АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Институт экономики и права

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Конспект лекций

для студентов экономических специальностей

Составил профессор Бутаков Е. А.

Севастополь

**2002СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc50123163)

[1. Случай абсолютного преимущества 6](#_Toc50123164)

[2. Случай сравнительного преимущества 9](#_Toc50123165)

[3. Теория международной торговли Хекшера-Олина 11](#_Toc50123166)

[4. Парадокс Леонтьева 12](#_Toc50123167)

[5. Альтернативные теории международной торговли 13](#_Toc50123168)

[5.1. Теория жизненного цикла продукта 13](#_Toc50123169)

[5.2. Теория эффекта масштаба 14](#_Toc50123170)

[ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ 15](#_Toc50123171)

[ВЫИГРЫШ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ 18](#_Toc50123172)

[1. Выигрыш от внешней торговли 18](#_Toc50123173)

[1.1. Определение мировой цены и объемов торговли 19](#_Toc50123174)

[1.2. Торговля и интересы потребителей 21](#_Toc50123175)

[1.3. Торговля и интересы производителей 22](#_Toc50123176)

[1.4. Чистый выигрыш от международной торговли страны в целом 23](#_Toc50123177)

[1.5. Распределение выигрыша от торговли между странами 24](#_Toc50123178)

[ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ 25](#_Toc50123179)

[ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА:ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ 27](#_Toc50123180)

[1. Таможенный тариф на импорт 28](#_Toc50123181)

[1.1. Таможенный тариф на импорт и благосостояние потребителей 28](#_Toc50123182)

[1.2. Таможенный тариф на импорт и интересы производителей 30](#_Toc50123183)

[1.3. Фактический уровень таможенной защиты 31](#_Toc50123184)

[1.4. Таможенный тариф как доход государства 33](#_Toc50123185)

[1.5. Чистый эффект от таможенного тарифа на импорт для общества в целом 33](#_Toc50123186)

[2. Экспортный тариф 34](#_Toc50123187)

[3. Таможенный союз 36](#_Toc50123188)

[ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ 38](#_Toc50123189)

[ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ 40](#_Toc50123190)

[1. Квотирование 40](#_Toc50123191)

[2. Добровольные экспортные ограничения 43](#_Toc50123192)

[3. Экспортные субсидии 44](#_Toc50123193)

[4. Демпинг 46](#_Toc50123194)

[5. Международные картели 47](#_Toc50123195)

[6. Экономические санкции 48](#_Toc50123196)

[7. Аргументы в пользу протекционизма 49](#_Toc50123197)

[8. Дополнительные аргументы против протекционизма 52](#_Toc50123198)

[9. Роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли 53](#_Toc50123199)

[ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ 56](#_Toc50123200)

[ИНТЕГРАЦИЯ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 58](#_Toc50123201)

[1. Россия и Всемирная торговая организация 58](#_Toc50123202)

[2. Международные экономические организации 60](#_Toc50123203)

[МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА 69](#_Toc50123204)

[1. Международное движение капитала 69](#_Toc50123205)

[1.1. Экономические последствия международного движения капитала 71](#_Toc50123206)

[1.2. Прямые зарубежные инвестиции 74](#_Toc50123207)

[1.3. Портфельные зарубежные инвестиции 76](#_Toc50123208)

[МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ 78](#_Toc50123209)

[1. Миграция рабочей силы и государственные финансы 79](#_Toc50123210)

[2. Внеэкономические последствия миграции рабочей силы 81](#_Toc50123211)

[3. Государственное регулирование миграции рабочей силы 82](#_Toc50123212)

[ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ 84](#_Toc50123213)

[ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС 86](#_Toc50123214)

[1. Структура платёжного баланса 86](#_Toc50123215)

[2. Счет текущих операций 87](#_Toc50123216)

[3. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами 90](#_Toc50123217)

[ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК 93](#_Toc50123218)

[1. Понятие валютного рынка 94](#_Toc50123219)

[2. Участники валютного рынка 95](#_Toc50123220)

[3. Функции валютного рынка 95](#_Toc50123221)

[4. Виды валютных рынков 96](#_Toc50123222)

[ВАЛЮТНЫЙ КУРС 101](#_Toc50123223)

[1. Расчетные виды валютного курса 102](#_Toc50123224)

[2. Виды валютных курсов по степени гибкости 105](#_Toc50123225)

# ВВЕДЕНИЕ

Курс мировой экономики, наряду с микроэко­номикой и макроэкономикой, является одной из составляющих общей экономической теории. И хотя отдельные разделы теории международной экономики иногда включаются в курсы микро или макроэкономики, в целом мировая экономика представляет собой особый предмет изучения, поскольку развитие миро­хозяйственных связей сопряжено с действием целого ряда специ­фических факторов. Прежде всего, в международных экономичес­ких отношениях особую роль играет политический фактор, по­скольку эти отношения складываются между суверенными госу­дарствами, причем в разных странах исторически сложились раз­ные системы экономического регулирования. Кроме того, важ­ной особенностью экономических отношений в рамках мирового хозяйства является отсутствие единой денежной системы, и каж­дая страна использует свою валюту. Наконец, на мировом рынке иначе действуют механизмы конкуренции и ценообразования, по­скольку степень международной мобильности факторов произ­водства — труда, капитала и т.д. — значительно меньше, чем в масштабах отдельных национальных хозяйств.

Международная экономика в широ­ком смысле — это теория, применяемая для изучения экономики современного взаимозависимого мира. Она основыва­ется на теории рыночной экономики, развивает ее и является важнейшим связующим звеном базовых универси­тетских курсов макроэкономики и микроэкономики с прикладными эко­номическими дисциплинами (между­народный маркетинг, финансы, учет), изучаемыми в бизнес-школах. В усло­виях роста экономической взаимозави­симости стран значение теории международ­ной экономики выходит далеко за пределы этих рамок. Она начинает впи­тывать отдельные, и весьма существен­ные, элементы как базовой теории ры­ночной экономики, так и прикладных бизнес-дисциплин, постепенно превра­щаясь в универсальную теорию откры­той экономики, применяемую сегодня как для большинства стран мира, так и для сферы их экономического взаимо­действия.

В рамках данного учебного курса примем более узкое определение мировой экономики как части тео­рии рыночной экономики, изучающей закономерности взаимодействия хозяй­ственных субъектов разной государ­ственной принадлежности в области международного обмена товарами, дви­жения факторов производства и форми­рования международной экономичес­кой политики государств.

Предметом теории мировой экономики являются:

1. закономерности функционирования и развития в международном масштабе рыночной системы организации хозяй­ства;

2) закономерности формирования со­вокупного спроса и совокупного пред­ложения на товары и факторы производ­ства, находящиеся в международном обороте;

1. инструменты анализа и програм­мирования открытой национальной экономики, в особенности ее реально­го, бюджетного, денежного и внешнего секторов, в условиях их взаимодействия с экономикой других стран;

4) тенденции развития международ­ных финансовых рынков и финансовых механизмов, обслуживающих функцио­нирование международной экономики;

1. институциональная структура регу­лирования международной экономики, принципы ее формирования, тенденции развития и пути совершенствования.

**ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

Международная торговля играет все возрастающую роль в эко­номическом развитии. На протяжении всего послевоенного пери­ода объемы мировой торговли быстро увеличивались, и их сред­негодовые темпы роста в 1,5 раза превышали темпы роста миро­вого объема производства. В результате, с одной стороны, вне­шняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой стороны, значительно возросла и зависимость стран от международного товарообмена.

Очевидно, что международная торговля развивается потому, что она приносит выгоду участвующим в ней странам. В этой связи один из основных вопросов, на который должна ответить теория международной торговли, состоит в том, что лежит в основе это­го выигрыша от внешней торговли, или, говоря иначе, чем опре­деляются направления внешнеторговых потоков.

Экономическая теория показывает, что международная тор­говля является средством, с помощью которого страны, развивая специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых това­ров и услуг и повышать уровень благосостояния.

## **1. Случай абсолютного преимущества**

Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может произво­дить больше, чем другие страны. Рассмотрим условный пример: две страны (Аргентина и Бразилия) производят два товара (зерно и сахар). Пусть, например, Аргентина на единицу затрат может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, или любую комбинацию объемов этих продуктов в указанных пределах, а Бразилия при аналогичных затратах — 40 т зерна или 100 т сахара, или любую их комбинацию в указанных пределах (см. рисунки 1 и 2). В этом случае, максимальные объемы потребления зерна и сахара в этих странах будут заданы кривыми производственных возможностей (жирными линиями на рисунках 1 и 2). Для упрощения анали­за мы пока предполагаем, что издержки замещения остаются по­стоянными, и поэтому эти линии прямые.

В нашем примере Аргентина обладает абсолютным преимуще­ством по зерну (то есть на единицу затрат в Аргентине можно произвести больше зерна), а Бразилия — по сахару. Эти абсолют­ные преимущества могут, с одной стороны, порождаться есте­ственными факторами — особыми климатическими условиями или наличием природных ресурсов. Естественные преимущества игра­ют особую роль в сельском хозяйстве и в отраслях добывающей промышленности. С другой стороны, преимущества в производ­стве различной продукции (прежде всего, в отраслях обрабатыва­ющей промышленности) могут быть и приобретенными, т.е. обус­ловленными развитием технологии, повышением квалификации работников, совершенствованием организации производства и т.д.

Аргентина

Зерно

Сахар

50

0

25

50

# Линия

производственных

возможностей

# Линии

торговых

возможностей

А

А’

Бразилия

Зерно

Сахар

В

В’

100

40

0

100

# Линии

торговых

возможностей

# Линия

производственных

возможностей

Рис. 1

Рис. 2

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

Относительные цены на одни и те же товары в разных странах всегда различны (в результате различий в обеспеченности факто­рами производства, в используемых технологиях, квалификации рабочей силы и т.д.). Если эта разница превышает затраты на транс­портировку товаров из страны в страну, то имеется возможность получать прибыль от внешней торговли. Так, в нашем примере производитель зерна в Аргентине при реализации его на внутрен­нем рынке может в обмен на 1 т. его получить только 0,5 т сахара, а в Брази­лии этот же товар стоит в 5 раз дороже (2,5 т сахара). Этот услов­ный пример показывает, что после установления тортовых отно­шений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в соотношениях издержек производства. Аргентине будет выгодно экспортировать зерно, и импортировать сахар, а Бразилии будет выгодно экспортировать сахар и импор­тировать зерно.

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

*0,5 т сахара < 1 т зерна < 2,5 т сахара*

Если цена на мировом рынке установится, например, на уровне 1 т сахара = 1 т зерна, то максимальные объемы потребления сахара и зерна уже будут определяться линиями торговых возмож­ностей (пунктирные линии на рисунках 1.1 и 1.2). Наклон этих линий определяется соотношением цен на зерно и сахар на миро­вом рынке. Выгода, получаемая странами от внешней торговли, будет заключаться в приросте потребления, который может быть обусловлен двумя причинами:

а) изменением структуры потребления;

б) специализацией производства.

В первом случае специализации не происходит, и сложившаяся в странах структура производства, определяемая, прежде всего, структурой спроса, остается неизменной. Пусть, например, струк­тура производства в Аргентине определяется точкой А на ее кри­вой производственных возможностей (рисунок 1.1), а в Бразилии — точкой В (рисунок 1.2). Продавая на внешнем рынке часть продукции, по которой она обладает преимуществом», страна в обмен может теперь получить гораздо больше другого товара» Изменяя таким образом структуру потребления, страна увеличивает его общий объем, выходя за пределы границы производственных возможностей (тонкая пунктирная линия, выходящая из точки А на рисунке 1.1 и из точки 6 на рисунке 1.2).

Еще больший выигрыш можно получить, если обе страны бу­дут полностью специализироваться на производстве того товара, по которому они обладают преимуществом, и торговать между собой. В этом случае обе страны могут увеличить объемы потребле­ния и зерна, и сахара (например, точка А' для Аргентины и точка В' для Бразилии). Это можно показать на простом цифровом примере (см. таблицу 1).

*Таблица 1.*

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

## **2. Случай сравнительного преимущества**

Даже тогда, когда страна ни в чем не располагает абсолют­ным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. Изменим наш условный пример. Пусть Аргентина на единицу затрат по-прежнему может произвести 50 т зерна или 25 т сахара, но Бразилия при аналогичных затратах теперь про­изводит 67 т зерна или 100 т сахара (см. рисунки 3 и 4). Другими словами, Бразилия теперь обладает абсолютным пре­имуществом и по сахару, и по зерну. Однако до тех пор, пока в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, каждая страна будет располагать сравнительным пре­имуществом, т.е. у нее всегда найдется такой товар, производ­ство которого будет более выгодно при существующем соотно­шении издержек, чем производство остальных.

Аргентина

Зерно

Сахар

50

0

25

50

# Линия

производственных

возможностей

# Линии

Торговых

возможностей

А

А’

Бразилия

Зерно

Сахар

В

В’

100

67

0

100

# Линии

торговых

возможностей

# Линия

производственных

возможностей

Рис. 3

Рис. 4

В нашем примере, хотя Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дороже, чем Бразилии, но зерно оказывает­ся относительно дешевле: 1 т зерна = 0,5 т сахара по сравнению с 1 т зерна = 1,5 т сахара в Бразилии. Таким образом, по зерну Аргентина обладает сравнительным преимуществом и может экс­портировать зерно в обмен на сахар. В свою очередь, Бразилии будет выгодно экспортировать сахар, и импортировать зерно. Если страна специализируется на производстве того вида продукции, по которому она обладает сравнительным преимуществом, то это позволяет ей расширить объемы потребления. Более того, увели­чится и совокупный объем выпуска продукции в масштабах всей мировой экономики. Он будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтер­нативные издержки.

Выигрыш стран от внешней торговли при наличии сравнитель­ных преимуществ можно проиллюстрировать на цифровом при­мере (см. таблицу 2).

*Таблица 2.*

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

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

## **3. Теория международной торговли Хекшера-Олина**

Теория сравнительных преимуществ объясняет направления международной торговли межстрановыми различиями в относи­тельных издержках, но оставляет в стороне ключевой вопрос: в силу чего возникают эти межстрановые различия? Стремясь отве­тить на этот вопрос, в 20-30-е г.г. XX в. шведский экономист Эли Хекшер и его ученик Бертиль Олин сформулировали новую тео­рию международной торговли. По их мнению, межстрановые раз­личия в относительных издержках, или в форме кривых произ­водственных возможностей, объясняются главным образом тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы ис­пользуются в различных соотношениях и, во вторых, неодинако­ва относительная обеспеченность стран факторами производства.

Согласно теории Хекшера-Олина, страны будут стремиться экспортировать товары, требующие для своего производства значительных затрат факторов производства, которыми они распола­гают в относительном избытке, и небольших затрат дефицитных для них факторов, в обмен на товары, производимые с использо­ванием факторов в обратной пропорции. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую подчерк­нуть, что речь здесь идет не о мобильность факторов про­изводства в масштабах мирового хозяйства. Необходимо количестве имеющихся у стран факторов производства, а об относительной обеспеченности ими (например, о количестве пригодной для обработки земли, приходящейся на одного работающего) Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, чем в других странах, то цена на него будет относительно ниже. Следователь­но, и относительная цена того продукта, в производстве которого этот дешевый фактор используется в большей степени, чем дру­гие факторы, будет ниже, чем в других странах. Таким образом, и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли.

Теория Хекшера-Олина успешно объясняет многие закономер­ности, наблюдаемые в международной торговле. Страны действи­тельно вывозят преимущественно продукцию, в затратах на про­изводстве которой доминируют относительно избыточные у них ресурсы. Однако структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно вырав­нивается. Кроме того, на мировом рынке все больше возрастает доля торговли "подобными" товарами между "подобными" стра­нами.

## **4. Парадокс Леонтьева**

Известный американский экономист Василий Леонтьев в се­ редине 50-х гг. предпринял попытку эмпирической проверки ос­новных выводов теории Хекшера-Олина и пришел к парадоксаль­ным выводам. Использовав модель межотраслевого баланса ''затраты выпуск'', построенную на основе данных по экономике США за 1947 г., В. Леонтьев показал, что в американском экспорте пре­обладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Учитывая, что в первые послевоенные годы в США, в отличие от большинства их торговых партнеров, капитал был относительно избыточным фактором производства, а уровень заработной платы был значительно выше, этот эмпирически по­лученный результат явно противоречил тому, что предполагала теория Хекшера-Олина, и потому получил название *"парадокс Леонтьева"*. Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для других стран (Японии, Индии и др.).

Многочисленные попытки объяснить этот парадокс позволи­ли развить и обогатить теорию Хекшера-Олина путем учета до­полнительных обстоятельств, влияющих на международную спе­циализацию, среди которых можно отметить следующие:

— неоднородность факторов производства, прежде всего рабо­чей силы, которая может существенно различаться по уров­ню квалификации. С этой точки зрения в экспорте промышленно развитых стран может отражаться относительная из­быточность высококвалифицированной рабочей силы и специалистов, в то время как развивающиеся страны экспор­тируют продукцию, требующую значительных затрат неквалифицированного труда.

— значительная роль природных ресурсов, которые обычно могут участвовать в производственных процессах только к ассоциации с большим количеством капитала (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в определенной мере объясняет, почему экспорт из многих развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах и не является относительно избыточным фактором производства.

— влияние на международную специализацию внешнеторговой политики, проводимой государством, которая может ог­раничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производ­ства.

## **5. Альтернативные теории международной торговли**

### 5.1. Теория жизненного цикла продукта

В середине 60-х гг. американский экономист Р. Верной выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни, т.е. периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца. Цикл жизни продукта охватывает четыре стадии — внедрение, рост, зрелость и упадок. На первой стадии происходит разработка новой продукции в ответ, как правило, на возникшую потреб­ность внутри страны. Поэтому на этой стадии производство ново­го продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой ква­лификации рабочих и концентрируется в стране нововведения (обычно это промышленно развитая страна), а производитель занимает почти монопольное положение, и лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

На стадии роста спрос на продукт растет и его производство расширяется и постепенно распространяется на другие развитые страны, продукт становится более стандартизованным, увеличи­вается конкуренция между производителями и расширяется экс­порт.

На стадии зрелости преобладает крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фак­тор, и по мере расширения рынков и распространения техноло­гий страна нововведения уже не обладает конкурентными пре­имуществами. Начинается перемещение производства в развива­ющиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизованных производственных процес­сах.

По мере того как жизненный цикл продукта переходит в ста­дию упадка, спрос, особенно в развитых странах, сокращается, производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится чис­тым импортером.

Теория жизненного цикла продукта достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не является универ­сальным объяснением тенденций развития международной тор­говли. Если научные исследования и разработки, передовая тех­нология перестают быть основным фактором, определяющим кон­курентные преимущества, производство продукта действительно будет перемещаться в страны, располагающие сравнительным преимуществом по другим факторам производства, например, дешевой рабочей силе. Однако существует много товаров (с ко­ротким жизненным циклом, высокими затратами на транспорти­ровку, имеющих значительные возможности для дифференциа­ции по качеству, узкий круг потенциальных потребителей и т.п.), которые не вписываются в теорию жизненного цикла.

### 5.2. Теория эффекта масштаба

В начале 80-х гг. П. Крюгман, К. Ланкастер и некоторые другие экономисты предложили альтернативное классическому объяснение международной торговли, основанное на так называемом эффекте масштаба. Суть этого хорошо известного из микроэконо­мической теории эффекта заключается в том, что при определен­ной технологии и организации производства долговременные сред­не издержки сокращаются по мере увеличения объема выпуска­емой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массо­вым производством.

Согласно точке зрения авторов этой теории, многие страны (в частности, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и производить продукт с меньшими затра­тами и, следовательно, по более низкой цене. Для того чтобы этот эффект массового производства смог быть реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынок сбыта. Другими словами, международная торговля позволяет сформировать единый интегрированный рынок, который больше, чем рынок любой отдельно взятой страны, и таким образом делает возможным предложить потребителям больше продукции и по более низким ценам.

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

# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

*Граница производственных возможностей*

- график, показывающий те сочетания благ, которые могут быть произведены экономической системой, исходя из наличных факторов производства и уровня знаний.

*Абсолютное преимущество*

- возможность страны производить благодаря ее природным особенностям или производственному потенциалу какой-либо товар более эффективно (т.е. с меньшими затратами на единицу продукции) по сравнению с другими странами, производя­щими тот же товар.

*Естественное преимущество*

- способность стра­ны производить товар более эффективно благодаря кли­матическим условиям или из-за обладания особыми природными ресурсами.

*Приобретенное преимущество*

- способность страны производить товар более эффективно благодаря развитию технологии, совершенствованию организации производства и повышению квалификации работников.

*Сравнительное преимущество*

- способность производить товар или услугу с относительно меньшими издержками замещения.

Теория Хекшера – Олина

- теория, согласно которой страна стремится экспортировать те товары, которые в процессе их создания требуют интенсивного использования факторов производства, которыми данная страна обладает в сравнительно большем объеме, нежели ее торговые партнеры.

*Парадокс Леонтьева*

- противоречащий основным выводам теории Хекшера-Олина результат эмпири­ческих исследований, проведенных В. Леонтьевым, согласно которым в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие.

*Теория жизненного цикла продукта*

- теория международной торговли, согласно которой некото­рые виды продукции проходят цикл, состоящий из че­тырех этапов (внедрение, рост, зрелость и упадок), и про­изводство этой продукции перемещается из одних стран в другие в зависимости от этапа цикла.

*Теория эффекта масштаба*

- теория международной торговли, согласно которой страны с одина­ковой обеспеченностью факторами производства выиг­рывают от внешней торговли при специализации на тех производствах, в которых наблюдается эффект масштаба (снижение издержек на единицу выпуска по мере роста объемов производства).

# ВЫИГРЫШ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Теория международной торговли, в частности теория сравни­тельных преимуществ, утверждает, что в результате развития внеш­неторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Вместе с тем, одним из ключевых является вопрос, как распределяется этот выигрыш. С одной стороны, очевидно, что он не может распреде­ляться равномерно между странами, поскольку его размер зави­сит от того, на каком уровне установятся мировые цены. С другой стороны, выигрыш от внешней торговли, который получает стра­на в целом, распределяется внутри страны между потребителями и производителями, экспортерами и импортерами также не по­ровну. Наконец, следует иметь в виду, что в результате специали­зации происходят изменения в распределении ресурсов между отраслями и, следовательно, изменяются доходы владельцев фак­торов производства.

Анализу всех этих последствий развития международной тор­говли и посвящена данная глава.

## **1. Выигрыш от внешней торговли**

Распределение выигрыша от международной торговли как внут­ри страны, так и между странами в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на те товары, кото­рыми страны торгуют между собой, и каковы объемы торговли. Для того чтобы ответить на этот вопрос, недостаточно знать только потенциальные возможности предложения этих товаров на миро­вой рынок, которые можно объяснить с помощью теории срав­нительных преимуществ или других теорий международной тор­говли, рассмотренных в предыдущей главе. Как уже было показа­но, даже если страна обладает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара, это преимущество может быть реализовано лишь в том случае, если мировая цена на этот товар будет выше внутренней. Поскольку и уровень цены, и объем про­даж на мировом рынке являются результатом установления рав­новесия между предложением и спросом, теория международной торговли должна быть дополнена анализом спроса.

### 1.1. Определение мировой цены и объемов торговли

Чтобы показать, как устанавливаются мировые цены и определяются объемы взаимной торговли, рассмотрим, как и в первой главе, условный пример. Пусть две страны — Аргентина и Бразилия — производят один и тот же продукт — зерно. Кривые внутреннего предложения зерна в Бразилии SБ и в Аргентине SА (см. рисунки 1а и 1в соответственно), показывающие соотношение между объемами производства и уровнем цен, определя­ется предельными издержками, динамика которых, в свою очередь, зависит от обеспеченности стран факторами производства, используемой технологии и т.д.

Кривые спроса на зерно (DА в Аргентине и DБ в Бразилии), показывающие соотношение между объемом спроса и уровнем цен, определяются вкусами и предпочтениями потребителей при данном уровне дохода. Предположим, что при отсутствии внеш­ней торговли характеристики спроса и предложения таковы, что равновесие на рынке зерна (пересечение кривых спроса и предложения) в Аргентине устанавливается при цене 120 долл. за 1 т, а в Бразилии — при цене 200 долл. за 1 т.

Цена на зерно в Бразилии выше, чем в Аргентине, поэтому аргентинским производителям должно быть выгодно, экспортиро­вать свою продукцию, а потребителям в Бразилии — покупать более дешевое импортное зерно. Таким образом, первоначальная разница в ценах создает возможности для экспорта и импорта, но все зависит от того, на каком уровне установится мировая цена. Зная характеристики внутреннего спроса и предложения в обеих странах, мы теперь можем определить размеры предложения зер­на на экспорт, спроса на импортное зерно и, следовательно, уро­вень равновесной мировой цены. Важно подчеркнуть, что в усло­виях свободной торговли внутренние цены изменяются до уровня мировой цены.

Аргентинским производителям будет выгодно расширять про­изводство зерна и экспортировать его, если мировая цена будет выше первоначальной внутренней цены в Аргентине (Рw > 120). Чем выше будет мировая цена, тем больше производители в Ар­гентине будут расширять предложение зерна, но одновременно будет расти и внутренняя цена, и потребители в Аргентине будут сокращать предъявляемый на рынке спрос. Таким образом, разме­ры предложения зерна на мировом рынке (Sx) будут определяться разницей между предложением и спросом на внутреннем рынке Аргентины, возникающей в условиях роста цен на зерно: Sx = SA - DA.

С другой стороны, бразильским потребителям будет выгодно приобретать импортное зерно, если мировая цена на него будет ниже первоначальной внутренней цены в Бразилии (Рw < 200). Чем ниже будет мировая, а, следовательно, в условиях свободной торговли и внутренняя цена, тем больше потребители в Бразилии будут увеличивать спрос на зерно, но одновременно бразильские производители будут сокращать объем предложения. Таким обра­зом, величина спроса на зерно на мировом рынке (Dm) будет оп­ределяться разницей между спросом и предложением на внутрен­нем рынке Бразилии, возникающей в условиях падения цен на зерно: Dm = DБ – SБ.

Итак, по мере налаживания торговых связей цена на зерно в Аргентине растет, и его предложение для продажи на внешнем рынке увеличивается, а цена в Бразилии снижается, и спрос на импорт растет. На рисунке 1б показаны кривые спроса на импорт и экс­портного предложения, которые пересекаются в точке, соответству­ющей цене равновесия. В нашем примере равновесие на мировом рынке достигается при цене 150 долл. за 1 т зерна. При такой цене избыточный спрос в Бразилии (80 - 20 = 60) соответствует избы­точному предложению в Аргентине (90 - 30 = 60). При более высо­кой цене предложение зерна на мировом рынке превысит спрос, что будет способствовать снижению цены. При более низкой цене, наоборот, спрос превысит предложение, и мировая цена будет ра­сти, пока не достигнет равновесного значения.

P

Q

20

50

80

200

150

SБ

DБ

d

a

e

b

c

Цена в Бразилии

Мировая цена

Импорт

Рынок зерна в Бразилии

P

Sx

Dm

60

Q

i

b + c

Цена в Аргентине

Мировая торговля зерном

Р

Рынок зерна в Аргентине

150

120

30

60

90

SA

DA

i

k

g

f

h

j

Экспорт

а)

б)

в)

Рис. 1

### 1.2. Торговля и интересы потребителей

Модель спроса и предложения, описанная выше, позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для стран в целом, однако внутри этих стран одни группы населе­ния выигрывают, а другие проигрывают.

Рассмотрим влияние внешней торговли на интересы потреби­телей. До установления торговых отношений между странами по­требители в Бразилии покупали 50 тыс. т зерна по цене 200 долл. за 1т, а потребители в Аргентине — 60 тыс. т по цене 120 долл. за 1 т. Приобретая зерно по этим ценам, потребители получали выиг­рыш (так называемый *излишек потребителя*), равный разнице между максимальной суммой, которую потребители были соглас­ны заплатить за зерно, и суммой, которую они фактически пла­тили исходя из сложившейся рыночной цены. На графике этот выигрыш представляет собой площадь между кривой спроса и линией рыночной цены: для потребителей зерна в Бразилии он был равен области d (рисунок 1а), а для потребителей в Арген­тине - области g + h + k (рисунок 1в).

После установления торговых отношений Бразилия становит­ся импортером зерна, и цена на ее внутреннем рынке снижается с 200 до 150 долл. за 1т. В результате потребители увеличивают за­купки зерна с 50 до 80 тыс. т., и их совокупный выигрыш теперь составляет область а + b + с + d, из которого область а + b + с — это чистый выигрыш, полученный в результате внешней торгов­ли. Обратная картина наблюдается в Аргентине как стране экспортере зерна. Внутренняя цена в Аргентине повышается со 120 до 150 долл. за 1 т, что приводит к падению спроса на зерно и, соответственно, его закупок. Потребительский излишек в Арген­тине теперь равен только области k, и значит, потребители несут чистые потери от внешней торговли в размере области g + h.

Таким образом, в результате развития международной торгов­ ли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку име­ют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене. С другой стороны, в стране-экспортере потребители проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем закупок.

### 1.3. Торговля и интересы производителей

Рассмотрим теперь влияние международной торговли на инте­ресы производителей. До установления внешнеторговых отношений производители в обеих странах получали выигрыш от продажи зерна — так называемый *излишек производителя*, представляющий собой разность между выручкой от продажи продукта под рыночной цене (в нашем примере 50 \* 200 в Бразилии и 60 \* 120 в Аргентине) и суммой, которую бы они выручили при продаже по минимально возможной цене (площадь под кривой предложения). Таким образом, выигрыш производителей от продажи продукта по сложившейся рыночной цене может быть измерен как площадь между кривой предложения и линией рыночной цены: для производителей зерна в Бразилии он был равен области а + е (рисунок 1а), а для производителей в Аргентине — области f + j (рисунок 1в).

После установления внешнеторговых отношений аргентинские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширившихся рынков сбыта. В этих новых условиях их совокупный выигрыш составляет область (f + j + g + h + i), а чистый выигрыш от развития торговли — (g + h + i). Что касается бразильских производителей зерна, то они, в силу меньшей конкурентоспособности своего производства, уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и со­кращают производство. Их совокупный выигрыш теперь составля­ет только область е, то есть они несут чистые потери в размере области а.

Таким образом, в результате развития международной торгов­ли производители в импортозамещающих отраслях проигрывают, поскольку конкуренция со стороны более эффективных иност­ранных производителей вынуждает их снижать цены и сокращать объемы производства. С другой стороны, производители в экспор­тных отраслях выигрывают, так как, выходя на мировой рынок, они получают возможность расширить производство и продавать продукцию по более высоким ценам.

### 1.4. Чистый выигрыш от международной торговли страны в целом

Зная влияние международной торговли на интересы потреби­телей и производителей, мы можем теперь оценить изменение благосостояния в стране-экспортере и стране-импортере в целом. Если в Бразилии как стране-импортере чистый выигрыш по­требителей составляет область а + b + с, а чистые потери произ­водителей в отраслях, конкурирующих с импортом, составляют область а, то совокупный эффект для страны в целом будет равен: (а + b + с) - а = b + с. В Аргентине как стране-экспортере произ­водители имеют чистый выигрыш в размере g + h + i, а потреби­тели напротив, теряют область g + h. Следовательно, чистый эф­фект для благосостояния экспортирующей страны составит: (g + h + i) - (g + h) = i. Конечно, следует иметь в виду известную некорректность такого непосредственного сравнения выгод и по­терь разных групп населения, поскольку их субъективные оценки могут существенно различаться (один доллар потерь для бедного человека, очевидно, значит гораздо больше, чем один доллар до­полнительного выигрыша для человека состоятельного). Поэтому здесь речь идет лишь о первоначальном чисто стоимостном подхо­де к исследованию последствий внешней торговли, который за­тем может быть дополнен более углубленным социально-эконо­мическим, политическим и т.д. анализом.

В целом, рассмотрение рыночного равновесия с использовани­ем модели "спрос-предложение" еще раз подтверждает вывод о том, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-импортере этот чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды потребителей намного превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом, то в стране-экспортере, наоборот, общий прирост благосостояния обеспечивается за счет большого выигрыша про­изводителей, хотя потребители несут потери. Этот вывод принци­пиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешней торговли.

### 1.5. Распределение выигрыша от торговли между странами

Как можно видеть из рисунка 1а, размер чистого выигрыша страны-импортера (область b + c) зависит от объема импорта (80 – 20 = 60) и того, насколько понизилась цена (200 – 150 = 50). Аналогично, величина чистого выигрыша страны-экспортера (90 – 30 = 60) и того, насколько повысилась цена (150 — 120 = 30).

Для того чтобы наглядно показать распределение выигрыше от торговли между странами, удобнее использовать графики спроса и предложения на мировом рынке (рисунок 16), где имеется вся необходимая для этого информация: равновесный объем экспорта/импорта и уровни цен до и после установления торговых отношений. Легко убедиться, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт Dm и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-экспортера — площади между линией мировой цены и кривой экспортного предложения Sx.

Поскольку объем внешней торговли у обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены. Если в стране-экспортере цены выросли на х процентов (относительно мировой цены), а цены в стране-импортере снизились на y процентов, то

 = 

В нашем примере цена в Бразилии упала на 33,3% [(200 - 150): 150 \* 100 %], а цена в Аргентине выросла на 20% [(150 -120): 150 \* 100%]. Поэтому в результате выигрыш Бразилии оказался больше на 66,7%.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени. Другими словами, чем ниже эластичность спроса на импорт или экспортного предложения, тем больше выигрыш от торговли.

# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

*Выигрыш от торговли (gains from trade)* — экономический эффект, который получают участвующие в торговле страны, если каждая из них специализируется на торговле тем това­ром, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество.

*Излишек потребителя (consumer's surplus)* — разница между мак­симальной суммой, которую потребители согласны зап­латить за определенное количество необходимого им то­вара, и суммой, которую они фактически платят исходя из сложившейся рыночной цены. Измеряется как пло­щадь между кривой спроса и линией рыночной цены.

*Излишек производителя (producer's surplus)* — разность между доходом производителей от продажи продукта по ры­ночной цене и суммой, которую бы они выручили при продаже по минимально возможной цене. Измеряется как площадь между кривой предложения и линией ры­ночной цены.

*Условия торговли (terms of trade)* — отношение индекса экспорт­ных цен к индексу импортных цен, т.е. количество това­ров других стран, которое получает данная страна на еди­ницу собственных экспортируемых товаров.

*Разоряющий рост (immiserizing growth)* — снижение экономичес­кого благосостояния страны, когда в результате расши­рения производства и экспорта происходит ухудшение условий торговли.

*Теорема Столпера-Самуэльсона (Stolper-Samuelson theorem)* — раз­витие международной торговли ведет к увеличению до­хода на фактор, интенсивно используемый в экспорт­ном секторе

*Теорема Рыбчинского (Rybczynsky theorem)* – увеличивающееся предложение одного из факторов производства приводит к увеличению производства и доходов в той отрасли, где этот фактор используется относительно более интенсивно, и к сокращению производства и доходов в отрасли, где этот фактор используется относительно менее интенсивно.

*Голландская болезнь (Dutch disease)* – опасные последствия для национальной экономики разработки новых месторождений полезных ископаемых, проявляющиеся в упадке традиционных отраслей обрабатывающей промышленности вследствие перелива ресурсов в новый растущий сектор экономики (как это произошло в Голландии в результате разработки месторождений природного газа в Северном море).

# ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА:ТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран — как экспортеров, так и импортеров, на практике международная торговля практически нигде и никогда не развивалась действительно свободно, без вмешательства государства. История международной торговли — это одновременно и история развития и совершенствования государственного регулирования международной торговли. Как было показано в предыдущих главах, в ходе развития внешнеторговых отношений сталкиваются экономические интересы различных социальных групп и слоев населения, и государство неизбежно оказывается вовлеченным в этот конфликт интересов. Кроме того, в современных условиях национальная экономика становится все более открытой, и государство должно учитывать в своей политике тесную взаимосвязь процессов, происходящих внутри экономики и в сфере внеш­неэкономических связей. Сегодня государство не может достичь внутреннего экономического равновесия (например, полной занятости или стабильности цен), не используя мер внешнеэкономического, и, в частности, внешнеторгового регулирования. Поэтому, несмотря на то что за послевоенные годы в рамках Генерального согла­шения по тарифам и торговле (ГАТТ) и недавно созданной на его основе Всемирной торговой организации (ВТО) была проделана большая работа по ослаблению протекционизма и либерализации мировой торговли, внешнеторговая политика по-прежнему остаётся одним из основных направлений государственного регулирования экономики. Инструменты, используемые государством для регулирования международной торговли, можно разделить на тарифные (осно­ванные на использовании таможенного тарифа) и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т.д.).

Данная глава посвящена рассмотрению экономических послед­ствий использования тарифных методов регулирования внешней торговли.

## **1. Таможенный тариф на импорт**

Наиболее распространенным видом ограничения торговли яв­ляется таможенная пошлина на импорт, представляющая собой государственный денежный сбор с ввозимых товаров, пропуска­емых через границу страны под контролем таможенного ведом­ства. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Существуют два основных вида таможенных пошлин: *специфи­ческие* и *адвалорные*. Специфические пошлины определяются в виде фиксированной суммы с единицы измерения (веса, площади, объема и т.д.). Внутренняя цена импортного товара (Pd) после обложения специфическим тарифом будет равна:

Pd = Pim + Ts,

где: Pim — цена, по которой товар импортируется (таможенная стоимость товара);

Ts — ставка специфического тарифа.

Адвалорная пошлина устанавливается в виде процента от та­моженной стоимости товара. При применении адвалорного тари­фа внутренняя цена импортного товара составит:

Pd = Pim \* (1 + Tav),

где: Tav — ставка адвалорного тарифа.

*Таможенный тариф* в узком смысле представляет собой пере­чень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, применяе­мыми данной страной к импортируемым товарам, систематизи­рованный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Однако в экономической литературе понятие таможенного тарифа часто используется в широком смысле — и как особый инструмент внешнеторговой политики, и как конкретная ставка таможенной пошлины. В дальнейшем изложении понятия таможенная пошлина и таможенный тариф мы бу­ем использовать как синонимы.

### 1.1. Таможенный тариф на импорт и благосостояние потребителей

Поскольку развитие свободной торговли, как это было показано в предыдущей главе, затрагивает интересы различных групп людей, изменяя их благосостояние, очевидно, что и государственная внешнеторговая политика, ограничивающая свободную торговлю, также должна оказывать воздействие на уровень благосостояния этих групп людей. Покажем сначала последствия введения тарифа на импортные товары для благосостояния потребителей. Продолжая использовать уже известный нам пример, рассмотрим рынок сахара в Аргентине (см. рис. 1, где Dd — кривая спроса на сахар, a Sd — \*вая внутреннего предложения). Предположим, что мировая цена на сахар Pw ниже внутренней цены равновесия, поэтому Аргентине будет выгодно импортировать этот продукт.

P

Sd

Pd

Pw

Qs

Q’s

Q’d

Qd

Dd

a

b

c

d

T

Внутренняя

цена с тарифом

Мировая

цена

Рис. 1

Если пер­воначально в Аргентине существует режим свободной торговли, то цена на сахар на ее внутреннем рынке не будет отличаться от мировой цены. По этой цене национальные производители могут обеспечить предложение сахара только в размере Qs, тогда как величина спроса оказывается значительно больше и составляет Qd. Разница между спросом и предложением при внутренней цене, равной мировой, покрывается импортом сахара, объем которого в этом случае будет равен (Qd – Qs). Приобретая сахар по относи­тельно низкой мировой цене, потребители получают выигрыш, размер которого может быть измерен как площадь между кривой спроса и линией мировой цены.

Предположим теперь, что правительство Аргентины в целях защиты национальных производителей от иностранной конкурен­ции устанавливает специфический таможенный тариф размером T за 1 т импортируемого сахара. Цена импортного сахара на внут­реннем рынке возрастет на величину Т и составит Pw + Т. В этих условиях потребители, которые раньше приобретали импортный продукт, несут потери, так как при неизменном уровне доходов вынуждены покупать этого продукта меньше и платить за него дороже. Импорт сокращается, и, поскольку часть спроса на сахар оказывается неудовлетворенной, потребители предъявляют повы­шенный спрос на отечественную продукцию.

Однако введение таможенного тарифа приводит к росту цены не только импортируемого продукта. Ведь именно низкий уро­вень мировой цены делал аргентинских производителей сахара недостаточно конкурентоспособными, и они были заинтересо­ваны во введении тарифа для того, чтобы цена на сахар стала выше, а их собственная продукция — более конкурентоспособ­ной. Однако расширение производства и сбыта сопряжено с ростом издержек, и оно будет выгодно аргентинским произво­дителям лишь в том случае, если вырастет цена и на их про­дукцию.

Таким образом, наряду с подорожанием импортного сахара происходит рост цен и на сахар отечественного производства. Через некоторое время равновесная (с учетом импорта) цена на внутреннем рынке устанавливается на новом, более высо­ком уровне: Pd = Pw + Т. В результате введение тарифа и после­дующее повышение цен приводят к тому, что отечественное производство сахара возрастает с Qs до Q's, внутреннее потребление снижается с Qd до Q'd, а импорт сокращается до величины (Q’d – Q’s).

Мы видим, что от введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители, так как они вынуждены платить дороже за *весь* сахар (отечественный и импортный) и, следовательно, потреблять его меньше. Чистые потери потребителей от введения тарифа образуют область (а + b + с + d).

### 1.2. Таможенный тариф на импорт и интересы производителей

Введение таможенного тарифа на импорт отвечает интересам отечественных производителей товаров, конкурирующих с импортом. С одной стороны, они могут расширить продажи, так как импортные товары становятся дороже и потребители предъявляют растущий спрос на отечественную продукцию. С другой стороны, как уже было показано, подорожание импортных товаров позволяет отечественным производителям также повысить цены и получить дополнительный выигрыш.

Так, в нашем примере в результате введения пошлин на импорт сахара внутренняя цена повышается с Pw до Pd, что даёт возможность аргентинским производителям сахара увеличить производство и соответственно продажи с Qs до Q's. Выигрыш (излишек) производителей, представляющий собой разность между выручкой от продажи продукта по сложившейся рыночной цене (произведение объема продаж на величину рыночной цены) и издержками на его производство, увеличивается. Размер этого дополнительного выигрыша производителей в отрасли, конкурирующей с импортом, соответствует области а (см. рисунок 1).

Мы видим, что дополнительный выигрыш производителей от введения импортного тарифа (область а) существенно меньше, чем потери потребителей (область а + b + с + d). Это объясняется тем, что отечественные производители выигрывают от повышения цен только на свою продукцию, в то время как потребители платят дороже за *весь* приобретаемый продукт (и отечественный, и импортный).

### 1.3. Фактический уровень таможенной защиты

Таможенный тариф, как было показано, приносит дополни­тельный выигрыш производителям продукции, конкурирующей с импортом, и, следовательно, защищает их интересы. Однако для того, чтобы объективно оценить уровень этой защиты, следу­ет принять во внимание, что различные производства могут быть технологически взаимосвязаны. Это означает, что, защищая та­моженным тарифом одну отрасль, государство одновременно за­щищает и связанные с ней отрасли производства (например, ис­пользующие ее продукцию в качестве сырья, полуфабриката для дальнейшей обработки и т.д.). Поэтому фактический уровень та­моженной защиты, которой пользуется та или иная отрасль, мо­жет существенно отличаться от того номинального тарифа, кото­рым облагается конкурирующий импорт.

Рассмотрим для наглядности числовой пример. Пусть в усло­виях свободной торговли цена на сахар на внутреннем рынке Ар­гентины составляет 300 долл. за 1 т, из которых 200 долл. прихо­дится на материальные затраты (стоимость сырья, оборудования и т.п.), а 100 долл. — на добавленную стоимость, созданную соб­ственно при производстве сахара. В целях защиты национальных производителей Аргентина вводит таможенный тариф, в соответ­ствии с которым ставки пошлин на разные товары различны. Пред­положим, что импорт сахара облагается 20%-ной адвалорной по­шлиной, а ставка пошлины на импорт необходимых для произ­водства сахара элементов материальных затрат составляет только 10%. Какова будет фактическая степень защиты производителей сахара в этом случае?

Номинальный уровень таможенной защиты отрасли составля­ет 20%. Цена на сахар на внутреннем рынке поднимется до 360 долл. (мировая цена плюс тариф), стоимость материальных затрат увеличится на 10% и составит 220 долл. на 1 т сахара. Это значит, что добавленная стоимость (цена минус материальные затраты) будет теперь равна 140 долл. (360 долл. — 220 долл.). Таким обра­зом, доход производителей сахара, получаемый от продажи еди­ницы продукции, возрос в результате функционирования всей тарифной системы со 100 до 140 долл., т.е. на 40%, что и состав­ляет фактический уровень таможенной защиты отрасли.

Фактический уровень таможенной защиты (Те) может быть оп­ределен по формуле:

Te = ,

где: Tn - номинальный уровень таможенной пошлины на импорт конечного продукта;

Тim - номинальный уровень таможенной пошлины на компоненты материальных затрат;

 — доля стоимости импортных компонентов материаль­ных затрат в цене конечного продукта при отсут­ствии таможенного тарифа.

Как следует из приведенной формулы, фактическая степень таможенной защиты той или иной отрасли будет совпадать с номинальным уровнем тарифа на конкурирующую импортную продукцию тогда, когда в материальных затратах этой отрасли нет импортных компонентов ( = 0) или когда ставка таможенной пошлины на конечную продукцию отрасли и на компоненты материальных затрат одинакова (Тn = Тim). Фактическая степень таможенной защиты будет выше номинального уровня тарифа, если ставка тарифа на конечную продукцию больше, чем на импортные компоненты материальных затрат. Кроме того, фактическая степень таможенной защиты будет тем выше, чем больше доля импортных компонентов материальных затрат в стоимости конечной продукции. Другими словами, больше защищены таможенными пошлинами те отрасли, где относительно меньше созданная добавленная стоимость. Наконец, важно отметить, что даже отрасль защищена таможенным тарифом, фактическая степень защиты может оказаться отрицательной, если ставка пошлины на компоненты материальных затрат значительно превышает ставку пошлины на конечную продукцию.

Расчет фактического уровня таможенной защиты позволяет увидеть, кого именно защищает таможенный тариф, и, следовательно, позволяет принимать правильные решения в области внешнеторговой политики, делая ее более селективной, защищая одни отрасли и стимулируя конкуренцию в других.

### 1.4. Таможенный тариф как доход государства

Кроме того, что таможенный тариф оказывает воздействие на интересы потребителей и производителей, он также является важным источником дохода для государственного бюджета. Размер этого дохода равняется произведению ставки тарифа на объем импорта: T'(Qd' — Qs'), или область с на рисунке 1. Конечно, следует подчеркнуть, что таможенный тариф будет приносить доход государству лишь в том случае, если он не настолько вы­сок, чтобы полностью перекрыть дорогу импортным товарам. Зап­ретительный тариф дохода государству не принесет.

Говоря о доходах государства от введения таможенного тари­фа, необходимо иметь в виду, что одновременно государство бу­дет нести и определенные расходы, связанные с разработкой са­мого тарифа, ведением необходимой документации, содержани­ем таможенной службы и т.д. Другими словами, доходы от тарифа частично будут «съедены» самой тарифной системой, следователь­но, чистый эффект для государства будет меньше, чем ожидалось.

### 1.5. Чистый эффект от таможенного тарифа на импорт для общества в целом

Проведенный выше анализ показал, что от введения таможен­ного тарифа на импорт в выигрыше оказались производители и государственный бюджет, а в проигрыше — потребители. Это оз­начает, что введение таможенного тарифа на импорт приводит к перераспределению доходов от потребителей в пользу государ­ственного бюджета и производителей в импортозамещающих от­раслях.

Вместе с тем мы видим, что совокупный выигрыш производи­телей и государства, равный (а + с), оказывается меньше, чем проигрыш потребителей, составляющий (а + b + с + d). Таким образом, введение таможенного тарифа на импорт приводит к чистым потерям благосостояния общества, соответствующим об­ласти (b + d). Как видно из рисунка 1, для того чтобы количе­ственно оценить эти чистые потери, надо знать размер вводимого тарифа, а также сокращение объема импорта или эластичность спроса на импорт по цене.

Возникновение чистых потерь от тарифа объясняется двумя причинами: во-первых, потребители вынужденно сокращают по­требление продукции, поскольку она становится дороже; во-вто­рых, снижается эффективность распределения ресурсов, поскольку расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек.

## **2. Экспортный тариф**

Таможенный тариф, как правило, вводится для ограничения импорта с целью защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции. Однако иногда государство идет на ограничение экспорта. Введение таможенного тарифа на экспорт может быть целесообразным в том случае, когда цена на какой-либо продукт находится под административным контролем государства и удерживается на уровне ниже мирового путем выплаты соответствующих субсидий производителям. В этом случае ограничение экспорта рассматривается государством как необходимая мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Конечно, государство может быть заинтересовано в установлении экспортного тарифа и с точки зрения увеличения доходной части бюджета.

Экспортные тарифы используют в основном развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Промышленно развитые страны используют их редко, а в США налогообложение экспорта вообще запрещено конституцией.

Предположим, что Бразилия является экспортером сахара, но правительство страны хочет поддержать внутреннюю цену на сахар на уровне ниже мировой цены (например, в рамках программы борьбы с инфляцией) и с этой целью вводит таможенный тариф на экспорт. На рисунке 2 показаны последствия такой внешнеторговой политики.

Если внутренняя цена равна мировой (Pw), то объем экспорта составляет (Qs - Qd). Введение таможенной пошлины делает экспорт сахара менее прибыльным, поэтому производители увеличивают продажи на внутреннем рынке. Это приводит к снижению внутренней цены на величину тарифа до Pd. Снижение внутренней цены стимулирует возрастание внутреннего потребления сахара с Qd до Qd', но одновременно отечественные производители сокращают объемы производства с Qs до Qs'. Сокращаются и объемы экспорта до величины (Q’s – Qd).

P

Pw

Pd

Sd

T

Qd

Q’d

Q’s

Qs

Q

a

c

b

d

e

Dd

Мировая цена

Внутренняя цена

Рис. 2

Каково воздействие экспортного таможенного тарифа на благосостояние? Потребители в Бразилии выигрывают от снижения цен и расширения потребления сахара (область a + b). Выигрывает также и государство, получающее в бюджет доходы от экспортного тарифа (область d). Однако бразильские производители сахара, уплачивающие фактический налог на экспорт, терпят большие убытки (область a + b + c + d + e). В целом чистый проигрыш страны от введения таможенного тарифа на экспорт составляет область (c + e). Таким образом, экспортный тариф является как бы зеркальным отражением импортного тарифа с той лишь разницей, что здесь основные потери несут не потребители, а производители.

Следует отметить, что экспортный тариф, так же, как и импортный, может быть оптимальным (т.е. максимизирующим благосостояние), если страна-экспортёр обладает монопольной властью как продавец данного товара на мировом рынке. Анализ оптимального экспортного тарифа может быть проведён по той же схеме, что и при рассмотрении оптимального импортного тарифа.

## **3. Таможенный союз**

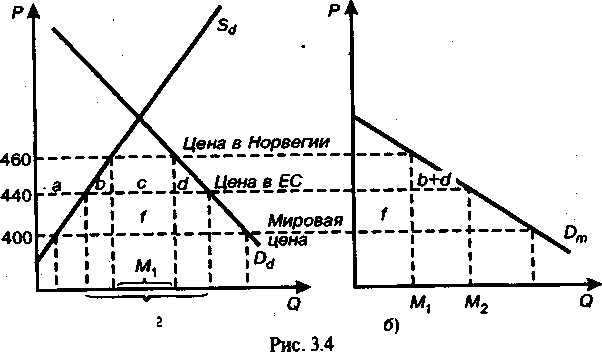
Одним из направлений развития тарифных методов регулиро­вания внешней торговли является координация таможенной по­литики между странами путем создания зон свободной торговли или таможенных союзов. При создании зоны свободной торговли участвующие в ней страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предполагает не только беспошлинную торговлю между странами-участницами союза, но и установление единого внешнего таможенного тарифа.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 различных интеграционных объединений во всех частях света, абсолютное большинство которых использует в той или иной мере координацию тарифной политики. Наиболее развитое интеграционное объединение - Европейский союз (ЕС), одним из первых этапов формирования которого стало создание западноевропейскими странами таможенного союза.

Рассмотрим возможные последствия вступления страны в таможенный союз на условном примере. Предположим, что Норвегия рассматривает возможность своего присоединения к ЕС, и покажем потенциальные выгоды и издержки такого шага на примере рынка телевизоров (для упрощения будем считать, что телевизоры, производимые в разных странах, имеют одинаковые технические характеристики и одинаковое качество). Пусть на мировом рынке уровень цены определяется японскими производителями - их телевизоры стоят 400 долл. Что касается телевизоров, производимых в странах ЕС, то их цена составляет 440 долл.

Предположим, что в Норвегии действует таможенный тариф на импорт телевизоров в размере 15%. В этих условиях японский телевизор на рынке Норвегии будет стоить 460 долл., а телевизор, произведенный в ЕС, — 506 долл. Понятно, что при одинаковом качестве покупатель предпочтет более дешевую продукцию. Поэтому Норвегия будет импортировать только японские телевизоры, и объем импорта составит M1 (рис. 3).

Однако если страна присоединится к ЕС, то положение изменится. В рамках таможенного союза, существующего в ЕС, взаимная торговля между странами-членами ведется беспошлинно, а по отношению к импорту из третьих стран применяется единый таможенный тариф. Поэтому Норвегия должна будет снять все таможенные ограничения на импорт телевизоров из стран - партнёров по ЕС, но сохранить тариф на импорт японских телевизоров. Предположим, что единый тариф ЕС также составляет 15%. В этих новых условиях более дешевыми на рынке Норвегии окажутся уже телевизоры, произведенные в странах ЕС, — без таможенной пошлины их цена упадет до 440 долл., в то время как японские телевизоры по-прежнему будут стоить 460 долл. Норвежские потребители теперь предпочтут западноевропейский продукт (объем импорта составит М2), а импорт более дорогих японских телевизоров прекратится.



М

а)

Теперь можно оценить общий результат. Снятие таможенных пошлин на западноевропейские телевизоры привело к снижению внутренней цены до 440 долл., что принесло потребителям до­полнительный выигрыш в размере области (а + b + с + d). Нор­вежские производители, наоборот, понесли потери (область a). В проигрыше оказалось и государство, поскольку оно потеряло все доходы, которые оно раньше имело от таможенного тарифа (об­ласть с + f)

Наш пример показывает, что присоединение к таможенному союзу принесло Норвегии как дополнительный выигрыш (область b+d), так и дополнительный проигрыш (область f). Другими сло­вами, страна может как выиграть (если f < b+d), так и проиграть (если f > b + d). Такой неоднозначный результат закономерен, поскольку вступление в таможенный союз сопровождается рас­ширением торговли со странами—партнерами по союзу и одно­временным свертыванием торговли с третьими странами.

Рисунок 3б наглядно показывает, при каких условиях можно ожидать выигрыша от присоединения к таможенному союзу: во-первых, если в данной стране спрос на импорт характеризуется высокой эластичностью; во-вторых, если присоединение к тамо­женному союзу приведет к значительному снижению внутренних цен в стране; наконец, в-третьих, если меньше разница в уровне в странах—партнерах по союзу и в третьих странах. В целом выиграет страна или проиграет от присоединения к таможенному союзу зависит от того, какой эффект будет преобладать: эффект расширения или эффект свертывания торговли.

# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

*Таможенный тариф (customs tariff)* — перечень товаров, облагае­мых таможенными пошлинами, применяемыми данной страной к импортируемым, экспортируемым или тран­зитным товарам, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической дея­тельности.

*Таможенная пошлина (customs duty)* — государственный денеж­ный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров, ценностей и имущества, провозимых через гра­ницу страны.

*Специфическая пошлина (specific duty)* — таможенная пошлина, размер которой определяется в виде фиксированной сум­мы с единицы измерения продукта (веса, площади, объе­ма и т.д.).

*Адвалорная пошлина (ad valorem duty)* — таможенная пошлина, устанавливаемая в виде процента от таможенной стоимо­сти товара.

*Фактический уровень таможенной защиты (effective rate of protection)* — величина (в %), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в данной отрасли добавленная стоимость единицы продук­ции.

*Оптимальная ставка тарифа (optimal rate of protection)* — уровень тарифа, обеспечивающий максимизацию уровня нацио­нального экономического благосостояния в случае монопсонии (оптимальный тариф на импорт) или моно­полии (оптимальный тариф на экспорт).

*Зона свободной торговли (free trade area)* — соглашение между стра­нами, участники которого ликвидируют таможенные по­шлины в торговле между собой, но сохраняют нацио­нальные таможенные тарифы по отношению к третьим странам.

*Таможенный союз (customs union)* — соглашение между странами, предполагающее беспошлинную торговлю между участниками союза и установление единого внешнего таможенного тарифа.

# ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В предыдущей главе были рассмотрены экономические последствия применения основных форм тарифного регулирования внешней торговли. Таможенные тарифы остаются важнейшим инструментом внешнеторговой политики, но их роль за последние десятилетия постепенно ослабла. В послевоенный период в ходе многосторонних переговоров в рамках ГАТТ было достигнуто значительное снижение тарифных барьеров: так, средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов в промышленно развитых странах снизился с 40—50% в конце 40-х гг. до 4—5% в настоящее время, а в результате реализации соглашений «уругвайского» раунда переговоров ГАТТ он должен составить около 3%. Однако степень воздействия государства на международную торговлю за эти годы фактически даже возросла в результате значительного расширения форм и методов нетарифных торговых ограничений. По оценкам, их в настоящее время существует не менее пятидесяти. Особенно активно нетарифные меры регулирования торговли используют промышленно развитые страны. К середине 90-х гг. в среднем 14% товаров, импортируемых странами ЕС, США и Японией, подпадали под основные нетарифные ограничения: импортные квоты, добровольное ограничение экспорта и антидемпинговые меры. Будучи менее открытыми, чем таможенные пошлины, нетарифные барьеры дают больше возможностей для произвольных действий правительств и создают значительную неопределенность в международной торговле. В этой связи одной из важнейших задач, стоящих перед Всемирной торговой органи­зацией, является постепенная отмена количественных ограниче­ний или так называемая тарификация (замена количественных ограничений тарифами, обеспечивающими эквивалентный уро­вень защиты).

## **1. Квотирование**

Наиболее распространенной формой нетарифного ограниче­ния внешней торговли является квота, или *контингент*. Квоти­рование (контингентирование) представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продук­ции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или выво­зу из страны (экспортная квота)1 за определенный период. Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на им­порт или экспорт ограниченного объема продукции и одновре­менно запрещает нелицензированную торговлю.

Рассмотрим в качестве примера экономические последствия установления квот на импорт. Предположим, что страна является импортером зерна (рис. 1, где Dd — спрос на зерно в данной стране, a Sd — внутреннее производство зерна). В условиях сво­бодной торговли внутренняя цена на зерно не отличается от ми­ровой цены и равна Рw. При такой цене отечественные произво­дители не могут обеспечить всю потребность страны в зерне и объем импорта составляет D0 – S0. Если правительство хочет ог­раничить объем импорта и устанавливает квоту размером Q, то общее предложение зерна на внутреннем рынке с учетом импор­та может быть представлено в виде кривой Sd + Q. Теперь при цене, равной мировой, возникает разрыв между спросом и предложением: в результате количественного ограничения импорта часть спроса на зерно оказывается неудовлетворенной и это приводит к росту внутренней цены до Pf Более высокий уровень внутренней цены стимулирует рост отечественного производства зерна до S1, но одновременно спрос сокращается до D1.

P

Pd

Pw

S0

S1

D1

D0

Q

a

b

c

d

e

Q

Sd

Sd + Q

D

квота

Внутренняя цена

с учётом квоты

Мировая цена

Рис. 1

Мы можем теперь оценить последствия квотирования импорта для благосостояния. Потребители в результате роста цены несут потери (область а + b + с + d + е). Отечественным производителям введение квоты выгодно — они расширяют объемы производства и реализуют свою продукцию по более высокой цене. Размер их дополнительного выигрыша составит область а. Область с + d представляет собой либо доход государства, если лицензии продаются (цена лицензии в условиях конкуренции должна будет примерно соответствовать ожидаемому приросту внутренней цены), либо дополнительный выигрыш импортеров, если они получают лицензии бесплатно. В любом случае этот выигрыш распределяется между теми, кто выдает лицензии, и теми, кто их получает.

Таким образом, в результате введения импортной квоты возникают чистые потери для страны в целом, равные области b + е, т.е. результаты воздействия квоты и тарифа на уровень благосостояния идентичны (конечно, это справедливо, если объем лицензированного импорта меньше, чем спрос на импорт на внутреннем рынке). Разница лишь в том, что при введении тарифа государство всегда получает дополнительный доход, а при уста­новлении квоты этот доход полностью или частично может дос­таться импортерам.

Почему же в этом случае государство часто предпочитает ис­пользовать именно квоты как средство ограничения импорта? Во-первых, квота дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, поскольку лишает иностранных конку­рентов возможности расширять продажи на рынке путем сниже­ния цен. Таможенный тариф такой гарантии не дает. Во-вторых, квотирование является более гибким и оперативным инструмен­том политики, поскольку изменение тарифов обычно регламен­тируется национальным законодательством и международными соглашениями. В-третьих, использование квот делает внешнетор­говую политику более селективной, поскольку путем распределе­ния лицензий государство может оказывать поддержку конкрет­ным предприятиям.

Вместе с тем использование квот на импорт может приводить к дополнительным негативным эффектам. С одной стороны, огра­ничивая ценовую конкуренцию и гарантируя отечественным фир­мам определенную долю национального рынка, квота может спо­собствовать монополизации экономики. С другой стороны, само распределение лицензий редко происходит на открытых аукцио­нах в условиях честной конкуренции импортеров и поэтому в луч­шем случае приводит к произвольным и потому недостаточно эф­фективным административным решениям, а в худшем — к раз­витию коррупции.

В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить количественные ограничения импорта в случае резкого неравновесия платежного баланса.

## **2. Добровольные экспортные ограничения**

С начала 70-х гг. широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта — *добровольные эк­спортные ограничения (ДЭО)*, когда не страна-импортер устанав­ливает квоту, а страны-экспортеры сами берут на себя обязатель­ства по ограничению экспорта в данную страну. В настоящее вре­мя заключено несколько десятков подобных соглашений, огра­ничивающих экспорт автомобилей, стали, телевизоров, текстильных изделий и т.д. главным образом из Японии и новых индустриальных стран в США и страны ЕС. Конечно, на деле такие экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными: они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз применить более жёсткие протекционистские меры (например, возбудить антидемпинговое расследование).

В принципе ДЭО представляют собой ту же квоту, но вводимую не страной-импортером, а страной-экспортером. Однако последствия такой меры по ограничению внешней торговли для экономики страны-импортера носит еще более негативный характер, чем при использовании тарифа или импортной квоты. Если импорт в данную страну в результате соглашения с торговыми партнёрами о ДЭО составляет величину Q (рис. 2), то внутренняя цена растет, спрос сокращается, предложение со стороны отечественных производителей увеличивается и т.д. Однако вместо того, чтобы получить доход от таможенных пошлин или от продажи импортных лицензий на аукционе, государство теперь как бы отдает эту часть выигрыша зарубежным экспортерам (область с + d). Кроме того, даже после введения ДЭО обычно сохраняется тариф, которым раньше облагался импорт данного товара (на рисунке 2 Pw — мировая цена, РТ — внутренняя цена с учетом тарифа, Pd — внутренняя цена после введения ДЭО). Поскольку импорт сокращается, то сокращается и доход государства от импортного тарифа (область f + g).

P

Pd

Pt

Pw

Sd

Sd + Q

Q

S0

S1

D1

D0

Q

a

b

c

d

e

f

g

Внутренняя цена

с учётом ДЭО

Внутренняя цена

с учётом тарифа

Мировая цена

Dd

Рис. 2

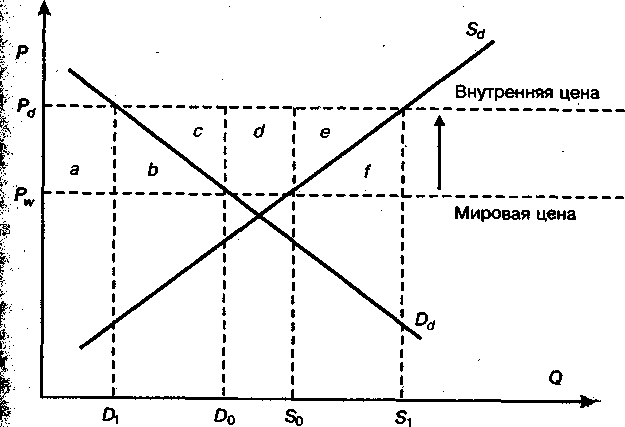
Почему, несмотря на дополнительные потери, государства-им­портеры часто настаивают, чтобы их торговые партнеры вводили ДЭО? Основная причина, очевидно, состоит в том, что, будучи достаточно действенным инструментом количественного ограни­чения импорта и защиты внутреннего рынка, ДЭО раньше фор­мально не запрещались положениями ГАТТ. В настоящее время в рамках ГАТТ/ВТО поставлена задача отмены ДЭО к 2000 г.

## **3. Экспортные субсидии**

Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей явля­ются *экспортные субсидии*, т.е. льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вы­воза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по бо­лее низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии могут быть прямыми (выплата дотаций производителю при его выходе на внешний рынок) и косвенными (путем льготного налогообло­жения, кредитования, страхования и т.п.).

Последствия предоставления экспортной субсидии показаны на рисунке 3. Производителям, получающим субсидию, стано­вится выгоднее экспортировать, чем продавать товар на внутрен­нем рынке. Но, чтобы расширить поставки на внешний рынок, они должны снизить экспортные цены. Субсидия покрывает убытки от снижения цен, и объемы экспорта растут. Вместе с тем, по­скольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внут­ренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается (с Pw до Pd). Рост цены обусловливает увеличение предложения с S0 до S1 и сокращение спроса с D0 до D1. В результате потребители несут потери (область а + b), а производители получают дополнитель­ный выигрыш (область a + b + c + d + e). Но, чтобы оценить последствия субсидирования экспорта для страны в целом, надо учесть затраты на субсидию, которые будет нести государствен­ный бюджет (т.е. налогоплательщики). Для этого надо размер суб­сидии на единицу экспортируемого товара умножить на новый объем экспорта (S1 – D1). Даже если предположить, что внутрен­няя цена вырастет на всю величину субсидии (что возможно при бесконечно большой эластичности спроса на импорт на мировом рынке), затраты государства будут равны (b + с + d + e + f), а, значит, потери благосостояния страны в целом составят область (b + f). Однако в реальности эти потери будут еще больше. Эластичность спроса на импорт в странах-импортерах, очевидно, не бесконечно велика, поэтому внутренние цены в стране-экспортёре увеличатся на меньшую величину, чем предоставляемая субсидия, и, следовательно, бюджетные затраты будут больше, чем площадь прямоугольника (b + c + d + e + f).

Рис. 3



В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО применение экспортных субсидий запрещено. Если они все-таки используются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путём взимания *компенсационных импортных пошлин.*

## **4. Демпинг**

Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является *демпинг*, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Обычно речь идет о продаже по цене ниже цены аналогичного товара на внутрен­нем рынке страны-экспортера. Демпинг может являться, во-пер­вых, следствием государственной внешнеторговой политики, когда экспортер получает субсидию (этот случай рассмотрен выше). Во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополисти­ческой практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспор­тер, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке, при неэластичном спросе максимизирует доход, повы­шая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации до­хода путем снижения цены и расширения объема продаж. Такого рода дискриминация в ценах возможна, если рынок сегментиро­ван, т.е. затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажи товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений тор­говли.

В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него. Однако часто фирмы, производящие импорто-замещающую продукцию, инициируют антидемпинговые расследования, когда демпинга как такового нет, а низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек у иностранных конкурентов. В этом случае существует опасность злоупотребления антидемпинговым законодательством и превращения его в чисто протекционистский инструмент, что может увеличить цену импортных товаров и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке.

Антидемпинговые пошлины, как и обычные таможенные пошлины, приводят к повышению внутренних цен и потерям в благосостоянии страны. Вместе с тем если введение антидемпинговой пошлины вынудит фирму, осуществляющую демпинг, еще более снизить экспортную цену, то страна-импортер может получить выигрыш, как в случае с оптимальным тарифом, рассмотренном нами в предыдущей статье.

## **5. Международные картели**

Еще одной формой внешнеторговой политики, связанной с мо­нополизацией рынков, являются *международные картели* — мо­нополистические объединения экспортеров, которые путем обес­печения контроля за объемами производства ограничивают кон­куренцию между продавцами с целью установления выгодных цен. Такого рода картели создавались неоднократно на рынках сырье­вых и сельскохозяйственных товаров (например, олова, кофе, са­хара и др.), характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене и ограниченным количеством продавцов. Но наиболее успеш­ным из этих картелей стала ОПЕК — Организация стран—экспор­теров нефти, созданная в 1960 г. С 1973 г. на протяжении по край­ней мере 12 лет ОПЕК сумела поддерживать цену на нефть на уров­не, значительно превышающем цену конкурентного рынка.

Международный картель как монополистическое объединение может получать большой дополнительный выигрыш за счет поку­пателей (государств-импортеров). В соответствии с общей теорией монополии возможность картеля получать дополнительный доход путем установления монопольно высоких цен на мировом рынке зависит от эластичности спроса на продукцию картеля: чем ниже эластичность спроса, тем больше надбавка к цене, которую мо­жет установить картель. В свою очередь эластичность спроса на продукцию картеля зависит от трех основных параметров: элас­тичности мирового спроса на данный продукт в целом (d), элас­тичности поставок продукта из альтернативных картелю источ­ников (sq) и доли продаж картеля на мировом рынке (с). Опти­мальная картельная надбавка к цене (t\*), выраженная как доля от этой цены, будет равна:

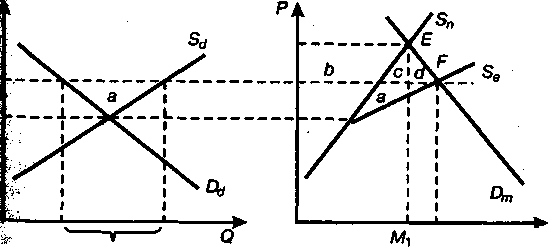
t\* = 

Очевидно, что монополистическая власть картеля над рынком не может быть долговечной, поскольку те же параметры рынка, которые способствовали повышению цен, со временем начинают изменяться в обратном направлении. Покупатели будут стремить­ся сокращать закупки дорогого продукта и искать товары-субсти­туты, и эластичность спроса будет расти. Высокий уровень цен будет привлекать в отрасль новых производителей, и эластичность поставок из альтернативных картелю источников будет увеличиваться. Наконец, чтобы поддержать высокий уровень цен, сам картель должен будет сокращать объем продаж, и доля картеля на рынке неизбежно будет сокращаться. Таким образом, со временем величина t\*, а значит, и степень монополистического господства картеля будет падать.

## **6. Экономические санкции**

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например *торговое эмбарго* — запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

Из общей теории очевидно, что эмбарго наносит экономический ущерб как стране, вводящей эмбарго, так и стране, против которой оно вводится. Кроме того, для третьих стран, не присоединившихся к эмбарго, возникает возможность получить дополнительный выигрыш. Эффект от эмбарго показан на рисунке 4 (Sе — экспортное предложение из страны, вводящей эмбарго; Sn - экспортное предложение из стран, не присоединившихся к эмбарго).



Р

Р0

Ре

М0

Страна,

вводящая эмбарго

Страна, против которой

вводится эмбарго

экспорт

Рис. 4

В условиях свободной торговли равновесие устанавливается в точке F при цене Р0. После введения эмбарго кривая Se исчезает и предложение импортной продукции представлено только кривой Sn. В стране, вводящей эмбарго, цена падает (поскольку теперь больше продукции реализуется на внутреннем рынке), а в стране, против которой эмбарго вводится, цена, наоборот, растёт и объём импорта сокращается до М1. Изменение внутреннего равновесия (переход из точки F в точку Е) приводит к следующим результатам: (область а – потери страны, вводящей эмбарго; область (b + c + d) – потери страны, против которой вводится эмбарго; область b – выигрыш остальных стран; область (a + c + d) – общие потери от введения эмбарго.

Целью введения эмбарго, однако, является не получение экономических выгод, а оказание давления на страну для достижения определённых экономических целей. С этой точки зрения успех эмбарго более вероятен в том случае, если: во-первых, страна, вводящая эмбарго, имеет высокую эластичность экспортного предложения, т.е. может относительно безболезненно сократить объём своего экспорта; во-вторых, у страны, против которой вводится эмбарго, низкая эластичность спроса на импорт, т.е. она сильно зависит от внешней торговли, в-третьих, если вводимые санкции неожиданны и масштабны.

## **7. Аргументы в пользу протекционизма**

**Стимулирование производства и увеличение занятости**. Сторонники протекционизма утверждают, что ограничение импорта необходимо, во-первых, для того, чтобы поддержать отечественных производителей, сохранить рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность. Во-вторых, сокращение импорта увеличивает совокупный спрос в стране и тем самым стимулирует рост производства и занятости.

Однако существо проблемы заключается в том, что отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности, и политика протекционизма, ограничивая конкуренцию, создает условия для сохранения такого положения. Кроме того, хотя импорт сокращает занятость в импортозамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость (связанную, например, с закупкой, продажей, послепродажным обслуживанием импортной продукции). Наконец, государство может обеспечить поддержку отечественных производителей и ее эффективным, чем протекционизм, методом, с меньшими потерями для благосостояния общества. На рисунке 5 показаны в сравнении последствия установления таможенного тарифа и предоставления эквивалентной субсидии производителям. Если сохраняется режим свободной внешней торговли и производители получают субсидию, то увеличение отечественного производства достигается без повышения цен и, следовательно, потребители потерь не несут. Выигрыш производителей составляет область (с + d), а затраты государства на субсидию — область (а + b) = (b + с + d). Таким образом, общие потери от предоставления субсидии составят об­ласть b, тогда как потери от введения тарифа больше и составля­ют область (b + е).

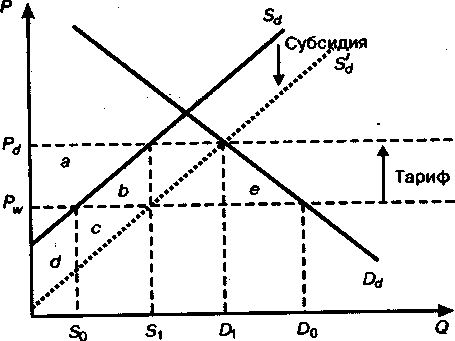


Рис. 5

**Защита молодых отраслей**. Часто приводится аргумент, что про­текционизм необходим как временная мера для того, чтобы на­рождающиеся перспективные отрасли промышленности, в кото­рых пока высок уровень издержек, смогли сформироваться и ук­репить свои позиции. По мере становления этих отраслей и повы­шения их эффективности уровень протекционистской защиты может снижаться. Особенно часто этот аргумент приводится при­менительно к развивающимся странам.

Однако, во-первых, достаточно трудно точно определить, ка­кая именно отрасль является действительно перспективной с точки зрения формирования новых сравнительных преимуществ страны. Во-вторых, протекционизм в отношении молодых отраслей в зна­чительной степени снижает стимулы к повышению их эффектив­ности, и в результате период становления может затянуться на неопределенно долгое время. Наконец, в-третьих, и в случае с молодыми отраслями предоставление субсидий или других льгот оказывается более эффективным средством поддержки, чем внеш­неторговый протекционизм.

**Увеличение доходов государственного бюджета**. Во многих слу­чаях государство проводит протекционистскую политику, потому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех странах, где нормальная налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов.

Конечно, таможенную пошлину организационно собрать гораздо легче, чем, например, налог на прибыль. Однако поступления в бюджет в этом случае сильно зависят от степени эластичности спроса на импорт по цене, и при достаточно высокой эластичности доходы государства возрастут не при усилении, а при ослаблении протекционизма.

**Обеспечение экономической безопасности и обороноспособности страны**. Аргумент в пользу протекционизма в отношении отраслей, выпускающих стратегическую и военную продукцию, носит не экономический, а скорее военно-политический характер. Утверждается, что чрезмерная зависимость страны от импорта может поставить страну в уязвимое положение в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств.

Однако и этот на первый взгляд справедливый аргумент требует тщательного конкретного анализа. В частности, серьезные затруднения может вызвать само определение отраслей, необходимых для обеспечения национальной безопасности: к ним может быть отнесено производство вооружений, продуктов питания, компьютеров, одежды, автомобилей, энергоносителей и многого другого. Трудно назвать такую отрасль, которая бы не вносила свой вклад в обеспечение безопасности страны. Кроме того, стимулирование с помощью протекционизма производства стратегических невозобновляемых ресурсов (например, нефти и газа) может создать зависимость от импортных поставок в будущем. Целесообразнее создавать стратегические запасы этой продукции по дешёвым ценам мирового рынка, а не делать ее более дорогой, вводя ограничения на внешнюю торговлю. Наконец, и стратегические отрасли можно защищать более эффективным, чем внешнеторговый протекционизм, способом (например, субсидиями).

## **8. Дополнительные аргументы против протекционизма**

Как мы видим, аргументы в пользу протекционизма являются по меньшей мере небесспорными, они нуждаются в тщательной проверке, и во многих случаях можно найти более эффективные средства достижения тех же целей. Вместе с тем кроме неизбеж­ных потерь благосостояния протекционизм может порождать и некоторые дополнительные отрицательные для страны послед­ствия.

**Обострение межгосударственных противоречий**. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной стра­ной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партнеров. Другими словами, следствием сокращения импорта в результате введения страной тарифных или нетарифных ограничений внеш­ней торговли скорее всего станет сокращение и ее экспорта, а значит, снижение занятости, уменьшение совокупного спроса и т.д. Экономические противоречия между странами могут обострить­ся до такой степени, что начнутся настоящие торговые войны, которые будут иметь очень серьезные отрицательные последствия для всех вовлеченных в них сторон. Такой сценарий развития со­бытий в реальной действительности далеко не редок.

**Сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса**. Протек­ционистская внешнеторговая политика, сокращая импорт и уве­личивая чистый экспорт страны, неизбежно оказывает влияние на уровень обменного курса национальной валюты, способствуя его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса сти­мулирует импорт и сдерживает экспорт. В результате происходит ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет се­рьезные отрицательные макроэкономическое последствия (под­робнее эти вопросы будут рассмотрены в следующих главах).

## **9. Роль ГАТТ/ВТО в регулировании международной торговли**

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода это ГАТТ — Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 году. ГАТТ прекратило свое существование 31 декабря 1995 г.

ГАТТ — многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

*Правовой механизм Генерального Соглашения о Тарифах и Торговле основывается на ряде принципов и норм:*

* недискриминация в торговле, обеспечиваемая взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций, связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой стороны - национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;
* РНБ - режим наибольшего благоприятствования означает предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется (или будет пользоваться) у них любое третье государство. Этот принцип может распространяться на их ввоз и вывоз товаров, таможенные пошлины, промышленность, мореплавание, правовое положение юридических и физических лиц;
* использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;
* прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;
* предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами;
* разрешение возникающих торговых споров путем переговоров;
* взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов переговоров. Эти раунды привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После второй мировой войны она составляла 40%. в середине 90-х годов — около 4%. К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран, С января 1996 г. ГАТТ заменила *Всемирная торговая организация* (ВТО), Ее членами-основателями стала 81 страна. В 1998 г. в ВТО вошло 132 страны. Несмотря на формальную преемственность. Всемирная торговая организация по ряду параметров отличается от ГАТТ.

1. ГАТТ представляло собой просто свод правил (многосторонних соглашений выборочного характера). В качестве постоянного органа там был лишь секретариат. ВТО является постоянно действующей организацией, имеющей дело с обязатель­ствами, касающимися абсолютно всех ее членов.

2. ГАТТ использовалось как временный базис. Обязательства ВТО являются полноценными и постоянными.

3. Правила ГАТТ распространялись на торговлю товарами. В сферу деятельности ВТО входит Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС), Всемирная торговая ор­ганизация регулирует международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью, а также разрабатывает меры по контролю защиты инвестиций. По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 трлн. долл.

Перед Всемирной торговой организацией стоят несколько первоочередных сложных задач. *Во-первых* — продолжить снижение пошлин на торговлю товарами, в особенности на сельскохозяйственную продукцию; *во-вторых*, оказание со­действия сфере торговли услугами; *в-третьих*, ВТО нужно решить насколько она будет вовлечена в решение таких проблем, как: антитрестовские законы, ограничения для иностранных инвестиций, права наемных работников и защита окружающей среды.

После образования Всемирной торговой организации появляются настойчивые призывы ряда развитых стран Запада в пользу связывания торговых режимов с трудовыми и экологическими стандартами. Суть этих призывов в том, что страны, в которых эти стандарты ниже, получают конкурентные «нерыночные» преимущества за счет низких издержек производства. В случае признания ВТО такой нормы в первую очередь пострадают развивающиеся страны, а также Россия, где производство трудоемкой и экологоемкой продукции дешевле, чем на Западе.

В ходе прошедшей в Сингапуре в декабре 1996 г. первой министерской конференции стран-членов Всемирной торговой организации были сформулированы и другие проблемы, которые предстоит решать ВТО. К ним относятся: отмена ограничений со стороны США и ЕС на ввоз текстильных товаров из азиатских стран, «регионализм», т.е., широкое распространение соглашений о преференциальной торговле между группами стран; либерализация рынка фармацевтики; «прозрачность» системы государственных закупок; проблемы перемещения рабочей силы, морского транспорта и др.

Кроме того, Всемирной торговой организации предстоит решать вопросы об охране интеллектуальной собственности, санитарном и фитосанитарном контроле, которые также могут быть преградой на пути свободной торговли.

# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

*Квота (quota)* — ограничение в количественном или стоимост­ном выражении объема продукции, разрешенной к вво­зу в страну (*импортная квота — import quota*) или вывозу из страны (*экспортная квота — export quota*) за опреде­ленный период.

*Лицензирование (licensing)* — регулирование внешней торговли через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товаров в установленных количе­ствах за определенный промежуток времени.

*Добровольное ограничение экспорта (voluntary export restraint)* — ко­личественное ограничение экспорта, основанное на обя­зательстве одного из партнеров по торговле ограничить объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

*Экспортная субсидия (export subsidy)* — льгота финансового харак­тера, предоставляемая государством экспортеру для рас­ширения вывоза товаров за границу.

*Компенсационная пошлина (countervailing duty)* — импортная по­шлина, устанавливаемая страной-импортером с целью нейтрализации действия субсидии или льготы, предос­тавляемой страной-экспортером своим производителям.

*Демпинг (dumping)* — продажа товара на внешнем рынке по цене ниже нормального уровня, т.е. ниже цены аналогичного товара на внутреннем рынке страны-экспортера.

*Международный картель (international cartel)* — соглашение между экспортерами какого-либо товара из разных стран, на­правленное на обеспечение контроля за объемами про­изводства и установление выгодных цен.

*Эмбарго (embargo)* — запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны товаров или валютных ценностей.

*Технические барьеры (technical barriers)* — скрытые методы торго­вой политики, возникающие в силу того, что нацио­нальные технические, административные, санитарные и иные нормы и правила построены так, чтобы ограничи­вать ввоз товаров из-за рубежа.

*Протекционизм (protectionism)* — государственная политика защи­ты внутреннего рынка от иностранной конкуренции пу­тем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

# ИНТЕГРАЦИЯ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

## **1. Россия и Всемирная торговая организация**

Россия подала заявку на вступление в ГАТТ в июне 1993 г. После преобразования ГАТТ во Всемирную торговую организацию подтвердила своё намерение о вступлении в эту организацию в декабре 1994 года. В настоящее время Россия имеет статус наблюдателя в ВТО.

Соглашение об учреждении ВТО требует от вступающей страны принятия на себя таких же обязательств, какие уже взяли на себя страны-учредители. «Каждый член организации должен обеспечивать соответствие своих законов, нормативных и административных актов его обязательствам, взятым по соглашениям, входящим в ВТО».

Из членства во Всемирной торговой организации можно извлечь **ряд преимуществ**.

*Во-первых,* на Россию распространится принцип режима наибольшего благоприятствования. В результате, это государство сможет воспользоваться постоянно снижающимися тарифами других стран. Отечественная продукция не будет попадать под дискриминационные меры. Россия сможет защищать свои торговые права от неправомерных действий других стран под эгидой процедуры разрешения споров ВТО. По данным Министерства внешнеэкономических связей Россия по степени дискриминации находится на втором месте в мире после Китая.

По подсчётам специалистов, не являясь членом Всемирной торговой организации, Россия ежегодно из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки, теряет от 1 до 4 млрд. долл.

*Во-вторых,* вступление во Всемирную торговую организацию поможет разработать механизм допуска иностранного капитала в финансовую сферу России.

*В-третьих,* повысится роль стимулирующей и оздоровляющей международной конкуренции для российского производителя.

*В-четвёртых,* членство в ВТО позволит получить таможенные льготы, получить передовые технологии, облегчит доступ к кредитам, привлечёт инвесторов.

С другой стороны, вступив во Всемирную торговую организацию, Россия в значительной степени должна:

*Во-первых,* либерализовать свой внешнеторговый режим, реализуя принципы свободной торговли со странами-членами ВТО. Это может отрицательно повлиять на её собственное производство, подрывая его и так невысокую конкурентоспособность.

*Во-вторых,* Россия станет ещё более зависимой от импортного продовольствия. Даже между промышленно развитыми странами возникают противоречия по поводу взаимных поставок сельскохозяйственной продукции. Без повышения импортных пошлин вытеснить импорт с российского продовольственного рынка будет очень сложно.

*В-третьих,* вступление в ВТО может привести к гибели достаточно конкурентоспособной металлургической промышленности России вследствие снижения (согласно решениям Токийского раунда ГАТТ) на 30% таможенных тарифов на металлургическую продукцию.

*В-четвёртых,* страховой рынок может быть полностью захвачен иностранными страховщиками, имеющими значительно больший капитал, чем отечественные, и развитую инфраструктуру.

*В-пятых,* наплыв дешёвого импорта приведёт к закрытию ряда производств и нарастанию безработицы.

Следует также отметить, что до вступления во Всемирную торговую организацию Россия на двусторонней основе уже имеет режим наибольшего благоприятствования со всеми основными торговыми партнёрами, входящими ГАТТ/ВТО. Присоединение России к Всемирной торговой организации должно служить средством для обеспечения её внешних экономических интересов в условиях глобализации мировой экономики. Главное, чтобы это присоединение не превратилось в самоцель, и Россия не оказалась в итоге беззащитной перед мощным давлением других стран-членов этой организации.

## **2. Международные экономические организации**

**Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА).** Одним из наиболее заметных развивающихся интеграционных процессов стал процесс организации и функционирования североамериканской зоны свободной торговли — НАФТА. Существующая экономическая интеграция США с Канадой и их сотрудничество с западноевропейскими партнерами перестала удовлетворять США. В результате интеграционные процессы в Северной Америке вышли за пределы двух государств. Был заключен договор о североамериканской зоне свободной торговли, вступившей в силу 1 января 1994 года, по которому НАФТА, кроме США и Канады, включила Мексику. Территория блока составляет обширную территорию с населением 370 млн. человек и мощным экономическим потенциалом. Ежегодное производство товаров и услуг этими странами составляет 7 трлн. долл. На их долю приходится около 20% всего объема мировой торговли.

Основные положения соглашения включают:

* отмену таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика;
* защиту североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;
* снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;
* создание трехсторонних групп для решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

В течение 5 лет США отменяет тарифы на импорт из Мексики около шестидесяти пяти процентов наименований продукции.

Наибольшую выгоду от заключенного соглашения должны получить потребители торгового блока, поскольку в результате усиления конкуренции и снижения тарифов снизятся цены на широкий круг товаров. В выгодном положении должны оказаться и американские промышленники, поскольку возрастет приток дешевой рабочей силы. Гарантированный рост доходов ожидается в таких секторах американской экономики как электроника, программное обеспечение компьютеров, стройматериалы, автозапчасти и др. В то же время убытки понесут американские фермеры, производящие сахар, цитрусовые, зимние овощи. Что касается Мексики, то она с помощью НАФТА планирует ускорить темпы своего экономического развития, рассчитывая примерно на 1,6-2,6% годового прироста ВВП. В итоге Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу промышленно развитых стран с полувека до 10-15 лет.

Менее всех выгод от НАФТА поначалу получит Канада. Ее экономика тесно связана с США, но едва заметно — с Мексикой. Однако по мере развития НАФТА, Канада будет все больше втягиваться в интеграционные процессы и получать дивиденды от расширяющегося рынка.

Первые два года функционирования НАФТА не оправдали надежд в отношении создания дополнительных рабочих мест за счет увеличения объемов экспорта. Кроме того, положительное торговое сальдо в торговле США с Мексикой исчезло, уступив место дефициту в 1995 г. В конечном счете, по планам создателей НАФТА, полноценный североамериканский общий рынок может быть создан к 2010 году. Уже сейчас американские экономисты моделируют создание самодостаточного панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | ЕС (15 стран) | НАФТА |
| Территория, тыс. кв. км  Население, млн. чел.  ВВП, млрд. долл.  Доля в мировом ВВП, % | 3232,0  372,55  7250,0  20,5 | 19522,0  3.78,0  8500,0  24,0 |

**Южноамериканский общий рынок — МЕРКОСУР**. Интеграционные процессы активизируются и в Южной Аме­рике. В свое время (начало 60-х годов) здесь планировалось создать «зону свободной торговли», а затем образование Центральноамериканского общего рынка — ЦАОР. Однако политический и экономический кризис не позволил реализовать эти планы. К середине 90-х годов интеграционные процессы активизировались посредством заключения в 1991 г. торгового пакта МЕРКОСУР между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. За годы своего существования общий рынок стран Южного Конуса — МЕРКОСУР превратился в одну из самых динамичных интеграционных группировок мира. Уже в 1998 г. почти 95% объема торговли между четырьмя участниками объединения не облагаются пошлинами, а оставшиеся тарифы к началу XXI века будут отменены.

Создание МЕРКОСУР привело к резкому увеличению взаимной торговли, расширению торгово-экономического сотрудничества с другими региональными торговыми группировками. Заметно возросла взаимная инвестиционная активность, нарастают инвестиции из-за рубежа. Успешная деятельность МЕРКОСУР оказывает заметное влияние на политическую стабильность в регионе.

В отличие от западноевропейской интеграции это южноамериканское объединение является показателем того, что разные по своему уровню государства могут не только сосуществовать в единой организации, но и успешно сотрудничать. Для этого требуется тщательная подготовка всех звеньев таких объединений, высококвалифицированное руководство их деятельностью; умение найти для каждой страны свое место в этом процессе, сгладить противоречия; желание и умение идти на компромиссы.

**Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество— ТЭС.** В конце XX века набирают силу *интеграционные процессы в Восточной Азии*. Наиболее успешно на протяжении почти 30 лет действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят один из четырех азиатских «драконов» Сингапур, а также Малайзия, Индонезия. Тайланд, Бруней и Филиппины. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства стран — участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2000 г. — снизить таможенные пошлины стран — участниц в среднем на 5% по 38 тыс. наименований товаров. В конце 1995 г. принято решение о создании полноценной зоны свободной торговли в 2003 году, а при благоприятном развитии событий — в 2000 году.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — это межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона. АТЭС (англ. аббревиатура АРЕС) была создана в 1989 г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого Океана. Первоначально в неё входили 12 стран: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Тайланд и США. В последующие годы к ним присоединились Китай, Гонконг, Тайвань, Мексика, Чили, Папуа — Новая Гвинея, a в 1998 г. — Вьетнам, Перу и Россия. АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные" правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях.

В середине 90-х годов на страны АТЭС приходилось 38,2% населения мира и 55,7% его ВВП. В то время как на ЕС, например, соответственно, 6,7% и 20,5%. Близкие к ЕС удельные веса имеют и страны НАФТА. На АТЭС приходится также 43,9% объема мировой торговли товарами, 32,9% — услугами и 64,1% мирового экспорта технологий.

По некоторым оценкам, среднегодовые темпы экономического прироста АТЭС до 2000 г. составят 3-3,5%. Причем, азиатские страны в этом отношении будут значительно опережать своих промышленно более развитых западных партнеров. Высокие темпы экономического развития, нарастающие внутрирегиональные потоки товаров, услуг, капиталов дают аргументы в пользу вывода, что *в XXI веке АТЭС станет стержнем экономического роста мира*.

Интернационализация украинской экономики

Согласно зарубежным экспертным оценкам, уровень открытости ук­раинской экономики сравнительно невысок: соответствующий рейтинг The Heritage Foundation и «Wall Street Journal» в 1998 г. из 161 страны позиционирует Украину на 124-м месте; а в 1999 г. экспертами Мирового банка экономика Украины вообще оценивалась как «закрытая». Вместе с тем, по отдельным количественным показателям, в частности, соотношениям объемов экспортно-импортной деятельности и ВВП (около 90%) Украина демонстрирует достаточно высокий уровень открытости экономики (Польша—53%, Венгрия — 67, Румыния—60, Россия—44%). Однако эта открытость отражает не возрастающую конкурентоспособность украинских товаров, а законсервированные структурные диспропорции (непомерную зависимость от импорта энергоносителей и вынужденный экспорт низкотехнологичной металлургической продукции, производство которой поглощает значительную долю «критического» энергоимпорта). Географическая диверсификация экспорта является не столько целенаправленным процессом, сколько результатом потери традиционных рынков сбыта и стихийным выталкиванием продукции на новые внешние рынки в условиях стагнирующего внутреннего.

Прямые иностранные инвестиции значительны и динамичны только в сравнении с параметрами внутреннего инвестирования, которое практиче­ски прекратилось в период рыночного трансформирования экономики. Иностранные портфельные инвестиции и кредиты определяются не стратегическими преимуществами продуктивного валютно-финансового взаимодействия, а ориентацией на внешние источники финансирования текущих потребностей в кризисных условиях.

С 1997 г. внешнюю торговлю Украины характеризует тенденция к сокращению объемов экспорта-импорта, что существенным образом меняет общий тренд внешнеторговой динамики середины 90-х годов (см. табл. 1).

Таблица 1

*Динамика экспорта, импорта и сальдо внешней торговли Украины*

(млн. дол., текущие цены)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1994 г. | 1995г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998г. | 1999г. |
| Экспорт товаров и услуг Импорт товаров и услуг Сальдо | 16641  18007  -1365 | 17090  18280  -1190 | 20346  21468  -1122 | 20355  21891  -1536 | 17621  18828  -1207 | 16234  15237  997 |

Продолжается переориентация структуры внешней торговли в направ­лении к партнерам из далекого зарубежья (см. табл. 2), генератором чего стала потеря украинскими товаропроизводителями российского рынка.

#### Таблица 2

##### Географическое распределение экспорта-импорта Украины

(%, сальдо — в млн. дол.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Регион | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. |
| Экспорт товаров и услуг | Страны бывшего СССР | 556,8 | 555,8 | 660,7 | 550,5 | 443,9 | 339,7 |
|  | Прочие страны мира | 443,2 | 444,2 | 339,3 | 449,5 | 556,1 | 660,3 |
| Импорт товаров и услуг | Страны бывшего СССР | 666,3 | 663,6 | 663,3 | 558,4 | 554,0 | 554,7 |
|  | Прочие страны мира | 333,7 | 336,4 | 336,7 | 441,6 | 446,0 | 445,3 |
| Сальдо | Страны бывшего СССР | -2487 | -2391 | -1233 | -2500 | -2438 | -1889 |
|  | Прочие страны мира | 11121 | 9912 | 1111 | 9964 | 11231 | 2886 |

Но несмотря на относительное уменьшение роли России как торгового партнёра, она остаётся для Украины главным экспортёром (20,7% товаров и 60% услуг) и импортёром (47,6% товаров и 18,8% услуг). С учётом структуры взаимной торговли украинская экономика становится всё более уязвимой из-за очевидной монозависимости.

В целом сохраняется нерациональная структура товарного экспорта, в котором доминируют товары с невысоким уровнем добавленной стоимости и энергоемкие товары, что приводит к его нестабильности из-за довольно изменчивой ценовой конкуренции в соответствующих сегментах международного рынка. Структура экспорта услуг носит фактически «монокультурный» характер—с доминированием транспортных услуг (84,9%) и весьма ограниченным использованием потенциала экспорта их прочих видов. Наряду с этим наблюдается улучшение структуры им­порта товаров благодаря увеличению доли машин и оборудования и уменьшению — энергоносителей, ее более широкая диверсификация по сравнению с экспортной структурой. Вследствие более значительного сокращения импорта по сравнению с экспортом смягчается проблема отрицательного сальдо торгового баланса.

Украина крайне неудовлетворительно использует потенциал прямых иностранных инвестиций, самых надежных в условиях международной финансовой нестабильности. Дело не только в том, что предложение прямых инвестиций на международном рынке сравнительно невелико — ежегодный объем свободных инвестиционных ресурсов оценивается всего в 140—150 млрд. дол., из которых до 70% вкладывается в страны Юго-Восточной Азии, а инвестиционный спрос в целом почти в 200 раз пре­восходит предложение. Даже при благоприятной конъюнктуре украинская экономика пока не в состоянии принимать и эффективно использовать крупный иностранный капитал. За 1992—1998 гг. в экономику Украины было привлечено всего около 2,8 млрд. дол. прямых иностранных инвестиций, или 55 дол. на душу населения. Это значительно меньше по сравнению со многими развивающимися странами и странами с переход­ными экономиками (Словения — 2000 дол., Венгрия — 1882, Чехия —1040, Эстония — 933, Польша — 832) и на порядок меньше оцененных зарубежными и местными специалистами потребностей украинской экономики (по их расчетам, в течение последних 5 лет необходимо было привлечь не менее 40 млрд. дол.).

Характерно, что относительно значительными инвесторами украинской экономики остаются США (в 1998 г. — 509,1 млн. дол.), Нидерланды (264,1 млн. дол,), Германия (213,8 млн. дол.) и Великобритания (209,2 млн. дол.). Од­нако показательно и то, что реализация только проекта «АвтоЗАЗ-ДЭУ» вывела Южную Корею на 5-е место среди крупнейших инвесторов (186,2 млн. дол.).

Для Украины характерна сложная демографическая ситуация, поэтому ***трудовые международные миграционные процессы*** достаточно ощутимы для развития экономики. Официальные данные о внешней трудовой миграции (24,4 тыс. чел. в 1998 г.) серьезно недооценивают даже легальную миграцию. Напри­мер, к концу 1996 г. в Чехии было зарегистрировано 42100 действительных разрешений на работу для украинских граждан, в России в 1997 г. численность только долгосрочных трудовых мигрантов и вахтовиков из Украины составила свыше 1,2 млн. чел. Согласно оценкам центра «Демократические инициативы», не менее 5 млн., а по другим источникам — свыше 7 млн. граждан Украины с большей или меньшей периодичностью выезжают за границу на временные работы. Несмотря на определенные положительные влияния, — ослабление давления безработицы на внутренний рынок, снижение социальной напряжен­ности, дополнительный источник валютных поступлений и др., — трудовая эмиграция имеет отрицательные последствия; это, например, потеря наиболее конкурентоспособной части трудового и интеллектуального потенциала, появ­ление политических и экономических претензий отдельных стран, злоупотреб­ления и обман украинских граждан сомнительными фирмами при трудоустрой­стве за границей, использование их на низкоквалифицированных работах, дис­криминация со стороны местного населения и пр. Численность легальных работников-иммигрантов существенно не влияет на рынок труда Украины, хотя и есть достаточно острая проблема нелегальной иммиграции.

Усложняют целенаправленную интернационализацию украинской экономики внешние факторы влияния, а именно:

1. значительное усиление международной конкуренции на основных товарных рынках мира, вызванное общей либерализацией международной торговли в условиях возрастающей глобализации, ускоренным развитием конкурентоспособности многих развивающихся стран;
2. существенное повышение требований потребителей к технологиче­скому уровню и качеству товаров, что сделало ценовые факторы кон­курентоспособности вторичными, а факторы скорости технологических инноваций и гарантий качества — первичными;
3. применение многими зарубежными странами более утонченных форм протекционизма и дискриминации украинских экспортеров, в том числе с использованием разного рода технических, экологических, санитарных и других стандартов и требований; усложнение процедур сертификации продукции и требований к формам и методам сбыта и технического сервиса; расширение использования механизма анти­демпинговых расследований;
4. активное использование ведущими странами мер открытого государственного протекционизма на отдельных рынках, включая рынки вооружений и современной высокотехнологичной продукции (например, самолетостроение, поставка оборудования для АЭС и др.);
5. ограниченность доступа к международным инструментам регу­лирования торговых режимов (из-за отсутствия членства в системе ГАТТ/ВТО), невозможность полного использования отдельных международных преференционных режимов, в частности в рамках ЕС;

— сложность вхождения в международные проекты высокотехноло­гичного сотрудничества из-за несоответствия международным критериям защиты прав интеллектуальной собственности.

# МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Одним из необходимых условий эффективного функционирования рыночной экономики является мобильность факторов производства, их способность переходить из отрасли в отрасль в поисках более высокого уровня дохода. Различные факторы производства характеризуются разной степенью мобильности — от нулевой (земля, природные ресурсы) до весьма высокой (капитал). В предшествующих главах при рассмотрении теории международной торговли мы предполагали, что объектом экспорта и импорта являются лишь товары и некоторые услуги, в то время как факторы производства перемещаются внутри страны, влияя на распределение доходов, но не могут экспортироваться или импортироваться. В этих условиях, согласно теории Хекшера—Олина, передвижение товаров из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства. Однако по мере развития мирохозяйственных связей растет и степень международной мобильности факторов производства — усиливается миграция рабочей силы из страны в страну, формируются мощные потоки краткосрочного и долгосрочного капитала, активно развивается международная передача технологии и т.д.

Важно подчеркнуть, что международная мобильность факторов производства, как правило, искусственно ограничивается государством, которое подвергает еще более жестким ограничениям, чем торговлю товарами и услугами. Это объясняется тем, что перемещение факторов производства из страны в страну часто порождает не только экономические, но и значительные политические и социальные проблемы.

## **1. Международное движение капитала**

Капитал как фактор производства представляет собой прежде всего запас материальных благ длительного пользования, необ­ходимых для производства других товаров. Этот вид капитала — машины, оборудование, т.е. физический капитал, перемещается между странами, но такое перемещение, как правило, должно рассматриваться как обычная внешняя торговля. Когда же мы го­ворим о международном движении капитала, то имеем в виду главным образом перемещение в международном масштабе капи­тала в денежной форме, представляющее собой финансовые по­токи между кредиторами и заемщиками, находящимися в разных странах, или между собственниками и принадлежащими им пред­приятиями, находящимися за рубежом.

Международные потоки капитала можно подразделить на не­сколько видов:

а) по источникам происхождения — на *частный* капитал (за­рубежные инвестиции, осуществляемые частными фирма­ми, межбанковское кредитование и т.д.) и *государственный* (*официальный*) капитал (межгосударственные кредиты, офи­циальная помощь, предоставляемая на основе межправи­тельственных соглашений, кредиты международных финан­совых организаций — Всемирного банка, МВФ и др.);

б) по срокам вложения — на *долгосрочный* капитал (более 1 года) и *краткосрочный* капитал (менее 1 года);

в) по цели вложения — на *прямые инвестиции* (долгосрочное вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала) и *портфель­ные инвестиции* (Долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права кон­троля над объектом инвестирования).

О масштабах и направлениях международного движения капи­тала в современных условиях можно судить по данным, приве­денным в таблице 1. Большую часть международного движения капитала составляют портфельные инвестиции, причем основ­ные потоки как прямых так и портфельных инвестиций идут между промышленно развитыми странами. Это объясняется прежде все­го структурными сдвигами в мировой экономике под влиянием НТР, внедрением наукоемких и капиталоемких технологий, растущими требованиями к квалификации рабочей силы, усилением международной специализации и кооперации производства.

Таблица 1

Международное движение капиталов

(в млрд, долл.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1990 г. | | 1995 г. | |
|  | Ввоз | Вывоз | Ввоз | Вывоз |
| **Промышленно**  **развитые страны**  *Прямые инвестиции* Портфельные *инвестиции* | 169,6 213,6 | 224,4 169,1 | 208,9 541,5 | 278,3 398,4 |
| Развивающиеся **страны**  *Прямые инвестиции*  *Портфельные*  *инвестиции* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 31,6 | 10,9 | 107,5 | 19,0 |
|  |  |  |  |
| 22,5 | 17,3 | 42,2 | 11,4 |

### 1.1. Экономические последствия международного движения капитала

Движение капитала в масштабах мирового хозяйства выступает прежде всего, в виде международного кредита. Чтобы показать воздействие международного заимствования и кредитования на благосостояние, рассмотрим условный пример движения капитала между двумя странами — США и Мексикой (рис. 1). Причины перелива капитала из страны в страну могут быть разнообразными (в том числе и политическими, особенно если речь идет о государственных кредитах), но мы будем исходить из того, что единственной причиной, побуждающей капитал передвигаться из страны в страну, является разница в уровнe дохода на капитал.

r

7

4

O

B

A

O’

7

10

r

E

c

b

a

d

MPK Mex

f

g

D

e

i

j

k

F

MPK US

США

Мексика

США

Мексика

Рис. 1

На графике по горизонтальной оси откладывается объем инвес­тированного в двух странах капитала, а по вертикальным осям — уровень дохода на вложенный капитал (процентная ставка r). Сово­купный капитал в двух странах составляет величину ОО'. Кривые MPKus и MPKMex показывают динамику предельной производитель­ности капитала, определяющей величину спроса на капитал: по мере увеличения запаса капитала величина предельного продукта сокра­щается и, следовательно, снижается уровень дохода на вложенный капитал. Соответственно площадь под кривыми предельной произ­водительности капитала показывает объем производимой продук­ции при разной величине инвестированного капитала.

Предположим, в США значительный запас капитала (отрезок ОА), но возможности для прибыльного инвестирования ограни­ченны. Поэтому если весь капитал инвестирован в национальную экономику (международные финансовые операции запрещены), то при данном запасе капитала конкуренция между инвесторами вынуждает их соглашаться на относительно низкий уровень дохо­да — в 4% годовых (точка D на кривой MPKUS. В этом случае объем продукции, производимой в США, соответствует площади (а + b + с + d + e + f).

В Мексике запас капитала значительно меньше (отрезок О'А), но есть возможности для прибыльных инвестиций, поскольку пре­дельная производительность капитала высока. При незначительном объеме инвестиций конкуренция между заемщиками подталкивает уровень доходности капитала вверх до 10% годовых (точка F на кривой МРКМех). Объем производства в Мексике составит площадь (i + j + k).

Предположим теперь, что все ограничения на международное движение капитала сняты. Если степень риска при кредитных операциях в обеих странах одинакова, то собственникам капитала в США будет выгодно предоставлять кредиты Мексике, где на финансовом рынке сложилась более высокая норма дохода на капитал. В свою очередь мексиканские заемщики будут предпочитать брать кредиты в США, поскольку на американском рынке ставка процента ниже. Капитал начнет перетекать из США в Мексику, что приведет к снижению ставки процента на мексиканском рынке и к её повышению на рынке США. Если какие-либо ограничения на движение капитала отсутствуют, то его перелив из страны в страну должен привести к выравниванию предельной производительности и уровней доходности капитала в США и Мексике (точка Е). Предположим, что новый равновесный уровень дохода на капитал составляет 7% годовых. Объем капитала, инвестированного в США, сократится до ОБ, а величина американского капитала, предоставленного в кредит Мексике, составит ВА. Совокупный объем производства в двух странах увеличился на величину (g + h). Этот выигрыш объясняется тем, что часть американского капитала нашла себе более прибыльное применение в Мексике. Как распределяется этот выигрыш между странами?

B США объем производства за счет инвестиций внутри страны теперь составляет площадь (а + b + с + d). Кроме того, США получают доход на вложенный в экономику Мексики капитал под 7% годовых, соответствующий площади (е + f + g). Таким образом, при свободной миграции капитала США получают чистый выигрыш в размере области g.

В Мексике, как и раньше, объем производства за счет инвестиций собственного капитала внутри страны составляет площадь (k + i + j). Однако теперь страна получает дополнительный доход от использования американского капитала (область g + h). Часть этого дохода Мексика выплачивает американским кредиторам в виде процента (область g), но другая его часть представляет собой чистый выигрыш Мексики (область h).

Таким образом, мы видим, что международное кредитование приносит дополнительный выигрыш и стране-кредитору, и стране-заемщику, т.е. является взаимовыгодным, что аналогично выводу, полученному при анализе международной торговли. Однако так же, как и в случае с международными товарными потоками, международные потоки капитала делят общество на выигравших и проигравших. В стране-кредиторе выигрывают собственники ка­питала, получающие возможность предоставлять займы под более высокий процент, но заемщики проигрывают, поскольку вынуж­дены за взятый кредит платить дороже. Противоположная картина наблюдается в стране, в которую притекает иностранный капи­тал: там заемщики выигрывают, но кредиторы несут убытки в ре­зультате более жесткой конкуренции на финансовом рынке.

### 1.2. Прямые зарубежные инвестиции

*Под иностранными инвестициями понимают вложения капитала зарубежными инвесторами, другими государствами, иностранными банками или компаниями*. Происходит международное перемещение факторов производства в форме иностранных инвестиций для создания конечных продуктов за рубежом. Иностранные инвестиции осуществляются с целью обладания собственностью за рубежом для получения более высокой прибыли, чем у себя в стране. Посредством вывоза капитала формируются тесные экономические связи между странами.

Основной причиной привлечения инвестиций из-за рубежа являются потребность в капитале и расширение внутреннего рынка. При рациональном использовании они превращаются в мощный источник обновления производственного аппарата и экономического роста. Инвестиции не создают внешней задолженности, но способствуют увеличению количества рабочих мест, притоку новых технологии в страну и мoдернизации национaльнoгo производства, ускоряют процесс налаживания эффективных внешнеэкономических связей. Компания-инвестор может предоставлять технологию, квалифицированные кадры и рынки в обмен на долю участия в капитале зарубежной компании. Международное перемещение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. В стране, вывозящей капитал, возрастает срёдняя прибыль, однако уменьшается спрос на рабочую силу и сокращается доход владельцев труда. Для страны, ввозящей капитал, не исключены отрицательные последствия. При бесконтрольном привлечении инвестиции могут привести к резкому ухудшению экологического состояния определенной территории (стремление индустриальных стран перенести вредное производство за границу), поставить под контроль целые отрасли.

По своей целевой направленности международные инвестиции делятся на прямые и портфельные. Владельцы сбережений могут найти потребителей капиталов на рынке без посредников, т.е. осуществить *прямые инвестиции.* Происходит непосредственное перемещение сбережений от собственников к заемщикам. Средства вкладываются в реальные активы, в производство и сбыт определенной продукции. Данная форма вложений дает инвестору непосредственное право собственности на ценную бумагу или имущество за рубежом. *К прямым инвестициям обычно относят предприятия, созданные или приобретенные за рубежом и контролируемые иностранной компанией-инвестором, т.е. предполагается полный контроль над ней.* В состав прямых инвестиции входят вложения за рубежом частными компаниями собственного капитала, реинвестированные прибыли и внутрифирменные переводы капитала в форме кредитов и займов.

В послевоенный период наблюдается быстрый рост капиталовложений со стороны частных компаний в зарубежные предприятия, Основная часть прямых инвестиций направляется в промышленно развитые страны и вкладывается в отрасли обрабатывающей промышленности. Это наиболее выгодная отрасль для страны, привлекающей иностранный капитал. Страна-экспортер стремится осуществить прямые инвестиции для получения доступа к определенным ресурсам или захвата рынка для своей продукции. Зачастую крупные компании покупают за рубежом относительно молодые и рисковые фирмы с целью введения в свою структуру свежие идеи. Например, компания General Motors, при­обретая японские предприятия, заимствовала технологию снижения издержек и рациональность проектирования, конструирования новых изделий, а покупая немецкую автомобилестроительную фирму, она использовала немецкую методичность и организованность действий в управлении. Причем это может осуществляться как по горизонтали, так и по вертикали. Крупный американский капитал использует внешние инвестиции не только для получения высокой прибыли, но и для развития собственного производства. Достижения других стран находят применение, прежде всего в США. С целью позаимствовать американский опыт японские и европейские компании инвестируют свои капиталы в экономику США. За счет межгосударственного перелива капитала происходит выравнивание уровней развития индустриальных стран.

### 1.3. Портфельные зарубежные инвестиции

*Портфельные инвестиции* (port-folio investments) – вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Такие инвестиции преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государства нередко приобретают иностранные ценные бумаги. В рамках международной экономики изучаются только международные портфельные инвестиции, то есть инвестиции в иностранные ценные бумаги.

На протяжении столетий торговля ценными бумагами была практически исключительно внутриэкономическим феноменом — эмитент ценной бумаги и инвестор находились в одной стране. Ценные бумаги выпускали правительства, частные предприятия, выписывали частные лица. Их давали в приданое, оставляли в наследство, дарили, продавали. Но объектом внимания для иностранных инвесторов они стали сравнительно недавно.

**Виды портфельных инвестиций**. Гражданский кодекс России дает следующее определение ценных бумаг: *ценной бумагой является документ, удостоверяющий с. соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление и передача которых возможны только при его предъявлении.* Это определение носит явно юридическую окраску, с точки зрения экономиста ценная бумага определяется либо как «законодательно признанное право свидетельство права на получение ожидаемых в будущем доходов при конкретных условиях» (американский учебник), либо как «денежный документ, удостоверяющий имущественное право или отношение займа владельца документа по отношению к его эмитенту. Может существовать в форме обособленных документов или в форме записей на счетах» (российский учебник).

По назначению ценные бумаги можно разделить на 1) ценные бумаги денежного краткосрочного рынка и 2) денежные бумаги рынка капиталов (инвестиций). К первой категории относятся краткосрочные ценные бумаги со сроком обращения от одного дня до одного года. К ним относятся коммерческие, банковские и казначейские векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты и др. Цель их выпуска — обеспечить бесперебойность платежного и денежного оборота.

В данном курсе для нас более интересны бумаги рынка инвестиций. Их можно разделить на две категории 1) долговые ценные бумаги, основанные на отношениях займа и выполняющие обязательство эмитента выплатить проценты и погасить сумму долга в согласованные сроки — облигации; 2) ценные бумаги, выражающие отношение собственности и являющихся свидетельством о доле собственника в капитале корпорации (акции).

Инвесторы, работая на рынке ценных бумаг, стремятся придерживаться принципа диверсификации вкладов, т.е. разнообразить приобретаемые финансовые активы (ценные бумаги). Это необходимо для того, чтобы уменьшить риск потери вкладов. Если инвестор придерживается принципа диверсификации, то он связывает себя с совокупностью принадлежащих ему финансовых активов различных видов. Эта совокупность называется *инвестиционным портфелем*.

*Портфель ценных бумаг - это набор ценных бумаг разных видов и в различных количествах, обеспечивающий удовлетворительные для инвестора качественные характеристики этого набора. Перечень и объем, входящих в портфель ценных бумаг называют структурой портфеля. Критериями качества ценных бумаг являются их доходность, ликвидность, надежность и уровень риска. Доходность* представляет собой отношение размеров, выплачиваемых дивидендов к стоимости ценной бумаги. Выражается в процентах. *Ликвидность* - способность быстрого обращения ценной бумаги в денежные средства без потерь для владельца. *Надежность* означает способность ценных бумаг сохранять свою рыночную стоимость при изменении конъюнктуры рынка ссудных капиталов. *Риск* - это количественно определенный размер (уровень риска) потенциальных финансовых убытков. *Инвестиционный риск* — количественно определенная возможность того, что доход от инвестиции окажется меньше заранее рассчитанного инвестором.

**Причины зарубежных портфельных инвестиций**. В целом они близки к причинам прямых зарубежных инвестиций с поправкой на то, что в результате осуществления портфельных инвестиций инвестор не приобретает права контроля за предприятием, в которое вложен капитал. Однако в то же время ликвидность портфельных инвестиций, то есть способность быстро превратить ценные бумаги в наличную валюту, значительно выше, чем у прямых инвестиций. Главная причина осуществления портфельных инвестиций — стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. В известном смысле портфельные инвестиции рассматриваются как средство защиты денег от инфляции и получения спекулятивного дохода. При этом ни отрасли, ни типы ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, особого значения не имеют, если они дают желаемый доход за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов.

Встречные международные потоки портфельных инвестиций объясняются возможностью диверсифицировать риск. Обычно чем выше прибыльность тех или иных ценных бумаг, тем выше риск, связанный с их приобретением. Для со­кращения уровня риска портфельных инвестиций используется международное инвестирование.

Итак, зарубежные портфельные инвестиции представляют собой вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Эти бумаги могут быть либо акционер­ными ценными бумагами, удостоверяющими имущественное право их владельца, либо долговыми ценными бумагами, удостоверяющими отношение займа. Главная причина осуществления портфельных инвестиций — стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. Более 90% портфельных зарубежных инвестиции осуществляются между развитыми стра­нами и растут темпами, значительно опережающими прямые инвестиции.

# МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Международная миграция рабочей силы имеет давнюю исто­рию. В ряде стран, в частности в США, Канаде, Австралии и не­которых других, не только экономика, но и политическая систе­ма, и культурные традиции сформировались за счет массовой иммиграции из стран Старого света в XVIII — начале. XX вв. По имеющимся оценкам, в середине 90-х гг. XX в. по крайней мере 125 млн. человек жили за пределами тех стран, гражданами кото­рых они являлись. В настоящее время в основном происходит миграция рабочей силы из бедных стран в более богатые. Среди мигрантов увеличивается доля высококвалифицированных рабо­чих. Более половины международного перелива рабочей силы сей­час происходит между развивающимися странами (например, из стран Южной Азии в нефтедобывающие страны Персидского за­лива). В целом в последнее десятилетие в мире ежегодно переезжа­ют из страны в страну более 20 млн. человек.

## **1. Миграция рабочей силы и государственные финансы**

Анализ экономических последствий международной миграции рабочей силы будет неполным, если мы не примем во внимание ее влияние на доходы и расходы государства как в стране эмигра­ции, так и в принимающей стране. С этой точки зрения нуждают­ся в корректировке полученные нами выводы об изменении бла­госостояния и стран в целом, и отдельных групп населения.

Начнем с самих мигрантов. Переезд из одной страны в дру­гую означает для них существенные изменения в налогообло­жении. Физические лица платят разнообразные налоги — по­доходный налог, налог на собственность, акцизы и т.д. Миг­ранты перестают платить налоги в своей родной стране, но должны теперь платить их в новой стране пребывания (конеч­но, речь идет о легальных иммигрантах). Поэтому изменение благосостояния иностранных рабочих во многом зависит от того, повысилось или понизилось для них налоговое бремя. Кроме того, в каждой стране человек пользуется такими общественными благами, как охрана общественного порядка, услуги пожарных, освещение улиц, охрана окружающей среды и т.д., что существенно влияет на общий уровень его благосостояния. Однако в разных странах набор и качество этих общественных благ могут оказаться разными. Наконец, в результате переезда в другую страну для рабочего-мигранта могут существенно измениться размеры таких важных трансфертных платежей, как государственные пенсии, пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию и др.

Однозначно оценить последствия для мигрантов перехода из одной системы государственных финансов в другую практически невозможно. Иностранные рабочие — это, как правило, выходцы из бедных развивающихся стран. Приезжая в богатые промышленно развитые страны, они обычно сталкиваются с весьма высоким уровнем налогообложения, но одновременно получают доступ к широкому набору общественный благ и к развитой системе социальных гарантий.

Для государственных финансов в стране эмиграции отток рабочей силы означает, с одной стороны, сокращение налоговых поступлений. С другой стороны, снижается нагрузка на государственный бюджет за счет сокращения трансфертных платежей и социальных расходов. Что касается общественных благ, то расходы государства на их производство обычно очень слабо связаны с количеством потребителей этих благ. Поэтому отъезд части потребителей за границу скорее всего не приведет к заметной экономии бюджетных средств.

Следует подчеркнуть, что человек в разные этапы своей жизни играет разную роль с точки зрения государственных финансов. Дети, молодые люди, получающие образование, пенсионеры – это преимущественно потребители государственных средств, в активном трудоспособном возрасте, наоборот, уплачивая налоги, выступают в большей степени как источник дохода для государственного бюджета. Эмигранты — это, как правило, люди, которые уже получили образование и приобрели необходимую квалификацию в своей стране (часто за счет государственных средств). Но, находясь в трудоспособном возрасте, налоги они будут платить в другой стране. В этой связи, государственные финансы в стране эмиграции скорее всего будут нести чистые потери.

Важным финансовым результатом оттока рабочей силы для стра­ны эмиграции является значительный поток денежных переводов, направляемых эмигрантами оставшимся дома родственникам и дру­зьям. Этот денежный поток не входит непосредственно в государ­ственные финансы, но увеличивает уровень доходов населения и, кроме того, улучшает платежный баланс страны.

Что касается принимающей страны, то иностранные рабочие, конечно, создают дополнительную нагрузку для государственных финансов за счет роста трансфертных платежей, расходов на под­держание общественного порядка и некоторых социальных рас­ходов (особенно если иммигранты приезжают вместе со своей семьей). Однако, с другой стороны, принимающая страна полу­чает уже готовую рабочую силу, не неся затрат на образование и профессиональное обучение, и при этом в государственную каз­ну поступают дополнительные налоги. Важно подчеркнуть, что принимающая страна получает доход даже от нелегальных им­мигрантов, которые все равно уплачивают такие косвенные на­логи, как акцизы, налог с продаж и др. Поэтому финансовый результат от иммиграции для принимающей страны скорее всего, окажется положительным.

## **2. Внеэкономические последствия миграции рабочей силы**

Международная миграция рабочей силы имеет еще целый ряд последствий, которые не носят чисто экономического характера, не улавливаются рынком и потому не могут быть измерены в де­нежном выражении. Однако именно эти последствия играют важ­ную роль как в определении направлений и структуры самой миг­рации, так в формировании общественного мнения и государ­ственной политики по отношению к ней.

Рабочие, перемещаясь из одной страны в другую, переносят с собой и знания, профессиональные навыки, опыт, которыми они обладают. Значительная часть этих знаний находит свое воплоще­ние в созданном иммигрантами продукте и, соответственно, ком­пенсируется должным уровнем заработной платы. Однако одно­временно возникают и положительные внешние эффекты, по­скольку иностранные рабочие привносят свои знания и навыки в процесс производства, и они распространяются среди других ра­бочих. Особую проблему представляет так называемая «утечка мозгов» — эмиграция высококвалифицированных специалистов промышленно развитые страны из менее развитых стран, в том числе и переходных экономик. Получившая широкий размах со второй половины 60-х гг. «утечка мозгов» происходит либо путем выезда специалистов на работу в развитые страны, либо невозвращения их на родину после получения высшего образования в учебных заведениях развитых стран. Для стран эмиграции «утечка мозгов» имеет крайне негативные последствия, истощая их научно-технический и интеллектуальный потенциал, сдерживая экономическое развитие. Развитые страны, наоборот, получают значительный положительный эффект за счет концентрации у себя интеллектуальной элиты.

Иммиграция порождает не только положительные, но и отрицательные внешние эффекты для принимающей страны. Обычно в городах образуются кварталы и целые районы компактного проживания иностранных рабочих. Вследствие невысокого уровня доходов, нестабильности социального статуса, многонационального характера этой группы населения, такие районы часто становятся зонами межнациональных конфликтов, высокой преступности т.д.

Приток иностранных рабочих редко вызывает положительные эмоции у местного населения в принимающей стране. И дело не только в том, что иммигранты отбирают часть рабочих мест у рабочих данной страны, усиливают конкуренцию на рынке труда и способствуют снижению ставок заработной платы. Даже те группы населения, экономические интересы которых иммиграция непосредственно не затрагивает, относятся к иностранным рабочим в лучшем случае настороженно, а порой и откровенно враждебно. Конкретные причины напряженности во взаимоотношениях местного населения и иностранных рабочих могут быть самыми разными, но в основе их чаще всего лежат этнические предрассудки и религиозная нетерпимость.

## **3. Государственное регулирование миграции рабочей силы**

Учитывая все перечисленные выше экономические и социальные последствия международной миграции рабочей силы, государство не может не вмешиваться в эту сферу международных экономических отношений. Причем если сфера международной торговли в последние десятилетия характеризуется постепенной либерализацией национальных внешнеторговых режимов, снижением уровней тарифных и нетарифных барьеров, то в области миграции трудовых ресурсов государственные ограничения не толь­ко не смягчаются, но даже становятся более жесткими.

Международные потоки рабочей силы в настоящее время регулируются и ограничиваются как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. При этом либо ограничивается приток иностранных рабочих в страну, либо стимулируется их отъезд из страны обратно на родину (реэмиг­рация).

Важно подчеркнуть, что принимающими странами ограничи­тельная практика применяется по отношению далеко не ко всем категориям иммигрантов. В ряде случаев въезд иностранных рабо­чих не ограничивается. Это может касаться, например, некоторых категорий неквалифицированных рабочих, которые готовы за не­большую плату выполнять те виды тяжелой, вредной или грязной работы, где существует значительный дефицит рабочей силы. Бо­лее того, иммиграция может даже стимулироваться, когда речь идет о высококвалифицированных специалистах или рабочих ред­ких специальностей, крупных ученых, выдающихся музыкантах или спортсменах и т.д.

Однако для представителей большинства обычных профес­сий, как правило, национальное законодательство принимаю­щих стран устанавливает существенные ограничения. Эти огра­ничения могут касаться профессиональной квалификации иммигрантов (требования к уровню образования или стажу работы по специальности), времени их пребывания в стране, национальности или страны происхождения (регулирование географической структуры иммиграции), самой личности ино­странного рабочего (требования к состоянию здоровья, отсут­ствию судимости, непринадлежности к террористическим или экстремистским организациям и т.д.).

В некоторых промышленно развитых странах, испытывающих большой наплыв иностранной рабочей силы (Германия, Фран­ция и др.), в последние годы стали разрабатываться программы поощрения иностранных рабочих к возвращению на родину. Та­кие программы могут предусматривать выплату материальной ком­пенсации уезжающим иммигрантам, меры по профессиональной подготовке иностранных рабочих, что облегчит им нахождение высокооплачиваемой работы по возвращении домой. Наконец, реэмиграция может стимулироваться и на межгосударственном уровне путем оказания финансовой помощи странам—экспортерам рабочей силы с целью создания в них новых рабочих мест для реэмигрантов.

# ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

*Прямые зарубежные инвестиции (foreign direct investment)* — долго­срочное вложение капитала в зарубежные страны, обес­печивающее контроль инвестора над объектом размеще­ния капитала.

*Портфельные инвестиции (portfolio investment)* — вложения капита­ла в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права полного контроля над объектом .инвестирования или владения им.

*Транснациональная корпорация, ТНК (transnational corporation, TNC)* — корпорация, головная компания которой принадле­жит капиталу одной страны, а филиалы расположены в разных странах мира.

*Многонациональная корпорация, МНК (multinational corporation, MNC)* — корпорация, головная компания которой принадле­жит капиталу двух и более стран, а филиалы расположе­ны в разных странах мира.

*Трансфертные цены (transfer prices)* — условно расчетные цены внут­рикорпорационной торговли между находящимися в раз­ных странах подразделениями одной и той же корпора­ции.

*Межвременная торговля (intertemporal trade)* — повышенное теку­щее потребление за счет сокращения потребления в бу­дущем (заимствование) или заниженное текущее потреб­ление в пользу большего потребления в будущем (креди­тование).

*Миграция рабочей силы (labour force migration)* — перемещение, пе­реселение трудоспособного населения, вызванное при­чинами экономического характера.

*Иммиграция (immigration)* — въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

*Эмиграция (emigration)* — выезд трудоспособного населения издан­ной страны за ее пределы.

*Миграционное сальдо (net migration)* — разность между количеством людей, переселившихся за пределы данной страны (эмигрантов), и Количеством людей, переселившихся в дан­ную страну из-за ее пределов (иммигрантов).

*«Утечка мозгов» («brain drain»)* — эмиграция высококвалифици­рованных специалистов преимущественно из менее раз­витых стран в промышленно развитые страны.

# ПЛАТЁЖНЫЙ БАЛАНС

## **1. Структура платёжного баланса**

Платежный баланс — это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени, как правило года. Платежный баланс отражает не индивидуальные, а совокупные сделки между данной страной и другими государствами.

Платёжный баланс, отражающий состояние международных экономических отношений данной страны с остальным миром, выступает важнейшим ориентиром при разработке макроэкономической политики (бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, внешнеторговой, валютной и т. п.).

При данном определении однако возникают вопросы: «Кто является резидентом?», «Что такое экономическая сделка?». Резидентом считается физическое или юридическое лицо, проживающее в данной стране более года, независимо от его гражданства и паспортного статуса. Дипломаты и военный персонал за предела­ми своей страны, а также международные организации не явля­ются резидентами той страны, где они находятся. Экономическая сделка представляет собой любой добровольный обмен стоимо­сти, при котором передается право собственности на товар, услугу или актив от резидента данной страны к резиденту дру­гой страны.

Счета платежного баланса отражают реальные потоки (това­ров, услуг, даров и т.п.) и финансовые потоки (получение и пре­доставление займов в различных формах) между резидентами дан­ной страны и остальным миром.

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, т.е. представляет собой двустороннюю запись всех экономических сделок.

К кредиту относятся те сделки, в результате которых происхо­дит отток ценностей и приток валюты в страну (они записывают­ся со знаком «плюс»). Так, продажа самолетов за границу, предо­ставление услуг иностранным туристам, получение пенсий из-за рубежа, покупка иностранцами акций отечественных компаний записываются в кредит, поскольку эти сделки «показывают» по­ступления иностранной валюты.

К дебету относятся те сделки, в результате которых страна рас­ходует валюту в обмен на приобретаемые ценности (они записы­ваются со знаком «минус»). На дебетовом счете платежного ба­ланса отражаются, например, такие сделки как импорт автомо­билей, покупка лицензий, переводы прибылей иностранных ком­паний из данной страны, предоставление долгосрочных займов. Подобные сделки приводят к уменьшению запасов иностранной валюты на счетах резидентов.

Принцип двойного счета предполагает, что любая междуна­родная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой раз как дебет. Это происхо­дит потому, что любая сделка имеет две стороны: если вы что-либо покупаете у своего иностранного партнера, вы должны зап­латить ему, а он, в свою очередь, должен затем каким-то образом использовать полученные от вас деньги — либо потратить их, либо положить на счет в банке.

Приведем пример, который поможет разобраться в том, как на практике осуществляется двойной счет. Представим, что французская фирма покупает в Германии компьютер «Сименс» и выписывает чек на 6000 франков. Эта сделка отразится на дебетовом счете платежного баланса Франции. С другой стороны, фирма «Сименс», имея чек на 6000 франков, должна что-то с ним сделать. Если она депонирует чек во французском банке — это отразится в кредите платежного баланса Франции. Если же «Сименс» депонирует чек в немецком банке, то, вполне вероятно, эти деньги будут одолжены банком импортеру французских товаров, например вин или сыров. В любом случае первоначальная сумма окажется в графе «Кредит» платежного баланса Франции.

## **2. Счет текущих операций**

Платежный баланс, согласно стандартной классификации, разработанной Международным валютным фондом (МВФ), включает в себя два основных счета:

• счет текущих операций;

• счет операций с капиталом и финансовыми инстру­ментами.

В счете (балансе) текущих операций отражаются все поступления от продажи товаров и услуг нерезидентам и все расходы резидентов на товары и услуги, предоставляемые иностранцами, а также чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты.

|  |  |
| --- | --- |
| *Кредит* | Дебет |
| **I. Счёт текущих операций** | |
| 1. Экспорт товаров | 2. Импорт товаров |
| Сальдо баланса внешней торговли | |
| 3. Экспорт услуг | 4. Импорт услуг |
| 5. Чистые доходы от инвестиций |  |
| 6. Чистые текущие трансферты |  |
| Сальдо баланса по текущим операциям | |
| **II. Счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами** | |
| 7. Чистые капитальные трансферты |  |
| 8. Полученные долгосрочные | 9. Предоставленные долгосрочные |
| и краткосрочные кредиты | и краткосрочные кредиты |
| 10. Чистые пропуски и ошибки |  |
| Сальдо баланса официальных расчётов | |
|  | 11. Чистое увеличение официальных |
|  | валютных резервов |

Разница между товарным экспортом и товарным импортом об­разует торговый баланс. Проанализировав торговые балансы от­дельных стран, можно получить данные о совокупном объеме меж­дународной торговли.

Товарный экспорт учитывается со знаком «плюс» и выступает как кредит потому, что создает запасы иностранной валюты в национальных банках. Наоборот, товарный импорт учитывается в графе «дебет» со знаком «минус» потому, что он сокращает запа­сы иностранной валюты в стране.

Торговый баланс часто публикуется в печати, что объясня­ется несложностью его подсчета на основе информации, полу­чаемой от таможенных служб. Считается, что превышение эк­спорта над импортом, т.е. активное сальдо торгового баланса, является показателем здорового состояния экономики: увели­чивается мировой спрос на товары данной страны1, и покупа­тели на внутреннем рынке предпочитают товары местного производства импортным.

Однако подобная оценка состояния торгового баланса не все­гда справедлива. Причиной дефицита торгового баланса может по­служить благоприятный инвестиционный климат в стране (стро­ительство железных дорог, заводов, шахт и т.п.), вследствие чего возникает необходимость в дополнительных закупках нового им­портного оборудования. В данном случае дефицит торгового ба­ланса не свидетельствует о неблагоприятной экономической си­туации в стране.

Счет текущих операций фиксирует также экспорт и импорт нефакторных услуг, к которым относятся платежи за использова­ние интеллектуальной собственности (патентов, технологий, ав­торских прав), расходы, связанные с международным туризмом, транспортом, страхованием. В отличие от торговли товарами, ин­формацию о продаже услуг можно получить только в результате косвенных подсчетов.

К факторным услугам, отражаемым в балансе текущих опе­раций, относятся чистые доходы от инвестиций. Они связаны с «чистым экспортом» кредитных услуг, т.е. услуг вкладывае­мого за рубежом национального денежного капитала (термин «чистый» означает сальдо по «кредиту» и «дебету» по тому или иному разделу платежного баланса). В эту статью включаются собственно доходы на инвестиции, проценты по долговым обязательствам, а также оплата труда резидентов, работающих за границей. Если национальный капитал за рубежом, приносит больший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительными; в противном случае — отрицательными.

Чистые текущие трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны без получения в ответ товара или услуги (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная помощь иностранным государствам). Поскольку перевод текущих трансфертов осуществляется без осязаемого притока ценностей, необходимо вписать искусственную дебетовую строку, чтобы сохранился принцип двойного счета.

Если доходы страны от экспорта товаров и услуг и текущие трансферты из-за границы превышают ее расходы на импорт товаров и услуг, то она имеет положительное сальдо по балансу текущих операций. Если страна расходует на товары и услуги из-за границы и на текущие трансферты за границу больше, чем получает в виде доходов от продажи товаров и услуг за границу, онa имеет дефицит баланса текущих операций.

## **3. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами**

Дефицит баланса текущих операций отражает увеличение задолженности страны другим странам. Когда страна сталкивается с дефицитом баланса текущих операций, она обязана его оплатить. По аналогии, если в течение долгого времени расходы вашей семьи окажутся выше доходов, для их оплаты вы будете вынуждены либо снять деньги с вашего банковского счета, либо получить банковскую ссуду, либо занять деньги у друзей, либо продать автомобиль.

Дефицит счета текущих операций платежного баланса может I? профинансирован:

* путем продажи части активов иностранцам, т.е. за счет вложения иностранного капитала в экономику данной страны в форме прямых или портфельных инвестиций;
* с помощью зарубежных займов у иностранных банков, правительств или международных организаций;
* за счет сокращения официальных валютных резервов, хра­нящихся в Центральном банке.

Однако финансирование текущего счета имеет предел. Когда пользующиеся спросом активы истощаются, никто не хочет больше предоставлять кредиты, сведены к минимуму офици­альные валютные резервы, необходима корректировка текуще­го счета платежного баланса путем сокращения расходов стра­ны за границей или увеличения доходов от продажи услуг и товаров за границу.

Все международные сделки с активами страны (их покупка и продажа) отражаются в счете операций с капиталом и финансо­выми инструментами. Когда, например, России предоставляется иностранный заем, она продает актив, т.е. обещание выплатить его в будущем с процентами. Подобная сделка отразится на счете капитала и финансовых операций в графе «Кредит».

Счет капитала и финансовых операций включает также чистые капитальные трансферты (безвозмездную передачу собственнос­ти на основной капитал). К ним относятся инвестиционные гран­ты, предоставленные, например, на строительство дорог, боль­ниц, аэродромов. «Списание» задолженности правительству так­же включается в данный раздел платежного баланса.

Сальдо по статьям счета операций с капиталом и финансо­выми инструментами, которые отражают предоставление и по­лучение долгосрочных и краткосрочных кредитов, показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с ак­тивами. Предоставление кредитов означает расходы на покупку активов за границей (акций, облигаций, недвижимости и т.д.), получение же кредитов — не что иное, как поступления от продажи активов.

Долгосрочные кредиты предоставляются в форме «прямых» или «портфельных» инвестиций. К «прямым» относятся инвестиции в предприятия, которые в значительной степени находятся в соб­ственности инвестора, что позволяет ему осуществлять контроль за деятельностью данных предприятий. Все остальные виды дол­госрочных инвестиций относятся к «портфельным».

Все международные сделки с активами (за исключением офи­циальных валютных резервов, принадлежащих Центральному бан­ку) условно выделяются в счет движения капитала. Положитель­ное сальдо счета движения капитала определяется как чистый приток капитала в страну. Наоборот, чистый отток (или вывоз капитала) возникает на фоне дефицита счета движения капита­ла, когда расходы на покупки активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубеж.

Дополнение баланса текущих операций статьями счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, отражающими предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредитов, а также чистые капитальные трансферты, позволяет получить так называемый баланс официальных расчетов.

В баланс официальных расчетов включается также статья «Чистые пропуски и ошибки». Хотя каждая сделка теоретически должна дважды отражаться в платежном балансе — по дебету и по кредиту, — на практике это требование часто не выполняется. Совершаемые сделки в ряде случаев учитываются различными службами, информация которых может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Некоторые потоки экономических ценностей могут вообще остаться за пределами статистического учета, особенно когда это касается противозаконных сделок. Общую сумму таких неучтенных потоков можно выяснить, только подсчитав общие итоги по кредиту и дебету.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, пo определению равняется нулю, а это означает, что все долги страны должны быть оплачены. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, т.е. если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом, погашение задолженности осуществляется Центральным банком за счет сокращения официальных резервов Иностранной валюты (в том случае, если Центральный банк воздерживается от корректировки валютного курса).

# ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Международный обмен товаров, услуг и капиталов вовлекает в свою орбиту валютный рынок. Импортеры обменивают национальную валюту на валюту той страны, где они покупают товары и услуги. Экспортеры, в свою очередь, получив экспортную выручку в иностранной валюте, продают ее в обмен на национальную валюту. Инвесторы, вкладывая капитал в экономику той или иной страны, испытывают потребность в ее валюте.

Изучение валютного рынка основывается на теории рыночного спроса и предложения. Однако применительно к валютному рынку теория спроса и предложения используется с существенными изменениями, поскольку валюта является особым товаром. На международной арене она принимает те же формы, что и денежные единицы внутри страны.

Валютный рынок подчиняется законам конкуренции. Поведение его участников определяется желанием максимизировать свои прибыли, играя на разнице валютных курсов. Величина этих прибылей зависит от сочетания широкого круга политических и экономических рисков. При определенных условиях поведение участников валютного рынка приводит к значительным колебаниям валютного курса и дестабилизации валютного рынка. Нестабильность на валютном рынке может повлечь за собой социальные издержки и серьезные экономические проблемы.

В подобной ситуации задачей официальных органов, ответственных за проведение валютной политики, является приведение в равновесие валютного рынка и создание необходимых условий для его стабильного функционирования.

Изучение данной темы мы начнем с основных характеристик валютного рынка, затем построим простейшие модели валютного рынка, с их помощью выясним возможные причины неравновесного состояния валютного рынка и определим эффективные способы, позволяющие восстановить равновесие.

## **1. Понятие валютного рынка**

Валютный рынок — это особый рынок, на котором осуществ­ляются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на ва­люту другой страны по определенному номинальному валютному курсу.

Номинальный валютный (обменный) курс — это относитель­ная цена валют двух стран или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Когда используется термин «ва­лютный курс», то речь идет о номинальном обменном курсе.

Установление курса национальной денежной единицы в инос­транной валюте в данный момент называется валютной котиров­кой. Курс национальной денежной единицы может определяться как в форме прямой котировки, когда за единицу принимается иностранная валюта (например, 30 российских рублей за доллар США), так и в форме обратной котировки, когда за единицу принимается национальная денежная единица (обратная коти­ровка применяется в основном в Великобритании и по ряду ва­лют в США). Использование обратной котировки позволяет срав­нивать курс национальной валюты с иностранными валютами на любом валютном рынке.

Когда цена единицы иностранной валюты в национальных де­нежных единицах растет, говорят об обесценении (удешевлении) национальной валюты. И наоборот, когда цена единицы иност­ранной валюты в национальных денежных единицах падает, го­ворят об удорожании национальной валюты.

Подавляющая часть денежных активов, продаваемых на валют­ных рынках, имеет вид депозита до востребования в крупнейших банках, осуществляющих торговлю друг с другом. Лишь незначи­тельная часть рынка приходится на обмен наличных денег. Имен­но на межбанковском валютном рынке осуществляются основ­ные котировки валютных курсов.

Национальные валютные рынки, обслуживающие движение денежных потоков внутри страны, интегрированы в мировой ва­лютный рынок, на котором осуществляются валютные операции и расчеты, связанные с международным движением товаров, ус­луг и капиталов. Мировой валютный рынок, функционирующий круглосуточно с понедельника до пятницы, связывает воедино национальные валютные рынки с помощью современных средств коммуникации, таких как телефон, телеграф, телекс, компью­терные сети.

## **2. Участники валютного рынка**

Участниками валютного рынка выступают центральные и коммерческие банки, валютные биржи, брокерские агентства, международные корпорации.

Основные участники валютного рынка — это коммерческие банки, которые не только диверсифицируют свои портфели за счёт иностранных активов, но и осуществляют валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспортёров и импортеров. Валютные сделки по экспорту и импорту товаров и услуг каждой страны составляют основу определения стоимости национальной валюты.

К услугам банков и небанковских финансовых институтов обращаются и индивидуальные участники валютного рынка, например туристы, путешествующие за пределы своей страны; лица, получающие денежные переводы от родственников, проживающих за границей; частные инвесторы, вкладывающие капитал в иностранную экономику.

## **3. Функции валютного рынка**

Валютный рынок прежде всего обеспечивает валютно-кредитное и расчетное обслуживание экспортно-импортных операций, а также валютные операции, связанные с инвестированием капитала за пределы национальной экономики.

Кроме этого валютный рынок предоставляет возможности хеджирования, т.е. страхования валютных рисков. При хеджировании экономические агенты, желая уменьшить риск, связанный с колебаниями валютного курса, которые могут оказать негативное воздействие на их капитал, стремятся избавиться от чистых обязательств в иностранной валюте, т.е. достичь баланса между активами и пассивами в данной валюте.

Если, например, экспортер из Германии получает валютную выручку в размере 100 тыс. долларов США и хочет избавиться от неопределенности в оценке их будущей стоимости, он может немедленно обменять полученные доллары на немецкие марки по текущему курсу и инвестировать их под процент в Германии независимо от срока, к которому потребуется данная сумма.

Наконец, валютный рынок позволяет осуществлять валютные спекуляции, т.е. играть на будущей цене валюты. Поведение участников валютного рынка, желающих получить максимальный выигрыш от валютной сделки, зависит от разницы между процентными ставками на национальном и зарубежном денежных рынках, а также от ожидаемых изменений валютно­го курса.

Так, если экспортер из Германии, получивший валютную вы­ручку в размере 100 тыс. долларов США, которые потребуются ему через шесть месяцев, не ожидает никаких изменений в уров­не валютного курса, то он будет инвестировать полученную сум­му в американский банк, если ставка процента в США выше, чем в Германии, и обменяет доллары на марки через шестиме­сячный срок. Если ставка процента окажется выше в Германии, то экспортер немедленно обменяет полученную сумму на марки и инвестирует их в немецкие активы.

Если же предположить, что уровень процентных ставок в США и Германии одинаков (например, 4% на шестимесячный депозит), но ожидается обесценение немецкой марки с 1,5 марки за доллар до 1,6 марки за доллар, то экспортеру выгоднее положить деньги в американский банк и обменять их на марки через шесть месяцев, что позволит получить ему большую сумму — 166,4 тыс. марок (1,6 \* 1,04 \* 100 тыс.) вместо 156 тыс. марок (1,5 \* 1,04 \* 100 тыс.) сегодня.

Таким образом, общее правило для спекулятивных операций в иностранной валюте состоит в том, что их прибыльность зависит от того, насколько валюта упадет в цене сверх разницы в процен­тных ставках по депозитам в национальной и иностранной валю­тах. Однако спекулятивные операции будут прибыльными лишь в том случае, если участникам рынка верно удастся спрогнозиро­вать ожидаемые изменения валютного курса.

## **4. Виды валютных рынков**

Одним из самых больших валютных рынков выступает рынок спот, или рынок немедленной поставки валюты (в течение 2 ра­бочих дней).

Экономические агенты также могут воспользоваться услугами срочного (форвардного) валютного рынка. Если участнику валют­ного рынка потребуется купить иностранную валюту через опре­деленный период времени, он может заключить так называемый срочный контракт на покупку этой валюты. К срочным валютным контрактам относятся форвардные контракты, фьючерсные кон­тракты и валютные опционы.

Как форвардный, так и фьючерсный контракты представляют собой соглашение между двумя сторонами об обмене фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному (срочному) валютному курсу. Оба контракта обязательны к исполнению. Различие между ними состоит в том, что форвардный контракт заключается вне биржи, а фьючерсный контракт приобретается и продается только на валютной бирже с соблюдением определенных правил посредством открытого предложения цены валюты голосом.

Валютный опцион — это контракт, который предоставляет право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени. Покупатель опциона выплачивает премию его продавцу взамен на его обязательство реализовать вышеуказанное право.

Срочный валютный курс слагается из курса спот на момент заключения сделки и премии или дисконта, т.е. надбавки или скидки, в зависимости от процентных ставок в данный момент. Валюта с более высокой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с дисконтом по отношению к валюте с более низкой процентной ставкой. И наоборот, валюта с более низкой процентной ставкой будет продаваться на форвардном рынке с премией по отношению к валюте с более высокой процентной ставкой.

Современный развитый фондовый рынок включает в себя наряду со спотовым рынком (сделки купли-продажи, на котором сопровождаются поставкой ценных бумаг) также и рынок производных финансовых инструментов. Это название они получили потому, что выполнение обязательств по ним предполагает осуществление операций с другими ценными бумагами, валютой и товарами, составляющими их базисный актив. Подобные инструменты рынка ценных бумаг предоставляют возможность страхования финансовых рисков. На рынках производных финансовых инструментов риски, достигающие миллиардов долларов, постоянно перемещаются от тех, кто не может себе их позволить, к тем, кто надеется их избежать. Наиболее известными производными финансовыми инструментами являются срочные: форвардные контракты, фьючерсы и опционы.

*Форвардный контракт* представляет собой контракт, заключаемый между двумя контрагентами сделки и обязывающий его владельца осуществить (или принять) поставку товара, вид, качество, количество которого и условия поставки оговорены в контракте. Причем поставка (приобретение) товара осуществляется по определенной цене в оговоренный момент времени в будущем. Форвардные контракты торгуются на внебиржевом рынке. Существенным риском при заключении форвардного контракта является потенциальная недобросовестность одного из контрагентов, который может отказаться от исполнения обязательств при неблагоприятном для него изменении условий на рынке. Поэтому, заключая форвардные контракта, следует установить деловую репутацию и реальную платежеспособность своего партнера. На практике для целей страхования используются не форвардные, а фьючерсные контракты.

*Фьючерс* представляет собой контракт, обязывающий его владельца осуществить (или принять) поставку товара определённого вида, качества и количества по определенной цене в оговоренный момент времени в будущем. Поставка (получение) товара осуществляется на биржевой склад (с биржевого склада). Такой контракт может продаваться и покупаться как ценная бумага. Объектом фьючерсных контрактов помимо товаров могут быть валюты, финансовые инструменты, в том числе ценные бумаги, индексы акций и т.д.

Будучи стандартизированными, эти контракты могут переходить из рук в руки много раз. Участник торговли, купивший фьючерсный контракт, может затем его продать. Это позволяет принимать участие в торговле фьючерсами лицам, не заинтересованным в физической поставке товара, т.е. тем участникам рынка, которые ориентированы на получение спекулятивной прибыли. Основной объем фьючерсных контрактов (до 98% их оборота) закрывается покупкой встречных контрактов и не доводится до поставок реального товара. Фьючерсные контракты торгуются на биржевом рынке.

Операторами рынка срочных контрактов являются хеджеры и спекулянты. В том случае, когда операторы наличного рынка страхуются от неблагоприятных ценовых изменении путем заключения фьючерсных сделок на рынке срочных контрактов, участники торгов называются хеджерами. Основной целью их деятельности на фьючерсной бирже является страхование своих операций, на фондовом рынке, а не получение прибыли. В противоположность хеджерам спекулянты стремятся получить прибыль путем совершения удачных операций купли-продажи фьючерсных контрактов. Они являются теми людьми, которые готовы принять на себя риск, надеясь правильно построить свои действия на бирже и получить прибыль.

Биржа обеспечивает ликвидность торгуемых контрактов, предоставляя возможность участникам торгов работать с различными инвестиционными целями как хеджерам, так и спекулянтам. Таким образом, биржа является тем институтом фондового рынка, который позволяет переносить риски с субъектов хозяйственной деятельности, которые себе не могут их позволить, на тех, кто готов рисковать, надеясь получить при этом значительную прибыль.

Для того, чтобы биржа эффективно выполняла свои функции, минимизируя системные риски при заключении сделок, на ней должны функционировать:

* четкая торговая система, обеспечивающая фиксацию и заключение сделок;
* эффективная служба определения и выполнения взаимных обязательств участников торгов и биржи, депозитарно-расчетная (депозитарно-клиринговая) палата.

*Опцион* является контрактом, предоставляющим его владельцу право купить или продать товар (например, ценные бумаги) по установленной цене в течение определенного времени. Опцион представляет собой стандартизованный биржевой контракт, следовательно, он является инструментом спекулятивной торговли. В то же время для владельцев опционов, заинтересованных в их погашении, данный инструмент является способом страхования.

Таким образом, и фьючерсные и опционные контракты возникли как инструмент страхования рисков путем специфических биржевых механизмов. Подобный механизм страхования сделок с использованием производных инструментов фондового рынка называется *хеджированием* сделок, а лица, использующие такой способ страхования, - *хеджерами*. Отметив, что на рынке производных финансовых инструментов спекулянты играют важную роль, являясь той стороной, за чей счет происходит хеджирование сделок.

Форварды, фьючерсы и опционы представляют собой срочные финансовые инструменты. Операции по ним происходят в одно время, а выполнение обязательств — в другое. Существуют и другие виды производных срочных финансовых инструментов, к которым можно отнести варранты и райты (или «права»).

# ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Если рассматривать валюты как специфический товар, то они, как и любой другой товар, имеют цену. Поскольку цену валюты невозможно определить в той же валюте (цену рубля нельзя выразить в рублях, так же как и доллара в долларах), то их цена выражается в других валютах: рубля — в долларах, доллара — в марках, марки — в фунтах стерлингов и т.д.

*Валютный (обменный) курс (exchange rate)* — цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты. Валютный курс как базовое соотношение цен двух валют может устанавливаться законодательно или определяется в процессе их взаимной котировки.

*Валютная котировка (currency quotation)* — определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов.

В разных странах используются два основных метода валютной котировки — прямая, обратная и косвенная котировки.

*• Прямая котировка* — выражение валютного курса единицы национальной валюты через определенное количество единиц иностранной валюты.

*• Косвенная котировка* — выражение валютного курса единицы иностранной валюты через определенное количество единиц национальной валюты.

*• Кросс-котировка* — выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них по отношению к третьей валюте, обычно доллару США.

Косвенная котировка является величиной, обратной прямой котировке. Если прямая котировка рубля выражается формулой (1):

*Rb 1 = (x) $,* (1)

то косвенная котировка рубля, которая одновременно оказывается прямой коти­ровкой доллара, составит (2):

*$ 1 = Rb \* .* (2)

В связи с тем, что основная часть международных расчетов осуществляется в долларах, в целях облегчения расчетов курсов национальные валюты котируются большинством стран не друг к другу, а к доллару США, а через него — и к ос­тальным валютам мира, т.е. используется кросс-курс. Если косвенная котировка рубля к доллару составляет 1 долл. = 6 рублей, а прямая котировка доллара к марке ФРГ — 1 долл. = 1,5 немецкой марки, то кросс-курс через доллар рубля к марке составит: 1 немецкая марка = 6 : 1,5 = 4 рубля.

Котировки валютного курса, которые устанавливаются в процессе сопоставления спроса и предложения на иностранную валюту на рынке, имеют также и временное измерение. Курс может котироваться, как если бы обмен ее на другую валюту происходил в настоящий момент и как если бы ее обмен совершался в некий момент в будущем.

*Спот-курс (spot rate)* — курс, по которому обмениваются валюты в течение не более двух рабочих дней с момента достижения соглашения о курсе.

Котировка курса валюты сегодня с учетом того, что реальный обмен валют произойдет через определенное время в будущем, с точки зрения международной экономики важен как механизм оценки рынком динамики развития курса той или иной валюты в будущем. Обычно время обмена валют в будущем устанавливается в пределах от трех дней до одного года и бывает кратно 30.

*Форвардный курс (forward rate)* — согласованный курс, по которому обме­ниваются валюты в определенный момент в будущем, более чем через три дня после достижения соглашения о курсе. Обычно в международной экономике под валютным курсом понимается спот-курс.

## **1. Расчетные виды валютного курса**

В практических целях для оценки темпов экономического развития и эконо­мического программирования на будущее используется несколько расчетных разновидностей валютного курса. Тем самым стремятся уловить движение мак­роэкономических переменных, которые не входят в понятие валютного курса, но на него влияют.

*Номинальный валютный курс (nominal exchange rate)* — курс между двумя валютами, цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты (3):

*En = Cf / Cd,* (3)

где Еn — номинальный валютный курс;

Сf — иностранная валюта;

Cd —национальная валюта.

Определение номинального валютного курса совпадает с общим определе­нием самого валютного курса, данным выше, и устанавливается или на валютном рынке, или каким-либо другим способом, принятым в данной стране. В большинстве случаев, говоря о валютном курсе, понимают номинальный валют­ный курс. Однако номинальный валютный курс более применим для измерения текущих сделок и расчетов с клиентами, но для измерения тенденций в долгосроч­ной перспективе он неудобен, поскольку стоимость как иностранной, так и наци­ональной валюты изменяется, как и у любого другого товара, параллельно с изменением общего уровня цен в стране.

Изменения общего уровня цен в странах обычно оцениваются с помощью тех или иных индексов цен, чаще всего с помощью индекса потребительских цен (consumer price index, CPI), который, как считается, наилучшим образом отражает уровень инфляции. Экономический смысл любого индекса цен заключается в том, что стоимость определенной корзины товаров и услуг, принятая за базовую в определенном году, сравнивается со стоимостью той же корзины в текущем году.

Индексы изменения цен довольно разнообразны. Рассмотрим наиболее известные из них.

1*. Индекс Ласпейреса*. Он рассчитывается как изменение цен на базисную потребительскую корзину, произошедшее за текущий период времени. Обозначим через X01, Х02, ... , Х0n объемы товаров, входящих в базисную потребительскую корзину, через Р01, Р02, ... , Р0n - цены этих товаров в базисном периоде, через Р11, Р12,

..., Р1n - цены тех же товаров в текущем периоде. Тогда  есть стоимость потребительской корзины в базисном периоде, а  - стоимость той же корзины в текущем периоде. В этих обозначениях индекс Ласпейреса показывает во сколько

раз увеличивалась стоимость корзины в текущем периоде по отношению к базовому

JL =  / 

Отражая динамику цен на базисную корзину, индекс Ласпейраса не учитывает изменение в структуре корзины, т.е. структуре потребления, следовательно в нем отражается только эффект дохода и игнорируется эффект замещения. Это приводит к несколько завышенной оценке роста цен, и, следовательно, стоимости жизни.

2. Второй индекс — *индекс Пааше* рассчитывается как отношение стоимости текущей корзины в текущих ценах к стоимости той же корзины в базисных ценах:

JL =  / . Индекс Пааше в полной мере не отражает эффект дохода, поэтому он несколько занижает оценку инфляции и соответствующее увеличение стоимости жизни.

3. Для устранения недостатков, присущих рассмотренным индексам рассчитывается их средняя геометрическая величина, получившая название *индекса Фишера*: *JF = *

Учет уровня инфляции в обеих странах при оценке валютного курса позволяет перевести номинальный валютный курс в реальный.

*Реальный валютный курс (real exchange rate)* — номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта (4):

*Еr = Еn \*,* (4)

где Ег — реальный валютный курс;

Pf — индекс цен зарубежной страны;

Pd — индекс цен своей страны.

Формула 4 показывает, что реальный валютный курс — это соотношение цены корзины товаров за рубежом, переведенной из иностранной валюты в национальную с помощью номинального валютного курса (номинальный валютный курс, умноженный на индекс цен зарубежной страны), и цены корзины тех же товаров в своей стране (индекс цен своей страны). Проще говоря, для выяснения реального обменного курса цену корзины иностранных товаров переводят в национальную валюту по номинальному курсу и делят на цену корзины таких же местных товаров. Индекс реального валютного курса показывает его динамику с поправкой на темпы инфляции в обеих странах. Если темп инфляции у себя в стране превышает зарубежный, то реальный валютный курс национальной валюты будет выше номинального.

Поэтому для того, чтобы оценить динамику валютного курса не по отношению к какой-либо одной иностранной валюте, а по отношению ко многим валютам, рассчитывают эффективный валютный курс. В практических целях, разумеется, в расчет принимается динамика движения валют тех стран, которые являются основными торговыми партнерами данной страны, поскольку на их валюты предъявляют основной спрос национальные импортеры и в их валютах получают платежи национальные экспортеры.

## **2. Виды валютных курсов по степени гибкости**

В зависимости от того, как устанавливается валютный курс, возможны два крайних варианта: курс может быть жестко фиксирован к иностранной валюте либо может свободно плавать в зависимости от соотношения спроса на иностранную валюту и ее предложения. Естественно, между этими двумя крайними вариантами возможны многочисленные комбинации элементов плавающего и фиксированного курсов. По классификации, одобренной МВФ в 1982 г., все валюты стран мира в зависимости от степени свободы изменения их курсов делятся на валюты с фиксированным курсом, валюты с ограниченно гибким курсом и валюты с плавающим курсом.

*Фиксированный валютный курс (pegged/fixed exchange rate)* — официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону не более чем на 2,25%.

*Ограниченно гибкий валютный курс (limited flexibile exchange rate)* — официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установ­ленными правилами.

*Плавающий валютный курс (flexibile/floating exchange rate)* — курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций.

Обычно плавающим считается валютный курс, который может изменяться в любых пределах, причем эти пределы законодательно не устанавливаются.

Общая тенденция в эволюции способов определения валютных курсов заключается в настоящее время в увеличении количества стран, которые используют различные виды плавающих курсов, и сокращении количества стран, придерживающихся политики фиксированного валютного курса. В целом примерно 1/3 стран мира придерживается той или иной разновидности фиксированного валютного курса, тогда как 2/3 стран используют плавающий валютный курс.

Механизмы курсообразования при плавающем режиме валютного курса де­лятся на:

1. *чистое плавание (clean floating)* — курсообразование без вмешательства центрального банка в валютный рынок;
2. *"грязное плавание" ("dirty floating")* — курсообразование при активных интервенциях центрального банка на валютном рынке.

*Валютный коридор (exchange rate band)* — установленные пределы колебания валютного курса, которые государство обязуется поддерживать.