткосрочных кредитах поддержки.
2. В отличие от Ямайской валютной системы, юридически закрепившей демонетизацию золота, ЕВС использует его в качестве реальных резервных активов.
3. Режим валютных курсов основан на совместном плавании валют в форме «европейской валютной змеи» в установленных пределах взаимных колебаний ($\pm 2,25\%$ от центрального курса). Валютная змея, или змея в тоннеле — кривая, описывающая совместные колебания курсов валют стран Европейского сообщества относительно курсов других валют, которые не входят в данную валютную группировку.
4. В ЕВС осуществляется межгосударственное региональное валютное регулирование путем предоставления Центральным банкам кредитов для покрытия временного дефицита платежных балансов и расчетов, связанных с валютной интервенцией.

Одно из наиболее заметных явлений послевоенной валютной жизни - появление **еврорынка** валют - это совокупность операций с валютами, которые действуют вне страны

происхождения. Еврорынок – часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором банки осуществляют депозитно-ссудные операции в евровалютах. **Евровалюта** – валюта, переведенная на счета иностранных банков и используемая ими для операций во всех странах, включая страну-эмитента этой валюты. Хотя евровалюты функционируют на мировом рынке, они сохраняют форму национальных денежных единиц. Приставка «евро» свидетельствует о выходе национальных валют из-под контроля национальных валютных органов. Рынок евровалют, вначале евродолларов, возник с конца 50-х годов. Если владелец долларовой депозита переводит его из американского банка в иностранный, то образуется евродоллар. Сущность превращения доллара в евродоллар состоит в том, что средства владельца долларов поступают в качестве депозита в распоряжение иностранного банка, который использует их для кредитных операций в любой стране.

Евродоллары и евровалюты нельзя путать с новой денежной единицей европейских стран. **Евро** – единая валюта стран членов ЕС вошла в безналичный оборот с 1999 года и заменила европейские национальные валюты с 1 января 2002 года. Мировая экономика получила ещё одну сильную валюту, способную соперничать с долларом в иерархии резервных валют.

В 1995-96 гг. на заседаниях Европейского совета стран ЕС были сформулированы следующие критерии и показатели «финансового здоровья» стран, претендующих на участие в новой европейской валютной системе (ЕВС):

- дефицит госбюджета не более 3 % ВВП;
- государственный долг не более 60 % ВВП;
- ежегодный рост цен не выше, чем на 1,5 % сверх среднего уровня инфляции в трех наиболее благополучных в этом отношении стран ЕС;
- средний размер процентной ставки не выше 2-х пунктов сверх среднего уровня этих ставок в этих же странах (например, по данным 1996 года это около 9%);
- соблюдение установленных в ЕС пределов колебаний валютных курсов ($\pm 15\%$).

Преимущества введения евро для европейских государств заключаются в следующем:

- евро подводит недостающую монетарную базу под складывающиеся единые рынки товаров, услуг, капиталов, рабочей силы на европейском континенте, превращая Европу в завершённый валютно-экономический союз. Складываются настоящие "Соединенные штаты Европы" - вековая мечта европейских политиков-интеграторов. Ожидается, что новая валюта позволит увеличить емкость всех рынков, создать дополнительные рабочие места, снизить налоговое бремя и процентные ставки, и т.д;

- для субъектов хозяйствования на микроуровне единая валюта облегчит процессы трансевропейской концентрации и централизации производства и капитала. Европейские компании получают дополнительные конкурентные преимущества на мировом рынке за счет роста экономической мощи и масштабов производства;

- в области финансовых расчетов единая валюта снизит накладные расходы на обслуживание операций (например, только для Великобритании на 19 млн. ф. ст. ежегодно), снятие внутри зоны евровалютных рисков, сокращение сроков и удешевление межвалютных переводов средств. Все это приведет к **уменьшению потребностей предприятий в оборотном капитале**, а также в размещении своих активов в целях хеджирования в сильных национальных валютах или корзинах валют. Еще **большая экономия** возникнет от **прекращения операций хеджирования и валютного арбитража** (перевода денежных средств в страны с более высокой процентной ставкой для извлечения процентного дохода). Граждане ЕС будут экономить за счет отказа от необходимости конверсионных операций при туризме, трансфертных переводах.

Перспективы превращения евро в одну из ведущих резервных валют связаны с экономическим положением ЕС в мировой экономике.

К началу 21 века мировое финансовое сообщество вплотную подошло к формированию концептуальных основ новой валютной системы. Пока она ещё не получила институционального

оформления, подобно, парижской и бреттон-вудской конференциям. Тем не менее, к настоящему времени отчетливо выявились следующие тенденции, характерные для кристаллизации этой модели:

- Отказ от планов превратить СДР в основу мирового валютного устройства, образование нескольких мировых валютных полюсов.
- Отход от свободного неограниченного валютного плавления в качестве универсального механизма автоматического уравнивания платежных балансов. Плавающим валютным курсам присущи резкие колебания, обусловленные разными конъюнктурными обстоятельствами, а также действиями властей, вызванными стремлением к приобретению конкурентных преимуществ, и потому они не могут считаться экономически обоснованными. Поэтому с середины 80-х гг. правительства и центральные банки развитых стран предпринимают меры по усилению взаимного воздействия на валютные курсы.
- Перенос валютного регулирования с чисто кредитно-денежных рычагов на макроэкономические меры координации экономических политик. На совещании «семерки» в 1987 г. в Венеции координация макроэкономической политики, направленной на регулирование объемов спроса, была названа одним из важнейших путей решения задачи достижения более стабильных соотношений валютных курсов стран Запада. Эти решения предусматривают, что странам, чьи торговые и платежные балансы сводятся с превышением поступлений над платежами (Япония, ФРГ) следует проводить политику, направленную на стимулирование экономического роста и совокупного спроса, чтобы активизировать импорт как компонент последнего.
- Снятие всех валютных ограничений, т.е. введение тотальной конвертируемости валют. Следовательно, ещё одна тенденция трансформации международного валютного механизма состоит в либерализации валютных отношений, которая стала одним из важных аспектов неолиберальной системы ценностей. Этот процесс имеет как бы **две ступени**. **Одна из них** – усиление с начала 1993 г. нажима МВФ на страны-члены, имеющие целью принять обязательства по статье 8 устава МВФ. Эта статья запрещает вводить ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим международным операциям, участвовать в дискриминационных валютных соглашениях и прибегать к практике множественности валютных курсов без одобрения со стороны МВФ. К концу 1996 г. к статье 8 официально присоединилось 134 страны из 181 членов МВФ. **Вторая ступень** – отмена ограничений, помимо текущих операций, также и на международное движение капиталов, т.е. установление свободной конвертируемости валют в полном объеме.

Основные термины и понятия

- 1) Валютный рынок
- 2) Конвертируемость валюты
- 3) Валютный (обменный) курс
- 4) Валютный паритет
- 5) Валютный риск
- 6) Валютная политика
- 7) Валютный коридор
- 8) Валютная корзина
- 9) Валютные ограничения
- 10) Девальвация валюты
- 11) Ревальвация валюты
- 12) Валютная интервенция
- 13) Мировая валютная система

- 14) Золотой паритет
- 15) Генуэзская система золотого стандарта
- 16) Бреттон-вудская валютная система
- 17) Ямайская валютная система
- 18) Система свободного плавающего валютного курса
- 19) Экю
- 20) Евро

1. Расчётная единица, являющаяся основой Европейской валютной системы, которая базировалась на средневзвешенных значениях валют членов ЕС.
2. Цена иностранной валюты, выраженная в единицах внутренней валюты.
3. Возможность потерь в результате изменений валютных курсов.
4. Гибкая система валютного курса, при которой валютный курс всегда определяется силами спроса и предложения без какого-либо вмешательства государства на валютном рынке.
5. Международная валютная система, действовавшая с 1880 г. до 1914 г., при которой золото являлось единственным международным резервом, валютные курсы колебались лишь в пределах золотых точек, а регулирование платежного баланса платежей определялось механизмом цена-золото-товарные потоки.
6. Правила, обычаи, методы, средства и организации для осуществления международных платежей.
7. Международный рынок, с помощью которого происходит купля – продажа иностранной валюты.
8. Комплекс мер, предпринимаемых государством для регулирования курса национальной валюты.
9. Нормы, регламентирующие операции с иностранной валютой, золотом и ценными бумагами, номинированными в иностранной валюте, прежде всего платежи в иностранной валюте, переводы валюты за границу, куплю-продажу иностранной валюты.
10. Соотношение между валютами, устанавливаемое в законодательном порядке и/или путем заключения специальных межправительственных соглашений.
11. Снижение фиксированного курса одной валюты относительно других.
12. Повышение стоимости одной валюты относительно других при системе фиксированных курсов.
13. Мировая валютная система (с 1978 г.), при которой признали управляемые плавающие курсы и отменили официальную цену золота.
14. Мировая валютная система, которая предусматривала использование золота и доллара в качестве международных резервов.
15. Единая валюта государств — членов ЕС.
16. Паритет (взаимная цена валют), который устанавливался (фиксируется) в соответствии с золотым содержанием валют.
17. Инструмент валютной политики, при которой Национальный банк выбрасывает на валютный рынок определенное количество (в зависимости от размера превышения спроса над предложением) иностранной валюты.
18. Интервал колебаний плавающего валютного курса в заранее намеченных и достаточно широких границах.
19. Способность валют обмениваться друг на друга.
20. Набор иностранных валют, формирующих валютные запасы страны.

Верно-неверно

1. Если итальянцы увеличат спрос на французское вино, сыр и другие французские товары и услуги, то графически это отразится в сдвиге вправо кривой спроса на французские франки и кривой их предложения.
2. Система гибких валютных курсов может оказывать дестабилизирующее влияние на внутреннюю экономику, привести к сокращению внешней торговли и объема инвестиции за рубежом.
3. Когда цена фунта стерлингов в долларах снижается, говорят, что доллар обесценился по отношению к фунту.
4. С 1971 года в мировой экономике действует система фиксированных валютных курсов.
5. Свободно плавающие валютные курсы определяются беспрепятственной игрой спроса и предложения.
6. Полная конвертируемость валюты означает, что правительство разрешает своим резидентам продавать и покупать неограниченное количество этой валюты.
7. Наиболее важным аргументом в пользу плавающего валютного курса является то, что он обеспечивает более гибкий механизм приспособления к изменениям экономической конъюнктуры, чем фиксированный курс.
8. Национальная валютная система неразрывно связана с мировой валютной системой формой организации международных валютных отношений, закрепленной межгосударственными соглашениями.
9. Стоимость СПЗ определяется на основе валютной корзины, включающей следующие валюты: евро, американский доллар, британский фунт стерлингов, японская иена.
10. Стоимость СПЗ привязана к золоту.
11. Всемирный банк был создан для того, чтобы осуществить реструктуризацию международной валютной системы.
12. Система золотого стандарта способствует автоматическому балансированию экспорта и импорта, так как, если в стране уменьшаются запасы золота, тогда уровень цен в ней возрастает, если же запасы золота увеличиваются, тогда уровень цен снижается.
13. Бреттон-Вудская система предусматривала использование золота и доллара в качестве международных резервов.
14. Когда страна снижает цену на золото, это называется обесцениванием ее валюты.

Тесты

1. Отметьте основные факторы, обусловившие развитие международных валютных отношений:
 - а) рост производительных сил
 - б) формирование мирового рынка
 - в) углубление международного разделения труда
 - г) формирование мировой системы хозяйства
 - д) интернационализация хозяйственных связей
 - е) развитие НТП
 - ж) географические открытия
 - з) усложнение международных отношений
2. Состояние валютных отношений зависит от следующих факторов (отметить нужное):
 - а) состояние развития национальной экономики
 - б) состояние развития мировой экономики
 - в) политическая обстановка в мире

- г) соотношение сил между странами
 д) характер отношений между странами – партнерство или противостояние
3. Деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся:
- а) девизом
 б) валютой
 в) кредитным средством обращения
 г) резервами
4. Любое платежное средство в иностранной валюте принято называть:
- а) СДР (специальные права заимствования)
 б) девизом
 в) резервной валютой
 г) ЭКЮ
5. Отметить функции резервной (ключевой) валюты:
- а) международное платежное средство
 б) международное резервное средство
 в) база для определения валютного паритета и валютного курса для других стран
 г) средство для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы
 д) средство накопления
 е) средство экономического давления на другие страны
6. Соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке, называется:
- а) валютный курс
 б) валютный паритет
 в) монетный паритет
 г) режим валютного курса
 д) золотой паритет
7. Если цена немецкой марки в долларах упала с 50 до 45 центов за одну марку, то цена магнитофона (в долларах), продаваемого в ФРГ за 150 марок:
- а) Упадёт на 10 долл.
 б) Снизится на 7,50 долл.
 в) Снизится на 5,00 долл.
 г) Вырастет на 7,50 долл.
 д) Все предыдущие ответы неверны.
8. Кривая спроса на французские франки сдвинется вправо, если:
- а) реальные процентные ставки во Франции окажутся относительно выше, а уровень инфляции относительно ниже (по сравнению с другими странами).
 б) реальные процентные ставки во Франции окажутся относительно ниже, а уровень инфляции относительно выше.
 в) и реальные процентные ставки, и уровень инфляции во Франции окажутся относительно ниже.
 г) и реальные процентные ставки, и уровень инфляции во Франции окажутся относительно выше.
 д) все предыдущие ответы неверны.
9. Когда говорят, что страна девальвировала свою валюту, то имеется в виду, что:
- а) страна отказалась от золотого стандарта.
 б) внутренняя покупательная способность единицы валюты упала.
 в) правительство повысило цену, по которой оно будет покупать золото.
 г) в стране отмечается дефицит торгового баланса
 д) цены, по крайней мере некоторых валют, выраженные в валюте данной страны, упали.
10. Если между США и Канадой установлен режим свободно плавающих валютных курсов и если спрос на канадские доллары растет, то это означает, что:
- а) предложение канадских долларов снизилось или снизится.

- б) цена канадского доллара в валюте США упадет.
- в) предложение долларов США снизилось.
- г) цена доллара США в канадской валюте упадет
- д) доллар США девальвирован.

11. В современных условиях валютный курс базируется на:

- а) золотом паритете
- б) валютном паритете
- в) монетном паритете
- г) все ответы верны
- д) все ответы не верны

12. Отметить основные элементы национальной валютной системы (буквой Н) и мировой валютной системы (буквой М):

- а) резервные валюты, международные счетные валютные единицы
- б) национальная валюта
- в) условия конвертируемости национальной валюты
- г) паритет национальной валюты
- д) условия взаимной конвертируемости валют
 - е) международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование
- ж) режим национального валютного рынка и рынка золота
 - з) регламентация использования международных кредитных средств обращения
- и) режим мировых валютных рынков и рынков золота
- к) режим курса национальной валюты
- л) регламентация режимов валютных курсов
- м) наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль
- н) регламентация международных расчетов страны
- о) унификация основных форм международных расчетов
- п) унификация правил использования международных кредитных средств обращения
- р) национальное регулирование международной валютной ликвидности страны
- с) межгосударственное регулирование валютных ограничений
 - т) межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности
- у) унифицированный режим валютных паритетов

13. Действует система золотого стандарта. Страна А существенно увеличила экспорт товаров в страну Б. В этой ситуации.

- а) уровень цен в стране А снизится; в стране Б возможно изменится, возможно нет.
- б) уровень цен в стране А возможно изменится, возможно нет; в стране Б снизится.
- в) уровень цен в стране А вырастет, в стране Б снизится.
- г) уровень цен в стране А снизится, в стране Б вырастет.
- д) все предыдущие ответы неверны.

14. Предполагается, что между Мексикой и США действует система плавающих валютных курсов. Каждая из приведенных ниже ситуаций понижает курс мексиканского песо, за исключением:

- а) ухудшающиеся политические отношения сокращают поток американских туристов в Мексику;
- б) Мексика столкнулась с сильной инфляцией;
- в) США в одностороннем порядке повышают тарифы на мексиканские изделия;
- г) мексиканское правительство предлагает американским фирмам инвестировать капиталы в мексиканские нефтяные месторождения.

15. Все приведенные ниже высказывания верны, за исключением:

- а) страна, в которой процентные ставки растут медленнее, чем в других странах, может рассчитывать на то, что международная стоимость ее валюты понизится;

- б) страна, экономический рост которой обгоняет рост ее ведущих торговых партнеров, может рассчитывать на то, что международная стоимость ее валюты понизится;
- в) страна, проводящая политику дешевых денег, может рассчитывать на то, что международная стоимость ее валюты повысится;
- г) валюта страны подорожает, если темпы инфляции в ней ниже, чем в других странах мира,
16. Если увеличивается реальный обменный курс американского доллара, то:
- а) импортные товары становятся дешевле для американских граждан;
- б) падает американский чистый экспорт;
- в) увеличивается дефицит баланса текущих операций;
- г) все вышеперечисленное верно.
17. Если правительство малой открытой экономики увеличивает подоходные налоги, то в этой стране:
- а) увеличивается чистый экспорт;
- б) увеличиваются инвестиции;
- в) увеличивается равновесный обменный курс;
- г) увеличивается потребление.
18. Если правительство какой-либо большой открытой экономики поднимет налоги, то:
- а) вырастет мировая процентная ставка;
- б) увеличится положительное сальдо баланса текущих операций в США;
- в) вырастет реальный обменный курс американского доллара;
- г) возрастет чистый экспорт США.
19. Если в малой открытой экономике спрос на инвестиции упадет, то:
- а) увеличится равновесный реальный обменный курс;
- б) увеличится чистый экспорт;
- в) увеличатся национальные сбережения;
- г) увеличится положительное сальдо счета движения капитала.
20. Если Германия введет высокие пошлины на все импортные товары, то в долгосрочном периоде:
- а) в Германии увеличится чистый экспорт;
- б) увеличится реальный обменный курс немецкой марки;
- в) уменьшится положительное сальдо баланса текущих операций Германии;
- г) все вышеперечисленное верно.
21. Более медленный темп роста денежной массы в Японии, по сравнению с США приведет:
- а) к увеличению инфляции в Японии;
- б) к увеличению инфляции в США;
- в) к обесценению американского доллара по отношению к японской йене;
- г) все вышеперечисленное верно.
22. Гипотеза паритета покупательной способности:
- а) дает совершенно точное представление о механизме формирования обменного курса;
- б) была бы полностью верной при условии, что все товары являются объектом международной торговли;
- в) была бы полностью верной при условии, что все потребители имеют одинаковые предпочтения;
- г) дает основание считать, что колебания реального обменного курса незначительны и носят временный характер.
23. Девальвация, или обесценение, валюты улучшает благосостояние страны, если она:
- а) не ухудшает торговый баланс;
- б) не ухудшает условия торговли;
- в) сокращает чистый прирост или потерю официальных резервов;
- г) все вышеперечисленное верно.

24. Если компьютер стоит в США 5000 долларов, какова его цена в Германии, если номинальный обменный курс составляет 2 немецких марки за один доллар США:

- а) 5000 марок
- б) 2500 марок
- в) 10000 марок
- г) 5002 марок

25. Предположим, что строго выдерживается паритет покупательной способности валют. Величина ставки процента в США и Японии равна, соответственно, 10% и 5%, а уровень инфляции в США составляет 5%. Каким должен быть уровень инфляции в Японии, чтобы международным инвесторам было безразлично, какие держать ценные бумаги - американские или японские:

- а) 15%
- б) 10%
- в) 5%
- г) 0%

26. Предположим, что в Великобритании реальный национальный доход увеличился на 4%, а в результате осуществления жесткой кредитно-денежной политики удалось снизить темп роста денежной массы на 2%. В это время в США темп роста производства составил 5%, а уровень ожидаемой инфляции возрос на 3%. Что произойдет с курсом фунта стерлингов по отношению к доллару:

- а) подорожает на 2%
- б) подешевеет на 2%
- в) подорожает на 8%
- г) подорожает на 4%

27. Предположим, открытая экономика описывается следующими уравнениями:

$Y = A + bY - dR + NX$, где $A=400$, $b=0,8$, $d=30$, $R=5\%$, $NX = g - mY + nE$, где E - реальный обменный курс, $g=250$, $m=0,2$. Рассчитайте мультипликатор расходов для открытой экономики:

- а) 5
- б) 4
- в) 2,5
- г) 1,5

28. Большая открытая экономика описывается следующими уравнениями:

$Y = C + I + G + NX$; $Y = 5000$; $C = 1/2(Y - T)$; $I = 2000 - 100R$; $T = 1000$; $G = 1500$; $NX = 500 - 500E$; $CF = 100R$; $NX + CF = 0$, где NX - чистый экспорт, CF - счет движения капитала, E - реальный обменный курс. Какова величина чистого экспорта:

- а) 500
- б) -250
- в) -500
- г) 250

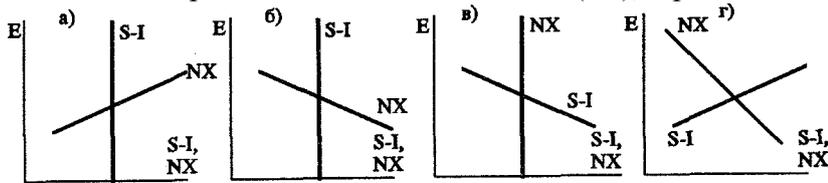
29. Используя условия предыдущей задачи, рассчитайте реальный обменный курс:

- а) 3
- б) 2
- в) 1,5
- г) 0,5

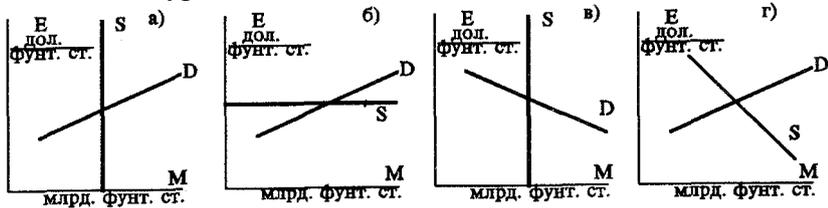
30. В малой открытой экономике $S - I = 150$, $NX = 250 - 100E$, где S - внутренние сбережения, I - внутренние инвестиции, NX - чистый экспорт, E - реальный обменный курс. Государственные расходы (G) возросли на 50. Каков реальный обменный курс:

- а) 1
- б) 0,5
- в) 1,5
- г) 2

31. Какой из графиков верно иллюстрирует взаимосвязь между чистым экспортом (NX), избытком сбережений над инвестициями (S-I), и реальным обменным курсом E:



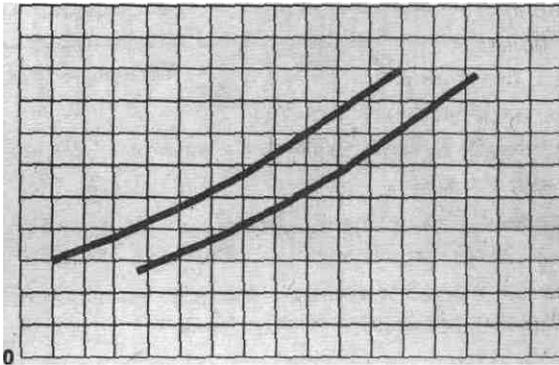
32. Какой из графиков иллюстрирует рынок фунтов стерлингов при системе плавающих валютных курсов:



Задачи

1. На рисунке показаны кривые предложения японских телевизоров на американском рынке, отражающие два временных периода.

Цена



Количество японских телевизоров

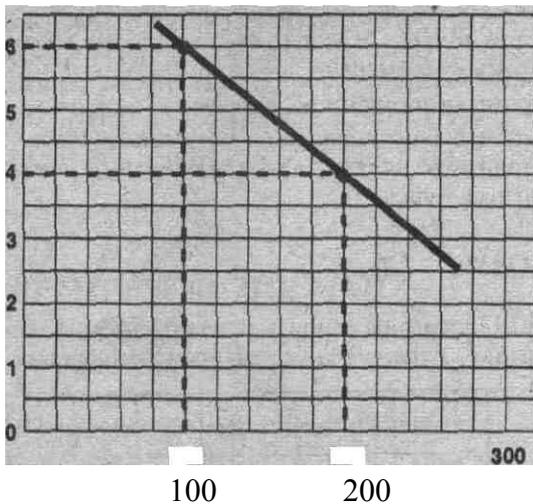
Рис. Кривые предложения японских телевизоров на рынке США

- а) Одна кривая предложения соответствует периоду времени, который предшествовал обесценению доллара США по отношению к японской иене, другая кривая соответствует периоду после обесценения доллара. Определите, какая кривая соответствует первому периоду, а какая — второму. Объясните, почему
- б) Какое влияние окажет обесценение доллара США на цену японского телевизора (в долларах)?
- в) Как повлияет эта ситуация (пункт б)) на расходы американцев (в долларах) на японские телевизоры, если спрос на них в Соединенных штатах эластичный по цене?
- г) Как повлияет эта ситуация (пункт б)) на расходы американцев (в долларах) на японские телевизоры, если спрос на них в Соединенных штатах неэластичный по цене?

2. На рисунке показана кривая спроса в Японии на американские компьютеры.

а) Если японская иена обесценивается по отношению к доллару США, то как изменится количество американских компьютеров, продаваемых в Японии по цене 4000 долл.: увеличится или уменьшится?

Цена



Количество

Рис. Кривая спроса на компьютеры США в Японии

б) Как изменится в этой ситуации спрос на американские компьютеры - вырастет или упадет?

в) Как изменятся в этой ситуации расходы японцев (в долларах) на американские компьютеры: вырастут или упадут?

3. Ниже приведена карта спроса на швейцарские франки и их предложения:

Цена франка (в долларах)

0,80 0,70 0,60 0,50 0,40

Объем спроса на франки (млн. франков)

300 320 340 360 380

Объем предложения франков (млн. франков)

400 370 340 310 280

а) Каков равновесный валютный курс доллара?

б) Каков равновесный валютный курс швейцарского франка?

в) Какое количество долларов будет куплено на валютном рынке?

г) Какое количество швейцарских франков будет куплено на валютном рынке?

4. Ниже приведена карта спроса на фунты стерлингов:

Цена фунта (в долл.) 2,00 2,10 2,20 2,30 2,40 2,50

Объем спроса на фунты

(млн. ф. ст.) 200 190 180 170 160 150

а) Предположим, что правительство Великобритании устанавливает валютный курс 1 ф. ст. = 2,40 долл.; количество предлагаемых по этому курсу фунтов стерлингов равно 180 млн. Должно ли британское правительство в этой ситуации покупать или продавать фунты? Если да, то какое количество?

б) Если британское правительство должно покупать фунты за доллары, где оно может взять необходимые доллары?

5. Каждая из трех стран А, Б и В характеризуется высоким уровнем инфляции. В международной сфере между этими странами установлен режим свободно плавающих валютных курсов. Страна А, стремясь снизить уровень инфляции, начинает проводить рестриктивную денежную политику (политику дорогих денег).

- а) Как это повлияет на обменный курс валюты страны А относительно валют двух других стран?
- б) Как это скажется на конкурентоспособности продукции страны А?
- в) Что происходит между тем с уровнем инфляции в странах Б и В?
6. Предположим, что в странах А и Б принят золотой стандарт. Единица валюты страны А приравнена к 1/40 унции золота (унция = 28,3 г), а единица валюты страны Б — к 1/8 унции золота.
- а) Сколько стоит единица валюты А в валюте Б?
- б) Сколько стоит единица валюты Б в валюте А?
- в) Если одна единица валюты страны Б начинает продаваться за три единицы валюты страны А, то каким образом вновь установится равновесный обменный курс?
7. Предположим, что существует система золотого стандарта. Доллар США имеет фиксированное золотое содержание при цене 20,67 долл. за 1 унцию, а британский фунт — 4,25 ф. ст. за 1 унцию золота.
- а) Каков обменный курс долл./ф. ст.?
- Предположим, что вы начинаете осуществлять коммерческие операции, имея 85 ф. ст., при обменном курсе 6 долл. = 1 ф. ст.
- б) Какое количество золота вы могли бы купить в Великобритании?
- в) Предположим, что вы не покупаете золото в Британии, а обмениваете свои фунты на доллары. Какое количество золота вы могли бы купить затем в США?
- г) Если вы после этого посылаете золото обратно в Великобританию, то сколько оно будет стоить в фунтах?
- д) Как долго, по вашему мнению, будет сохраняться курс обмена 6 долл. = 1 ф. ст.?
- е) Опишите возможные события, если бы обменный курс составлял 3 долл. = 1 ф. ст.

Ситуации

1. Лидеры мировой экономики спорят об обменных курсах.

В ходе нового раунда дипломатических переговоров вокруг курса доллара президент США Джордж Буш в очередной раз «присягнул на верность» политике сильного доллара, но в то же время настоял на необходимости скорректировать курс китайского юаня — шаге, который неминуемо приведет к дальнейшему ослаблению доллара, пишет газета Wall Street Journal.

На саммите форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества, проходившем в Сантьяго в прошлые выходные, лидеры ведущих стран региона заявляли о необходимости предотвратить снижение курса доллара. Подобная мера позволит сократить дефицит бюджета и ослабить зависимость США от внешних заимствований.

Все это выглядит как часть своеобразного дипломатического ритуала, отмечает издание. Несмотря на то, что США никогда в этом открыто не признаются, администрация продолжает молчаливо поддерживать снижение курса доллара, увеличивающее прибыли американских экспортеров на зарубежных рынках и позволяющее хотя бы частично сократить колоссальный торговый дефицит США.

Тем не менее ни США, ни их торговые партнеры не хотят обвала курса доллара, который может испугать рынки и подорвать экономику по всему миру. Таким образом, необходимо, чтобы снижение курса доллара не вышло из-под контроля — ни в экономическом, ни в политическом плане.

Европа жалуется на то, что ей приходится принимать на себя основную тяжесть последствий слабого доллара. Высокий курс евро к доллару делает продукцию европейских экспортеров более дорогой и менее конкурентоспособной на зарубежных рынках.

Министр экономики Германии Вольфганг Клемент на прошлой неделе обратился к Европейскому центральному банку и представителям государственных органов власти США и стран Азии с просьбой принять меры против стремительного снижения курса американской национальной валюты, назвав обесценивание валюты США риском для экономического роста, сообщило агентство Bloomberg.

Снижение курса доллара «заслуживает нашего полного внимания, особенно со стороны тех, кто ответственен за денежную политику государств, — сказал В.Клемент журналистам. — Это является основной задачей всех крупных экономик».

Источник: по материалам Интернета.

Задание: Используя предложенную информацию, проанализируйте, каким образом динамика курса доллара влияет на состояние современной мировой валютной системы?

2. Для доллара 2001 год – самый успешный за последние 17 лет.

Этот год для доллара – самый успешный за последние 17 лет. Курс доллара либо растет, либо остается на стабильной отметке по отношению ко всем мировым валютами, за исключением только трех – мексиканского песо, перуанского соля и ливанского фунта.

Доллар – это валюта, «избранная мировыми инвесторами» несмотря на то, что рост американской экономики замедляется, отмечает главный валютный стратег лондонского офиса Merrill Lynch & Co. Нейл МакКиннон. По его словам, «доллар является лидером по умолчанию».

Многие инвесторы считают, что, несмотря на замедление роста ВВП, американская экономика будет по-прежнему опережать европейскую и японскую. Действия инвесторов, которые покупали американские акции или другие активы, помогли курсу доллара вырасти или удержаться в этом году по отношению к 52 из 55 мировых валют. Такого успеха доллар не добивался с 1984 г.

Но не всех экономистов устраивает рост курса доллара, позволяющего снижать торговый дефицит США и смягчать инфляционное давление в этой стране. В частности, недовольны американские экспортеры, среди которых фирмы Nike Inc. и Minnesota Mining & Manufacturing Co. По их словам, в результате роста курса доллара их выручка при возвращении домой уменьшается.

В этом году курс доллара по отношению к евро вырос на 10,5%, к иене – на 8,2%, к британскому фунту – на 6%. По отношению к корзине валют, которая включает швейцарский франк, шведскую крону и канадский доллар, курс американской валюты вырос на 9,7%.

Некоторые американские компании опасаются, что рост курса доллара может быть вреден для экономики США. В прошлом месяце американские производители обратились к министру финансов США Полу О'Нилу с просьбой прекратить политику министерства, направленную на укрепление доллара. Главным аргументом при этом стало утверждение о том, что рост курса доллара делает американские компании менее конкурентоспособными за рубежом. Источник: по материалам NTVRU от 13 июля 2001 г.

Задание

При обсуждении валютного курса доллара в 2001 г. ответьте на следующие вопросы:

1. Как менялся курс национальной валюты США в 2001 г.?
2. Какие факторы влияют на валютный курс доллара США?

Кто выигрывает и кто проигрывает в данной ситуации?

3. Аргентина девальвирует песо

В 1991 г. в Аргентине в соответствии с законом «О конвертируемости» национальная валюта песо была приравнена к доллару США в соотношении 1:1. Это обеспечивалось тем, что на каждое песо в обращении был свой доллар в государственных валютных резервах. По мнению автора этой системы – министра экономики Кавалло, она позволяет избежать угрозы девальвации и делает внешние заимствования более дешевыми.

Однако в марте 2001 г. выяснилось, что долларов в Аргентине не так много, как хотелось бы, и что она не может обслуживать свой госдолг в 132 млрд. долл. без дополнительных кредитов МВФ. Летом 2001 г. МВФ предоставил Аргентине кредит в 8 млрд. долл. Однако кредитов фонда на выплату долгов все равно не хватило, и аргентинские власти объявили, что в течение ближайших 90 дней держатели аргентинских ценных бумаг на сумму 50 млрд. долл. должны обменять их на другие бумаги с более поздним сроком погашения. Пока речь идет об аргентинских держателях бумаг; потребовать от иностранцев обменять бумаги планируется в будущем году.

Аргентинская экономика переживает экономические трудности уже 3,5 года. В течение последних нескольких месяцев она пережила несколько кризисов. Экономике мало помогли колоссальные по размерам программы кредитования: в прошлом году страна получила 40 млрд. долл., а летом 2001 г. – еще 8 млрд.

Экономическая активность почти парализована. Уровень безработицы только по официальным данным превысил 18%. По некоторым оценкам, в 37-миллионной стране насчитывается около 15 млн. неимущих.

Банки США встали перед лицом угрозы того, что заемщикам, зарабатывающим в песо, будет трудно расплатиться по долларовым кредитам. На конец сентября 2001 г. объем кредитов, выданных правительству и другим местным заемщикам при участии американских банков, составлял 13 млрд. долл., и еще 8,2 млрд. долл. приходилось на долги других финансовых структур.

В ожидании девальвации владельцы торговых точек подняли цены на ряд промышленных товаров на 20-40%. С прилавков исчезли некоторые медикаменты, многие аптеки закрылись. А тем временем крупнейшие американские банки, в том числе J-P. Morgan Chase и Fleet Boston Financial, подсчитывают убытки. В случае девальвации песо они могут составить более 21 млрд. долл.

В такой ситуации аргентинские граждане начали в массовом порядке изымать свои сбережения из банков, что вынудило власти пойти на чрезвычайные меры, ограничив право банков выдавать деньги вкладчикам и переводить их за границу. Были введены ограничения на снятие гражданами наличных денег с банковских счетов: теперь можно снимать только по 1 тыс. долл. в месяц.

Долгий экономический спад и острейший финансовый кризис привели Аргентину в начале 2002 г. к девальвации песо на 30%.

11 февраля 2002 г. в Аргентине впервые с 1990 г. началась свободная продажа долларов. Аргентинские власти опасаются, что население начнет массово скупать американскую валюту, цена доллара взлетит до 3 и более песо и в результате начнется гиперинфляция. Чтобы этого не произошло, на оборот валюты наложено множество ограничений. Так, банки, например, продавать валюту не могут; в обменных пунктах надо предъявлять документы; покупать можно только за наличные – чеки и иные финансовые документы не принимаются.

Начиная с 26 марта 2002 г. в Аргентине вводится новая антикризисная экономическая политика. Суть принимаемых мер – защита производителя от импорта. В частности, будут повышены таможенные тарифы на ввоз потребительских товаров и снижен ввоз основных средств производства. Одновременно будет облегчено налоговое бремя местного производителя и экспортеров. По крайней мере, министр экономики Кавалло обещает предпринять серию шагов по защите экспорта и импортозамещающих производств.

Источник: по материалам NTV.RU от 24 декабря 2001 г., 4 января, 4 февраля, и 15 февраля, 23 марта 2002 г.

Задание

При обсуждении финансового кризиса в Аргентине ответьте на следующие вопросы:

1. Какой валютный режим существовал в Аргентине до кризиса и почему?
2. Что послужило причиной девальвации аргентинского песо?
3. Кто в наибольшей степени пострадал от финансового кризиса?

4. Какие меры предприняло правительство Аргентины для преодоления финансового кризиса?

**Деловая игра «Функционирование валютного рынка»
ОПИСАНИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ.**

ЦЕЛИ ИГРЫ:

1. Демонстрация механизма воздействия рыночных колебаний спроса и предложения на формирование валютного курса.

2. Анализ поведения продавцов и покупателей валют на конкурентном рынке, а также роли биржи в функционировании валютного рынка.

3. Выяснение функции и роли Национального банка страны в регулировании валютного рынка, изучение механизма девизной политики государства (валютные интервенции).

4. Использование закрепленных в ходе игры знаний для анализа реальных ситуаций на международном валютном рынке (кризис высокой иены, падение курса доллара, колебания курса сома и др.)

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ИГРЫ:

При проведении игры используются правила проведения валютных операций, принятые на Московской межбанковской валютной бирже:

- биржа организует торги и заключает сделки по купле и продаже иностранной валюты с участниками торгов, а также производит расчеты по этим сделкам;

- на бирже определяется текущий курс иностранных валют к сому по осуществленным сделкам;

- операции на бирже осуществляются участниками торгов через своих представителей-дилеров;

- проведение торгов и определение текущего курса иностранных валют к сому осуществляется участниками торгов через своих представителей-дилеров;

- проведение торгов и определение текущего курса иностранных валют к сому осуществляется сотрудником биржи - курсовым маклером;

- перед началом торгов дилеры представляют курсовому маклеру предварительные заявки на покупку и/или продажу иностранной валюты (см. приложение). В предварительную заявку включаются суммы покупки иностранной валюты по курсу не ниже зафиксированного на предыдущих торгах. Сумма покупки или продажи иностранной валюты указывается в долларах США. Минимальная сумма покупки или продажи иностранной валюты - 10 тыс. долл. США. Суммы иностранной валюты, указанные в заявках, должны быть кратными этой сумме.

- все заявки, поданные участниками торгов, учитываются в операционном листе курсовым маклером. В качестве начального курса иностранной валюты к сому используется курс, зафиксированный на предыдущих торгах. В начале торгов курсовой маклер объявляет о суммах поступивших заявок на покупку и продажу иностранной валюты, соответствующих указанному курсу. Если общий размер предложения иностранной валюты в начале торгов превышает общий размер спроса на неё, то курсовой маклер повышает курс иностранной валюты к сому. Изменения курса измеряются в пунктах и определяются исходя из соотношения спроса и предложения иностранной валюты в день торгов (таблицу пересчета см. в приложении).

- очередное изменение курса производится после того, как дилеры выскажутся в отношении уменьшения или увеличения объема покупки или продажи иностранной валюты по последнему, объявленному курсовым маклером курсу;

- установление фиксированного для текущих торгов курса иностранной валюты к сому происходит в момент уравнивания спроса и предложения иностранной валюты;

- в случае роста или падения курса иностранной валюты к сому в течение нескольких торгов, со стороны Национального Банка могут применяться регулирующие меры: ограничение колебаний курсов фиксированным значением; ограничение времени торгов; осуществление валютных интервенций и др.

- результатом действий дилеров на валютной бирже является получение прибыли (разницы между курсами покупки и продажи валюты в разные дни торгов).

РОЛИ И ФУНКЦИИ ИГРОКОВ.

Студенты выполняют функции дилеров, причем половина из них продает валюту, а половина - валюту покупает. Один из студентов выполняет функции валютного маклера. Преподаватель играет роль представителя Национального Банка. Функции между студентами распределяются по жребию перед началом игры.

Валютный маклер осуществляет ведение торгов. В начале каждого раунда он объявляет начальный курс валют, собирает заявки участников торгов, заносит их в операционный лист, определяет соотношение спроса и предложения валюты и соответствующее изменение курса иностранной валюты к сому в пунктах. По итогам торгов валютный маклер устанавливает фиксированный курс.

Представитель Национального Банка следит за соблюдением правил торгов, и в случае необходимости вмешивается в ход торгов, вводя дополнительные условия, например, в ситуации длительного превышения спроса иностранной валюты над ее предложением осуществляет валютную интервенцию: выбрасывает на валютный рынок определенное количество (в зависимости от размера превышения спроса над предложением) иностранной валюты.

Дилеры перед началом первого раунда получают задание от клиента на продажу или покупку определенного количества иностранной валюты (см. Приложение). Задачей дилера является выполнение поручения клиента на продажу (покупку) валюты не ниже (не выше) определенного курса. На основании поручения клиента дилер составляет заявку на покупку или продажу валюты, которую передает курсовому маклеру. Дилер должен уметь оценивать конъюнктуру валютного рынка, учитывая при подаче заявки курс предыдущих торгов, стратегию поведения других дилеров и политику Национального Банка. Задание может выполняться в течение от одного до трех раундов. Результатом деятельности дилера в ходе игры является получение наибольшей прибыли, определяемой суммой произведений объемов осуществленных сделок на разницу курсов продавца и покупателя. По результатам каждого раунда дилеры заполняют таблицу учета своих сделок (см. Приложение), в конце игры подсчитывается прибыль, полученная дилерами, и определяется победитель.

ХОД ИГРЫ.

Перед началом игры распределяются функции между игроками и изучаются методические указания к проведению игры, а также описание функций и ролей игроков.

Игра проводится в виде нескольких раундов. Каждый раунд соответствует одному дню торгов на валютной бирже и длится 8-10 минут. Рекомендуется проводить не менее 5-6 раундов. Первый раунд пробный и его результаты не учитываются. Вмешательство представителя Национального Банка не известно заранее, что вносит в игру элемент неожиданности и усложняет дилерам планирование их стратегий. Игра заканчивается внезапно для игроков.

ПРИЛОЖЕНИЯ К ИГРЕ

1. Заявка на покупку (продажу) иностранной валюты.

Дилер _____

Номер раунда	Сумма покупки по начальному курсу	Сумма продажи по начальному курсу	Сумма покупки (продажи) по фиксированному курсу

2. Таблица пересчета изменений курса иностранной валюты.

Соотношение спроса и предложения иностранной валюты (в тыс. долл.)	Изменение курса сом за 1 долл. (в пунктах)

3. Задание от клиента на продажу или покупку иностранной валюты.

Поручаю купить (продать) _____ тыс. долл. США по курсу не выше (не ниже) _____ сом за 1 долл.

4. Таблица учета сделок дилера.

№ раунда	Сумма покупки (продажи)	Курс, заданный клиентом	Курс сделки	П р и б ы л ь (убытки) от сделки

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой валютные отношения?
2. Что понимается под термином валюта и ее конвертируемость?
3. Какие признаки классификации валют существуют?
4. Что такое валютный курс?
5. Какие типы валютных курсов вам известны?
6. Что такое валютный паритет и как он связан с валютным курсом национальной валюты?
7. Какие режимы валютных курсов существуют и в чем их сущность?
8. Какие факторы влияют на валютный курс?
9. Что представляет собой рыночное и государственное регулирование валютных отношений?
10. В чем суть валютной политики государства?
11. Каковы цели и инструменты валютного регулирования?
12. Что такое валютный рынок, каковы его функции, виды и современные особенности?
13. Понять сущность международных валютно-расчетных отношений и их эволюцию.
14. Объяснить механизм функционирования валютных рынков.
15. Изучить способы государственного и международного регулирования валютно-расчетных отношений.
16. Объяснить, что такое валютный курс и как разные национальные валюты обмениваются друг на друга.
17. Рассмотреть и оценить различные системы валютных курсов.
18. Определить сущность и структурные элементы мировой валютной системы.
19. Что представляет собой мировая валютная система, каковы ее функции и основные элементы?
20. Каковы этапы эволюции мировой валютной системы?
21. Каковы признаки кризиса мировой валютной системы?
22. В чем суть золотого стандарта и каковы его подвиды?
23. Что представляет собой Бреттон-Вудская валютная система, каковы ее цели и принципы?
24. Каковы причины кризиса Бреттон-Вудская валютной системы?
25. В чем сущность и характеристики Ямайской валютной системы?
26. В чем причины противоречивости Ямайской валютной системы и каковы признаки ее развивающегося кризиса?
27. В чем суть, цели и особенности Европейской валютной системы?
28. Какова современная ситуация в мировой валютной системе?

Литература

1. *Бондаренко А.* Какие современные мировые валюты можно считать мировыми?//МЭиМО, 2003, №9.
2. *Долженкова Л.Д.* Реформирование международной валютной системы.- М., 2002.
3. *Ершов Е.* Доллар и перспективы развития мировой валютной системы//МЭиМО, 1999, №4.
4. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения:* / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2000.
5. *Международные экономические отношения/*Под ред. Булатова М. - М., 2002.
6. *Манделл Р.* Эволюция международной валютной системы// Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 1-2.
7. *Новикова В.* Взгляд на будущее устройство мировой валютной системы//Аналитический банковский журнал, 2004, №6.
8. *Носкова И.Я.* Международные валютно-кредитные отношения. – М., 1995.
9. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М.: 1992.- Раздел III.
10. *Н. Грегори Мэнкью.* Макроэкономика. М.: 1994. - гл. 7.
11. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М.: 1993. -гл. 38.
12. *Валютный рынок и валютное регулирование/*Под ред. И.Н. Платоновой. – М., 1996.
13. *Долотенкова Л.П.* Обменный курс и паритет покупательной способности валют. М., 2001.
14. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения:* / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2000.
15. *Пebro М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., - 1994.
16. *Смыслов Д.В.* Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем//Деньги и кредит, 2002, №7.
17. *Суэтин А.А.* Международные валютно-финансовые отношения. М., 2004.

ГЛАВА 4.2. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

4.2.1. Принципы составления платежного баланса

Платежный баланс (ПБ) – это статистическая запись всех экономических сделок или обязательств, осуществляемых в течение определенного отрезка времени между резидентами данной страны и резидентами других стран мира. ПБ отражает все внешнеэкономические связи всех субъектов национальной экономики с внешним миром.

Резидентом данной страны является любое физическое или юридическое лицо (независимо от юридического гражданства), имеющее основное местопребывание и центр экономического интереса в данной стране. **Экономическая сделка** - любой акт обмена, в котором товар, экономическая услуга или право собственности на активы переходят от резидента одной страны к резиденту другой.

ПБ составляется по бухгалтерскому принципу двойной записи (счета) каждой экономической сделки. Принцип двойного счета предполагает, что любая сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой как дебет или наоборот.

1) **кредит** – отток стоимости, за которым должен последовать встречный денежный платеж от нерезидентов (например: за экспорт товаров, за предоставление услуг нерезидентам, за продажу акций и облигаций иностранным гражданам);

2) **дебет** - приток стоимостей, за который должен платить резидент данной страны. (например: за импорт товаров, за покупку услуг резидентами данной страны за рубежом, за перевод прибылей от иностранных инвестиций в данной стране за рубеж (репатриация прибылей), за покупку иностранных ценных бумаг гражданами, компаниями или государством данной страны). Можно сказать так: по кредиту отражается поступление иностранной валюты в страну, а по дебету - отток иностранной валюты из страны. Поскольку любая сделка - это, так или иначе, обмен экономических ценностей на валюту - каждая операция отражается дважды. Причиной этого является то, что в принципе, каждая сделка имеет две стороны. Мы продаем что-либо и получаем за это оплату. Мы покупаем что-либо и должны заплатить за это.

Например, предположим, что американская фирма экспортирует товар на сумму 500 долл., который должен быть оплачен в течение трех месяцев. США вначале записывают экспорт товара на 500 долл., как кредит, так как он ведет к получению платежа от иностранцев. Затем платеж сам по себе отражается как дебет краткосрочного капитала, так как представляет собой краткосрочный отток капитала из США. То есть, согласившись подождать три месяца для оплаты, американский экспортер предоставляет кредит иностранному импортеру и приобретает право требования к нему. Это означает рост американских активов за рубежом и дебет. В целом сделка включается в платежный баланс следующим образом:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
<i>Товарный экспорт</i>	500 долл.	
<i>Краткосрочный отток капитала</i>		500 долл.

В качестве другого примера двойного учета предположим, что резидент США посещает Лондон и тратит 200 долл. на гостиницы, питание и т.д. Американский резидент приобретает транспортные услуги у иностранцев, требующие платежа (это сходно с американским импортом). Таким образом, дорожные услуги в дебете США составляют 200 долл., затем платеж как таковой вписывается как кредит краткосрочного капитала, так как отражает увеличение иностранных требований к США. Более конкретно, можно рассматривать 200 долл. в руках британцев, как «гарантии», дающие Британии право на американские услуги и товары, эквивалентные увеличению иностранных активов в США. Поэтому данная ситуация является притоком капитала в США и записывается в кредит как краткосрочный капитал в 200 долл. В целом сделка включается в платежный баланс США следующим образом:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
<i>Дорожные услуги, приобретенные у иностранцев</i>		200 долл.
<i>Приток краткосрочного капитала</i>	200 долл.	

В качестве третьего примера предположим, что правительство США предоставляет 100 долл. с банковского счета США правительству развивающейся страны как часть американской программы помощи. США дебетует односторонние переводы на 100 долл., так как помощь подразумевает выплаты США иностранцам. Платеж сам по себе является банковским остатком США, данным правительству развивающейся страны. Это является увеличением иностранных требований, или иностранных активов в США и записывается как краткосрочный приток капитала, или кредит, в платежном балансе США. Таким образом, и целом, сделка имеет следующий вид:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
<i>Односторонние переводы</i>		100 долл.
<i>Приток краткосрочного капитала</i>	100 долл.	

В качестве четвертого примера предположим, что резидент США приобретает иностранные ценные бумаги на 400 долл. и платит за них, увеличивая иностранные банковские остатки в США. Приобретение иностранных ценных бумаг увеличивает активы США за рубежом. Это является оттоком капитала из США и записывается в дебете платежного баланса США как долгосрочный капитал в 400 долл. Увеличение иностранного сальдо (банковских

остатков) в США является увеличением активов в США (краткосрочный приток капитала в США) и отражается в кредите платежного баланса США как краткосрочный капитал. То же самое произойдет, если резидент США платит за иностранные ценные бумаги, сокращая сальдо (банковские остатки), за рубежом (это будет уменьшением краткосрочных активов США за рубежом, который также является притоком краткосрочного капитала в США и кредитом). Заметим, что обе части этой сделки являются финансовыми:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
<i>Отток долгосрочного капитала</i>		400 долл.
<i>Приток краткосрочного капитала</i>	400 долл.	

Наконец, предположим, что иностранный инвестор покупает на 300 долл. американские казначейские векселя и платит за счет уменьшения своих банковских остатков на равную сумму. Покупка американских казначейских векселей увеличивает иностранные активы в США, что является притоком капитала в США и записывается в кредите в платежном балансе США как краткосрочный приток капитала. Уменьшение остатков банковских счетов иностранцами является уменьшением иностранных активов в США, что является оттоком капитала из США и записывается как краткосрочный дебет капитала в платежном балансе США. Заметим, что обе записи представляют потоки краткосрочного капитала:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
<i>Приток краткосрочного капитала (приобретение казначейских векселей США иностранцем)</i>	300 долл.	
<i>Отток краткосрочного капитала (уменьшение) иностранцев банковских остатков в США</i>		300 долл.

Если мы предположим, что эти пять сделок представляют собой все международные сделки США в течение года, то платежный баланс США будет выглядеть следующим образом:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
<i>Товары</i>	500 долл.	
<i>Услуги</i>		200 долл.
<i>Односторонние переводы</i>		100 долл.
<i>Долгосрочный капитал</i>		400 долл.
<i>Краткосрочный капитал, сальдо</i>	200 долл.	
<i>Общий дебет и кредит</i>	700 долл.	700 долл.

Чистое сальдо краткосрочного капитала в дебете в 200 долл. получено в результате сложения пяти записей движения краткосрочного капитала (500, 200, 100, 400, 300,-300 долл.), рассмотренных выше. Общий дебет равен общему кредиту, что соответствует методу двойного учета.

Данные примеры наглядно показывают принцип двойной записи с точки зрения соотношения двух зеркальных разделов ПБ - счета текущих операций и счета движения капитала.

Исходя из принципа двойной записи, следует, что ПБ всегда должен находиться в равновесии, т.е. итоговое сальдо по любой сумме операций всегда равняется нулю. Однако на практике это требование в ряде случаев не соблюдается, прежде всего, потому, что для составления баланса используются данные из различных источников, собираемых различными службами. Информация о сделках может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Наконец, сведения о сделках могут сознательно искажаться экономическими агентами в целях осуществления противозаконных операций, например, вывоза капитала из страны. В этом случае сумма кредитовых и дебетовых записей сделок будет не совпадать. Для

приведения баланса в формальное равновесие применяется специальная статья «пропуски и ошибки», которая призвана компенсировать отклонение суммы дебетовых записей от суммы кредитовых записей по итогам всех сделок.

Структура платежного баланса в упрощенном виде следующая:

Кредит	Дебет
1. Счет текущих операций	
1. экспорт товаров	2. импорт товаров
<i>Сальдо баланса внешней торговли (торгового баланса)</i>	
3. экспорт услуг	4. импорт услуг
5. текущие трансферты из- за границы	6. чистые текущие трансферты за границу
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
2. Счет капитала и финансовых операций	
7. Чистые капитальные трансферты из-за границы	
8. Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	9. Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов
10. Чистые пропуски и ошибки	
<i>Сальдо баланса официальных расчетов</i>	
	11. Чистое увеличение официальных валютных резервов

Все статьи ПБ подразделяются на 2 группы в зависимости от экономической природы сделок.

Первая часть ПБ - это «Счет текущих операций», состоящий их 3-х разделов:

А) торговый баланс (экспорт - импорт товаров) и баланс услуг;

В) текущие доходы (оплата труда работников и перевод прибылей от инвестиций);

С) текущие трансферты (безвозмездный перевод денег и иных активов).

Основа счета текущих операций - торговый баланс, регулярно публикуемый в печати и рассчитываемый по данным таможенной статистики. Упрощенная точка зрения на торговый баланс состоит в том, что его положительное сальдо свидетельствует о здоровом состоянии экономики, а отрицательное сальдо – наоборот. Достаточно привести два примера свидетельствующие об обратном. Канада многие годы после Второй мировой войны имела устойчивое отрицательное сальдо торгового баланса, что объяснялось стабильным спросом на импортное оборудование в результате инвестиционного бума и быстрорастущих темпов роста канадской экономики.

Остальные статьи счета текущих операций иногда подразделяют на факторные и нефакторные услуги. Факторными признаются такие услуги, доходы от которых четко ассоциируются с применением классических факторов производства (капитала и труда). К факторным услугам относятся чистые доходы от инвестиций, а также доходы от использования рабочей силы. К нефакторным услугам относятся платежи за использование интеллектуальной собственности (патентов, ноу-хау, авторских прав), доходы от туризма, а также транспортные, страховые и другие услуги.

Подобная методология, широко использовалась до 1993 года, когда МВФ выпустил очередное пятое Руководство по составлению платежного баланса. В нем проводится разграничение между доходами и услугами и не применяется деление услуг на факторные и нефакторные. Это сделано, прежде всего, для улучшения сопоставимости показателей

платежного баланса и новой системы национальных счетов (СНС). В ней последовательно проводится различие между услугами, производство которых составляет часть ВВП страны и доходами, потоки которых представляют собой распределительные операции, влияющие на уровень национального дохода. В пятом Руководстве все доходы, представляющие собой оплату труда наемных работников или доходы от финансовых активов, являющихся требованиями к нерезидентам, составляют вместе статью «Доходы». С другой стороны, расширен список и классификация услуг, так что некоторые операции, трактовавшиеся в предыдущем Руководстве как доходы, в новом издании рассматриваются как оплата услуг.

Если по итогам всех сделок первой части ПБ обязательства резидентов страны превышают требования к нерезидентам, то баланс текущих операций отрицателен, т.е. страна должна покрыть дефицит текущих операций за счет:

- 1) привлечения иностранных инвестиций;
- 2) заимствования у иностранных банков, правительств и международных организаций;
- 3) сокращения официальных валютных резервов Центрального банка.

Все подобные операции отражаются во второй части ПБ под названием «**Счет операций с капиталом и финансовый счет**», который состоит из двух разделов: «Счет операций с капиталом» и «Финансовый счет»

В первом разделе «Счет операций с капиталом» отражаются трансферты капитальных активов и движение нефинансовых капитальных активов. Например, бесплатная передача медицинского оборудования из Германии в Кыргызстан, грантовое финансирование Турцией строительства студенческого городка, покупка кыргызскими фирмами патентов и лицензий в других странах. Списание задолженности правительству также включается в данный раздел платежного баланса.

Более важен второй раздел «Финансовый счет», в котором отражается движение капитала в виде инвестиций, подразделенное на четыре функциональные группы:

- 1) прямые инвестиции;
- 2) портфельные инвестиции;
- 3) прочие инвестиции, охватывающие все операции с активами/обязательствами не отнесенные к трем предыдущим категориям (например, наличные, кредиты и депозиты). Коммерческий банк КР, ввозящий наличные доллары из США, осуществляет экспорт капитала в США, т.к. покупает долговые обязательства американского государства. Это дебетовая операция, ухудшающая ПБ КР;
- 4) резервные активы, т.е. иностранные активы, контролируемые органами кредитно-денежного регулирования страны.

Сальдирование первых трех групп движения капитала показывает чистый приток или отток капитала. При положительном сальдо возникает чистый приток капитала в страну из-за рубежа или увеличение международной задолженности данной страны. В этом случае резидентам удалось продать за рубеж больше долговых обязательств, чем купить подобных обязательств иностранцев. При отрицательном сальдо наблюдается чистый отток капитала из страны, т.е. расходы на покупку активов за границей превосходят доходы от продажи активов резидентов за рубеж.

Объединение счета текущих операций со счетом капитальных трансфертов и вышеуказанными счетами трех групп движения капитала показывает так называемый **баланс официальных расчетов**, в который включается также статья «чистые пропуски и ошибки». Если сальдо баланса официальных расчетов складывается с отрицательным знаком, т.е. резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров услуг и активов, погашение задолженности осуществляется Национальным банком (НБ) за счет сокращения официальных валютных резервов. Если же сальдо баланса официальных расчетов положительно, т.е. резидентам удалось больше предложить иностранцам своих товаров услуг и активов, чем купить у них,

Национальный банк должен перевести избыточное поступление иностранной валюты в прирост официальных золотовалютных резервов. Рост валютных резервов НБ отражается в дебете со знаком «минус», т.к. является импортоподобной (страна покупает или «импортирует» иностранные долговые обязательства).

Все статьи ПБ можно подразделить на основные (автономные) и балансирующие (компенсирующие) в зависимости от первичности или производности сделки. Автономные статьи ПБ охватывают все сделки, вызванные обычными коммерческими соображениями, т.е. носящими исходный характер. Балансирующие статьи призваны урегулировать неравновесие ПБ по основным статьям, покрыть или финансировать дефицит ПБ. Балансирующие статьи заключены в позициях «резервные активы» и отчасти «прочие инвестиции» финансового счета ПБ. Конкретно финансирование дефицита ПБ осуществляется за счет:

- 1) привлечения займов международных финансовых организаций;
- 2) продажи золота;
- 3) получения трансфертов из-за рубежа;
- 4) пролонгации сроков платежей по обслуживанию внешнего долга;
- 5) сокращения объема золотовалютных резервов.

Деление статей ПБ на основные и балансирующие, несмотря на четкие внешние критерии, может неоднозначно трактоваться разными странами в разное время, поэтому полного совпадения понятий «финансирование дефицита ПБ» и «балансирующие статьи ПБ» не наблюдается.

Таблица 4.1

1. СЧЕТ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ	Кредит	Дебет
А. Товары и услуги		
а) товары		
1. Экспорт/импорт товаров		
2. Товары для дальнейшей обработки		
3. Ремонт товаров		
4. Товары, приобретаемые в портах транспортными организациями		
5. Немонетарное золото		
5.1. Золото как средство накопления		
5.2. Прочее		
б) услуги		
1. Транспортные услуги ¹		
1.1. Морской транспорт		
1.2. Воздушный транспорт		
1.3. Прочие виды транспорта		
2. Поездки		
2.1. Деловые		
2.2. Личные		
3. Услуги связи		
4. Строительные услуги		
5. Страховые услуги		
6. Финансовые услуги		
7. Компьютерные и информационные услуги		
8. Роялти и информационные услуги		
9. Прочие деловые услуги		
9.1. Перепродажа товаров за границей и другие услуги		
9.2. Операционный лизинг		

<ul style="list-style-type: none"> 9.3. Разные деловые, профессиональные и технические услуги 10. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха <ul style="list-style-type: none"> 10.1. Аудиовизуальные и связанные с ними услуги 10.2. Прочие услуги в сфере культуры и отдыха 11. Прочие государственные услуги 		
<p>В. Доходы</p> <p>1. Оплата труда</p> <p>2. Доходы от инвестиций</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Прямые инвестиции <ul style="list-style-type: none"> 2.1.1. Доходы на участие в капитале <ul style="list-style-type: none"> 2.1.1.1. Дивиденды и распределенная прибыль 2.1.1.2. Реинвестированные доходы и нераспределенная прибыль 2.1.2. Доходы по долговым обязательствам (проценты) 2.2. Портфельные инвестиции <ul style="list-style-type: none"> 2.2.1. Доходы на капитал (дивиденды) <ul style="list-style-type: none"> 2.2.2. Доходы по долговым обязательствам (проценты) <ul style="list-style-type: none"> 2.2.2.1. Облигации и другие долговые обязательства 2.2.2.2. Инструменты денежного рынка и финансовые дериваты 2.3. Другие инвестиции 		
<p>С. Текущие трансферты</p> <p>1. Сектор государственного управления</p> <p>2. Другие секторы</p> <ul style="list-style-type: none"> 2.1. Денежные переводы работающих 2.2. Прочие трансферты 		

2. СЧЕТ ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ И ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	Кредит	Дебет
<p>А. Счет операций с капиталом</p> <p>1. Капитальные трансферты</p> <p>1.1. Сектор государственного управления</p> <p>1.1.1. Аннулирование долга кредитором</p> <p>1.2. Другие секторы</p> <p>1.2.1. Трансферты мигрантов</p> <p>1.2.2. Аннулирование долга кредитором</p> <p>1.2.3. Прочее</p> <p>2. Приобретение/продажа непроемких нефинансовых активов</p> <p>В. Финансовый счет</p> <p>1. Прямые инвестиции</p> <p>1.1. За границу²</p> <p>1.1.1. В акционерный капитал</p> <p>1.1.2. Реинвестированные доходы</p> <p>1.1.3. Прочий капитал</p> <p>1.1.3.1. Требования к зарубежным филиалам</p> <p>1.1.3.2. Обязательства перед зарубежными филиалами</p> <p>1.2. Во внутреннюю экономику³</p> <p>1.2.1. В акционерный капитал</p> <p>1.2.2. Реинвестированные доходы</p> <p>1.2.3. Прочий капитал</p> <p>2. Портфельные инвестиции</p> <p>2.1. Активы⁴</p> <p>2.1.1. Ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале</p> <p>2.1.2. Долговые ценные бумаги</p> <p>2.1.2.1. Облигации и другие долговые обязательства</p> <p>2.1.2.2. Инструменты денежного рынка</p> <p>2.1.2.3. Обязательства</p> <p>2.2.1. Ценные бумаги, обеспечивающие участие в капитале</p> <p>2.2.1.1. Банки</p> <p>2.2.1.2. Другие секторы</p> <p>2.2.2. Долговые ценные бумаги⁴</p> <p>2.2.2.1. Облигации и другие долговые обязательства</p> <p>2.2.2.2. Инструменты денежного рынка</p> <p>2.2.2.3. Финансовые дериваты</p> <p>3. Другие инвестиции</p> <p>3.1. Активы⁵</p> <p>3.1.1. Коммерческие кредиты</p> <p>3.1.2. Ссуды</p> <p>3.1.3. Наличные деньги и депозиты</p> <p>3.1.4. Прочие активы</p> <p>3.2. Обязательства</p> <p>3.2.1. Торговые кредиты</p> <p>3.2.2. Ссуды⁶</p> <p>3.2.3. Наличные деньги и депозиты</p>		

<p>3.2.4. Прочие активы</p> <p>4. Резервные активы</p> <p>4.1. Монетарное золото</p> <p>4.2. Специальные права заимствования</p> <p>4.3. Резервная позиция в МВФ</p> <p>4.4. Иностранная валюта</p> <p>4.4.1. Наличные деньги и депозиты</p> <p>4.4.1.1. В органах денежного регулирования</p> <p>4.4.1.2. В банках</p> <p>4.4.2. Ценные бумаги</p> <p>4.4.2.1. Акции</p> <p>4.4.2.2. Облигации и другие долговые обязательства</p> <p>4.4.2.3. Инструменты денежного рынка и финансовые дериваты</p> <p>4.5. Другие требования</p>		
<p>Источник: <i>Balance of Payments Manual</i> — IMF, Fifth ed., 1993; <i>Руководство по платежному балансу</i>. — Пятое изд. — МВФ, 1993</p> <p>Примечания:</p> <p>¹ Все виды транспорт подразделяются на пассажирский (passenger), грузовой (freight) и прочий (other),</p> <p>² Состоит из требований к зарубежным филиалам (claims on affiliated enterprises) и обязательств перед зарубежными филиалами (liabilities in affiliated enterprises).</p> <p>³ Состоит из требований к прямым зарубежным инвесторам (claims on direct investors) и обязательств перед прямыми инвесторами (liabilities to direct investors).</p> <p>⁴ Каждая статья активов подразделяется на активы* Находящиеся в распоряжении органов денежно-кредитного регулирования (monetary authorities}» сектора государственного управления (general government), банков (banks) и других секторов (other sectors),</p> <p>⁵ Каждая статья активов и пассивов поурч шел не ген на активы, находящиеся в распоряжении органов денежно-кредитного регулирования (monetary authorities), сектора государственного управления (general government), банков (banks) и других секторов (other sectors) и далее — на долгосрочные (long-term) и краткосрочные (short-term) активы</p> <p>⁶ Включает использование кредитов и займов МВФ.</p>		

4.2.2. Теории платежного баланса.

Те или иные схемы регулирования платежного баланса имеют в качестве своей основы определенные теоретические представления современных экономических школ о важнейших факторах взаимосвязи национального и мирового хозяйства. По сути, каждая из теорий, представляя собственную интерпретацию системы межгосударственных связей, фиксирует внимание на отдельных компонентах этих связей. Исторически первая теоретическая система платежного баланса **неоклассической школы** базировалась на соотношении экспорта и импорта товаров и услуг данной страны. Главными параметрами платежного баланса выступают соотношение стоимостей товаров в двух странах и обменный курс валюты. Рассмотрим исходную ситуацию равновесия торгового баланса данной страны при одинаковом уровне цен на схожие товары внутри страны и за рубежом. Допустим, что благодаря снижению валютного курса товар А, произведенный в данной стране станет дешевле для зарубежных потребителей. Рост экспорта товара А может оказать двойное воздействие на платежный баланс. Если эластичность спроса на этот товар за рубежом больше единицы, то процентное увеличение физического объема экспорта превысит процентное снижение цены этого товара и суммарные экспортные доходы страны возрастут. Если же спрос на экспортный товар неэластичен, то стоимость экспорта сократится и платежный баланс ухудшится. Воздействие на платежный баланс изменений объемов импорта за счет снижения курса национальной валюты также зависит от параметров эластичности. Если спрос на импорт эластичен по цене, то снижение курса национальной валюты приведет к улучшению платежного баланса, т.к. стоимостной объем импорта сократится. Если же импорт неэластичен по цене, то падение валютного курса

ухудшит платежный баланс. Таким образом, можно сформулировать общий вывод неоклассической теории: улучшение платежного баланса происходит, если эластичность спроса на импорт для резидентов и эластичность спроса на экспортные товары для нерезидентов в сумме больше единицы.

Данный теоретический подход был чрезвычайно популярен в довоенный период, когда основные страны капитализма в условиях депрессивного состояния мировой экономики пытались отвоевать себе односторонние преимущества в торговле за счет девальвации национальной валюты. Позднее теоретики международной экономики показали, что подобная политика привела к повсеместному распространению таможенных барьеров, росту экономики и содействию стагнации мировой экономики. Кроме того, практическое определение уровня эластичности носит условный характер, т.к. зависит от периода реагирования объемов продаж на изменение уровня цен. Как правило, эластичность в долгосрочном периоде больше, чем в краткосрочном, однако, возможны и исключения. Например, после экономического кризиса в Кыргызстане от 1999 года импортные закупки почти прекратились в течение месяца, т.е. спрос оказался чрезвычайно высокоэластичен. Однако к концу 1999 года импортные закупки стабилизировались, т.е. в долгосрочном периоде спрос оказался менее эластичным, чем в краткосрочном.

Описанный «подход эластичности» к платежному балансу основывается на том, что международная торговля является доминирующей формой внешнеэкономической отношений страны, тогда как международная миграция труда и капитала не оказывает сколь-нибудь существенного воздействия на платежный баланс. Современная мировая экономическая система как раз предполагает обратное: международные потоки капиталов существенно превышают объемы мировой торговли. Кроме того, подход эластичности в 30-е годы соответствовал кейнсианским представлениям о хронической депрессии экономики и переизбытке материальных ресурсов и рабочей силы. В этих условиях основным регулятором экономической активности должно выступать государство в лице денежных властей, которые путем снижения валютного курса наряду с другими инструментами стимулирующей денежной политики, должно переключать спрос с иностранных товаров на отечественные. При наличии неиспользуемых мощностей и безработицы это приводит к росту производства, которое за счет эффекта мультипликатора значительно превышает первоначальный импульс.

После окончания Второй Мировой войны подход эластичности утратил свою актуальность, т.к. прогноз Кейнса о хронической стагнации не оправдался. Его последователи разработали новую концепцию регулирования платежного баланса, получившую название «**подход поглощения**», который рассматривал пути достижения внешнеэкономического равновесия при наличии высокого уровня производства и занятости. В этих условиях девальвация валюты не приведет к росту объемов производства, а лишь окажет дополнительное инфляционное давление на экономику.

В «подходе поглощения» платежный баланс представлен в стандартной форме кейнсианского уравнения совокупного спроса. Сальдо платежного баланса (B), которое кейнсианцы отождествляют с сальдо баланса текущих операций, приравнивается к разнице между совокупным выпуском (Y) и общей суммой расходов на покупку произведенного продукта (E).

$$B = Y - E$$

Совокупные расходы в свою очередь слагаются из совокупного потребления C и валовых внутренних инвестиций I .

$$B = Y - (C + I)$$

Поскольку в кейнсианской теории расходы зависят от доходов и от правительственных мер по регулированию спроса, а объем экспорта от динамики валютного курса, то необходимо такое сочетание правительственных мероприятий, которое одновременно обеспечило бы высокий уровень производства, занятости и равновесие платежного баланса. Например, следует сочетать девальвацию как средство улучшения

внешнего баланса, с политикой дефляции и кредитно-денежных ограничений внутри страны для сокращения избыточного спроса и пресечения роста цен. Поскольку платежный баланс непосредственно увязывается с величиной расходов или выпуска, то улучшение платежного баланса может быть достигнуто при условии, что выпуск снижается одновременно с сокращением внутренних расходов, если сокращение выпуска относительно меньше, чем снижение расходов.

Важной чертой кейнсианского «подхода поглощения» является убежденность в возможности эффективной нейтрализации объективных внешнеэкономических диспропорций платежного баланса с помощью традиционных методов государственного регулирования. Активизм кейнсианской теории регулирования платежного баланса выражается в т.н. политике «стерилизации» ликвидного эффекта платежного баланса. В случае притока в страну золота и валюты из-за границы Национальный банк должен снять или стерилизовать избыточное денежное предложение во избежание инфляции путем продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке. Возможны и другие меры кредитно-денежной рестрикции (повышение нормативов обязательных резервов) с целью недопущения воздействия профицита платежного баланса по счету движения капитала на равновесие денежного рынка. Наоборот, в случае образования дефицита в платежном балансе за счет отлива из страны денежных капиталов НБ может предотвратить неблагоприятные последствия сокращения денежной массы путем стимулирования кредитных операций банков.

Монетаристская теория платежного баланса отрицает возможность эффективной стерилизации последствий внешнеэкономических сдвигов. Монетаристы выдвигают центральное положение о связи процессов денежного обращения с итоговым сальдо платежного баланса. Суть позиции монетаристов состоит в том, что импульсы, идущие от денежного рынка, являются определяющими для платежного баланса.

В монетарных моделях платежного баланса денежная масса разделяется на два компонента: «внутренний» (деPOSITная эмиссия, возникающая в процессе банковского кредитования и опирающаяся на «внутренний» компонент денежной базы – наличные деньги и резервные депозиты в центральном банке) и внешний – (эмиссия, связанная с изменениями золотовалютных резервов страны).

$$M_s = D + R, \quad R = M_s - D$$

Где M_s – денежная масса, D – внутренняя депозитная эмиссия, R – эмиссия, связанная с движением золотовалютных резервов. Указанное соотношение можно выразить в темпах прироста показателей во времени (t):

$$\Delta R / \Delta t = \Delta M_s / \Delta t - \Delta D / \Delta t$$

Данную формулу можно трактовать как равенство сальдо платежного баланса ($\Delta R / \Delta t$) темпу изменению денежного запаса ($\Delta M_s / \Delta t$) и темпу внутренней кредитной экспансии ($\Delta D / \Delta t$). Следовательно, платежный баланс представляет собой чисто денежное явление.

Неравновесие платежного баланса трактуется с точки зрения нарушения государством законов денежного обращения. Например, если государство сокращает количество денежных средств в обращении, то нарушается равновесие частного сектора, поскольку его наличные средства оказываются меньше потребностей. Экономические агенты постараются восстановить равновесие своих кассовых остатков путем сокращения текущих расходов. В результате в стране сложится избыток товаров и материальных ресурсов. Цены на товары сокращаются. Резиденты расширяют продажу товаров и ценных бумаг на внешних рынках для компенсации нехватки денег во внутреннем обороте. Соответственно, расширится внешний компонент денежной массы и денежная масса в целом. Одновременно, с ликвидацией диспропорций на денежном рынке придет в равновесие платежный баланс. Таким образом, положительное сальдо платежного баланса возможно тогда, когда развитие национальной экономики не компенсировано поступлением денежных средств, необходимых для «обеспечения» возрастающего объема товаров и услуг. Такая ситуация, утверждают монетаристы, существовала в Германии 70-х годов.

Если же правительство увеличивает денежное предложение, то инфляционная накачка экономики ограничивает экспорт и содействует дополнительному импорту. Экономические агенты, исходя из центрального тезиса монетаристов о стабильности спроса на деньги, в ответ на рост денежного предложения сократят спрос на деньги и увеличат текущие расходы. Кроме того, возрастает спрос на иностранную валюту, что также содействует оттоку капитала и ухудшению баланса движения капитала страны.

Монетаристский подход концентрирует основное внимание на статье «государственные резервы» платежного баланса, объединяя все остальные статьи в единую группу, находящуюся выше итоговой линии. Монетаристов не интересует балансирование отдельных статей, агрегированных выше итоговой линии. Они рассматривают движение резервов как единственное средство регулирования неравновесного сальдо платежного баланса.

Важным условием подобного воздействия денежных импульсов на платежный баланс является система фиксированных валютных курсов, когда выправление диспропорций во внешней сфере осуществляется не за счет изменения курса валюты, а путем перевода валютных резервов из одной страны в другую. Одним из последствий подобной ситуации является утрата контроля над денежным обращением и неспособность противостоять инфляционным и дефляционным процессам. Поэтому, денежные власти должны применять систему плавающих валютных курсов, чтобы сохранить самостоятельность денежной политики.

4.2.3. Регулирование платежного баланса

В теории международной экономики выделяются следующие макроэкономические факторы, воздействующие на ПБ.

1) Национальный доход (НД). Чем он выше, тем выше уровень жизни и потребления, выше импорт и склонность к экспорту капитала, тем больше отрицательное сальдо ПБ.

2) Уровень процентных ставок (R). Чем выше в стране уровень реальной R относительно других стран, тем больше желания нерезидентов перевести свои активы в данную страну, тем больше положительное сальдо ПБ.

3) Величина денежной эмиссии (ME). Нарастание денежной массы приводит к повышению цен и снижению процентных ставок (R), а снижение R способствует оттоку капитала из страны. Следовательно, чем больше ME, тем больше отрицательное сальдо ПБ.

4) Фискальная политика государства (FP). Снижение налогов и рост государственных расходов способствуют росту потребления в стране, увеличивает импорт и ухудшает баланс текущих операций. Наоборот, ограничительная фискальная политика сокращает текущее потребление и инвестиции, поощряет сбережения, повышает R и способствует притоку капитала из-за границы. ПБ улучшается.

5) Валютный курс (ER). Если ER национальной валюты снижается, и в то же время спрос на импорт в данную страну и спрос на экспорт продукции данной страны у нерезидентов эластичны, то торговый, соответственно, ПБ страны улучшается. Однако снижение ER может вызвать отток финансовых инвестиций из страны, что ухудшит ПБ.

Государственное регулирование ПБ необходимо с точки зрения:

- проведения эффективной внутриэкономической политики;
- предотвращения межгосударственных и международных торговых и финансовых кризисов.

Материальной основой государственного регулирования ПБ является:

- государственная собственность в национальном богатстве страны;
- высокая доля НД, перераспределяемая через госбюджет;
- непосредственное участие государства в МЭО;
- регламентация внешнеэкономических операций.

Регулировать ПБ должны не только страны с отрицательным, но и с положительным сальдо, т.к. неконтролируемый рост активного ПБ создает проблемы с завышенным валютным курсом, торможением экономического роста и безработицей (пример Японии и Германии).

Помимо собственно балансирования ПБ, т.е. финансирования дефицита, государство способно регулировать, т.е. воздействовать на основные статьи ПБ следующими методами:

- 1) Дефляционная (ограничительная денежная) политика;
- 2) Девальвация национальной валюты;
- 3) Введение валютных ограничений;
- 4) Специальные финансовые и иные экономические методы регулирования экспорта и импорта.

При отрицательном сальдо ПБ указанные методы применяются для стимулирования экспорта товаров и импорта капиталов, ограничения импорта товаров и экспорта капиталов. Например, в этом случае, возможны следующие меры:

- 1) сокращение денежной массы в обращении;
- 2) покупка иностранной валюты Национальным банком и рост золотовалютных резервов;
- 3) введение ограничений на репатриацию прибыли иностранных инвесторов и ограничений на покупку иностранной валюты резидентами страны;
- 4) страхование и кредитование национальных экспортеров, предоставление субсидий производителям импортозамещающей продукции.

В случае положительного сальдо ПБ государство заставляет работать указанные методы в обратном направлении, т.е. ограничивает экспорт товаров и импорт капиталов, поощряет экспорт капитала и импорт товаров.

Основные термины и понятия

- 1) Платежный баланс
 - 2) Нерезидент
 - 3) Счет текущих операций
 - 4) Счет движения капитала
 - 5) Счет официальных резервов
 - 6) Дебет платежного баланса
 - 7) Кредит платежного баланса
 - 8) Сальдо платежного баланса
 - 9) Резидент
 - 10) Двойной учет
 - 11) Статистические погрешности (ошибки и пропуски)
1. Использование (расходование) иностранной валюты.
 2. Раздел платежного баланса страны, в котором фиксируется приток и отток капитала.
 3. Документ, в котором фиксируются все операции, которые имели место в течение года между резидентами одной страны и резидентами других зарубежных стран.
 4. Раздел платежного баланса страны, в котором фиксируются объемы ее экспорта и импорта товаров и услуг, чистого дохода от инвестиций и чистого объема трансфертных платежей.
 5. «Зарабатывание» иностранной валюты.
 6. Запись, сделанная в платёжном балансе страны для приведения к равенству общих кредитов с общим дебетом в соответствии с требованиями двойной записи.
 7. Соотношение доходов и расходов страны на внешнеэкономическую деятельность.
 8. Физическое или юридическое лицо, осуществляющие постоянное местопребывание в данной стране и имеющее в ней центр своего экономического интереса.

9. Экономические субъекты, хозяйственные интересы которых сосредоточены за пределами данной страны.
10. Принцип, согласно которому каждая операция отражается в платежном балансе записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение.
11. Статья платежного баланса, отражающая международные высоколиквидные активы страны.

Верно-неверно

1. Когда английское отделение корпорации IBM переводит свою прибыль в Соединенные Штаты Америки, то эта операция выступает как кредит в платежном балансе Великобритании.
2. Итог платежного баланса страны, строго говоря, всегда составляет ноль.
3. Когда мы предоставляем займы резидентам других стран, эта операция выступает как кредит в нашем платежном балансе.
4. Страна может изменить общий уровень внутренних цен для того, чтобы восстановить равновесие платежного баланса.
5. Когда российская компания покупает в Бишкеке завод, эта операция выступает как кредит в платежном балансе Кыргызской Республики.
6. Уменьшение официальных резервов иностранной валюты США будет отражено в платежном балансе со знаком «минус»: данная операция является дебетной, или операцией импортного типа.
7. Дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала.

Тесты

1. Составная часть платежного баланса страны — счет текущих платежей — не включает:
 - а) Товарный экспорт.
 - б) Чистые доходы от инвестиций.
 - в) Транспортные услуги иностранным государствам.
 - г) Изменения в активах страны за рубежом.
 - д) Односторонние трансфертные платежи.
2. Когда говорят, что страна девальвировала свою валюту, то имеется в виду, что:
 - а) Страна отказалась от золотого стандарта.
 - б) Внутренняя покупательная способность единицы валюты упала.
 - в) Правительство повысило цену, по которой оно будет покупать золото.
 - г) В стране отмечается дефицит торгового баланса.
 - д) Цены, по крайней мере некоторых валют, выраженные в валюте данной страны, упали.
3. Как может повлиять на физический объем экспорта и импорта США заметное снижение цены доллара в иностранных валютах (например, в фунтах стерлингов)?
 - а) Экспорт и импорт вырастут.
 - б) Экспорт вырастет, а импорт снизится.
 - в) Экспорт и импорт снизятся.
 - г) Экспорт снизится, а импорт вырастет.
 - д) Существенно не повлияет ни на экспорт, ни на импорт.
4. Если американские корпорации выплачивают высокие дивиденды (в долларах) иностранцам, то:
 - а) Это может привести к обесценению доллара.
 - б) Это может привести к повышению курса доллара.
 - в) В США будет перемещаться золото в качестве компенсации за ушедшие из страны доллары.

- г) Импорт в США будет увеличиваться, компенсируя ушедшие за границу доллары.
 д) Все предыдущие ответы неверны.
5. Активное сальдо платежного баланса увеличится, если в стране:
- а) Снизятся реальные процентные ставки.
 б) Вырастут темпы инфляции.
 в) Вырастут темпы экономического роста.
 г) Произойдут все процессы, перечисленные выше.
 д) Ничего из перечисленного выше не произойдет.
6. Кыргызстан решает установить контроль над внешней торговлей с тем, чтобы снизить дефицит платежного баланса. Одним из результатов этого решения будет:
- а) Снижение уровня инфляции в стране.
 б) Снижение темпов экономического роста.
 в) Снижение испанского экспорта.
 г) Снижение испанского импорта.
 д) Снижение сальдо торгового баланса.
7. Какая из перечисленных сделок увеличит положительное сальдо счета текущих операций США:
- а) компания "Боинг" заключила бартерную сделку с Югославией - обмен самолета стоимостью 100 тыс. долл. на места в отеле на югославском морском побережье на ту же сумму;
 б) США делает заем у Саудовской Аравии на покупку в течение года ее нефти на сумму 100 тыс. долл.;
 в) США продают военный самолет Ливии стоимостью 100 тыс. долл. за банковский депозит на ту же сумму;
 г) правительство США предоставляет безвозмездную помощь Израилю на сумму 100 тыс. долл. в виде банковского депозита в Нью-Йорке, чтобы оплатить лечение раненых в результате налета ливийских самолетов.
8. Если счет движения капитала имеет положительное сальдо, то:
- а) экспорт товаров и услуг должен быть положительным;
 б) экспорт товаров и услуг должен быть отрицательным;
 в) чистый экспорт должен быть положительным;
 г) чистый экспорт должен быть отрицательным.
9. Базируясь на данных платежного баланса условной страны за 2006 г., содержащихся в представленной ниже таблице (все цифры в млрд. долл.), рассчитайте величину баланса движения капитала:
- | | |
|------------------------------------|-----|
| <i>Товарный экспорт</i> | 40 |
| <i>Товарный импорт</i> | -30 |
| <i>Экспорт услуг</i> | 15 |
| <i>Импорт услуг</i> | -10 |
| <i>Чистые доходы от инвестиций</i> | -5 |
| <i>Чистые денежные переводы</i> | 10 |
| <i>Приток капитала</i> | 10 |
| <i>Отток капитала</i> | -40 |
| <i>Официальные резервы</i> | 10 |
- а)-25; б)-35; в)-30; г)-20.
10. Используя данные задачи 9 рассчитайте баланс текущих операций:
 а) +10; б) +20; в) +25; г) +15,
11. Используя данные задачи 9, рассчитайте величину торгового баланса:
 а) +10; б) +15; в) -10; г) +25.
12. В какой части платежного баланса отражается гуманитарная и техническая помощь:
 а) баланс инвестиционных доходов

- б) баланс текущих трансфертов
- в) баланс капитальных трансфертов
- г) ссуды и займы федеральных органов управления.

13. Семья Ивановых решила переехать из КР в Россию. В какой части баланса найдет отражение стоимостная оценка их имущества, а также финансовых активов и обязательств, сопровождающих их перемещение:

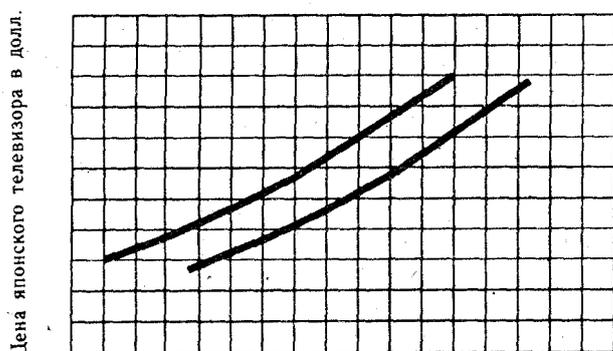
- а) торговый баланс
- б) баланс текущих трансфертов
- в) баланс капитальных трансфертов
- г) баланс оплаты труда.

Задачи

1. На рисунке 4.2.1. показаны кривые предложения японских телевизоров на американском рынке, отражающие два временных периода.

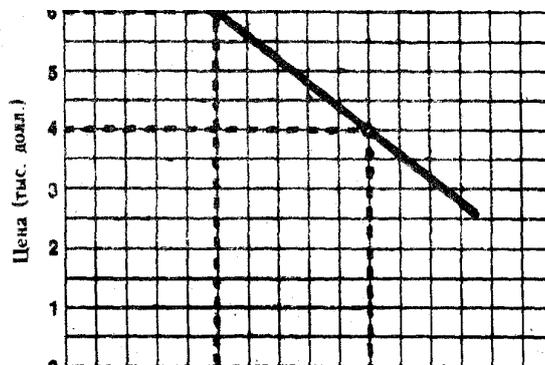
- а) Одна кривая предложения соответствует периоду времени, который предшествовал обесценению доллара США по отношению к японской иене; другая кривая соответствует периоду после обесценения доллара. Определите, какая кривая соответствует первому периоду, а какая — второму. Объясните, почему.
- б) Какое влияние окажет обесценение доллара США на цену японского телевизора (в долларах)?
- в) Как повлияет эта ситуация (пункт б)) на расходы американцев (в долларах) на японские телевизоры, если спрос на них в Соединенных штатах эластичный по цене?
- г) Как повлияет эта ситуация (пункт б)) на расходы американцев (в долларах) на японские телевизоры, если спрос на них в Соединенных штатах неэластичный по цене?

2. На рисунке 4.2.2. показана кривая спроса в Японии на американские компьютеры.



Количество японских телевизоров

Рис 4.2.1. Кривые предложения японских телевизоров на рынке США



Количество америк. компьютеров

Рис 4.2.2. Кривые спроса на компьютеры США в Японии

- а) Если японская иена обесценивается по отношению к доллару США, то как изменится количество американских компьютеров, продаваемых в Японии по цене 4000 долл.: увеличится или уменьшится?
- б) Как изменится в этой ситуации спрос на американские компьютеры: вырастет или упадет?
- в) Как изменятся в этой ситуации расходы японцев (в долларах) на американские компьютеры: вырастут или упадут?

3. Ниже приводится список внешнеэкономических операций между страной А и другими странами:

	(млн. долл.)
Покупка резидентами страны А ценных бумаг иностранных фирм	50
Импорт товаров и услуг в страну А	100
Экспорт товаров и услуг из страны А	120
Денежные переводы из других стран в страну А	30
Продажа ценных бумаг фирм страны А иностранцам	60
Импорт золота в страну А	60

Составьте платежный баланс страны А.

4. Ниже приведена карта спроса на швейцарские франки и их предложения:

Цена франка (в долларах)	Объем спроса на франки (млн. франков)	Объем предложения франков (млн. франков)
0,80	300	400
0,70	320	370
0,60	340	340
0,50	360	310
0,40	380	280

- Каков равновесный валютный курс доллара?
- Каков равновесный валютный курс швейцарского франка?
- Какое количество долларов будет куплено на валютном рынке?
- Какое количество швейцарских франков будет куплено на валютном рынке?

Вопросы для самоконтроля

- Что представляет собой платежный баланс страны?
- Какова структура разделов платежного баланса страны?
- Как связано состояние платежного баланса с динамикой валютного курса?
- Что такое кризис платежного баланса, как он возникает и каковы пути его преодоления?
- Охарактеризуйте государственные методы регулирования платежного баланса?

Литература

- Международные валютно-кредитные и финансовые отношения* / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2000.
- Международные экономические отношения* / Под ред. Булатова М. - М., 2002.
- Носкова И.Я.* Международные валютно-кредитные отношения. – М., 1995.
- Цимайло А.В.* Платежный баланс и валютный курс. М., Наука, 1991.
- Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М. Прогресс. 1992. -Раздел III.
- Н. Грегори Мэнкью.* Макроэкономика М.: 1994. - гл. 7.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. - М.: 1993. - гл. 36.