

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«Харьковский политехнический институт»

**Н.В. Шibaева, Я.А. Максименко**

# **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

для студентов экономических специальностей

Харьков 2007



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«Харьковский политехнический институт»

**Н.В. Шibaева, Я.А. Максименко**

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

для студентов экономических специальностей

Утверждено  
редакционно-издательским  
советом университета,  
протокол № 2 от 21.06.07 г.

Харьков НТУ «ХПИ» 2007

ББК 65.5я73  
Ш 55  
УДК 339.901 (075.8)

Рецензенты: Носова О.В. д-р. экон. наук, проф. зав. каф. эконом. теории ХНУВД,  
Онегина В.М. канд. экон. наук, проф. Харьковского национального технического университета сельского хозяйства им. П. Василенко

У навчальному посібнику розглядаються питання щодо функціонування і розвитку міжнародної економіки. Посібник укладено відповідно до програми курсу “Міжнародна економіка” з урахуванням основних напрямів участі України в міжнародних економічних відносинах. Кожна тема містить викладання теоретичних питань, тести, практичні завдання. Це дозволяє організувати самостійну роботу студентів.

Навчальний посібник призначається для студентів економічних спеціальностей.

**Шибаета Н.В., Максименко Я.А.**

Международная экономика: Учебное пособие. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2007. – 176 с.

В учебном пособии рассматриваются вопросы функционирования и развития международной экономики. Пособие составлено в соответствии с программой курса “Международная экономика”, и с учетом основных направлений участия Украины в международных экономических отношениях. Каждая тема содержит изложение теоретических вопросов, тесты, практические задания. Это позволяет организовать самостоятельную работу студентов.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей.

ББК 65.5я73

- © Шибаета Н.В.,  
Максименко Я.А., 2007 г.
- © НТУ “ХПИ”, 2007 г.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Активное включение нашей страны в систему мирохозяйственных связей повысило значение внешнеэкономических отношений для экономического развития национальной экономики. Для того чтобы принимать участие в международных экономических отношениях (МЭО) на равноправной и взаимовыгодной основе необходимо знать законы, по которым функционируют МЭО; принципы которыми руководствуются зарубежные экономические партнеры и международные экономические организации, членом которых Украина уже является или стремится стать.

Это в свою очередь, обусловило пересмотр системы преподавания экономических наук, и, прежде всего, экономической теории. Современная экономическая теория включает такие составляющие как микроэкономика, макроэкономика, международная экономика. Международная экономика наиболее динамично развивающийся раздел экономической теории. В системе фундаментальных экономических наук международная экономика первоначально занимала периферийное место, существовала в рамках отдельных разделов микро- и макроэкономики, которые содержали анализ международных экономических отношений. Выделение международной экономики в самостоятельный раздел экономической теории и в самостоятельную учебную дисциплину связано с повышением роли мирохозяйственных связей, их становлением и развитием как целостной системы, оказывающей значительное влияние на функционирование национальных экономик. Развитие теории международной экономики определяется необходимостью понимания экономических процессов в развивающемся мире, а также анализа реальных проблем международной экономической политики. Как учебная дисциплина международная экономика является составной частью подготовки экономистов широкого профиля и одной из профи-

лирующих дисциплин в подготовке менеджеров внешнеэкономической деятельности.

Объект исследования международной экономики – это мировая экономика, т. е. мирохозяйственная система, предметом международной экономики являются конкретные международные экономические отношения.

Динамичность мирохозяйственных связей обуславливает динамизм международной экономики как науки и учебного курса, поэтому не существует универсальной теории международной экономики, пригодной для всех времен и стран. Рост интереса к знаниям в области международной экономики привел к появлению зарубежных учебников по этой дисциплине, в частности одного из самых популярных в американских и европейских университетах учебника П. Кругмана и М. Обстфельда «Международная экономика». При всех достоинствах, данный учебник не учитывает, да и не может учитывать особенности участия в МЭО стран с переходной экономикой, в частности Украины. Поэтому не менее важно появление учебников и учебных пособий, отражающих как наиболее общие закономерности функционирования МЭО, так и специфику участия в них украинской экономики.

Настоящее пособие представляет собой методическое сопровождение к учебному курсу «Международная экономика», который читается студентам экономических специальностей НТУ «ХПИ». Международная экономика, относясь к фундаментальным экономическим наукам, соединяет теоретические университетские курсы с конкретно-экономическими, такими как международный маркетинг, менеджмент.

В пособии приводится краткое изложение рассматриваемых тем, основные понятия курса. В каждой главе есть тесты, задачи и упражнения. В конце приводится список рекомендуемой литературы, вопросы для подготовки к экзамену или зачету. Приложения содержат сведения о ряде международных экономических организациях, содействующих экономическому развитию, динамике платежного баланса Украины, абсолютной и относительной величине государственного долга Украины.

# РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА

## **ТЕМА 1. Мировое хозяйство: объективные основы и закономерности развития**

### **1.1. Предмет и структура курса «Международная экономика»**

Международная экономика – это часть экономической теории, изучающая закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства, финансирования и формирования международной экономической политики.

Международная экономика функционально состоит из международной микроэкономики и международной макроэкономики.

Международная микроэкономика рассматривает закономерности межстранового движения конкретных товаров (международная торговля) и факторов их производства, а также их рыночные характеристики (спрос, предложение, цену и др.).

Международная макроэкономика рассматривает закономерности функционирования открытых национальных экономик и мирового хозяйства в целом в условиях глобализации финансовых рынков.

Такая последовательность не случайна, данная логика обусловлена исторической хронологией развития форм МЭО. Международная торговля и движение факторов производства исторически возникли раньше и вплоть до второй половины XX в. были основными формами МЭО. И только в конце XX в. ведущую роль стали играть различные финансовые операции.

### **1.2. Становление мирового рынка**

Международное разделение труда и его международная кооперация заложили основы для возникновения мирового рынка, который развивался на основе внутренних рынков, постепенно выходящих за национальные границы. Международное разделение труда (МРТ) – это дифференциация экономической деятельности между странами, направленная на обособление и взаимодействие отдельных ее видов. Кооперация – это основанный на МРТ устойчивый обмен товарами между странами, производимыми с наибольшей экономической эффективностью.

Мировой рынок – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других фак-

торов производства.

Основные черты мирового рынка:

- это категория товарного производства, вышедшего в поисках сбыта продукции за национальные границы;
- межгосударственное перемещение товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;
- оптимизация использования факторов производства, т.е. определение в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно.

### **1.3. Эволюция мирового хозяйства**

Развитие мирового рынка товаров привело на рубеже XIX–XX вв. к интенсификации международного экономического общения, которое стало постепенно выходить за рамки межгосударственного обмена товарами. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала и рабочей силы.

Основой мирового хозяйства, так же как и мирового рынка, является международное разделение труда и других факторов производства.

Мировое хозяйство – это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что оно, проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства, рост на этой основе международных форм производства и возникновение экономик открытого типа. Как единое всеобъемлющее мировое хозяйство сформировалось относительно недавно (на рубеже XIX–XX вв.), а складывалось веками в ходе естественного разрушения обособленности национальных хозяйств отдельных стран.

В процессе эволюции мирового хозяйства можно выделить следующие этапы:

- становление (к. XIX – нач. XX в.);
- борьба национальных капиталов, поддерживаемых государством, за господство в складывающейся системе МЭО (первая половина XX в.);
- раскол мира на две системы, функционирующие на различных принципах;
- послевоенное ускорение процессов глобализации, создание единых экономических пространств, увеличение роли транснациональных корпораций (ТНК).

Основные черты современного мирового хозяйства:

- развитая сфера международного обмена товарами и услугами;
- развитое движение факторов производства;
- международные формы производства на предприятиях, расположенных в нескольких странах (500 крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) осуществляют 1/4 мирового объема производства, 1/3 экспорта промышленной продукции, 3/4 торговли технологиями). Количество ТНК за 1990–1999 гг. возросло в 2 раза с 36 до 66 тысяч, а их филиалов с 175 до 822 тысяч;
- самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием движения товаров и услуг;
- система межгосударственных механизмов международного регулирования (МВФ, МБРР);
- экономическая политика, основанная на принципах открытой экономики (международная координация макроэкономической политики).

Одной из основных тенденций развития мирового хозяйства является интернационализация хозяйственной жизни. Каждая из стран в большей или меньшей степени участвует в международном разделении труда. Это приводит к тому, что воспроизводственные процессы осуществляются теперь не только на национальном, но и на международном уровне. Интернационализация хозяйственной жизни, с одной стороны, ведет к растущей экономической взаимозависимости государств. С другой стороны, участие в мирохозяйственных связях позволяет странам повышать эффективность своей экономики, используя выгоды и преимущества международного разделения труда.

После 2-й мировой войны возросло значение ТНК в функционировании мирового хозяйства. ТНК – это крупные корпорации, имеющие зарубежные активы и осуществляющие не менее 1/4 части своих операций за пределами страны, в которой зарегистрированы. Например, в 2004 г. в рейтинг 100 крупнейших экономических субъектов мира по данным Института политических исследований США входили 51 ТНК и 49 стран. Годовой объем продаж крупнейшей ТНК «Дженерал Моторз» в 2,6 раза превосходил ВВП Украины. На долю ТНК приходится 1/3 мирового экспорта, причем внутрикорпорационная торговля осуществляется по трансфертным ценам (цены, отличающиеся от цен мирового рынка, используются для снижения уровня налогообложения). К концу XX в. в мире насчитывалось более 64 тыс. ТНК, располагающих 810 тыс. филиалов.

ТНК оказывают огромное влияние на функционирование современного мирового хозяйства. Они контролируют около 50 % мирового промышленного

производства и 65 % международной торговли. На их предприятиях насчитывается 5 млн. сотрудников, которые ежегодно производят продукции на сумму более 6 трлн. долларов США. Несмотря на то, что около 2/3 объема производства приходится на страны размещения филиалов, наибольшие выгоды результаты финансово-хозяйственной деятельности ТНК приносят странам базирования головных компаний. Такими странами являются постиндустриальные страны – США, Япония, Германия, Франция и др. В постиндустриальных странах расположены так называемые «корпоративные центры» из которых осуществляется руководство ТНК на всей планете, и принимаются решения о том, куда и в каких объемах вкладывать капитал.

Ядро современного мирового хозяйства составляют около 500 ТНК, общий объем активов, которых оценивается в 9 трлн. долларов США. В развитых странах ТНК присутствуют во всех отраслях. Суммарные валютные резервы ТНК превышают в несколько раз резервы всех национальных банков вместе взятых. Некоторые ТНК распоряжаются средствами, превышающими доход многих независимых государств, а характер международных операций делает их неподконтрольными национальным органам власти. В сфере управления ТНК находится около 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, железной руды, 85 % – меди и бокситов, 80 % – чаю и олова, 75 % – сырой нефти, натурального каучука и бананов. ТНК присутствуют и в высокотехнологических отраслях. Они продают 79 % продукции машиностроения, 80 % – электроники, 95 % – фармацевтики. Рынок гражданских самолетов, объем которого 1 трлн. долларов США контролируют в основном две ТНК – европейская «*Airbus Industry*» и американская «*Boeing*». Две-три ТНК контролируют практически всю международную сеть телекоммуникаций.

ТНК оказывают на функционирование мирового хозяйства как положительное, так и отрицательное воздействие. К положительным моментам можно отнести следующие:

- распространение новейших технологий и техники путем их вывоза и внедрения в филиалах, расположенных в различных странах мира;
- повышение уровня социально-экономического развития экономик принимающих стран;
- расширение международной торговли и валютно-финансовых отношений между странами на основе МРТ и кооперации;
- оптимизация размещения производства, движения капитала, структуры мирового хозяйства;

- повышение занятости и доходов населения, стимулирование международной трудовой миграции;
- содействие экономической интеграции.

К отрицательным моментам функционирования ТНК относятся:

- нежелательное вмешательство в деятельность принимающих стран для воздействия на принятие ими политических и экономических решений;
- использование «ножниц цен» на технологии и продукты традиционного производства ТНК;
- дестабилизация внутренних рынков.

В конце XX в. система международных экономических взаимодействий качественно изменилась, сложились единые экономические пространства, активизировалось международное сотрудничество в области содействия международной стабильности, решения экологических проблем как условия дальнейшего существования человечества, развитие теле- и радиокommunikаций, Интернета привели к возникновению глобального экономического пространства.

Термин «глобализация» впервые ввел в научный оборот экономист Т. Левит в 1983 г. Он определил глобализацию как феномен слияния рынков отдельных продуктов, производящимися ТНК.

Глобализация – это объективно обусловленный процесс общественного развития, связанный с переходом к постиндустриальному обществу. Основная сфера глобализации – это экономика. Предпосылки глобализации: МРТ, кооперация, снижение тарифов, транспортных расходов, развитие системы коммуникаций, совершенствование технологий финансовых операций, увеличение мирового объема производства.

Единого подхода к определению категории глобализации на сегодняшний день не существует, наиболее распространенными являются следующие:

- это высшая ступень интернационализации: активизация трансграничных потоков товаров и услуг, капиталов, технологии, информации, переориентация на мировой рынок в торговле, революция в технологии средств связи;
- МВФ выделяет следующие звенья глобализации: международная торговля, транснациональные финансовые потоки, перемещение технологий, культурный и информационный обмен;
- распространение либерально-капиталистической модели экономической системы с присущими ей политическими и культурными ценностями;
- в разных странах мира независимо от национальной специфики, но, не устранив ее, формируется модель экономики, функционирующая на основе

общих принципов, обеспечиваемых однотипными институтами (т.е. условия деятельности предприятий, финансовые рынки приводятся к общему виду и обеспечиваются сходной правовой структурой).

Можно выделить три аспекта глобализации:

- это исторический процесс;
- это унификация мира по одним принципам, ориентация на схожие ценности;
- дальнейшее усиление взаимозависимости стран.

Журнал «*Foreign Policy*» ежегодно публикует индекс глобализации 62 стран, на которые приходится 96 % мирового ВВП и 86 % населения Земли. При подсчете индекса учитываются 14 показателей, которые делятся на 4 группы: показатели экономической интеграции (объем международной торговли, прямых и портфельных иностранных инвестиций, международные платежи), показатели персональных контактов (международный туризм, международные телефонные переговоры, почтовые переводы), показатели технологизации (количество пользователей Интернетом), показатели участия в международной политике (количество посольств, участие в международных организациях). По 2004 г. в рейтинге лидируют соответственно Ирландия, Сингапур, Швейцария. Украина занимает 43 место и является последней в этом списке из стран ЦВЕ.

Глобализация проявляется и в образовательной сфере через гармонизацию образовательных стандартов и программ, особенно на уровне бакалавров и магистров. Болонский процесс, являющийся одним из ключевых звеньев европейской интеграции в сферах образования и науки призван способствовать формированию пространства, в границах которого будут действовать единые условия признания дипломов об образовании, трудоустройства и мобильности граждан.

Существуют как положительные, так и отрицательные стороны процесса экономической глобализации. В основном выгоды получают развитые страны, так называемые страны «золотого миллиарда», которые потребляют большую часть ресурсов. Определенные выгоды получают также страны, находящиеся на раннем этапе индустриализации, НИС, страны-экспортеры нефти. К положительным моментам процесса экономической глобализации относятся: создание новых рабочих мест, увеличение ассортимента доступных потребителям товаров, увеличение продолжительности жизни.

К отрицательным моментам экономической глобализации относятся:

- углубление дифференциации уровней социально-экономического

развития, как между странами, так и внутри стран (в том числе и внутри самих стран). Так, различия в душевых доходах 10 % самых богатых американцев по сравнению с 10 % самых бедных жителей Эфиопии, превышают 10000 раз;

- уменьшение удельного веса развивающихся стран в общемировом доходе при увеличении их участия в международной торговле;
- открытость финансовых рынков, обуславливает усиление макроэкономической нестабильности;
- возможность существования обедняющего экономического роста;
- тарифная политика развитых стран, по отношению к развивающимся странам, приводящая к тому, что последние теряют ежегодно до 50 млрд. долларов;
- обострение угрозы военных конфликтов (1/4 стран, чьи экономики зависят на четверть от экспорта сырья, вовлечены в военные конфликты).

#### **1.4. Классификация стран в международной экономике**

Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. В группы стран в международной экономике объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, схожую институциональную структуру хозяйственного управления, близкие принципы организации производства и общие проблемы. Соответственно выделяют промышленно развитые (индустриальные) страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов; страны с переходной экономикой, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике; развивающиеся страны, расположенные в Азии, Африке, Латинской Америке. Внутри последней группы выделяются новые индустриальные страны (Бразилия, Аргентина и др.) отличающиеся высокими темпами экономического роста; группа стран-экспортеров нефти (ОПЕК) с высоким уровнем дохода на душу населения. Вместе с тем, к развивающимся странам принадлежит свыше 40 стран, с населением более 500 млн. человек для которых характерен низкий уровень жизни, значительный внешний долг.

Мировой банк, использует в качестве критерия для классификации стран уровень ВВП на душу населения в год в текущих ценах. Эта классификация предполагает выделение четырех групп стран:

- низкодходная группа (ВВП менее 756 долларов);
- низ средней доходной группы (ВВП от 756 до 2995 долларов);
- верх средней доходной группы (ВВП от 2996 до 9265 долларов);

- высокодоходная группа (ВВП свыше 9266 долларов).

Мировой банк классифицирует также страны по степени открытости мировому рынку. В качестве показателя открытости экономики используются: удельный вес экспорта (экспортная квота), импорта (импортная квота), ПИИ к ВВП. Комбинация экспортной и импортной квот отражает масштабы связей отдельных экономик с мировым хозяйством. Мировой банк выделяет страны с относительно закрытой экономикой с долей экспорта в ВВП менее 10 % , страны с относительно открытой экономикой с долей экспорта в ВВП более 35 %.

### **1.5. Современные формы МЭО**

Мировое хозяйство на современном этапе использует разнообразные формы экономических отношений между государствами и другими субъектами хозяйственной деятельности. МЭО – это совокупность международных экономических связей, которые формируются под воздействием производительных сил, экономического и политического устройства страны.

Основные формы МЭО: международная торговля, международное перемещение капитала, рабочей силы, технологий, валютно-финансовые отношения, экономическая интеграция.

Существуют следующие концепции трансформации МЭО:

1. Концепция нового международного экономического порядка (1974 г.) выдвинута развивающимися странами и направлена на противодействие доминированию ТНК в МЭО, ее содержание заключалось в следующем:

- установление экономически обоснованных цен на сырье и промышленную продукцию;
- установление для развивающихся стран специальных режимов валютно-финансовых отношений;
- устранение дискриминации, использование системы льгот при осуществлении внешнеэкономической деятельности развивающимися странами.

2. Концепция международной экономической безопасности (80-гг. XX в.) затрагивала интересы всех стран мирового хозяйства и предполагала:

- выравнивание темпов экономического развития развивающихся стран и стран с переходной экономикой;
- ликвидацию дискриминации во внешнеэкономической деятельности стран;
- совместные усилия стран, направленные на решение проблем внешней задолженности, экологических проблем, предотвращение угроз междуна-

родного терроризма, наркобизнеса и других глобальных проблем.

### **Основные понятия**

Международная микроэкономика, международная макроэкономика, мировой рынок, мировое хозяйство, интернационализация, глобализация, экспортная квота, импортная квота, формы МЭО.

### **Тесты**

1. Функциональное строение международной экономики объясняется:
  - а) исторической последовательностью развития форм МЭО;
  - б) существованием в мировом хозяйстве стран с разным уровнем ВВП на душу населения;
  - в) активизацией интеграционных процессов в мировом хозяйстве;
  - г) правильные ответы б), в).
2. Что из перечисленного не относится к основным чертам мирового рынка:
  - а) категория товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные границы;
  - б) межгосударственное перемещение товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;
  - в) оптимизация использования факторов производства;
  - г) самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием движения товаров и услуг.
3. Мировое хозяйство – это ...
  - а) часть экономической теории;
  - б) совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства;
  - в) международный обмен товарами;
  - г) синоним международного разделения труда.
4. Глобализация как экономическое явление представляет собой:
  - а) активизацию трансграничных потоков товаров и услуг, капиталов, технологии, информации, переориентацию на мировой рынок в торговле, революцию в технологии средств связи;
  - б) распространение либерально-капиталистической модели экономической системы с присущими ей политическими и культурными ценностями;
  - в) модель экономики, функционирующую на основе общих принципов, обеспечиваемых однотипными институтами;
  - г) правильные ответы а), б), в).
5. Если доля экспорта в ВВП страны не превышает 10 %, то экономика

такой страны считается:

- |                           |                             |
|---------------------------|-----------------------------|
| а) относительно закрытой; | в) сверх открытой;          |
| б) относительно открытой; | г) информации недостаточно. |

### **Задачи и упражнения**

1. В 1999 г. ВВП Украины составил 130442 млн. грн., население 4929,8 тыс. человек, обменный курс гривны к доллару был 413,04 грн. за 100 долларов США. К какой группе стран по уровню средне душевых доходов относилась Украина в 1999 г.?

2. В 2005 г. ВВП Украины составил 424741 млн. грн., население – 46 929 тыс. человек, обменный курс гривны к доллару был 505,00 грн. за 100 долларов США. К какой группе стран по уровню средне душевых доходов относилась Украина в 2005 г.? Как изменилось положение Украины в международной экономике в соответствии с данной классификацией? Проанализируйте причины этих изменений.

3. Есть следующие данные, характеризующие экономику Украины в 1999 г.: ВВП = 130442 млн. грн., экспорт товаров и услуг = 15196 млн. долларов США, обменный курс гривны был 413,04 грн. за 100 долларов США. Рассчитать экспортную квоту Украины. К какой группе стран по степени открытости мировому рынку относилась Украина в 1999 г.?

4. В 2005 г. украинская экономика характеризовалась следующими макроэкономическими показателями: ВВП = 424741 млн. грн., экспорт товаров и услуг = 40363млн. долларов США, импорт товаров и услуг = 39071млн. долларов США; обменный курс гривны к доллару был 505,00 грн. за 100 долларов США. Рассчитать экспортную, импортную квоту. Что можно сказать о масштабах связей украинской экономики с мировым хозяйством?

## **ТЕМА 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ**

### **2.1. Торгуемые и неторгуемые товары**

В системе МЭО особое место занимает международная торговля. Ее становление и развитие происходило в течение нескольких тысячелетий. Но как

свидетельствует международная статистика, основной прирост мирового ВВП и объема международной торговли происходил во второй половине XX в. С 1900 по 1950 гг. объем мирового ВВП увеличился в 3 раза, во столько же – мировой экспорт товаров. В последующие десятилетия (с 1950 по 2000 гг.) мировое производство и экспорт возросли соответственно в 6 и 11 раз. Благодаря ускоренному развитию мировой экономики и торговли произошел рост общего уровня жизни населения.

Международная торговля – это сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Международная торговля состоит из двух встречных потоков экспорта и импорта и характеризуется торговым сальдо (торговым балансом) и торговым оборотом. Экспорт и импорт рассчитываются странами, как в натуральных, так и в стоимостных показателях. Стоимостные показатели рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США для возможностей международного сопоставления. Экспорт – это продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу. Импорт – это покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы. Соответственно, торговое сальдо – это разность стоимостных объемов экспорта и импорта, а торговый оборот – это сумма стоимостных объемов экспорта и импорта. Наиболее часто применяемыми в международной практике для оценки стоимостных объемов экспорта и импорта являются базисные условия и цены *FOB* (ФОб) при экспорте и *CIF* (СИФ) при импорте. Стоимость экспорта на основе *FOB* предполагает учет в цене товара расходов, связанных с доставкой в порт и погрузкой на борт судна (основная часть товаров в международной торговле перевозится морским транспортом). Стоимость импорта на основе *CIF* предусматривает учет в цене товара расходов, связанных с доставкой в порт, погрузкой на борт судна, покупкой страховки, оплатой фрахта и других сборов. Следовательно, стоимость мирового экспорта статистически всегда будет меньше стоимости импорта.

Структуру мирового товарного рынка можно рассматривать как в географическом (рис. 2.1), так и в товарно-отраслевом аспектах (рис. 2.2).

Теория международной экономики предполагает, что международная мобильность товаров ограничена межстрановыми барьерами. Товары могут не продаваться на мировом рынке или по причине их неконкурентоспособности, (что устранимо), или по причине невозможности поставить их на мировой рынок, их принципиальной «неторгуемости». Поэтому с точки зрения международной мобильности все товары делятся на торгуемые и неторгуемые.

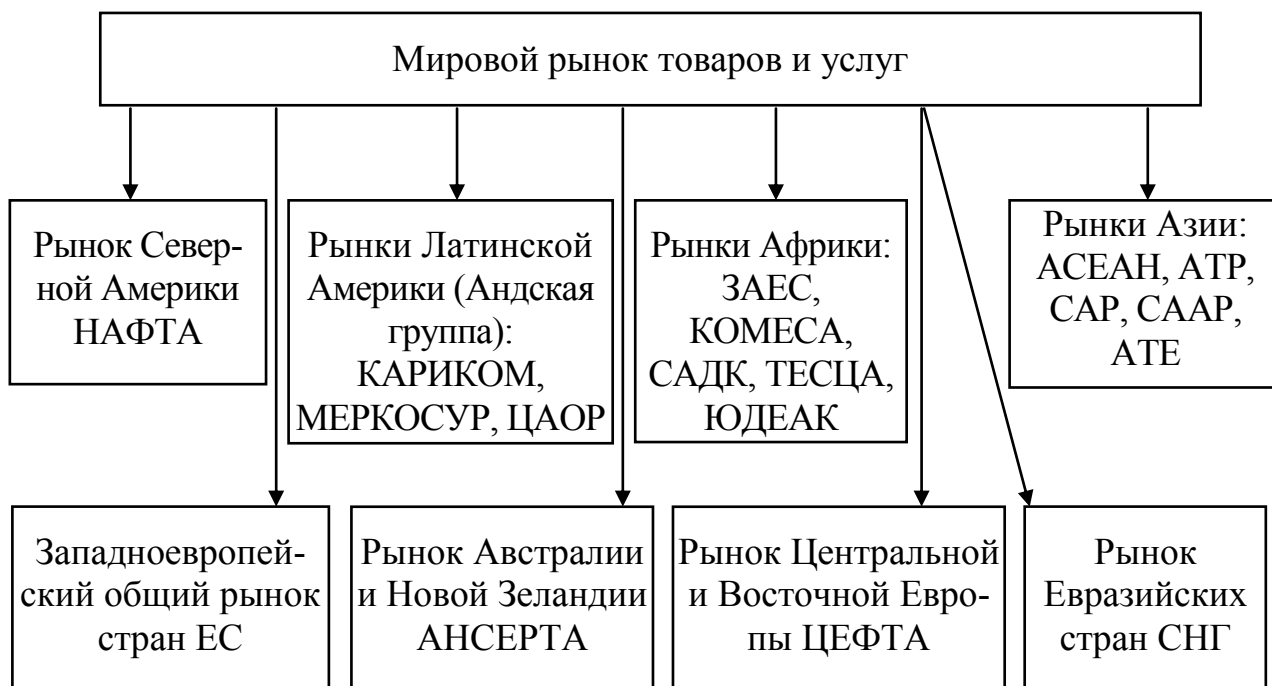


Рисунок 2.1 – Географическая структура мирового рынка

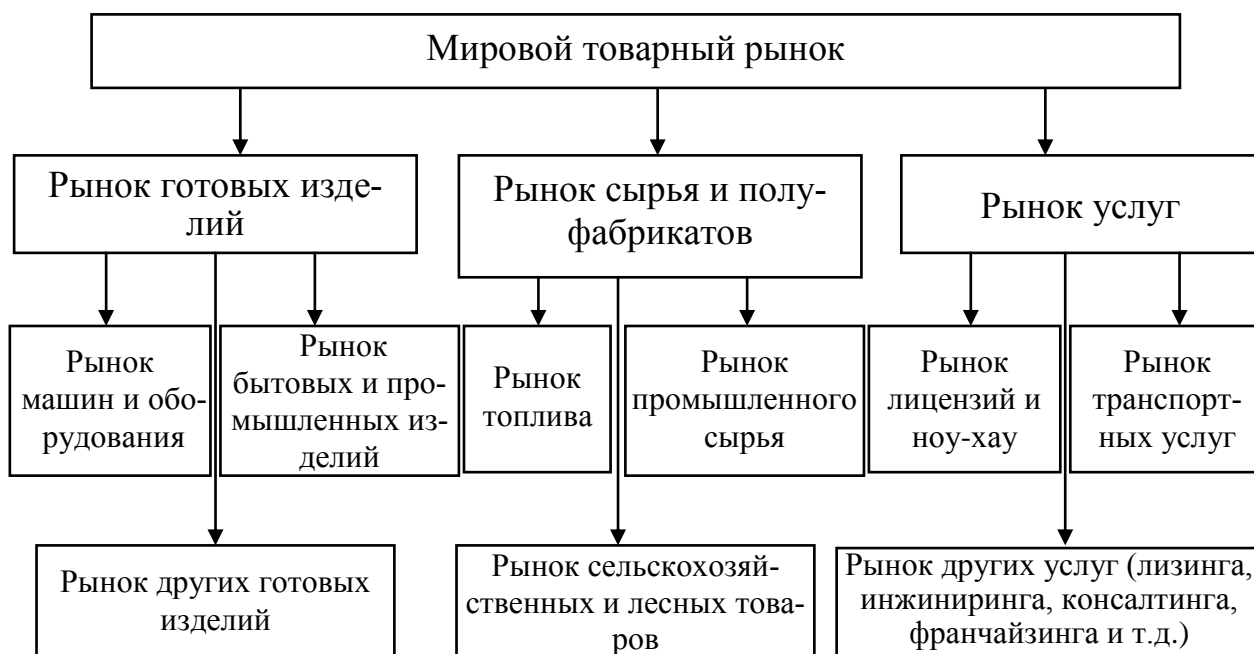


Рисунок 2.2 – Товарно-отраслевая структура мирового рынка

Торгуемые – товары, которые могут перемещаться между странами. Неторгуемые – товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не перемещаются между странами. Наличие в экономике неторгуемых товаров приводит к тому, что любое изменение экономической политики может привести к возникновению социально-экономических проблем.

Различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами заключаются в следующем:

- цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения, как на мировом рынке, так и соотношением спроса и предложения внутри страны. Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения внутри страны;

- поддержание баланса внутреннего спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, как для неторгуемых товаров: недостаток внутреннего спроса может быть компенсирован увеличением экспорта, а недостаток внутреннего предложения – увеличением поставок импорта. Для неторгуемых товаров поддержание внутреннего баланса спроса и предложения более важно, при его нарушении возникают социально-экономические диспропорции.

- динамика внутренних цен на торгуемые товары следует за динамикой и уровнем цен на торгуемые товары в других странах. Внутренние цены на неторгуемые товары могут существенно отличаться от цен других стран.

Примерами неторгуемых товаров являются недвижимость, а также определенные услуги (услуги парикмахерской, химчистки, прачечной).

Существует следующая зависимость: если цена товара на единицу веса высока, то этот товар является торгуемым (например, золото). Вне зависимости от транспортных издержек цена на золото практически одинакова во всех мировых центрах торговли им.

Является ли товар торгуемым или неторгуемым, зависит также от транспортных расходов на его перемещение за рубеж и межстрановых торговых барьеров. Сокращение транспортных расходов в связи с развитием технологии ведет к увеличению количества торгуемых товаров, а усиление протекционизма во внешнеторговой политике – к их сокращению.

Значение международной торговли для мирового экономического развития иллюстрирует таблица 2.1.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели развития мирового хозяйства

	1900	1929	1950	1980	2000	2003
Население, млн. человек	1509,5	1975,0	2507	4400	6000	6268
ВВП, млрд. долл.	2590,0	4995,0	7555	27105	46580	49315
Рост ВВП разы (1900 = 1) по ППС на 2000 г.	1,0	1,9	2,9	10,5	18	19
ВВП на душу населения по ППС на 2000 г.(1900 = 1)	1,7	2,5	3,0	6,2	7,8	
Экспорт млрд. долларов	255	535,0	775	3935	9040	
Доля экспорта в ВВП, в %	9,7	10,5	10	14,5	19,0	

В последние 30 лет XX в. Физический объем мирового товарного экспорта возрос в 4,9 раза, а ВВП – в 2,4 раза. В 90-е годы темп прироста экспорта по сравнению с 70-ми годами возрос в 2,4 раза и в результате часть мирового ВВП, находящаяся в движении на мировом рынке к 2003 г. составила 23 %.

Доля развивающихся стран в международной торговле возросла и к 2000 г. составила 32 %, причем в последние 30 лет в промышленном экспорте их доля возросла с 5,5 % до 26 %. Но контроль за мировыми товарными потоками по прежнему осуществляют США, ЕС, Япония. На США приходится 12,2 % мирового экспорта и 16,1 % мирового импорта (2000 г.). В структуре международной торговли растет удельный вес промышленной продукции (в 2000 г. 77 % от общего объема) и по прогнозам к 2010 г. этот показатель составит 83 %.

Треть экспорта промышленной продукции в мире осуществляют ТНК, на их долю приходится также  $\frac{3}{4}$  на мировом рынке технологий и управленческих услуг.

Участие в международной торговле имеет большое значение для развития украинской экономики: на долю Украины в 2002 г. приходилось 0,07 мирового ВВП и 0,3 % мирового объема экспорта. В последние годы структура украинского экспорта и импорта достаточно стабильна. Основу товарной структуры украинского экспорта составляют недрагоценные металлы и изделия из них, минеральные продукты, продукция химической промышленности, механическое и электрическое оборудование. В общем объеме импорта преобладают энергетические материалы, нефть и продукты ее переработки. Географическая структура украинской международной торговли обширна, так в 2006 г. Украина осуществляла внешнеторговые операции с партнерами из 213 стран, основным торговым партнером Украины остается Российская Федерация (22 %

экспортных поступлений и 31 % импортных).

## 2.2. Международная торговля услугами

Сфера услуг занимает все больший удельный вес в международной экономике. В настоящее время по оценкам Мирового банка услуги составляют около 68 % мирового ВВП.

В соответствии с определением Мирового банка услуга – это изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей.

Под торговлей услугами понимается их поставка несколькими способами. Во-первых, трансграничная поставка, то есть поставка услуг с территории страны, где находится поставщик, на территорию страны, где находится потребитель, например дистанционное обучение. Во-вторых, это потребление за рубежом, предполагающее передвижение потребителя или перемещение его собственности в страну, где услуга оказывается (например, услуги, оказываемые местными гидами в зарубежной туристической поездке). В-третьих, коммерческое присутствие одной страны на территории другой, где и предоставляется услуга (деятельность иностранного банка). В-четвертых, это перемещение физических лиц, например, специалиста по управленческому консультированию или врача на территорию страны, где находятся потребители услуг.

Одним из основных актов, регулирующих международную торговлю услугами, является Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС). Соглашение обеспечивает правовую базу для решения вопросов об устранении препятствий для торговли и инвестиций в сфере услуг.

Классификация услуг основана на Международной стандартизированной промышленной классификации, принятой Организацией Объединенных Наций. Большая часть из них производится и потребляется исключительно в национальных рамках, то есть является неторгуемой.

И торговля товарами, и торговля услугами входят в счет текущих операций платежного баланса любой страны. Но существуют и качественные различия между товарами и услугами:

Товары	Услуги
осязаемы	неосязаемы
видимы	невидимы
поддаются хранению	не поддаются хранению
торговля товарами не связана с их производством	торговля услугами связана с их производством

экспорт товара означает вывоз с таможенной территории страны	экспорт услуги означает оказание услуги нерезиденту, даже если он находится на таможенной территории данной страны
--	--

Однако существуют многочисленные исключения, например некоторые услуги, вполне осязаемы (компьютерная программа), вполне видимы (модельная стрижка), поддаются хранению (услуги телефонного автоответчика) и не всегда требуют прямого взаимодействия покупателя и продавца (выдача денег в банкомате).

В аналитических целях используются различные критерии для классификации услуг. В Мировом банке принят расширительный подход к услугам, в число которых включается и движение дохода. Услуги делятся на:

- факторные услуги – платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства (доходы на инвестиции, роялти и лицензионные платежи, зарплата, выплаченная нерезидентам);
- не факторные услуги – остальные виды услуг (транспорт, путешествия и прочие нефинансовые услуги).

Это деление важно для обсуждения проблем регулирования международной торговли услугами в рамках ГАТТ/ВТО, которые концентрируются преимущественно на не факторных услугах.

В соответствии со способами доставки услуг потребителю услуги делятся на:

- услуги, связанные с инвестициями – банковские, гостиничные и профессиональные услуги;
- услуги, связанные с торговлей – транспорт, страхование;
- услуги, связанные одновременно и с торговлей и с инвестициями – связь, строительство, компьютерные и информационные услуги, культурные услуги.

Международная торговля услугами развивается в последние годы высокими темпами, этому способствует НТП, в частности развитие информационных технологий, возрастание потребления услуг в большинстве стран мира, рост открытости национальных экономик. Производители услуг интегрируются в систему мирохозяйственных связей по многим направлениям: обеспечивают растущие транспортные, коммуникационные и культурные связи. Увеличение объемов других видов коммерческих услуг сопровождается изменением их функций: многие из них ранее опосредовали движение товаров, а сейчас реализуются на самостоятельной основе. С середины 70-х гг. XX в. Объемы международной торговли услугами в мировом хозяйстве по темпам прироста опережают товарную массу. Доля услуг в общей стоимости экспорта товаров и

услуг за 1980–2003 гг. возросла с 20 до 31 %. Особенно быстро развивается торговля высокотехнологичными и наукоемкими услугами – финансовыми, информационными, инженерно-строительными, консалтинговыми, аудиторскими, страхования. Их удельный вес в стоимости экспорта коммерческих услуг возрос с 16 % в 1980 г., до 42 % в 2003 г., при снижении доли туристических поездок и транспортных услуг. По данным ВТО (Всемирной торговой организации) в 2005 г. мировой экспорт коммерческих услуг составил 2414,7 млрд. долларов против 362 млрд. в 1980 г. Лидером в торговле услугами являются США, доля которых в мировом экспорте и импорте коммерческих услуг составила 14,6 и 12,2 % соответственно. В пятерку стран с наибольшими объемами экспорта и импорта услуг, кроме США, в 2005 г. входили Великобритания, Германия, Франция, Япония.

В Украине также растет удельный вес услуг в общем объеме внешнеторговых операций, так за 1 полугодие 2006 г. экспорт услуг увеличился на 22,6 % и составил 3522,9 млн. долларов США, импорт – на 20,8 % и составил 1588,6 млн. долларов США. Украина осуществляла внешнеторговые операции услугами с 197 странами. Наибольший удельный вес в экспорте занимают транспортные (74,6 %), профессиональные и технические (10,8 %) услуги, в импорте – транспортные (20,8 %), деловые, профессиональные, технические (18,1 %), государственные (17,4 %), финансовые (10,6 %) услуги.

### 2.3. Инструменты анализа международной торговли

Международная экономика изучает не только международную торговлю, но и то воздействие, которое она оказывает на экономический рост и распределение доходов между странами.

Условия торговли – это соотношение экспортных и импортных цен определенного товара, страны в целом.

Условия торговли измеряются с помощью индекса:

$$T = \frac{P_x}{P_{im}}$$

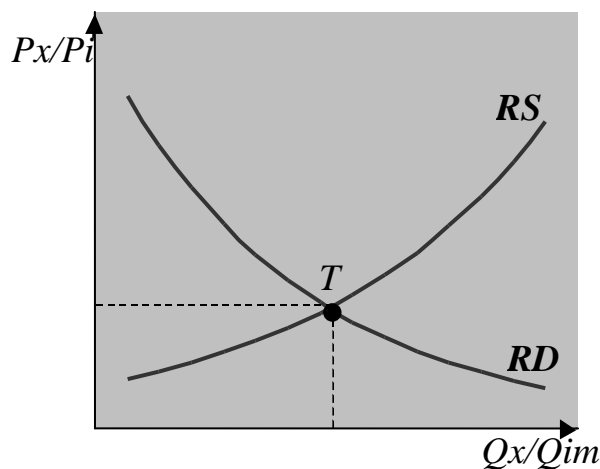
где  $T$  – условия торговли;  $P_x$  – индекс экспортных цен;  $P_{im}$  – индекс импортных цен.

Графически условия торговли выглядят следующим образом (рис. 2.3).

Где  $RS$  – относительное предложение товаров на экспорт;  $RD$  – относительный спрос на импорт;  $Q_x/Q_{im}$  – отношение объемов экспорта и импорта.

Рост величины индекса, например, со 100 до 105 свидетельствует об

улучшении условий торговли данной страны, т. е. меньшее количество экспорта потребуется для того, чтобы оплатить данное количество импорта. Все страны стремятся улучшить условия торговли, т. е. добиться более благоприятного



соотношения цен на импортируемые и экспортируемые товары.

Рисунок 2.3 – Условия торговли

Относительный спрос на импорт характеризуется понятием эластичность. Эластичность импорта – изменение спроса на импорт, в результате изменения условий торговли:

$$E_{im} = \frac{\Delta IM, \%}{\Delta P_{im}, \%};$$

где  $E_{im}$  – эластичность спроса на импорт,  $\Delta IM, \%$  – процентное изменение объемов импорта,  $\Delta P_{im}, \%$  – процентное изменение цены импорта.

Если  $E_{im} > 1$ , то спрос на импорт эластичный, если  $E_{im} < 1$ , то спрос на импорт неэластичный. Рост индекса условий торговли приведет к увеличению расходов страны на импорт, в том случае, если спрос на импорт является эластичным (подобная ситуация наблюдается в последние годы в России) и сократить расходы на импорт, если спрос на импорт не эластичен. Но возможности импорта страны ограничены возможностями ее экспорта, следовательно, при эластичном импорте и снижении цены на него, объем экспорта должен возрасти.

Эластичность экспорта – изменение предложения товаров на экспорт, в результате изменения условий торговли:

$$E_x = \frac{\Delta X, \%}{\Delta P_{im}, \%}$$

где,  $E_x$  – эластичность экспорта,  $\Delta X$ , % – процентное изменение объемов экспорта;  $\Delta P_{im}$ , % – процентное изменение цен на импортные товары.

Эластичность экспорта и эластичность импорта – это две стороны одного процесса. Высокая эластичность предложения товаров на экспорт позволяет производителям быстро реагировать на изменение конъюнктуры мирового рынка, низкая эластичность может привести к социально-экономическим проблемам. Так, в 70-е гг. XX в. в силу развития ресурсосберегающих технологий импортный спрос развитых стран на сырье из развивающихся стран (традиционная статья экспорта развивающихся стран) сократился. Условия торговли развивающихся стран ухудшались, но потребность в промышленных товарах, импортируемых из развитых стран, увеличивалась. Низкая эластичность не позволяла быстро изменять структуру производства. Для преодоления возникшей проблемы часть развивающихся стран пошла по пути импортозамещения, кроме этого в 1974 г. развивающиеся страны выдвинули концепцию нового международного экономического порядка.

Проблемы влияния экономического роста на международную торговлю являются предметом дискуссий для экономистов. Экономический рост с точки зрения воздействия на международную торговлю может быть:

– экспортрасширяющим – непропорциональное расширение производственных возможностей страны в направлении выпуска экспортируемых товаров. Такой рост ухудшает условия торговли страны в пользу ее торговых партнеров и сокращает выгоды от увеличения производства. Графически это отражается сдвигом кривой относительного предложения товаров на экспорт ( $RS$ ) вправо вниз (рис. 2.4). Крайний случай экспортрасширяющего роста – это так называемый экономический рост, не выводящий из нищеты, т.е. такое ухудшение условий внешней торговли страны, при котором ее положение станет еще хуже того, в котором она оказалась, если бы вообще не стремилась к экономическому росту. Теория экономического роста, не выводящего из нищеты, получила распространение 50-60-е годы XX в., сейчас большинство экономистов считают, что теория не имеет практического значения;

– импортозамещающим – непропорциональное расширение производственных возможностей страны в направлении производства импортируемых товаров. Такой рост улучшает условия торговли страны и увеличивает выгоды от роста производства. Графически это отражается сдвигом кривой относительного предложения товаров на экспорт ( $RS$ ) влево вверх (рис. 2.5).

– нейтральным – пропорциональное расширение производственных

возможностей страны в направлении выпуска экспортируемых и импортируемых товаров. Такой рост не изменит условия торговли страны.

Практическое значение исследований воздействия на международную торговлю экономического роста заключается в следующем:

– выбор внешнеэкономической политики между экспортрасширяющим и импортозамещающим экономическим ростом актуален в случае, когда страна достаточно велика, чтобы изменение ее относительных цен на экспорт и импорт влияло на мировые цены;

– увеличение инвестиций в импортозамещающие отрасли улучшает условия торговли страны, рост инвестиций в экспортно-ориентированные отрасли ухудшает условия торговли страны.

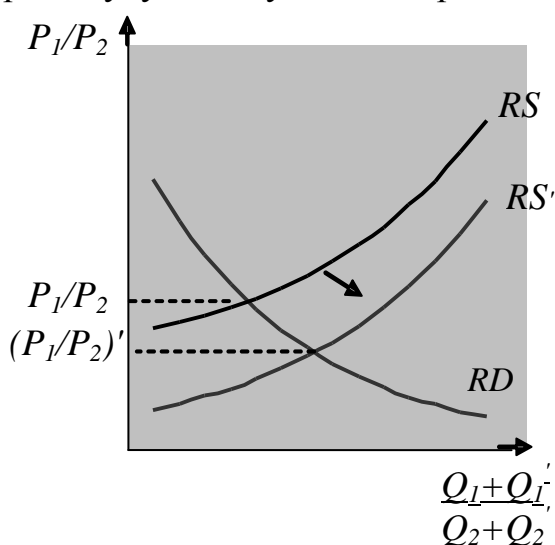


Рисунок 2.4 – Экспортрасширяющий экономический рост

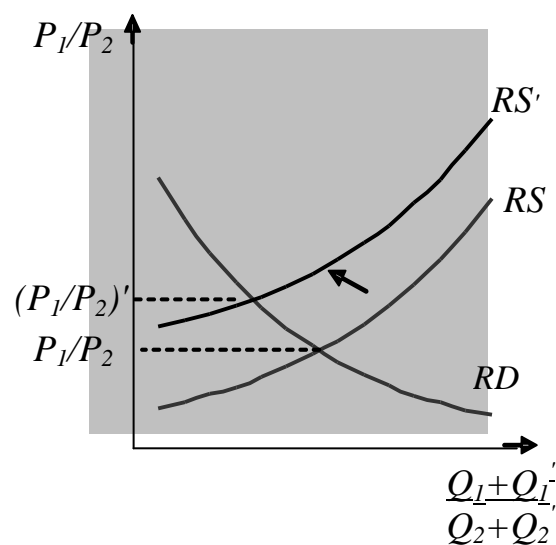


Рисунок 2.5 – Импортозамещающий экономический рост

Для анализа зависимости между внутренним и внешним макроэкономическим равновесием используется модель торгуемых/неторгуемых товаров (ТНТ). Предложение в модели представлено следующим образом: учитывается только один фактор производства – труд ( $L$ ), имеет место полная занятость; производятся как торгуемые ( $Q_t$ ), так и неторгуемые товары ( $Q_n$ ); учитывается предельная производительность труда в производстве торгуемых товаров ( $A_t$ ) и неторгуемых товаров ( $A_n$ ). Выразив производство неторгуемых товаров через производство торгуемых, можно получить аналитическую модель границы производственных возможностей, которая показывает максимальное количество неторгуемых товаров, которое можно производить, выпуская при этом торгуемые товары:

$$Q_n = A_n \cdot L - \frac{A_n}{A_t} \cdot Q_t.$$

Графически эта модель представлена на рис. 2.6 а).

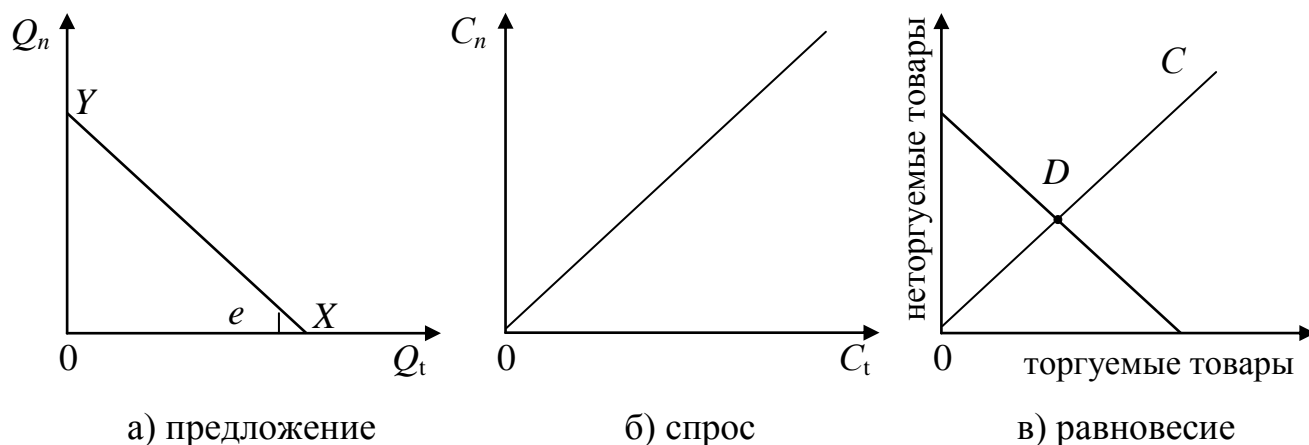


Рисунок 2.6 – Модель ТНТ

Угол наклона прямой  $XU$  ( $e$ ) равен относительной цене торгуемых товаров, выраженных через цену неторгуемых товаров. В модели это соотношение называют реальным обменным курсом:

$$e = \frac{P_t}{P_n} = \frac{A_n}{A_t}.$$

Спрос в модели представлен как сумма расходов на торгуемые товары ( $C_t$ ) и неторгуемые товары ( $C_n$ ), причем торгуемые и неторгуемые товары потребляются в одинаковой пропорции независимо от уровня расходов, т. е.  $C_t/C_n$  – константа. Графически спрос представлен на рис. 2.6 б).

Совместив графики предложения и спроса ТНТ, можно определить равновесие. Равновесие в модели ТНТ устанавливается в точке  $D$  рис. 2.6 в).

Правило ТНТ – повышение совокупного спроса приводит к увеличению производства неторгуемых товаров, сокращению производства торгуемых товаров и относительному росту импорта.

Данное правило позволяет анализировать и объяснять экономические ситуации, связанные с резким изменением в доходах страны или стоимости природных ресурсов. Такие ситуации в экономической науке получили название «голландская болезнь». Увеличение доходов от экспорта природных ресурсов способствует повышению равновесного обменного курса и/или общего уровня

заработной платы, ограничивая конкурентоспособность иных торгуемых секторов экономики. Укрепление национальной валюты также приводит к увеличению покупательной способности населения (по мере удешевления импортных товаров) и, следовательно, к повышению уровня жизни. Рост потребления стимулирует развитие производства в неторгуемом секторе. Но под угрозой оказывается конкурентоспособность продукции торгуемых секторов, не связанных с добычей природных ресурсов. Укрепление национальной валюты, вызывающее сильное воздействие на не сырьевые торгуемые сектора, может негативно сказаться на равновесном уровне занятости. Добывающий сектор обеспечивает не так много рабочих мест. Следовательно, если под влиянием повышения обменного курса начинает формироваться более капиталоемкая и менее трудоемкая модель производства в других отраслях промышленности, то это может привести к соответствующему сокращению занятости. Потенциальный негативный эффект можно смягчить, используя возможности налоговой системы: увеличить прямое обложение добывающего сектора, сохраняя при этом его прибыльность на уровне, обеспечивающем дальнейшее развитие, а возросшие налоговые поступления использовать для снижения общего налогового бремени в экономике.

### **Основные понятия**

Международная торговля, экспорт, импорт, торговое сальдо, торговый оборот, условия торговли, экспортрасширяющий рост, импортозамещающий рост.

### **Тесты**

1. Суммарная стоимость экспорта и импорта страны составляет:
  - а) торговое сальдо;
  - б) торговый оборот;
  - в) экспортную квоту;
  - г) импортную квоту.
2. Отрицательной величиной может быть:
  - а) торговое сальдо;
  - б) торговый оборот;
  - в) экспортная квота;
  - г) импортная квота.
3. Условия торговли отражают соотношение между:
  - а) объемами экспорта и импорта;
  - б) торговым сальдо и торговым оборотом;
  - в) уровнем экспортных и импортных цен;
  - г) торговым оборотом и ВВП.
4. Если Франция экспортирует в Англию вино, а Англия экспортирует во Францию сукно, то повышение цены на вино относительно цены на сукно означает:

- а) улучшение условий торговли для Франции;
- б) ухудшение условий торговли для Англии;
- в) улучшение условий торговли для Англии;
- г) правильные ответы а), б).

5. Если спрос на импорт является эластичным, то в случае улучшения условий торговли страна:

- а) увеличит расходы на импорт;
- б) сократит расходы на импорт;
- в) увеличит объем экспорта;
- г) правильные ответы а), в).

6. Рост реального обменного курса:

- а) способствует повышению общего уровня заработной платы;
- б) ограничивает конкурентоспособность торгуемых секторов экономики;
- в) увеличивает покупательную способность населения
- г) правильные ответы а), б), в).

### Задачи и упражнения

1. По данным Госкомстата Украины украинский экспорт за 9 месяцев 2002 года составил 16,1 млрд. долларов; импорт –15,1 млрд. долларов. По сравнению с 2001 годом экспорт возрос на 7,9 %, импорт – на 5,9 %. Вычислить: а) торговый баланс (сальдо); б) торговый оборот за 2001 и 2002 гг.

2. Объем экспорта внешней торговли Украины товарами за январь – август 2005 г. составил 22438,7 млн. долл. США, а импорта – 22810,9 млн. долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. возрос соответственно на 6,8 % и на 26,4 %. Вычислить: а) торговый баланс (сальдо); б) торговый оборот Украины за январь-август 2004, 2005 гг.

3. Объем экспорта внешней торговли Украины товарами за январь – ноябрь 2004 г. составил 29482,7 млн. долл. США, импорта – 26070,3 млн. долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2003 г. возрос соответственно на 42,7 % и на 28,2 %. Вычислить: а) торговый баланс (сальдо); б) торговый оборот Украины за январь-ноябрь 2003, 2004 гг.

4. Объем экспорта товаров и услуг Украины за январь-ноябрь 2004г. составил 29482,7 млн. долл. США, импорта – 26070, 3 млн. долл. 18 % экспорта и 41 % импорта приходилось на Российскую Федерацию. Рассчитать торговый оборот и торговое сальдо внешней торговли Украины с Россией за данный период.

5. Объем экспорта товаров и услуг Украины за январь-ноябрь 2004 г.

составил 29482,7 млн. долл. США, импорта – 26070,3 млн. долл. 18 % экспорта и 41 % импорта приходится на Российскую Федерацию. Рассчитать удельный вес торгового оборота с Россией в общем торговом обороте Украины.

6. Предельная производительность труда в производстве торгуемых товаров  $A_t = 6$ , в производстве неторгуемых –  $A_n = 4$ , общее количество труда, имеющееся в экономике,  $L = 240$  человеко-часов в год, зарплата  $W = 24$  долл. в час. Составить уравнение кривой производственных возможностей торгуемых и неторгуемых товаров. Каковы координаты точек, ее определяющих? Определить цену торгуемых и неторгуемых товаров; реальный обменный курс.

7. Предельная производительность труда в производстве торгуемых товаров  $A_t = 12$ , в производстве неторгуемых –  $A_n = 8$ , общее количество труда, имеющееся в экономике,  $L = 480$  человеко-часов в год, зарплата  $W = 48$  ден. ед. в час. Составить уравнение кривой производственных возможностей торгуемых и неторгуемых товаров. Каковы координаты точек, ее определяющих? Определить цену торгуемых и неторгуемых товаров; реальный обменный курс.

### **ТЕМА 3. Теории международной торговли**

#### **3.1. Меркантилистская теория**

Одной из первых экономических доктрин, анализирующих международную торговлю и ее роль в экономическом развитии страны, была доктрина меркантилистов. Ее представители отождествляли богатство страны с золотом и серебром и считали, что при ограниченности золота и серебра, богатство одной страны может увеличиваться только за счет сокращения богатства другой страны. Поэтому меркантилисты полагали, что страна должна как можно больше продавать товаров за рубеж и, тем самым, обеспечивать приток драгоценных металлов в страну и как можно меньше тратить золота и серебра на покупку импортных товаров. В числе конкретных мер, осуществляемых государством для достижения этой цели, назывались следующие: поддержание положительного торгового баланса, регулирование объемов международной торговли с помощью тарифных и нетарифных методов, ограничение вывоза сырья и беспошлинный его ввоз, запрет на торговлю колоний с другими странами кроме метрополий. Такая политика получила название докапиталистический протекционизм.

### 3.2. Классические теории международной торговли

Противоположных взглядов придерживались классики политэкономии А. Смит и Д. Рикардо. А. Смит впервые обосновал выгоды свободной торговли. Главная идея состояла в том, что основой богатства нации служит разделение труда, и выгоду получают те страны, которые участвуют в международном разделении труда. Международное разделение труда должно осуществляться с учетом абсолютных преимуществ (способностью производить товар с наименьшими затратами), которыми обладает та или иная страна. Предпосылки, на которых основана теория, следующие: учитывается только один фактор производства – труд, в экономике имеет место полная занятость, совершенная конкуренция, отсутствуют государственное вмешательство в регулирование международной торговли и транспортные расходы.

Теория абсолютных преимуществ, сформулированная А. Смитом, гласит, что международная торговля будет взаимовыгодной в том случае, если страны экспортируют товары, которые они производят с абсолютными преимуществами, а импортируют те товары, которые производятся другими странами с абсолютными преимуществами.

Таблица 3.1 – Анализ абсолютных преимуществ

Товар	Страна А	Страна Б
1 оборудования	1 рабочий день	4 рабочих дня
1 сырья	3 рабочих дня	2 рабочих дня

Доказательство теории абсолютных преимуществ иллюстрирует таблица 3.1. Как видно из таблицы 3.1, в стране А на внутреннем рынке можно обменять 1 оборудования на  $1/3$  сырья, если же импортировать сырье из страны Б, то 1 оборудования можно обменять на  $1/2$  сырья. В свою очередь, в стране Б на внутреннем рынке 1 сырья можно обменять на  $2/4$  оборудования, а, импортируя оборудование из страны А, за 1 сырья можно получить 2 единицы оборудования.

Дальнейшее обоснование выгод свободной торговли связано с именем Д. Рикардо, который доказал, что абсолютные преимущества, рассматриваемые А. Смитом, частный случай общего правила. Теория сравнительных преимуществ, Д. Рикардо – основа для объяснения причин и направлений международной торговли. Теория основана на тех же предпосылках, что и теория абсолютных преимуществ, но кроме этого вводится понятие альтернативная (сравнительная) цена – цена одного товара, выраженная через цену другого то-

вара (или затраты труда на производство одного товара, выраженные через затраты труда на производство другого товара).

Теория сравнительных (относительных) преимуществ Д. нна рдо – если страны экспортируют товары, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной независимо от наличия абсолютных преимуществ у торгующих стран.

Таблица 3.2 – Анализ сравнительных преимуществ

Товар	Португалия	Англия
единица вина	1 рабочий день	3 рабочих дня
единица сукна	2 рабочих дня	4 рабочих дня

Доказательство теории Д. нна рдо иллюстрирует таблица 3.2. Как видно из таблицы 3.2 в Португалии издержки на производство сукна составят  $2/1$  затрат на производство вина, в Англии –  $4/3$ , т. Е. относительно меньше. С вином наоборот, издержки на производство вина составят  $1/2$  затрат на производство сукна, в Англии –  $3/4$ . Следовательно, Португалии выгоднее экспортировать вино, а Англии экспортировать сукно.

При специализации стран на производстве и экспорте тех товаров, где они имеют сравнительные преимущества, наблюдается экономический эффект, который получил название выигрыш от торговли. Выигрыш от торговли можно рассматривать с двух сторон:

- экономия затрат труда;
- рост потребления.

Следовательно, участие страны в международной торговле с учетом сравнительных преимуществ позволяет стране иметь более высокий уровень потребления при имеющихся ресурсах (рис. 3.1).

Страна 1

Страна 2

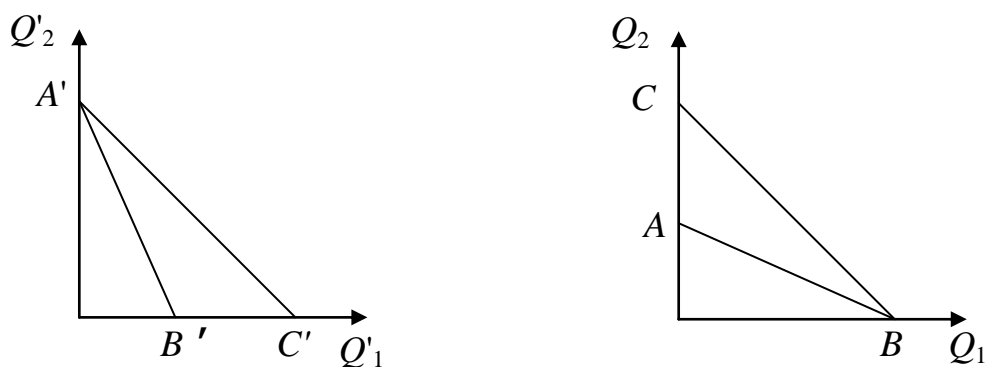


Рисунок 3.1 – Увеличение потребления в результате международной торговли

В 30-е годы XX в. Шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин сформулировали теорию соотношения факторов производства. Теория основана на тех же предпосылках, что и теории А. Смита и Д. Рикардо, но учитываются два фактора производства, например труд и капитал или труд и земля. Страны имеют различия в относительной обеспеченности факторами производства. Основные положения теории:

- в странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для изготовления которых используются относительно избыточные факторы производства и наоборот импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы. Например, если страна А относительно капиталоемкая по сравнению со страной В ( $Ka/La > Kb/Lb$ ), то страна А будет экспортировать капиталоемкую продукцию, а импортировать трудоемкую продукцию, страна В, наоборот, экспортировать трудоемкую продукцию, а импортировать капиталоемкую продукцию;
- в международной торговле, при соответствующих условиях, прослеживается тенденция к выравниванию факторных цен;
- экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства.

Теория Хекшера-Олина не только признает, что взаимовыгодная международная торговля основывается на сравнительных преимуществах, но и выводит причину сравнительных преимуществ: различие в обеспеченности стран факторами производства.

Среди исследований, посвященных практической проверке положений концепции Хекшера-Олина, важное место занимает работа В. Леонтьева. Анализ экономики США, считавшейся капиталоемкой показал, что США экспортировали преимущественно не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию. Дальнейшие исследования подтвердили этот вывод, но также выяснилось,

что капитал не самый избыточный фактор в стране. Выше него стоят обрабатываемая земля и высококвалифицированная рабочая сила. Итак, результаты эмпирических проверок теории Хекшера–Олина носят неоднозначный характер. Ряд экономистов, в частности Д. Трефлер, полагают, что парадокс исчезает, если отказаться от предположения о том, что во всех странах используются одинаковые технологии. Другие экономисты, например, Д. Кисинг полагают, что необходимо делить рабочую силу на квалифицированную и неквалифицированную, и рассчитывать относительные затраты на производство экспортных товаров для каждой из групп отдельно. Еще одно объяснение парадокса связано с таким явлением как реверс факторов производства: один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталозыбыточной стране в условиях взаимозаменяемости факторов производства.

Тем не менее, теория Хекшера-Олина остается эффективным инструментом исследований влияния международной торговли на экономику стран.

### **3.3. Новейшие теории международной торговли**

Экономисты второй половины XX в. выдвинули новые теории, объясняющие различные аспекты международной торговли. Новейшие теории развиваются по следующим направлениям:

- используют принципы классических теорий (теория специфических факторов производства);
- изучают отдельные стороны международной торговли, не опровергая классические теории в целом (теория распределения доходов от факторов производства);
- утверждают, что классические теории не объясняют современную международную торговлю и нуждаются в замене новыми теориями (теория эффекта масштаба, модель внутриотраслевой международной торговли, динамические модели международной торговли).

#### **Теория специфических факторов производства**

В соответствии с этой теорией в основе международной торговли лежат различия в относительных ценах на товары, которые возникают в силу разной обеспеченности стран специфическими факторами производства. Факторы, специфические для экспортного сектора, развиваются, а факторы, специфические для сектора, конкурирующего с импортом, сокращаются.

Специфический фактор – фактор производства, характерный только для данной отрасли и не могущий перемещаться между отраслями (как правило, это капитал и земля).

Мобильный фактор – фактор производства, свободно перемещающийся между отраслями (примером мобильного фактора производства является труд).

Эта теория основана на законе убывающей отдачи, который утверждает, что каждая дополнительная единица труда, вложенного в производство, обеспечивает все меньший прирост объемов производства.

Теория специфических факторов производства Самуэльсона-Джонса показала, что в результате торговли увеличиваются доходы не всех владельцев избыточного фактора производства, а только тех, которые являются владельцами фактора, специфического для экспортных отраслей страны, и сокращаются доходы не всех владельцев относительно недостаточных факторов производства, а только тех из них, которые владеют факторами, специфическими для отраслей, конкурирующих с импортом. Следовательно, сторонниками свободной торговли будут владельцы относительно избыточных факторов производства, специфических для экспортных отраслей. Сторонниками протекционизма будут владельцы факторов производства, специфических для секторов, конкурирующих с импортом. При этом международная торговля не оказывает однозначного воздействия на доходы владельцев мобильных факторов, которые могут либо увеличиваться, либо сокращаться.

### **Торговля на основе эффекта масштаба**

Эффектом масштаба (рост затрат факторов на единицу, приводящий к росту производства больше, чем на единицу) объясняется торговля между странами, которые одинаковы или очень близки по обеспеченности факторами производства.

Внешняя экономия, обусловленная ростом масштаба производства (внешний эффект масштаба производства), возникает в случаях, когда издержки на единицу продукции определяются размерами отрасли и не обязательно зависят от размеров каждой из ее фирм.

Например, в отрасли первоначально работало 10 фирм, каждая из которых производила по 100 изделий; т. е. всего в отрасли выпускалось 1000 изделий. Если состав отрасли удвоился, т. е. в ней стало насчитываться 20 фирм, каждая из которых по-прежнему производит по 100 изделий, то издержки каждой фирмы снизятся вследствие общего расширения отрасли: более крупная отрасль может обеспечить более эффективное использование оборудования или предоставление специализированных услуг. В этом случае отрасль получит внешний эффект масштаба производства.

При существовании внешнего эффекта масштаба производства страна, имеющая значительный объем производства в какой-либо отрасли, будет при

прочих равных условиях стремиться иметь низкие издержки производства выпускаемого ею товара. Это приведет к возникновению циклического процесса, так как страна, которая сможет производить товар по меньшей цене, будет стремиться выпускать его в больших количествах. Значительный по размерам внешний эффект масштаба производства содействует закреплению существующего характера международной торговли, каким бы ни был источник ее возникновения: страны, которые имеют большие объемы производства в отдельных отраслях, продолжают оставаться их лидерами вне зависимости от первопричин этого явления. Они сохраняют свои крупные объемы производства, несмотря на то, что другие страны потенциально могли бы выпускать товары этих отраслей по более низкой цене.

Внутренняя экономия, обусловленная ростом масштаба производства (внутренний эффект масштаба производства), возникает тогда, когда издержки на единицу продукции зависят от размера и индивидуальных особенностей фирмы и не обязательно зависят от размера отрасли в целом.

Например, если объем производства отрасли, сохранился на прежнем уровне в 1000 изделий, а число фирм сократилось вдвое (с 10 до 5), каждая из пяти оставшихся фирм стала выпускать по 200 изделий и при этом произошло снижение издержек производства, то будет иметь место внутренний эффект масштаба производства.

Внутренний эффект масштаба приводит к созданию рыночной структуры с несовершенной конкуренцией.

### **Теория торговли в рамках монополистической конкуренции**

Автор этой теории П. Кругман исходит из того, что международная торговля увеличивает рынки сбыта. Совокупный рынок становится больше, чем просто сумма двух рынков, количество фирм и разнообразие товаров возрастает, а цена снижается. Рост продаж в расчете на одну фирму в результате увеличения рынка при развитии торговли и при постоянном количестве действующих на этом рынке фирм приводит к сокращению средних издержек каждой из них.

### **Теория внутриотраслевой торговли Б. Баласса**

В условиях монополистической конкуренции международная торговля состоит из двух потоков: межотраслевая торговля (обмен товаров обрабатывающей отрасли на продовольствие) отражает наличие сравнительного преимущества и внутриотраслевая торговля (обмен товарами обрабатывающей промышленности) не отражает наличия конкурентного преимущества, ее причины

– значительный эффект масштаба, различия во вкусах потребителей.

Около четверти всего объема международной торговли составляет внутриотраслевая торговля. Внутриотраслевая торговля существует между странами, имеющими близкие показатели капиталовооруженности, квалификации рабочей силы, следовательно, внутриотраслевая торговля имеет важное значение для стран со сходными уровнями экономического развития. Внутриотраслевая торговля характерна для новых технологически сложных изделий, а не для добывающих или традиционных отраслей. Такая торговля характеризуется индексом Грубела-Ллойда:

$$T = 1 - \frac{|X - IM|}{X + IM} \cdot 100\% ,$$

где  $X$  и  $IM$  соответственно экспорт и импорт товара.

Расчеты показывают, что на внутриотраслевую торговлю приходится 26,17 % товарооборота Украины со странами-членами ЕЭП, в том числе на Российскую Федерацию – 32,7 %.

Выгоды от внутриотраслевой торговли: рост доходов на все факторы производства; отсутствие социальных потрясений. За счет участия в международной торговле страна может сократить число наименований производимых ею товаров и одновременно увеличить разнообразие товаров, доступных ее отечественным потребителям. За счет ограничения ассортимента товаров страна может выпускать их в большем объеме, с более высокой производительностью и меньшими затратами.

В 1957 г. ряд европейских стран создали зону свободной торговли товарами обрабатывающих отраслей. Результатом такого объединения стал быстрый рост торговли, и можно было ожидать изменений в размещении производственных мощностей и возникновения политических проблем. Но такой быстрый рост торговли носил практически полностью внутриотраслевой характер, поэтому заметной передислокации средств производства не произошло. Например, благосостояние рабочих электротехнической промышленности Франции не ухудшилось при улучшении положения рабочих электротехнической промышленности Германии; напротив, рабочие обеих стран выиграли от повышения эффективности этого объединенного сектора экономики.

### **Теория технологического разрыва Дж. Такера**

В соответствии с этой теорией страна конкурентоспособна по тем товарам, при производстве которых должно быть определенное сочетание сложно-

сти процесса их изготовления и общего уровня развития страны, то есть бедные страны производят простые товары более дешево, в то время как сложные товары более дешевы в богатых странах. Современный этап развития этой теории в 60-х годах XX в. связан с именем М.Познера, выдвинувшего идею имитационного лага. Лаг спроса – это время, необходимое для формирования спроса на новый экспортный товар. Лаг реагирования – время, необходимое производителям импортозамещающих товаров, чтобы отреагировать на иностранную конкуренцию. Соответственно, смысл экспортировать есть в случае, когда лаг спроса короче, чем лаг реагирования.

### **Основные понятия**

Абсолютные преимущества, сравнительные преимущества, соотношение факторов производства, специфический фактор производства, эффект масштаба, монополистическая конкуренция, внутриотраслевая торговля, технологический разрыв.

### **Тесты**

1. Впервые значение международной торговли для экономического развития страны отметили представители:
  - а) меркантилизма;
  - б) физиократы;
  - в) классической политэкономии;
  - г) монетаризма.
2. Теорию сравнительных преимуществ сформулировал:
  - а) Т. Мальтус;
  - б) А. Смит;
  - в) Д. Рикардо;
  - г) А. Маршалл.
3. Причину существования сравнительных преимуществ впервые объяснили:
  - а) Э. Хекшер и Б. Олин;
  - б) П.Кругман и Б. Баласса;
  - в) Дж. Такер и М. Познер;
  - г) П. Самуэльсон и Джонс.
4. К созданию рыночной структуры с несовершенной конкуренцией приводит:
  - а) внешний эффект масштаба;
  - б) внутренний эффект масштаба;
  - в) наличие сравнительных преимуществ;
  - г) внутриотраслевая торговля.
5. В соответствии с теорией технологического разрыва экспорт будет выгоден если:
  - а) существует лаг спроса;
  - б) существует лаг реагирования;
  - в) лаг спроса короче, чем лаг реагирования;
  - г) лаг реагирования короче, чем лаг спроса.

### Задачи и упражнения

1. Отечественная экономика располагает трудовыми ресурсами в количестве 1200 человек и может производить 2 вида товаров: яблоки и бананы. Затраты труда на производство 1 кг. яблок равны 3 чел.-часам, а для бананов – 2. Зарубежная экономика, имеет трудовые ресурсы в количестве 800 человек и трудозатраты в производстве яблок и бананов, равные соответственно 5 и 1. Построить графики производственных возможностей двух стран до начала международной торговли. Определить альтернативные издержки выращивания яблок в каждой стране. Определить направления экспортной специализации стран в международной торговле. Определить выигрыш от обмена 100 кг. яблок на 300 кг. бананов.

2. Отечественная экономика располагает трудовыми ресурсами в количестве 2400 человек и может производить 2 вида товаров: яблоки и бананы. Затраты труда на производство 1 кг. яблок равны 6 чел. – часам, а для бананов – 4. Зарубежная экономика, имеет трудовые ресурсы в количестве 1600 человек и трудозатраты в производстве яблок и бананов, равные соответственно 10 и 2. Построить графики производственных возможностей двух стран до начала международной торговли. Определить альтернативные издержки выращивания яблок в каждой стране. Определить направления экспортной специализации стран в международной торговле. Определить выигрыш от обмена 200 кг. яблок на 600 кг. бананов.

3. Страны А и Б производят два товара – велосипеды и теннисные ракетки. Затраты труда на производство товаров представлены в таблице:

	Затраты труда в час. на ед. товара	
	Страна А	Страна Б
Велосипеды	60	120
Ракетки	30	40

Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве велосипедов, какая – в производстве ракеток? Рассчитать альтернативные издержки производства велосипедов, выраженные в ракетках, и альтернативные издержки производства ракеток, выраженные в велосипедах. Какая страна обладает сравнительным преимуществом в производстве велосипедов? Определить направления экспортной специализации стран на основе сравнительных преимуществ в международной торговле. Определить выигрыш от обмена 100 велосипедов на 250 ракеток.

4. Страны А и В производят два товара – масло и сахар.

	Затраты труда в час. на 100кг	
	Страна А	Страна Б
сахар	5	3
масло	3	6

Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве масла, какая – в производстве сахара? Какая страна обладает сравнительным преимуществом в производстве масла, какая – в производстве сахара? Определить направления экспортной специализации стран на основе сравнительных преимуществ в международной торговле. Определить выигрыш от обмена 7т сахара на 5т масла.

5. В таблице представлены данные об объемах производства сукна и вина в странах А и Б.

Производство в час	Страна А	Страна Б
Сукно (м)	10	30
Вино (л)	20	40

6. Какая страна обладает абсолютным преимуществом в производстве вина, какая – в производстве сукна? Какая страна обладает сравнительным преимуществом в производстве вина, какая – в производстве сукна? Определить направления экспортной специализации стран на основе сравнительных преимуществ в международной торговле. Определить выигрыш от обмена 800 л. вина на 500 м сукна.

7. В странах А и В производится два вида товаров – костюмы и платья. В таблице показано, сколько костюмов и платьев производится в ателье двух стран за 1 день:

	Страна А	Страна В
костюмы	3	2
платья	3	1

а) при отсутствии торговли между странами, какова относительная цена платья в обеих странах?

б) какая из стран имеет сравнительное преимущество в производстве платьев?

в) если страны начнут торговать друг с другом, что будет экспортировать каждая из них?

г) подсчитать выигрыш от обмена 30 платьев на 40 костюмов.

8. В стране А рабочий может произвести за один день 6 метров шелка

или 1 кг масла. В стране Б рабочий может изготовить за день 2 метра шелка или 4 кг масла. Каковы относительные цены в странах при отсутствии торговли? Что будут вывозить страны после установления торговых отношений? Определить выигрыш от обмена 20 метров шелка на 10 кг. масла.

9. Объясните, какой эффект масштаба производства – внешний или внутренний – присутствует в каждом из следующих примеров:

а) в США основная часть духовых музыкальных инструментов производится на нескольких десятках предприятий в городе Элкхарт, штат Индиана;

б) все мотоциклы *Honda*, продаваемые в США, либо импортируются из-за рубежа, либо производятся в городе Мэрисвилл, штат Огайо;

в) все фюзеляжи самолетов для концерна *Airbus*, единственного производителя аэробусов в Европе, собираются во французском городе Тулуза;

г) город Хартфорд, штат Коннектикут, является столицей страхового бизнеса для Северо-Востока США.

10. Насколько важно воздействие закономерностей эффекта масштаба и сравнительных преимуществ на то, что:

а) половина всех крупных пассажирских самолетов в мире собирается предприятиями компании «Боинг» в Сиэтле (США);

б) большинство полупроводников производится в США или Японии;

в) вино «Массандра» производится на южном берегу Крыма;

г) хлеб «Украинский» выпекают на хлебозаводах Украины.

11. Определите, о каком внутреннем или внешнем эффекте масштаба идет речь:

а) все продаваемые в стране автомобили «Таврия» производятся заводом в Запорожье;

б) Донбасс – центр металлургической промышленности страны;

в) большинство украинских банков расположено в Киеве и Киевской области;

г) до нач.90-х гг. основное производство пассажирских автобусов для стран социализма было сосредоточено на предприятии «Икарус» в Венгрии.

## **ТЕМА 4. Тарифные методы регулирования международной торговли**

### **4.1. Торговая политика**

Международная торговля, так же как и другие формы международных экономических отношений, подвергается государственному регулированию.

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают политику свободной торговли и протекционизм.

Свобода торговли – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм – политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Несмотря на то, что политика свободы торговли имеет существенные преимущества, заключающиеся в том, что товары производятся с наибольшей экономической эффективностью, на практике для поддержания национального производства используют различные протекционистские меры. Различные периоды развития мирового хозяйства характеризуются либо усилением тенденции к либерализации, т. е. отмене торговых барьеров, либо к протекционизму. Так, например, в настоящее время преобладающей является тенденция к либерализации.

Выделяют следующие формы протекционизма:

- селективный – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой – защищает определенные отрасли;
- коллективный – производится объединениями стран в отношении третьих стран;
- скрытый – осуществляется методами внутренней экономической политики.

Инструменты торговой политики по характеру делятся на:

- тарифные;
- нетарифные.

Нетарифные в свою очередь подразделяются на:

- количественные (квотирование, лицензирование, “добровольные экспортные ограничения”);
- финансовые (субсидии, кредитование, демпинг);
- методы скрытого протекционизма (государственные закупки, требование о содержании местных компонентов, технические барьеры, налоги и сборы).

Воздействие государственного регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть рассмотрено через такие понятия, как излишек потребителя и излишек производителя (рис. 4.1).

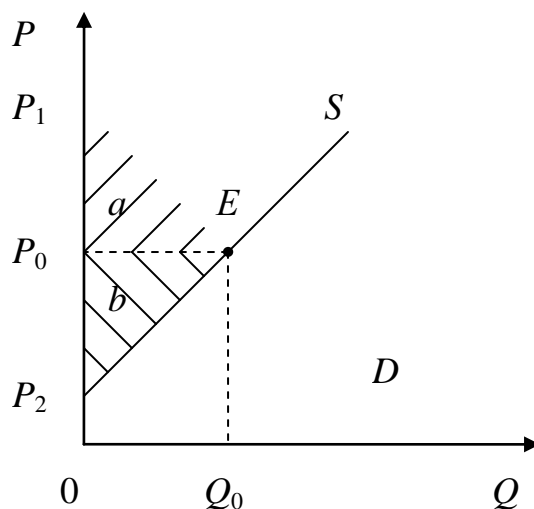


Рисунок 4.1 – Излишки потребителя и производителя

Излишек потребителя – разность между рыночной ценой, по которой потребитель приобрел товар, и максимальной ценой, которую он готов заплатить за данный товар.

Кривая спроса  $D$  показывает максимальную цену, которую потребитель готов заплатить за конкретное количества товара. При рыночной цене  $P_0$  потребитель готов купить  $OQ_0$  единиц товара за  $OP_0EQ_0$  денежных единиц. Излишек потребителя составляет треугольник  $a$ , являющийся разностью между рыночной ценой, по которой он приобрел товар  $P_0E$ , и максимальной ценой, по которой он был готов приобрести товар, ограниченной кривой спроса  $P_1E$ .

Излишек производителя – разность между текущей рыночной стоимостью товара и минимальной ценой, по которой производитель готов продать свой товар.

Кривая предложения  $S$  показывает минимальную цену, по которой производитель готов продать свой товар. При рыночной цене  $P_0$  производитель готов продать  $OQ_0$  единиц товара за  $OP_0EQ_0$  денежных единиц. Излишек производителя представлен треугольником  $b$ , являющимся разностью между рыночной ценой, по которой он продал товар  $P_0E$ , и минимальной ценой, по которой он был готов продать товар, ограниченный кривой предложения  $P_2E$ .

#### 4.2. Характеристика таможенных пошлин и их классификация

Таможенный тариф – это:

- инструмент торговой политики и регулирования внутреннего рынка при его взаимодействии с мировым рынком;

– свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу;

– конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при ввозе – вывозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара.

Таможенные пошлины выполняют следующие функции:

– фискальную, т. К. они пополняют доходную часть бюджета. Это относится и к экспортным, и к импортным пошлинам;

– протекционистскую, т. К. с их помощью защищаются местные производители от иностранной конкуренции. Эту функцию выполняют импортные пошлины;

– балансирующую, т. К. с их помощью предотвращается экспорт товаров, внутренние цены на которые значительно ниже, чем мировые. Эта функция характерна для экспортных пошлин.

Таможенные пошлины классифицируются по различным критериям:

По способу взимания:

– адвалорные – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;

– специфические – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара;

– комбинированные – сочетают оба названных вида таможенного обложения.

По объекту обложения:

– импортные – пошлины, налагаемые на импортные товары;

– экспортные – пошлины, налагаемые на экспортные товары;

– транзитные – пошлины, налагаемые на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

По характеру:

– сезонные – пошлины, применяемые для оперативного регулирования торговли товарами сезонного характера;

– антидемпинговые – пошлины, применяемые при вводе товаров по демпинговой цене, т.е. цене, более низкой, чем нормальная цена в этих странах;

– компенсационные – пошлины, применяемые при ввозе товаров, при производстве которых использовались субсидии.

По происхождению:

- автономные – пошлины, вводимые в одностороннем порядке;
- конвенционные – пошлины, устанавливаемые на базе соглашений;
- преференциальные – пошлины, более низкие по сравнению с обычными пошлинами.

По типам ставок:

- постоянные – таможенный тариф, ставки которого не могут изменяться;
- переменные – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в зависимости от обстоятельств (при изменении уровня мировых и внутренних цен, размера государственных субсидий).

По способу вычисления:

- номинальные – ставки, указанные в таможенном тарифе;
- эффективные – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Пошлина накладывается на таможенную стоимость товара. Таможенная стоимость товара – нормальная складывающаяся на открытом рынке цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Внутренняя цена после обложения специфическим тарифом составит:

$$P_d = P_{im} + T_s,$$

где  $P_d$  – внутренняя цена товара;

$P_{im}$  – цена, по которой товар импортируется;

$T_s$  – ставка специфического тарифа.

Из предыдущей формулы следует:

$$T_s = \bar{P}_d - P_{im},$$

где  $\bar{P}_d$  – средняя внутренняя цена товара.

Внутренняя цена импортного товара после обложения его адвалорным тарифом составит:

$$P_d = P_{im} + (1 + T_{av}),$$

где  $T_{av}$  – ставка адвалорного тарифа.

Из предыдущей формулы следует:

$$T_{av} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}}.$$

Ставка переменного тарифа изменяется и поддерживает средний уровень внутренней цены неизменным.

$$T_v = P_d - P_{im},$$

где  $T_v$  – ставка переменного тарифа.

Представляется важным определение не номинального уровня тарифной защиты, а эффективного.

$$T_e = \frac{T_n - A * T_i}{1 - A},$$

где  $T_e$  – эффективный уровень таможенной защиты;

$T_n$  – номинальная ставка тарифа на конечную продукцию;

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

$A$  – доля стоимости импортированных компонентов в стоимости конечного продукта.

### 4.3. Влияние импортного тарифа на экономику страны

Влияние импортного тарифа на экономику определенных стран различно и зависит от экономического веса страны, т.е. от того является страна малой или большой.

Страна считается малой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары не приводит к изменениям мировых цен.

Страна считается большой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары приводит к изменениям мировых цен. Большинство стран мира являются малым.

Влияние тарифа на экономику малой страны.

Экономические последствия импортный пошлины представлены на рис. 4.2:

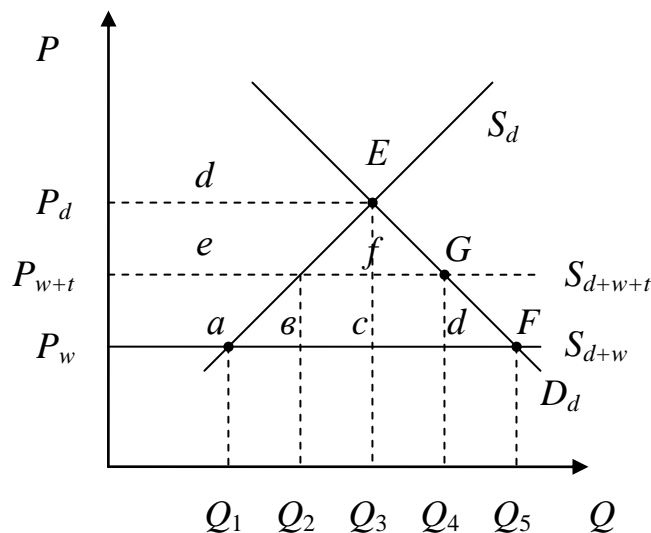


Рисунок 4.2 – Влияние импортной пошлины на экономику малой страны

До начала торговли.

Линия  $S_d$  – график внутреннего предложения товара, линия  $D_d$  – график внутреннего спроса. Страна производит и потребляет товар в точке  $E$ , т.е.  $Q_3$  товара по цене  $P_d$ .

При свободе торговли.

Мировая цена на товар ( $P_w$ ) ниже, чем внутренняя цена. Мировое предложение товара неограничен по цене  $P_w$ . Кривая предложения представлена линией  $S_{d+w}$ . Равновесие будет достигнуто в точке  $F$ , в которой объем спроса составит  $Q_5$ , внутреннего предложения  $Q_1$ .  $Q_1Q_5$  товара импортируется. Внутренняя цена товара упала с  $P_d$  до  $P_w$ , местные производители продают на  $Q_3Q_1$  товара меньше, чем до торговли.

После введения тарифа.

Внутренняя цена импортного товара возрастает на размер пошлины с  $P_w$  до  $P_{w+t}$ . Кривая совокупного предложения перемещается вверх на уровень  $S_{d+w+t}$ . Равновесие достигается в точке  $G$ , в которой внутреннее производство увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее потребление падает на  $Q_5Q_4$ . Импорт сокращается до  $Q_2Q_4$ .

До обложения импорта тарифом излишек потребления составлял  $a+b+c+d+e+f+g$ .

В результате перемещения кривой предложения вверх на величину тарифа излишек потребления ограничился сегментами  $e+f+g$ . Потеря излишка потребления составила  $a+b+c+d$ . В целом, в результате введения импортной пошлины возникает две группы экономических эффектов – перераспределитель-

ные эффекты (к ним относятся эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления)

– эффект доходов представляет собой объем увеличения доходов бюджета. Графически данный эффект представлен четырехугольником *c*. Эффект доходов не представляет собой потерю для экономики страны, но является потерей для потребителей, поскольку их доходы изымаются государством в бюджет. Происходит перемещение доходов из частного в государственный сектор;

– эффект передела представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом и графически представляется четырехугольником *a*;

– эффект защиты показывает экономические потери страны, возникающие в результате увеличения внутреннего производства товаров при более высоких издержках. При этом задействуются ресурсы, специально не предназначенные для производства данного товара, что способствует экспансии неэффективных производств. Потери экономики представлены треугольником *b*;

– эффект потребления показывает сокращение потребления в результате роста цены товара на внутреннем рынке. Данный эффект показан треугольником *d*;

Таким образом, в результате введения тарифа в малой стране возникают перераспределительные эффекты, представляющие собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не оказывающие негативное воздействие на экономику страны в целом и эффекты потери. Никакого положительного экономического эффекта, ведущего к экономическому росту, не возникает, поэтому тариф в малой стране лучше не вводить. Большая же страна может получить выигрыш от введения тарифа.

Влияние тарифа на экономику большой страны.

Поскольку большая страна является крупным импортером на мировом рынке, ограничение ее импорта с помощью импортного тарифа ощутимо снижает совокупный спрос на данный товар, в результате чего поставщики вынуждены снижать цены. Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны.

При введении импортного тарифа в большой стране возникают те же эффекты, что и в малой стране – доходов, передела, защиты и потребления. Однако существует различие в воздействии тарифа на экономику малой и большой страны, заключающееся в том, что цена мирового рынка напрямую зависит

от количества товара, закупаемого большой страной. Это обуславливает различие в оценке перераспределительного эффекта дохода. Внутренние цены в большой стране в результате введения импортного тарифа растут на величину меньшую, чем размер самого тарифа.

В большой стране эффект дохода распадается на две части – эффект внутренних доходов и эффект условий торговли.

– Эффект внутренних доходов – перераспределение доходов от местных потребителей в бюджет большой страны.

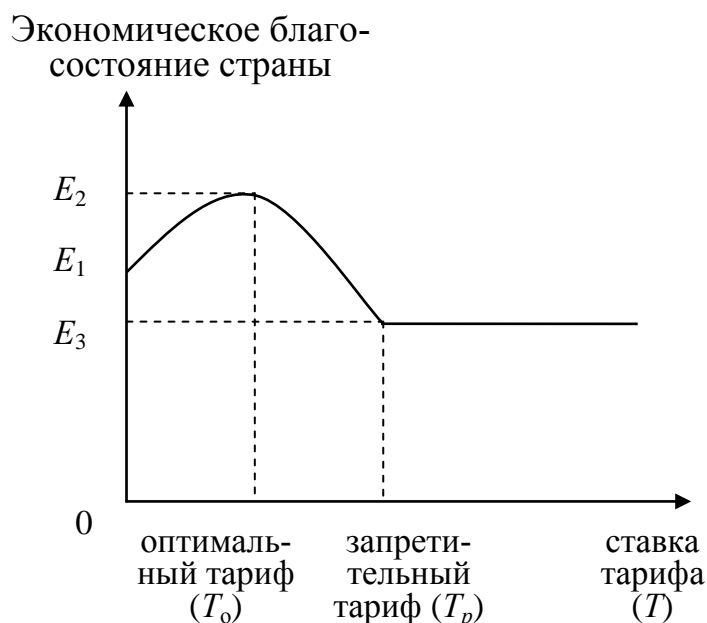
– Эффект условий торговли – перераспределение доходов от иностранных производителей в бюджет большой страны.

Таким образом, большая страна может получить выигрыш от введения тарифа за счет эффекта условий торговли. Однако для того, чтобы определить имеет ли место положительный эффект, необходимо сравнить выигрыш от эффекта условий торговли с потерями от эффектов защиты и потребления. Тариф следует вводить в случае, если положительный эффект от условий торговли превышает потери от эффектов защиты и потребления.

#### 4.4. Оптимальный тариф

Как было отмечено выше, положительный эффект от введения тарифа может получить только большая страна и только в том случае, если эффект условий торговли превышает эффекты потери. Потому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа.

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



### Рисунок 4.3 – Оптимальный тариф

При отсутствии тарифа ( $T = 0$ ) экономическое благосостояние большой страны находится на уровне  $E$ . Максимальное положительное воздействие  $E_1$  тарифа на экономическое благосостояние достигается при оптимальном уровне тарифа  $T_0$ , при котором экономическое благосостояние возрастает до уровня  $E_2$ . При запретительной ставке тарифа импорт прекращается и экономическое благосостояние страны упадет до уровня  $E_3$ .

Основные черты оптимального тарифа:

- ставка оптимального тарифа положительна и находится в промежутке между нулем и запретительной ставкой;
- ставка оптимального тарифа относительно невелика;
- ставка оптимального тарифа обратно пропорциональна эластичности импорта;
- оптимальный тариф ведет к экономическому выигрышу одной страны, но к потерям международной экономики в целом, поскольку является перераспределением доходов от одной страны к другой. Мировое хозяйство в целом испытывает эффекты защиты и потребления.

#### **4.5. Влияние экспортного тарифа на экономику страны**

Экспортные пошлины накладываются на товары, вывозимые из страны. Экспортные пошлины применяются в основном развивающимися странам к товарам традиционного экспорта.

Рассмотрим влияние экспортной пошлины на экономику малой страны.

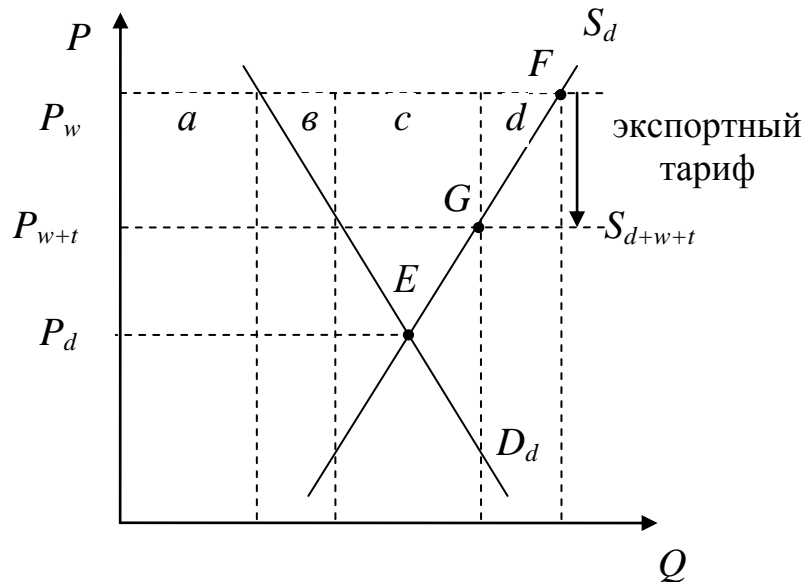


Рисунок 4.4 – Влияние экспортной пошлины на экономику малой страны

Страна производит и потребляет товар в точке  $E$ , при этом линия  $S_d$  – прямая внутреннего предложения, линия  $D_d$  – прямая спроса. При свободе торговли мировая цена составляет  $P_w$ , и она выше, чем внутренняя  $P_d$ . По цене  $P_w$  мировой рынок может потребить неограниченное количество товара, кривая предложения предоставлена горизонтальной прямой  $S_{d+w}$ , которая показывает объем товара, производимого внутри страны и экспортируемого на мировой рынок. Равновесие достигается в точке  $F$ , объем предложения составляет  $Q_5$ , внутреннего спроса  $Q_1$ .  $Q_5Q_1$  Зтовара экспортируется.

При введении экспортной пошлины внутренняя цена на товар падает с  $P_w$  до  $P_{w+t}$ . Кривая совокупного предложения перемещается вниз на величину тарифа на уровень  $S_{d+w+t}$ . При этом равенство внутреннего предложения и совокупного (внутреннего и внешнего) спроса достигается в точке  $G$ , в которой внутреннее потребление увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее предложение падает на  $Q_5Q_4$ . Экспорт сокращается с  $Q_5Q_1$  до  $Q_4Q_2$ . В результате введения тарифа произошло увеличение внутреннего потребления и сокращение внутреннего производства, что привело к сокращению экспорта.

В результате введения экспортного тарифа потребители выигрывают сегмент  $a$ , поскольку цена товара снижается. Государство в свою пользу перераспределяет сегмент  $c$ . Сегменты  $(b+d)$  представляют собой чистые потери производителей. В целом при введении экспортного тарифа возникают те же эффекты, что и при импортном.

Таким образом, выясняя сущность, функции тарифов, их виды и, оценивая влияние тарифов на экономику стран, следует отметить, что:

- тариф является средством защиты молодых отраслей;
- тариф выступает средством стимулирования отечественного производства;
- тариф является важным источником бюджетных доходов;
- тариф является инструментом защиты национальной безопасности, международного престижа страны, ее культуры и традиций.

Однако, в то же время:

- тарифы замедляют экономический рост;
- тариф приводит к увеличению налогового бремени на потребителей;
- тариф ведет к сокращению общего уровня занятости;
- тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны, осложняя проблемы платежного баланса.

### **Основные понятия**

Свобода торговли, протекционизм, таможенный тариф, эффект доходов, эффект передела, эффект защиты, эффект потребления, эффект условий торговли, оптимальный тариф.

### **Тесты**

1. Импортный тариф равнозначен:
  - а) налогу на потребление;
  - б) налогу на потребление и субсидии на производство товаров, которые конкурируют с импортом;
  - в) налогу на потребление и налогу на производство.
2. Таможенный тариф на импорт увеличит уровень благосостояния нации, если:
  - а) он вводится небольшой страной для защиты от конкуренции со стороны крупной страны;
  - б) ставка таможенной пошлины на сырье и материалы ниже, чем на конечную продукцию;
  - в) страна, вводящая тариф, занимает монопольное положение как импортер;
  - г) страна, на импорт из которой вводится таможенный тариф, занимает монопольное положение на мировом рынке как экспортер.
3. Введение тарифа большой страной будет эффективным, если:
  - а) выигрыш от улучшения условий торговли будет превышать сумму эффективной защиты и потребления;
  - б) выигрыш от улучшения условий торговли будет меньше суммы эффектов защиты и потребления;

- в) выигрыш от улучшения условий торговли будет равен сумме эффектов защиты и потребления;
  - г) нет правильного ответа.
4. Оптимальный тариф малой страны:
- а) положительный и меньше тарифа большой страны;
  - б) положительный и больше тарифа большой страны;
  - в) равен нулю;
  - г) отрицательный.
5. Эффект потребления при введении тарифов заключается в:
- а) увеличении потребления товара вследствие падения его цены на внутреннем рынке;
  - б) увеличении чистого объема потребления в результате улучшения условий торговли;
  - в) сокращении потребления товара вследствие роста его цены на внутреннем рынке;
  - г) нет правильного ответа.

### Задачи и упражнения

1. Правительство страны принимает решение о введении тарифа на импорт сахара в размере 0,02 \$ за 1 кг сахара. Мировая цена на сахар равна 0,1 \$ за 1 кг. Объем внутреннего производства сахара при свободной торговле составляет 6 млрд. кг/ в год, а при наличии тарифа на импорт – 8 млрд. кг в год. Объем внутреннего потребления сахара при свободной торговле составляет 22 млрд. кг в год, а при тарифе на импорт – 20 млрд. кг в год. Объем импорта сахара в данную страну при свободной торговле составляет 16 млрд. кг. в год, а при наличии тарифа на импорт – 12 млрд. кг в год. Определить эффекты, возникающие в результате введения импортной пошлины.

2. Внутреннее предложение товара  $A$  составляет  $S = 1 + 2P$ , а внутренний спрос  $D = 36 - 5P$ . Страна начинает участвовать в международной торговле. Мировая цена на товар  $A$  составляет 3 ден. ед. Чтобы защитить отечественных производителей товара  $A$  правительство вводит импортную пошлину в размере 1 ден. ед с каждой тонны товара. Определить эффекты, возникающие в результате введения импортной пошлины.

3. Говядина стоит 5,4 долл. за 1 кг. По этой цене российские фермеры производят 20 тыс. т, тогда как спрос на российском рынке достигает 60 тыс. т. В странах ближнего зарубежья, являющихся экспортерами говядины в Россию,

ее цена составляет 3,6 долл. за 1 кг. По такой цене российские фермеры смогут произвести только 5 тыс. т при спросе, увеличивающемся до 65 тыс. т. Для защиты внутреннего рынка Россия вводит импортную квоту, лицензия на получение которой стоит как раз столько, сколько составляет разница между внутренней ценой говядины и ее ценой в странах ближнего зарубежья, то есть 1,8 долл. за 1 кг. Каков объем импорта говядины при свободе торговли и при защите внутреннего рынка импортной квотой? Как скажется введение квоты на потребителей и на производителях? Каков доход импортеров, получивших разрешение на импорт в рамках квоты, от ее введения?

## **ТЕМА 5. Нетарифные методы регулирования международной торговли**

### **5.1. Количественные ограничения**

В любой стране важным вопросом является выбор инструментов торговой политики. Одни страны избирают тарифные, другие – нетарифные. Так, например, развивающиеся страны отдают предпочтение тарифным инструментам, развитые – нетарифным. Рассмотрим основные нетарифные инструменты торговой политики и их влияние на экономику стран.

**Количественные ограничения** – форма нетарифного государственного регулирования международной торговли, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота или контингент.

**Квота** – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

Квоты классифицируются следующим образом.

По направленности действия:

– экспортные – либо устанавливают долю каждой страны в общем экспорте определенного товара, либо вводятся для предотвращения вывоза товара, дефицитного на внутреннем рынке;

– импортные – вводятся для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса.

По охвату:

- глобальные – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от страны-экспортера или импортера. Назначение таких квот заключается в обеспечении необходимого уровня внутреннего потребления;
- индивидуальные – квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар.

Рассмотрим влияние квоты на экономику страны.

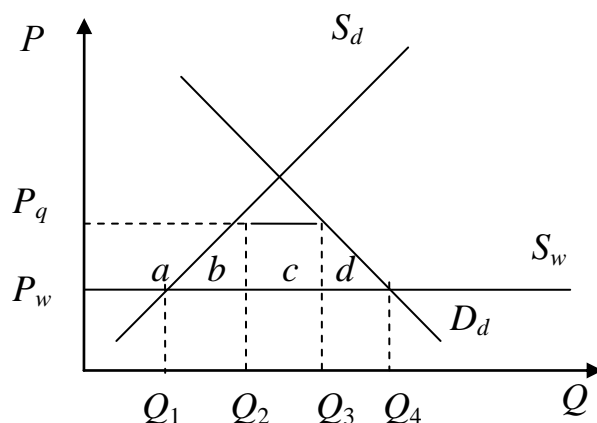


Рисунок 5.1 – Влияние импортной квоты на экономику страны

Внутреннее предложение товара составляет  $S_d$ , а спрос –  $D_d$ . Предложение из-за рубежа неограниченно и составляет  $S_w$  по мировой цене  $P_w$ . При цене  $P_w$  внутреннее производство составляет  $Q_1$ , потребление –  $Q_4$ , импорт –  $Q_4 - Q_1$ . При введении импортной квоты в размере  $Q_3 - Q_2$  внутренние цены повысятся до  $P_q$ , внутренне производство увеличится до  $Q_2$ , внутренний спрос сократится до  $Q_3$ , импорт уменьшится до размеров квоты  $Q_3 - Q_2$ . Как и в случае импортного тарифа, сокращение излишка потребления составит сумму сегментов  $a + b + c + d$ . Сегмент  $a$  – эффект доходов,  $d$  – эффект потребления. Совокупные экономические потери составят  $b + d$ .

Таким образом, в случае квоты возникают такие же эффекты, как и в случае тарифа, однако существуют различия в оценке эффекта дохода. В случае импортного тарифа эффект дохода заключается в перераспределении доходов от потребителей в государственный бюджет. В случае импортной квоты доходы перераспределяются от потребителей в пользу импортирующих компаний, которые покупают  $Q_3 - Q_2$  товара по мировой цене  $P_w$  и продают его по внутренней цене  $P_q$ , т. е. импортеры получают дополнительные доходы.

Также существует и другое различие между импортным тарифом и импортной квотой, которое заключается в разной силе ограниченного эффекта.

Так, в случае роста спроса на товар при импортном тарифе произойдет увеличение его цены. Таким образом, в случае роста спроса на товар импортная квота имеет более ограниченный характер, поскольку позволяет удерживать импорт в заданных объемах. Импортные квоты легче поддаются управлению, то могут приводить к монополизации рынка.

С квотированием тесно связан другой инструмент торговой политики – лицензирование.

**Лицензирование** – регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может выступать составной частью процесса квотирования и в этом случае лицензия представляет собой документ, подтверждающий право ввоза или вывоза товара в рамках квоты. Также лицензирование может быть самостоятельным инструментом государственного регулирования и при этом приобретает ряд конкретных форм:

- **разовая лицензия** – разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемая правительством фирме на осуществление данной сделки;

- **генеральная лицензия** – разрешение на ввоз или вывоз товара в течение года без ограничений количества сделок;

- **глобальная лицензия** – разрешение на ввоз или вывоз данного товара в любую страну мира за определенный период времени без ограничения количества или стоимости;

- **автоматическая лицензия** – разрешение, выдаваемое немедленно после получения заявки, которая не может быть отклонена.

Можно выделить следующие механизмы распределения лицензий:

- **аукцион** – продажа лицензий на конкурсной основе. Данный механизм является наиболее эффективным способом распределения лицензий;

- **система явных предпочтений** – закрепление правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предыдущий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров;

- **распределение лицензий на внеценовой основе** – выдача лицензий тем фирмам, который продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным образом.

Многие страны используют лицензирование, причем развитые страны чаще всего используют его вместе с квотированием, развивающиеся – как

средство регулирования объемов импорта.

Наряду с квотированием и лицензированием среди количественных методов регулирования международной торговли выделяют также «добровольные» экспортные ограничения – метод, при котором страна-экспортер берет на себя обязательство по ограничению экспорта в данную страну. Введение «добровольных» экспортных ограничений является, как правило, вынужденной мерой. Они вводятся в результате политического давления страны-импортера либо влиянием угроз применить более жесткие протекционистские меры.

**«Добровольное» экспортное ограничение** – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве экспортера ограничить или хотя бы не расширять объем экспорта.

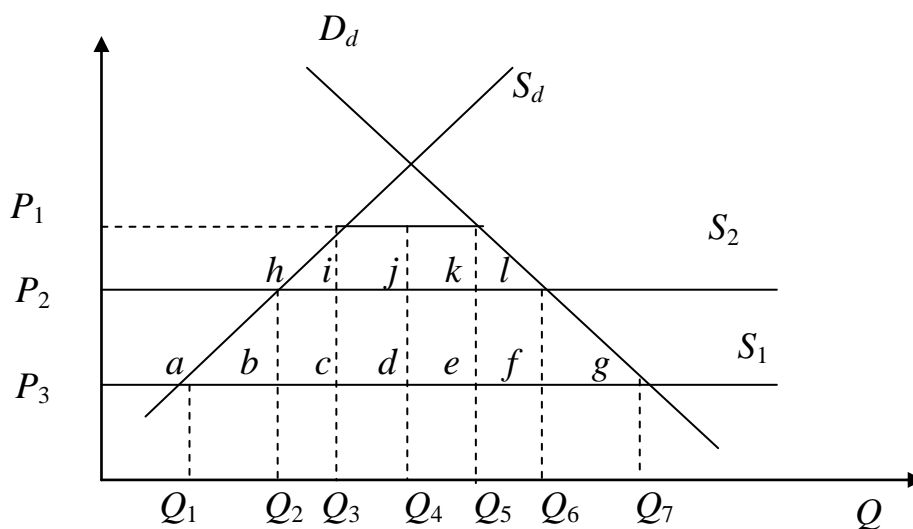


Рисунок 5.2 – Экономические эффекты «добровольного» экспортного ограничения

Внутреннее предложение товара в стране составляет  $S_d$ , а спрос –  $D_d$ . Предложение из-за рубежа неограниченно и составляет из первой страны  $S_1$  по цене  $P_1$ , а из второй страны –  $S_2$  по цене  $P_2$ . В данной ситуации внутреннее производство товара составит  $Q_1$ , потребление –  $Q_7$ , импорт товара –  $Q_7 - Q_1$ , который полностью придется на первую страну, т. к. товары из второй страны слишком дороги. Правительство первой страны вводит «добровольное» экспортное ограничение в размере  $Q_5 - Q_3$ . В результате сокращения внешнего предложения внутренние цены на товар повышаются до уровня  $P_3$ , внутренне производство увеличится до  $Q_3$ , внутренний спрос сократится до  $Q_5$ , импорт сократится до размеров квоты, т.е.  $Q_5 - Q_3$ . Излишек потребления сократится на  $a + b + c + d + e + f + g + h + i + j + k + l$ . При этом эффект передела составит  $a + h$ , эффект дохода –  $d + e + j + k$ , эффект потребления –  $f + g + l$ .

Эффект дохода улавливается иностранными экспортерами, которые получают возможность повышать цену своего экспорта.

Для импортирующей страны потери не только эффектов защиты потребления, но и эффекта дохода, т.е. всего сегмента  $b+c+d+e+f+g+h+i+j+k+l$ .

Введение «добровольного» экспорта ограничения одной страной зачастую приводит к расширению экспорта другими странами, стремящиеся занять образовавшуюся нишу на рынке импортирующей страны. Товар из второй страны, цена на который  $P_2$  в условиях отсутствия «добровольного» экспортного ограничения был неконкурентоспособным, после его введения стал конкурентоспособным, т. к.  $P_2 < P_3$ . Вторая страна экспортирует  $(Q_3 - Q_2) + (Q_6 - Q_5)$  единиц товара, что повышает внутреннюю цену импортирующей страны до уровня  $P_2$ . Потери для потребителя ограничиваются эффектом защиты и потребления, т.е.  $b+g$ . Если первая страна поднимет цены на свой товар до уровня цен второй страны, то увеличит свои доходы только на размер сегментов  $c+d$ . Сегменты  $e+f$  составят эффект отклонения (сокращения) в торговле, возникающий в связи с тем, что импортер вынужден покупать дополнительное количество товара во второй стране, где цены на него изначально выше, чем в первой. Эффект отклонения является прямой потерей для мировой экономики, поскольку вследствие введения «добровольного» экспортного ограничения ресурсы используются неэффективно. Экспорт дополнительного количества товара, хоть и по более высокой цене, из второй страны приводит к сокращению полных экономических потерь для импортирующего государства, которые составят только сегменты  $i+j+k+l$ .

«Добровольные» экспортные ограничения используются преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе.

## 5.2. Скрытые методы торговой политики

Существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма. К ним относятся следующие:

– **Технические барьеры** – скрытые методы торговой политики, препятствующие ввозу товаров путем создания соответствующих национальных технических, административных и иных норм и правил, например, требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая мероприятия по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и т.д. Технические барьеры могут выступать не только методом

протекционизма, но и средством защиты потребителей.

– **Внутренние налоги и сборы** – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Данные методы играют дискриминационную роль только в случае их применения по отношению к импортным товарам.

– **Политика в рамках государственных закупок** – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм.

– **Требования о содержании местных компонентов** – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначен для продажи на внутреннем рынке.

Выявление экономических эффектов скрытых методов протекционизма представляется крайне сложным. Однако, следует отметить, что в большинстве случаев скрытые методы приводят к росту цен товаров, что негативно влияет на потребителей и приводит к экспансии неэффективных отраслей. Так, например, в результате введения требования о содержании местных компонентов возникают следующие эффекты: эффект передела-перераспределения дохода в пользу местных производителей из-за роста цен, эффект защиты – потери, возникающие в связи с более низкой эффективностью местного производства по сравнению с зарубежным, эффект потребления – снижение потребления в результате роста цен. Таким образом, данная мера, практически как и все скрытые методы, негативно влияет на развитие мировой экономики.

### **5.3. Финансовые методы регулирования международной торговли**

Одним из финансовых методов торговой политики является субсидирование, т. е. предоставление денежных выплат производителям продукции, конкурирующей с импортом, либо экспортной.

По характеру выплат субсидии делятся на:

– **прямые** – непосредственные выплаты производителю на сумму разницы издержек и доходов;

– **косвенные** – скрытое датирование через предоставление льгот по уплате налогов, страхования, займов по ставке ниже рыночной и т.д.

Также различают внутренние и экспортные субсидии.

Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий

бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

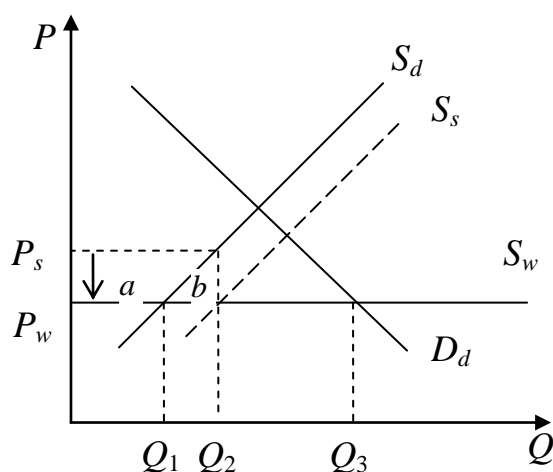


Рисунок 5.3 – Экономический эффект внутренней субсидии

В малой стране внутреннее предложение товара составляет  $S_d$ , а спрос –  $D_d$ . Предложение из-за рубежа неограниченно и составляет  $S_w$  по цене  $P_w$ . При этом внутреннее производство составит  $Q_1$ , потребление –  $Q_3$ , импорт –  $Q_3Q_1$ . При введении внутренней субсидии цена на субсидируемый товар уменьшается на размер субсидии и прямая внутреннего предложения передвигается на уровень  $S_s$ . Внутреннее производство возрастает до  $Q_2$ , импорт сокращается до  $Q_3Q_2$ . при объеме производства  $Q_2$  производитель получает за свой товар цену  $P_s$ , которая составит из цены, которую платит потребитель  $P_w$  и субсидии  $P_wP_s$ . Расход государства составляет  $P_wP_s*Q_2$ .

В результате введения субсидии возникают следующие экономические эффекты. Часть субсидии попадает в распоряжение более эффективных национальных производителей данного товара в форме производителя – сегмент  $a$ . Эффект защиты  $b$  возникает в силу того, что неэффективные производители получают возможность продавать свой товар. Как уже отмечалось, при введении внутренней субсидии не происходит повышение цен для потребителей, а, значит, отсутствует эффект потребления, что делает внутреннюю субсидию более предпочтительным инструментом торговой политики по сравнению с квотой или тарифом. Однако, внутренняя субсидия финансируется из бюджета, т.е. за счет налогов.

Экспортная субсидия – финансовый метод товарной политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке и увеличивать экспорт.

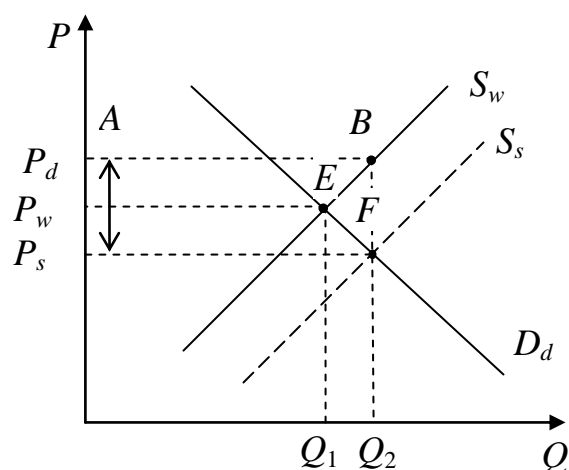


Рисунок 5.4 – Экономический эффект экспортной субсидии

Предложение товара из-за рубежа составляет  $S_w$ , а спрос данной страны –  $D_d$ . Равновесие достигается в точке  $E$  – покупатели в импортирующей стране покупают  $Q_1$  товара по цене  $P_w$ .

Экспортная цена снижается, предложение товара из-за рубежа увеличивается, кривая предложения смещается на уровень  $S_s$ , рыночное равновесие в точку  $F$ . При снижении экспортной цены до уровня  $P_s$  условия торговли экспортирующего государства ухудшаются, однако увеличивается количество экспортируемого товара до  $Q_2$ . Из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок и внутренняя цена увеличивается до  $P_d$ . Для определения положительного или отрицательного результата от введения субсидии для экспортирующего государства необходимо соотнести выигрыш от увеличения объема экспорта с потерями от понижения экспортной цены. Кроме того, имеет место финансирование из бюджета (четыреугольник  $ABFD$ ).

Также следует отметить, что экспортные субсидии в соответствии с правилами ВТО запрещены. Импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта, вправе ввести компенсационные пошлины.

В условиях обострения конкурентной борьбы средством подавления конкурентов может выступить демпинг.

Демпинг – финансовый метод торговой политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах.

Демпинг может выступать в следующих формах:

- спорадический – эпизодическая продажа товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит в случае превышения внутреннего производства товаров емкости внутреннего рынка;

- преднамеренный – временное сознательное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов и последующего установления монопольных цен;
- постоянный – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;
- взаимной – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается редко в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

В основе демпинга лежит рыночная ситуация, при которой эластичность спроса по цене на внутреннем рынке ниже, чем на внешнем. Допустим, что в экспортирующей стране I рынок данного товара относительно неэластичен по цене, тогда как в импортирующей стране II его эластичность выше (рис. 5.5).

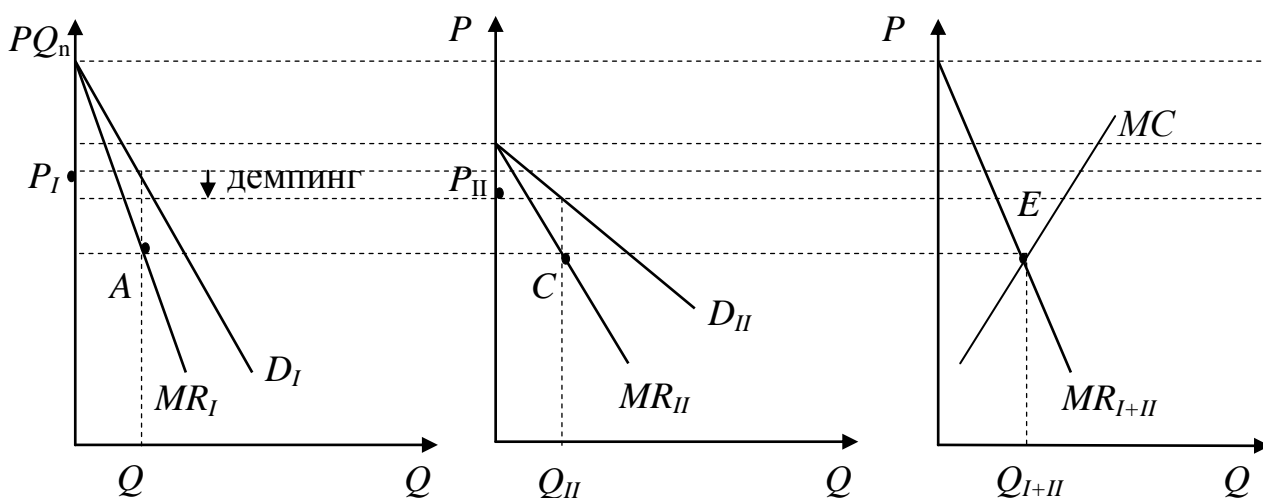


Рисунок 5.5 – Дискриминация в ценах через демпинг

Пусть  $D_I$  и  $D_{II}$  – спрос на товар в странах I и II соответственно, а предельный уровень доходов составляет  $MR_I$  и  $MR_{II}$ . На совокупном рынке стран I+II совокупный предельный уровень доходов составляет сумму предельного уровня доходов на каждом из рынков или  $MR_{I+II}$ . Пусть предельные издержки у производителя будут равны  $MC$ . Оптимальный объем производства, максимизирующий прибыль, предлагает равенство  $MR$  и  $MC$  и составляет  $Q_{I+II}$ .

Если у фирмы есть выбор, где продавать товар – внутри страны или за рубежом, то в целях максимизации прибыли  $MR$  должен быть равен  $MC$  на каждом из рынков. Если известен оптимальный объем производства на совокупном рынке, можно определить оптимальный объем производства на каждом из рынков. При этом справедливо то же правило:  $MR = MC$ . Построив прямую от оптимального уровня предельных издержек в т. Е на графике совокупного рынка, находим точки А и С, показывающие предельный уровень доходов  $MR_I$  и  $MR_{II}$  в каждой из стран. Точки А и С определяют, что для максимизации при-

были производителю выгодно продать  $Q_I$  товара по более высокой цене  $P_I$  на внутреннем, менее эластичном рынке и  $Q_{II}$  товара по более низкой цене  $P_{II}$  на внешнем, более эластичном рынке страны II. В результате возникает ценовая дискриминация местных потребителей, которые покупают товар по более высокой цене, и зарубежных производителей, которые сталкиваются с нечестной конкуренцией со стороны импортных товаров.

Таким образом, необходимыми условиями для осуществления демпинга являются следующие:

- различная эластичность спроса на товар в разных странах – внутри страны она должна быть ниже, чем за рубежом;
- ситуация несовершенной конкуренции, позволяющая производителю диктовать цены;
- сегментированность рынка, что позволяет отделить внутренний рынок от внешнего.

Следует отметить, что демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран. В случае подтверждения факта демпинга страны вводят антидемпинговые пошлины – сборы в размере разницы цен на внутреннем и внешнем рынках, компенсирующие негативные последствия нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

### **Основные понятия**

Квота, «добровольное» экспортное ограничение, лицензирование, скрытые методы торговой политики, внутренняя субсидия, экспортная субсидия, демпинг.

### **Тесты**

1. Введение добровольных экспортных ограничений:
  - а) более выгодно стране-импортёру, чем использование импортной квоты;
  - в) может принести выигрыш стране-экспортёру;
  - г) приносит выигрыш как стране-импортёру, так и стране-экспортёру.
2. «Добровольное» ограничение экспорта предусматривает:
  - а) введение экспортной пошлины экспортером;
  - б) квотирование экспорта экспортером;
  - в) квотирование импорта импортером;
  - г) квотирование экспорта импортером.
3. Какой из перечисленных инструментов торговой политики не имеет эффекта потребления:

- а) импортная пошлина;
  - б) импортная квота;
  - в) внутренняя субсидия;
  - г) экспортная субсидия.
4. Эффект дохода при введении квоты заключается в:
- а) увеличении объемов доходов внутренних производителей;
  - б) увеличении объемов дохода бюджета;
  - в) увеличении объемов доходов потребителей;
  - г) увеличении объемов доходов импортирующих компаний.
5. Эффекта передела при введении экспортной субсидии заключается в:
- а) перераспределении доходов от потребителей к производителям продукции;
  - б) перераспределении доходов от потребителей в госбюджет;
  - в) перераспределении доходов из госбюджета к производителям продукции;
  - г) перераспределении доходов от производителей к потребителям продукции.

### **Задачи и упражнения**

1. Рынок сахара в США описывается следующими данными:  $P_w = 250\$$  за 1т, внутреннее предложение в условиях свободной торговли – 5,14 млн. т, внутренний спрос – 9,26 млн. т. Введение импортной квоты привело к тому, что импорт сократился до 2,13 млн. т, а внутренняя цена составила 466\$ за 1 т и внутреннее предложение возросло до 6,32 млн. т. Определить влияние квоты на благосостояние страны.

2. Внутренняя цена товара составляет 420 ден. ед. После начала международной торговли страна при мировой цене на этот товар 350ден.ед. будет производить 100 единиц данного товара, а внутренний спрос на этот товар будет 500 единиц. Для поддержки отечественных производителей, конкурирующих с импортом, правительство предоставляет внутреннюю субсидию в размере 60 ден. ед за каждую единицу продукции. Теперь отечественные производители могут выпускать 380 единиц данного товара. Изобразить ситуацию графически. Что произойдет с объемом импорта данного товара? Чему равны расходы бюджета? Определить излишек производителя. Определить потери для экономики.

3. Внутреннее предложение товара составляет  $S = 1000 + 50 \cdot P$ , а спрос  $D = 20000 - 30 \cdot P$ , мировая цена данного товара составляет 100 ден. ед. Правительство страны-экспортера в результате переговоров решает «добровольно» ограничить экспорт данного товара количеством 9400 ед. Рассчитать экономические эффекты, возникающие в этой ситуации.

### **ТЕМА 6. Международное движение капитала**

## 6.1. Взаимосвязь международного движения товаров и факторов производства

Анализ международной торговли основывался на допущении, что единственным источником финансирования импорта является экспорт. В действительности существует еще один источник финансирования – приток капитала из-за рубежа. В соответствии с правилом Л. Вальраса импорт страны ( $IM$ ) равен сумме экспорта ( $X$ ), чистых зарубежных продаж активов ( $NA$ ) и процентов по ним ( $NR$ ):

$$IM = X + NA + NR;$$

после преобразования:

$$IM - X - NR = NA.$$

Следовательно, баланс торговли товарами и услугами равен с противоположным знаком балансу движения капитала.

Капитал – накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для производства экономических благ. В мире наблюдается интенсификация межстранового перемещения капитала. Если экспорт товаров и услуг возрос за 1982–2000 гг. в 3,3 раза, то экспорт капитала за этот же период возрос в 30 раз. Соотношение объема привлеченных иностранных инвестиций к мировому ВВП возросло с 7 % в 1982 г. до 20 % в 2000 г.

Существуют различные теоретические подходы к анализу международного перемещения капитала. Основу неоклассического подхода составляет теория международной торговли, равенство спроса и предложения, цен и издержек производства на основе концепции предельной производительности факторов производства. В 70-е гг. XX в. распространение получила теория «гармонии интересов» между иностранным капиталом и национальной экономикой. В соответствии с этой теорией необходимо поддерживать оптимальный объем экспорта капитала, а также рационально соединять различные формы вывоза капитала ( $1/2$  – это кредиты МВФ так называемая помощь развитию,  $1/2$  – частные инвестиции). Иностранные инвестиции необходимо осуществлять в отрасли тяжелой промышленности и в самые современные отрасли. Практическое применение этой теории выразилось в создании совместных предприятий. Экономическая сущность совместных предприятий – это технологическое партнерство: иностранный партнер предоставляет современное оборудование, квалифицированные управленческие кадры, займы, а национальный партнер

предоставляет землю, сырье, рабочую силу.

До нач. 90-х гг. XX в. совместные предприятия были самой распространенной формой вывоза капитала.

Неокейнсианский подход (Ф. Махлуп, Р. Харрод, Е. Домар) обосновывает необходимость вывоза капитала для преодоления избыточных сбережений и депрессивных тенденций в экономике. Недостаток сбережений в экономически менее развитых странах объясняется тем, что:

- предельная склонность к сбережению (*MPS*) настолько мала, что не может обеспечить формирование фондов для экономического развития;
- население не склонно использовать ресурсы для производительного инвестирования;
- отрицательное сальдо платежного баланса обуславливает нехватку иностранной валюты.

Международное движение капитала основано на различиях в межстрановом сосредоточении капитала, являющегося предпосылкой более эффективного производства странами товаров и услуг по сравнению с другими странами. Международное перемещение факторов производства (и в частности капитала) является более мощным фактором экономического роста, чем международная торговля. Так в 1999 г. в иностранном секторе экономики Нидерландов работало 19 % занятых, а в структуре экономики на него приходилось 46,5 % ВВП. Производительность труда в этом секторе была в 3,7 раз выше, чем в национальном. В Японии, Германии производительность труда в этом секторе в 2 раза выше, чем в национальном. В Украине производительность труда на предприятиях с иностранными инвестициями в 3,5 раза выше, чем на других предприятиях, за счет инвестиций в основные фонды, которые в иностранном секторе в 5–7 раз выше.

## **6.2. Формы международного движения капитала**

Существуют различные подходы к классификации форм международного движения капитала. По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на:

- официальный – средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. Это государственные займы, ссуды, дары, помощь, которые предоставляются одной стране другой на основе межправительственных соглашений, капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации. Источники официального капи-

тала – средства государственного бюджета, т. е. деньги налогоплательщиков;

– частный капитал – средства частных фирм и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению руководящих органов. Это инвестиции капитала за рубеж частными фирмами, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование.

По характеру использования капитал делится на:

– предпринимательский – средства прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского чаще всего используется частный капитал.

– ссудный – средства, даваемые займы с целью получения процента. В качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал.

По сроку вложения капитал делится на:

– среднесрочный и долгосрочный капитал – вложения капитала на срок более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций и ссудный капитал в виде государственных кредитов обычно являются долгосрочными;

– краткосрочный капитал – вложения капитала менее чем на 1 год. Это преимущественно торговые кредиты.

Структура использования международного капитала по целевому назначению (%) представлена в таблице 6.1.

Таблица 6.1 – Структура мирового рынка капитала по направлениям использования (в %)

Направления использования	1983 г.	2000 г.	2003 г.
ПИИ	10	35	15
Портфельные инвестиции	12	32	41
Займы	78	33	44

Наибольшее практическое значение для анализа международного движения капитала имеет деление его на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии-резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями).

В состав прямых инвестиций входят:

– вложение компаниями за рубеж собственного капитала – капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;

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

– внутрикорпорационные переводы в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами, с другой.

Предприятие с прямыми иностранными инвестициями – акционерное или не акционерное предприятие, в котором прямому инвестору-резиденту другой страны принадлежит более 10 % обыкновенных акций и голосов (в акционерном предприятии) или их эквивалент (в не акционерном предприятии).

Причины осуществления прямых иностранных инвестиций:

– стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль,

– сокращение уровня налогообложения и диверсификация риска;

– получение контроля над рынком сырья или определенной продукции;

– необходимость использования инновационных преимуществ.

Огромную роль в осуществлении ПИИ играют транснациональные корпорации (ТНК). Большинство государств, заинтересованных в иностранных инвестициях, стимулируют их привлечение с помощью ТНК, которые добиваются льготных режимов функционирования в виде снижения налогов, предоставления правительственных гарантий. ТНК имеют огромные возможности влиять на экономику страны пребывания.

На сегодняшний день прямые и портфельные инвестиции играют большую роль, чем государственные займы и кредиты. Причиной иностранного инвестирования в экономику страны размещения филиалов зачастую является интерес к природным ресурсам принимающей страны. Этот интерес объясняется стремлением обеспечить собственные предприятия сырьем. Так, например, за счет иностранных инвестиций ТНК США получают все импортируемые фосфаты, медь, олово.

Характер ПИИ за последние 25 лет изменился, если до 80-х гг. XX в. ТНК расширяли свою деятельность путем организации новых производственных площадей и создания региональных отделений, то теперь это в основном слияния и поглощения. Страновая структура ПИИ: 68,75 % – в развитые страны, 27,9 % – в развивающиеся, 3,8 % – в страны ЦВЕ. Лидерами в привлечении ПИИ среди стран ЦВЕ являются: Польша, Венгрия, Чехия, Россия. Этому способствует благоприятный инвестиционный климат, например, Словения, сни-

зила налог на прибыль корпораций с 40 до 29 %, освободила некоторые предприятия от уплаты налогов, и если в 1999 г. ПИИ составили 359 млн. долларов, то в 2000 г. уже – 2,1 млрд. долларов. Наибольшая степень проникновения иностранного капитала в Венгрии: в промышленности 73 % продаж и 46 % занятых приходится на иностранные компании. Для стран с высоким проникновением иностранного капитала характерна значительная доля отраслей с высокими технологиями. В страны ЦВЕ в основном инвестирует ЕС.

2000 г. считается пиком ПИИ в мире (1,4 млрд. долларов), а общий объем накопленных ПИИ в мире – 6,3 трлн. долларов, большая часть из которых принадлежит резидентам США. В последующие годы (2001–2002) наблюдался определенный спад в ПИИ, причины которого: уменьшение трансграничных слияний и поглощений, а именно на них приходится 80 % инвестиций; спад мировой экономики; финансовая нестабильность.

В мировом потоке ПИИ на Украину приходится около 1 %. В 2006 г. в экономику Украины иностранные инвесторы вложили 4580,5 млн. долл. США прямых инвестиций. Изъято нерезидентами капитала на сумму 552,6 млн. долл. США. На 01.01.2007 г. объем ПИИ в Украину составил 21186,0 млн. долл. США, что составляет 454,6 долларов США в расчете на 1 человека. ПИИ поступают в Украину более чем из 100 стран. Крупнейшими инвесторами в украинскую экономику являются Кипр, США, Австрия, Франция, Нидерланды, Великобритания, Российская Федерация. Инвестиционно привлекательными являются предприятия с быстрокупаемыми видами экономической деятельности: оптовая торговля, производство пищевых продуктов, производство готовых металлических изделий.

С 80-х гг. XX в. произошел рост объемов международных портфельных инвестиций. Ликвидность портфельных инвестиций выше, чем у прямых. Быстрое перемещение портфельного капитала между странами стало причиной экономического кризиса в Мексике в начале 1995 г., в странах Юго-Восточной Азии (ноябрь 1997 г.), в России, Украине (1998 г.) и в ряде других стран.

Портфельные инвестиции – 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. Например, только Народный банк Китая к началу 2006 г. вложил в государственные облигации США 262 млрд. долларов.

Международные портфельные инвестиции осуществляются в:

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

– долговые ценные бумаги – обращающийся на рынке денежный документ, удостоверяющий отношение займа владельца документа по отношению к лицу, выпустившему этот документ. Долговые ценные бумаги могут выступать в форме: облигации, простого векселя, долговой расписки – денежных инструментов, дающих их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход или на определяемый по договору изменяемый денежный доход;

– инструменты денежного рынка, дающие их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный денежный доход на определенную дату. Эти инструменты продаются на рынке со скидкой, размер которой зависит от величины процентной ставки и времени, оставшегося до погашения. В их число входят казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и др.

Главная причина осуществления портфельных инвестиций – стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальный доход при допустимом уровне риска. Портфельные инвестиции могут рассматриваться как средство защиты денег от инфляции и получения спекулятивного дохода. При этом ни отрасли, ни типы ценных бумаг, в которые осуществляются инвестиции, 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. Более 90 % портфельных зарубежных инвестиций осуществляются между развитыми странами.

#### **4. Международное заимствование и кредитование**

Международное заимствование и кредитование стало результатом развития, с одной стороны, внутреннего кредитного рынка ведущих стран мира, а с другой – ответом на потребность финансирования международной торговли. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательных сальдо международных расчетов, дефицитов госбюджетов.

Международное заимствование и кредитование – выдача и получение средств взаймы на срок, предусматривающий выплату процента за их использование.

В международной экономике в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также имеет место.

В международной экономике международное заимствование и кредитование рассматриваются как особый вид международной торговли на том основании, что большая часть международных кредитов предназначена для обслуживания торгового оборота.

Межвременная торговля – это повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу большего потребления в будущем (кредитование). В основном на мировом рынке заимствования будут делать те страны, в которых имеются значительные благоприятные возможности для инвестирования в существующие производственные мощности, а предоставлять кредиты будут те страны, в которых эти возможности на данный момент отсутствуют.

В последние годы в мировой практике возросли объемы кредитования с евrorынка. Евrorынок – это часть мирового финансового рынка, на котором сделки осуществляются в евровалютах (евровалюта – это валюта, эмитированная вне страны происхождения).

Украина для покрытия дефицита государственного бюджета осуществила несколько эмиссий государственных облигаций внешнего займа. Распространяется практика получения синдицированных кредитов от иностранных банков (кредит, предоставляемый несколькими кредиторами одному заемщику), осуществляется эмиссия корпоративных еврооблигаций. Так, в 2005 г. 12 украинских банков и корпораций получили кредитов на 1,2 млрд. долларов на срок от 6 месяцев (банк «Форум») до 7 лет («Укртелеком») и процентными ставками от Либор + 2,8 (Приватбанк) до + 4,9 («Укртелеком»). Украинские эмитенты размещают и еврооблигации, так было выпущено еврооблигаций на 1,115 млрд. долларов в среднем на 4,4 года, средняя ставка – 8,17 % (крупнейшие эмитенты Укрэксимбанк, Укрсиббанк, Надра, Киевстар, Стирол, ИСД). Правительство также осуществляет кредитование с евrorынка, например, в октябре 2005 г. Министерство финансов разместило 12 тыс. еврооблигаций на общую сумму 600 тыс. евро на 10 лет под 4,95 % годовых.

Таким образом, международное движение капитала, приводит к увеличению мирового ВВП за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. В стране, вывозящей капитал, доходы вла-

дельцев капитала увеличиваются, а доходы владельцев других факторов производства (прежде всего труда и земли) сокращаются. В стране, ввозящей капитал, доходы владельцев капитала уменьшаются, а доходы владельцев других факторов производства увеличиваются.

Тем не менее, результаты исследований ряда экономистов, в т. Ч. Дж. Стиглица, свидетельствуют, что прямой связи между свободным движением краткосрочного капитала и экономическим ростом нет. Если до азиатского кризиса 1997 г. международные финансовые организации (МВФ, ОЭСР) рекомендовали развивающимся странам снять ограничения на займы за рубежом и вывоз капитала, то сегодня преобладает мнение, что издержки либерализации, связанные с макроэкономической нестабильностью, слишком высоки, а выгоды такой либерализации не очевидны. МВФ признал, что для развивающихся стран открытость по капитальным операциям увеличивает риск финансового кризиса.

Этот вывод распространяется и на прямые иностранные инвестиции. Не все страны-реципиенты прямых иностранных инвестиций в крупных объемах смогли обеспечить высокие темпы экономического роста. Приток ПИИ в страны с неблагоприятным инвестиционным климатом приносит больше издержек, чем выгод. При неблагоприятном инвестиционном климате в страну приходят инвесторы, ориентированные на быстро окупающиеся и/или ресурсные проекты, в которых выгоды от передачи технологий ограничены. Иностранные инвесторы не реинвестируют прибыли в страны с плохим инвестиционным климатом, и со временем отток прибылей превышает начальный приток инвестиций. Способность страны освоить приток ПИИ зависит от уровня образования рабочей силы, развития инфраструктуры, институционального потенциала.

### **Основные понятия**

Официальный капитал, частный капитал, предпринимательский капитал, ссудный капитал, кратко- и долгосрочный капитал, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, международное заимствование, международное кредитование.

### **Тесты**

1. По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на:

- а) официальный и частный;
- б) предпринимательский и ссудный;
- в) кратко- и долгосрочный;
- г) ПИИ и портфельные инвестиции.

2. К официальному капиталу не относятся:
  - а) средства из государственного бюджета;
  - б) государственные займы, ссуды;
  - в) средства международных межправительственных организаций;
  - г) средства негосударственных организаций.
3. По характеру использования капитал делится на:
  - а) официальный и частный;
  - б) предпринимательский и ссудный;
  - в) кратко- и долгосрочный;
  - г) ПИИ и портфельные инвестиции.
4. Причинами осуществления портфельных инвестиций не являются:
  - а) стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль,
  - б) сокращение уровня налогообложения
  - в) диверсификация риска;
  - г) стремление получить контроль над объектом вложения.
5. Международное движение капитала приводит к:
  - а) увеличению мирового ВВП;
  - б) увеличению доходов владельцев капитала в стране, вывозящей капитал;
  - в) сокращению доходов владельцев капитала в стране, импортирующей капитал;
  - г) правильные ответы а); б); в).

### **Задачи и упражнения**

1. Какие из следующих видов инвестиций считаются прямыми, а какие – портфельными:
  - Американский банк *CS First Boston* купил акции украинской компании на 20 млн. долл. Общая стоимость выпуска акций составляет 60 млн. долл.
  - Российский банк приобрел здание в Амстердаме, в котором открыл свой филиал в Голландии.
  - Владимирский тракторный завод увеличил свою долю в уставном капитале находящегося в США совместного российско-американского предприятия по сбыту тракторов с 51 до 75 %.
  - Украинская фирма «Броксервис» по поручению клиента из ФРГ приобрела 11 % текущего выпуска акций «Полтаванефтегаз».
  - Канадская фирма «МакДональдс» открыла очередной ресторан в Киеве.
  - Американо-российский инвестиционный фонд разместил 100 млн.

долл. в государственных краткосрочных обязательствах и облигациях федерального займа.

2. Используя правило Вальраса, рассчитайте баланс торговли товарами и услугами, баланс движения капитала. Импорт страны = 1000 ден. ед., экспорт = 950 ден. ед., доходы от продажи активов за рубеж = 550 ден. ед., расходы на приобретение иностранных активов = 500 ден. ед., доходы, полученные в виде процентов из-за рубежа = 400 ден. ед., расходы на выплату процентов за рубеж = 300 ден. ед.

3. Какая страна будет иметь повышенное текущее потребление, а какая – заниженное текущее потребление?

– страна, в которой обнаружены месторождения газа, и разработка этих месторождений не требует значительных инвестиций;

– страна, в которой обнаружены запасы нефти, требующие для освоения значительных инвестиций;

– страна, являющаяся мировым промышленным лидером, но утрачивающая эти позиции, по мере того как ее передовые технологии осваивают другие страны;

– страна, быстро освоившая производство конкурентоспособной продукции и догоняющая мировых промышленных лидеров.

## **ТЕМА 7. Международная миграция рабочей силы**

### **7.1. Формирование международной системы миграции рабочей силы**

Международная миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие, вызванное причинами экономического (различия в уровне оплаты труда) и иного характера. Одним из наиболее распространенных объяснений миграции является следующее: миграция обусловлена суммарным действием факторов, имеющих экономическую, демографическую, социальную, политическую природу. Основным детерминантом миграции является разрыв между разными группами стран в уровнях авлениического развития и уровнях и качестве жизни людей.

Международная миграция рабочей силы принимает форму эмиграции (выезд) и иммиграции (въезд). Разность этих потоков образует миграционное

сальдо. Количественными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платежном балансе. В соответствии с методологией составления платежного баланса нерезидентом считается частное лицо, находящееся в стране менее года. Если человек пребывает в стране более года, то в целях статистического учета он переклассифицируется в резиденты. Показатели, связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций.

По данным ООН, в 2005 г. общее количество международных мигрантов составило 191 млн., по сравнению с 1970 г. их число выросло в 2 раза. Около 60 % проживают в более развитых регионах. В 90-гг. XX в. Нетто-иммиграция в развитых регионах обеспечила 56 % демографического прироста, в том числе в Западной Европе – 89 %. В основных странах иммиграции мигранты составляют 10–25 % экономически активного населения. По данным социологических опросов 59 % опрошенных украинцев в возрасте от 30 до 54 лет хотели бы выехать работать за рубеж, при объяснении преобладали экономические причины (но только 16 % из опрошенных имели высшее образование).

Начало формированию мировой системы миграции трудовых ресурсов было положено западноевропейскими странами. В XVI–XVII вв. Англией, Португалией, Францией, Голландией и Данией были насильственно вывезены для работы в Новом Свете 15 млн. жителей Африки. После отмены рабства колониальные державы стали привлекать на свои заморские территории иностранных работников на контрактных условиях. Основную часть таких мигрантов составляли выходцы из Индии и Китая. По оценкам МОТ, в подобную миграцию в XIX – начале XX вв. были вовлечены от 12 млн. до 37 млн. человек. Одновременно усилилась эмиграция и из самой Европы. Если после открытия Америки до 1800 г. в Новый Свет переехали около 2 млн. европейцев, то в 1846–1939 гг. в условиях демографического подъема – уже 60 млн. человек, из которых 38 млн. направились в Америку, 7 млн. – в Канаду, 7 млн. – в Аргентину, 4,6 млн. – в Бразилию. Вплоть до середины прошлого века европейцы составляли большинство всех международных мигрантов.

После Второй мировой войны система международной экономической миграции подверглась изменениям. В составе миграционных потоков повысился удельный вес мигрантов из развивающихся стран. Например, в США в 1951–1990 гг. доля выходцев из стран Латинской Америки и Азии увеличилась с 12 до 88 % от общего числа иммигрантов, доля же европейцев упала до 10 %. Западная Европа, испытывая в послевоенный период нехватку трудовых ресурсов, сама стала центром притяжения мигрантов. В 50-е гг. западноевропейские

страны инициировали крупномасштабный импорт полуквалифицированной рабочей силы. За два с небольшим десятилетия в регион прибыли около 20 млн. иностранных работников. Причем 2/3 из них были сосредоточены в Германии и Франции, где составляли 10–12 % рабочей силы. Привлечение рабочей силы из-за рубежа осуществлялось западноевропейскими странами двумя способами: временный прием иностранных работников на принципах ротации и прием поселенцев. К первому типу относилась иммиграционная политика Германии, ко второму – иммиграционная политика Великобритании. В иммиграционной политике Франции сочетались оба подхода. В 60-е гг. трудовая миграция (исключая жителей колоний Великобритании и Франции) носила, как и предусматривалось, возвратный, обусловленный экономической конъюнктурой характер. В последующие годы после прекращения западноевропейскими странами в период экономического кризиса начала 1970-х гг. импорта рабочей силы, все больше мигрантов стали уклоняться от возвращения на родину. Для репатриации иностранным работникам предоставлялись единовременная финансовая помощь, а также возможность прохождения курсов переподготовки, организованных совместно со странами-экспортерами рабочей силы. Но такие меры не принесли ожидаемых результатов: из 20 млн. мигрантов, работавших в Западной Европе, на родину вернулась половина.

Западноевропейские страны в течение длительного периода воздерживались от возобновления импорта рабочей силы. Тем не менее, и в условиях антииммиграционных рестрикций 1970–1980-х годов правительства под давлением предпринимателей соглашались на приглашение иностранных работников. И, несмотря на то, что граждане ЕС еще в 1968 г. получили право свободы передвижения и занятости на его территории, по сравнению с численностью мигрантов из третьих стран, численность граждан ЕС, работавших за пределами стран происхождения (около 2,5 млн. человек), была ниже, и не превышала 44 % иностранного персонала европейских предприятий.

В послевоенные годы в США трудовая иммиграция, осуществлявшаяся в отличие от Германии и Франции главным образом по частным каналам, также приняла большой размах. В соответствии с программой «Брасеро», инициированной еще в годы Второй мировой войны и осуществлявшейся до 1964 г., мексиканским рабочим разрешалось временно работать в США. За время действия программы было принято около 5 млн. работников, занятых в основном в сельском хозяйстве США. Столько же мексиканских мигрантов прибыли в этот период в страну нелегально, что послужило поводом для прекращения действия программы.

В современной структуре экономической миграции согласно классификации В. Бенинга, выделяются четыре основных типа:

- миграция неквалифицированной и полуквалифицированной рабочей силы для временной работы по контракту;
- миграция для постоянной работы за рубежом;
- миграция технических и управленческих работников, бизнесменов и лиц, занятых реализацией заграничных проектов, включающая индивидуальную миграцию профессионалов и бизнесменов по собственному усмотрению; передвижение менеджеров и технических специалистов в рамках ТНК. Но этот тип характеризуется небольшими масштабами. Например, доля американских граждан, занятых в 1989 г. в зарубежных филиалах; ТНК (в основном на высших должностях), не превышала в среднем 0,3 % их персонала, что связано с высокими расходами на содержание таких служащих за границей и более выгодными условиями найма местного высококвалифицированного персонала, а также активным использованием передовых средств связи;
- миграция с целью получения профессионального образования и практической подготовки, организуемая более развитыми государствами для продвижения на зарубежные рынки и последующего использования своих технологий, оборудования, опыта работы и т. Д.

Первые два типа миграции характеризуются наибольшей массовостью.

На рубеже XX–XXI вв. в развитых странах вновь обострилась проблема нехватки трудовых ресурсов, вызванная падением рождаемости и усилением структурных диспропорций на рынке рабочей силы. Численность экономически активного населения «стареющего континента» сократится со 145 млн. в 1990 г. до 135 млн. человек в 2020 г. Чтобы к 2050 г. удержать численность населения ЕС на уровне 2000 г., надо ежегодно принимать 949 тыс. иностранцев.

## **7.2. Направления и структура миграционных потоков**

В силу экономических причин основные потоки мигрантов направляются из стран с низкими доходами в страны с более высокими доходами. Следующие страны и регионы, являются основными импортерами рабочей силы:

- США, Канада, Австралия. Как наиболее экономически развитая страна современного мира, США являются основным направлением миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Ежегодно туда приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные страны,

вместе взятые. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 90-х годов оценивался в 900 тыс. человек в год. В США легально иммигрируют 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек;

– Западная Европа. Наиболее развитые западноевропейские страны, прежде всего страны, входящие в Европейский союз, притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских стран, стран Северной Африки, Ближнего Востока, восточноевропейских стран и республик бывшего СССР. Приток иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х гг. оценивался на уровне 180 тыс. человек в год;

– нефтедобывающие ближневосточные страны. Более половины рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иностранные рабочие;

– новые индустриальные страны привлекают мигрантов нанимающихся на временные работы. Это характерно для Южной Кореи и Малайзии.

Хотя для миграции профессионалов характерно в первую очередь движение из бедных стран в богатые, отмечаются также и обратные потоки, и циркуляция между развитыми государствами. Так, в последние десятилетия наблюдалась интенсивная возвратная миграция из США, главным образом в Южную Корею и на Тайвань, обусловленная быстрым экономическим ростом в этом регионе. В середине 1990-х годов ежегодно страну покидали 200 тыс. американцев иностранного происхождения, значительную часть которых составляли профессионалы.

### **7.3. Экономические эффекты миграции рабочей силы**

Как отмечалось выше, основная экономическая причина межстрановой миграции рабочей силы – это различия в уровне оплаты труда, связанные с относительно разной обеспеченностью стран трудовыми ресурсами. Причины и экономические эффекты международной миграции рабочей силы представлены графически на рис. 7.1.

Количество рабочих, занятых в экономике страны *A*, показано на горизонтальной оси слева (отрезок  $0L_1$ ), а количество рабочих, занятых в экономике страны *B* – на горизонтальной оси справа (отрезок  $L_10^*$ ). На левой и правой вертикальных осях отражены значения предельного продукта труда соответственно для отечественной экономики ( $MPL$ ) и для зарубежной экономики ( $MPL^*$ ). Миграция рабочей силы из отечественной в зарубежную экономику привела к сокращению занятых в отечественной (отрезок  $0L_2$ ), и увеличению их в зарубежной экономике (отрезок  $L_20^*$ ). В результате произошло выравни-

вание ставок реальной заработной платы, увеличилось общемировое производство, на величину, соответствующую площади треугольника  $ABC$ . При этом доходы владельцев других факторов производства в стране экспортирующей рабочую силу сократились, а доходы владельцев других факторов производства в стране, импортирующей рабочую силу, возросли.

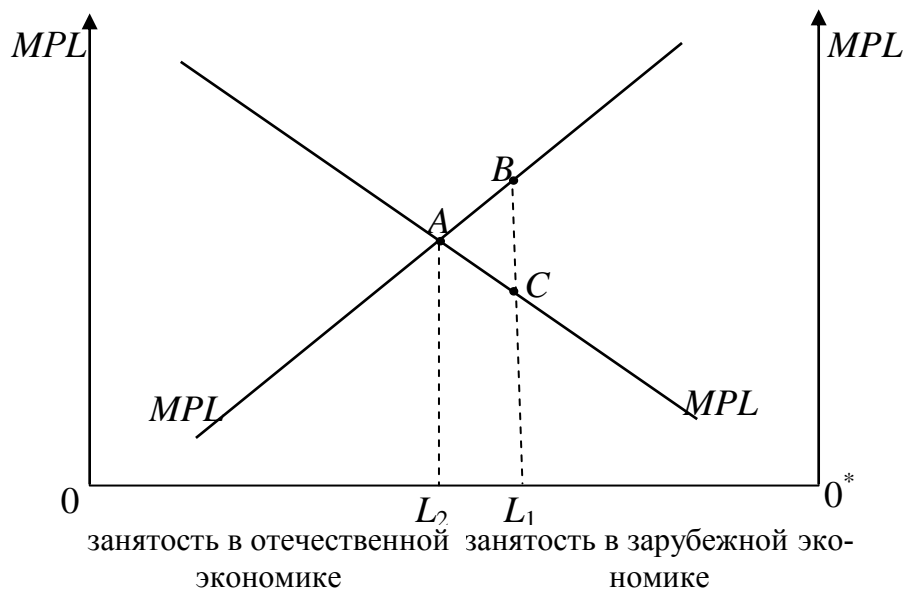


Рисунок 7.1 – Экономические эффекты международной миграции рабочей силы

Международная миграция рабочей силы оказывает влияние на темпы экономического роста. Сторонники неоклассического подхода считают, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей стороны, а экономическое состояние страны, из которой происходит эмиграция, остается прежним. Неокейнсианцы признают возможность ухудшения в результате миграции экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники.

Воздействие иммиграции на динамику экономического роста в странах приема оценивается как двойственное. Считается, что высококвалифицированная рабочая сила оказывает позитивное долгосрочное влияние на хозяйственное развитие. Неквалифицированная рабочая сила вызывает неоднозначные последствия: с одной стороны, привлечение низкоквалифицированных иностранцев в те или иные отрасли может привести к снижению производительности труда в них, но, с другой стороны, при нехватке местных работников и отсутствии иностранных, производство могло бы сократиться. Заполняя пустующие ниши, иммигранты содействуют более эффективному применению квалификации местных кадров и тем самым – повышению производительности их

труда. Иммигранты вносят весомый вклад в развитие экономики принимающих стран. Так, в ФРГ в 1972 г в пик трудовой миграции, иностранные работники произвели свыше 30 % ВВП, В США они дают чистую прибыль в 10 млрд. долл. в год. Широкое использование дешевого низкоквалифицированного иностранного труда явилось основой функционирования ряда традиционных отраслей (хотя в некоторых случаях это замедляет процесс модернизации производства). Например, в Бельгии иммигранты составляют половину всех горняков, в Швейцарии – 40 % строительных рабочих, в США – 70 % работников, занятых в сельском хозяйстве. Нельзя отрицать и негативные последствия иммиграции, которые в развитых странах связаны с понижением, в результате притока иммигрантов, реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы. Например, в США один из каждых четырех занятых с образованием менее 12 классов – иммигрант. Иммигранты занимают места в секторах, производящих неторгуемые товары, которые иначе могли бы перейти к местным рабочим, вытесненным из секторов, производящих торгуемые товары.

Активное развитие новейших отраслей во многом обусловлено привлечением высококвалифицированной иностранной рабочей силы. Только в компаниях Силиконовой долины США трудятся более 2 млн. квалифицированных иностранцев – программистов, инженеров-компьютерщиков и др. Благодаря развитию современных средств коммуникаций, в первую очередь Интернета, возникли дистанционные формы использования рабочей силы, позволяющие специалистам других государств работать на иностранных заказчиков, не покидая своей родины.

Система подготовки и переподготовки кадров не может обеспечить экономику нужными ей работниками в короткие сроки. Поэтому с обострением мировой конкурентной борьбы, разворачивающейся вокруг наукоемкой продукции, переманивание зарубежных умов (в особенности из стран с развивающейся и переходной экономикой) становится одним из самых эффективных ее методов.

Влияние иммиграции на бюджет различается в долгосрочном и краткосрочном плане, в зависимости от характера миграции, от квалификации и продолжительности пребывания мигрантов в принимающей стране и отчасти от их возраста. Например, обучение детей иностранцев относится к статье расходов, связанных с иммиграцией, но через какое-то время, став гражданами страны приема и работая, они будут осуществлять налоговые платежи в государственный бюджет. Согласно исследованиям, проведенным в США и Канаде, средний иммигрант получает меньше социальных выплат и платит больше налогов и взносов, чем средний представитель коренного населения.

Если вновь прибывшие иностранцы оказывают краткосрочное негативное воздействие на бюджет, испытывая сложности в трудоустройстве или имея низкооплачиваемую работу и нуждаясь из-за этого в усиленной государственной поддержке, то с увеличением срока пребывания в стране и доходов мигрантов, их выплаты в бюджет растут, а получаемые ими пособия сокращаются.

Страна, экспортирующая рабочую силу, получает оплату за такой экспорт в виде переводов обратно на родину части доходов эмигрантов. В условиях относительной избыточности трудовых ресурсов во многих странах вывоз рабочей силы помогает снизить безработицу. С другой стороны, отток высококвалифицированной рабочей силы приводит к снижению технологического потенциала экспортирующих стран, их научного и культурного уровня.

Существует взаимосвязь между значением душевого ВВП и влиянием, которое иммиграция оказывает на экономический рост страны. В более бедных странах воздействие иммиграции на экономический рост отрицательное, а в более богатых – положительное. Возможно, это объясняется тем, что бедные страны не могут проводить рациональную иммиграционную политику. Мигранты, пребывающие в такие страны менее образованны (например, беженцы из других бедных стран), чем в среднем население принимающей страны. Увеличение рабочей силы в таких странах снижает капиталовооруженность в расчете на одного работника, и тем самым отрицательно влияет на экономический рост. Иммиграция в более богатые страны состоит из более квалифицированных работников, так что выгоды от импорта человеческого капитала превышают издержки от снижения капиталовооруженности. 67 % иммигрантов в США и 88 % иммигрантов в страны ОЭСР имеют, по крайней мере, среднее образование и в целом более образованны, чем остальное население страны, из которой они уехали.

#### **7.4. Миграционная политика**

Уже в конце XVIII в. в Англии были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу. Современная миграционная политика активно выполняет экономические функции, связанные с ресурсным обеспечением производства.

Главные барьеры, разделяющие страны сегодня, установлены не на путях движения товаров или капитала, а на путях движения рабочей силы. «Если бы творцы мировой политики были действительно заинтересованы в максимизации экономической эффективности в глобальном масштабе, они бы не тратили особых сил на новые раунды торговых переговоров или на создание новой между-

народной валютно-финансовой системы. Они все были бы заняты либерализацией ограничений на миграцию», – считает американский экономист Д. Родрик.

В отношении миграции современный мир гораздо менее глобализирован, чем 100 лет назад. При этом транспортные издержки миграции сократились до минимума, а ставки заработной платы к началу XXI в. различались примерно в 100 раз (в 2000 г. – 32 доллара США в час в Германии и 0,25 доллара в час в Индии). Следовательно, стимулы к международной миграции возросли, а ее фактического увеличения не произошло из-за ужесточения западными странами миграционного контроля. Миграционная политика развитых стран формируется на основе сопоставления выгод, получаемых от иммиграции квалифицированных специалистов из развивающихся стран и потерь, возникающих из-за необходимости делиться с вновь прибывающими мигрантами общественными благами и социальными трансфертами.

Миграционное законодательство благоприятствует въезду высокообразованных специалистов, а также групп квалифицированных рабочих, пользующихся повышенным спросом, отдавая предпочтение их временной работе перед постоянным жильством. При этом оно оставляет ниши и для временных, в том числе сезонных, неквалифицированных работников. Поощряется приток коммерческих иммигрантов, обладающих капиталом и ориентированных на предпринимательство и инвестирование.

В США в 1990 г. квота ежегодно принимаемых на постоянное местожительство экономических мигрантов была повышена до 140 тыс. человек. При предоставлении неиммиграционных виз иностранцам, приглашающие их предприниматели должны не только спонсировать приезд, но и доказать, что среди граждан США или постоянных жителей нет подобных работников. Американские компании лоббируют увеличение количества виз для специалистов в области информационных технологий, нехватка которых, как они отмечают, замедляет экономический рост, и протестуют против законодательного ограничения въезда квалифицированных специалистов. За каждого приглашенного иностранного специалиста американские компании должны отчислять в госбюджет США 2 тыс. долл., а если доля иностранной рабочей силы в компании превысит 15 %, то – 3 тыс. долл. Эти средства должны идти на подготовку и переквалификацию самих американцев, которые смогут работать в данной сфере. Предприниматели, нелегально нанимающие иностранцев, подвергаются штрафу до 10 тыс. долл.

Происходящие в американской иммиграционной политике изменения означают постепенный отход от системы семейной иммиграции в пользу при-

ема мигрантов на основе профессионально-квалификационных признаков, являющихся приоритетными в других традиционных странах иммиграции.

В Канаде прием иммигрантов осуществляется в зависимости от числа оценочных баллов за образование, возраст, знание английского языка и профессиональную квалификацию, набранных соискателем. Канадское правительство охотно выдает визы на постоянное местожительство квалифицированным специалистам, имеющим среднее специальное и высшее образование, а также ученые степени в различных областях математики, инженерных наук, вычислительной техники, естественных наук и обладающим опытом работы. В целях привлечения потенциальных предпринимателей, в канадское законодательство еще в 1977 г. была введена категория "коммерческий иммигрант". Это лица, обладающие возможностями и способностями (наличие имущества или средств в размере 300 тыс. канадских долларов, опыта предпринимательства или работы на руководящих должностях) основать, купить либо инвестировать в предприятие, которое позволит создать или сохранить рабочие места для одного или более постоянных жителей Канады, не считая самого предпринимателя и членов его семьи. В эту категорию включались также самостоятельно занятые: консультанты, художники, музыканты и др., намеревающиеся основать или купить в Канаде коммерческое предприятие, на котором сможет трудоустроиться сам владеющий им соискатель. С 1986 г. в канадском законодательстве введена новая категория бизнес-иммигрантов. Такой инвестор должен сделать безотзывные и не гарантируемые государством капиталовложения в одобренный правительством проект на сумму от 250 тыс. канадских долларов сроком минимум на 3 года. Соискателю необходимо представить документальные доказательства своих достижений в предпринимательской деятельности, иметь денежные средства на сумму более 500 тыс. канадских долларов, которые были заработаны собственными силами, а не получены, по наследству, необходимо доказать легальность этих доходов.

Американским законодательством предусмотрено ежегодное выделение 7 тыс. виз для лиц, инвестирующих от 1 млн. долл. в городских районах США и 3 тыс. виз – для инвестирующих более 500 тыс. долл. в сельской местности и создающих как минимум 10 рабочих мест для американских работников.

Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции: государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. В перечень желательных иммигрантов входят: работники, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, неквалифицированную работу; специ-

алисты для перспективных отраслей; специалисты с мировым именем; крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие: профессиональная квалификация, ограничения личного характера (возраст, здоровье), количественное квотирование.

### **Основные понятия**

Эмиграция рабочей силы, иммиграция рабочей силы, миграционное сальдо, типы миграционных потоков, структура миграционных потоков, миграционное законодательство.

### **Тесты**

1. Миграционное сальдо – это:
  - а) разность иммиграции и эмиграции;
  - б) сумма эмиграции и иммиграции;
  - в) количество людей, уехавших из страны;
  - г) количество людей легально, въехавших в страну.
2. Западная Европа стала импортером рабочей силы:
  - а) после Великих географических открытий;
  - б) после 1 мировой войны;
  - в) после 2 мировой войны;
  - г) после создания ЕС.
3. К положительным эффектам миграции рабочей силы не относятся:
  - а) «утечка мозгов»;
  - б) развитие перспективных отраслей экономики;
  - в) функционирование традиционных отраслей экономики;
  - г) развитие этнического бизнеса;
4. К отрицательным эффектам миграции рабочей силы относятся:
  - а) нагрузка на бюджет принимающей страны;
  - б) «утечка мозгов»;
  - в) снижение производительности в ряде традиционных отраслей;
  - г) ответы а), б), в).
5. Что из перечисленного не относится к чертам миграционного законодательства развитых стран:

- а) квотирование;
- б) ограничения личного характера;
- в) прием всех желающих;
- г) профессионально-квалификационные требования.

### Задачи и упражнения

1. В США легально иммигрируют 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек. Определить миграционное сальдо.

2. В экономике стран А и Б используются 2 фактора производства труд и капитал для производства единицы товара. Первоначально в стране А было занято 10 рабочих, а в стране Б – 4 рабочих. Определить, как иммиграция рабочей силы отразится на объеме выпуска и уровне зарплаты, доходах владельцев капитала.

Предельный продукт труда в каждой стране зависит от количества работников следующим образом:

Число рабочих	Предельный продукт труда
1	40
2	38
3	36
4	34
5	32
6	30
7	28
8	26
9	24
10	22

## ТЕМА 8. Международное движение технологий

### 8.1. Сущность международного перемещения технологий

Глобализация экономики стимулирует международное перемещение технологий. Технология – это мобильный фактор производства, который самостоятельно или в сочетании с землей и капиталом используется для создания товаров. В США прирост национального дохода душу населения на 90 % обеспечивается за счет технологических инноваций. В целом в развитых странах прирост ВВП на 85 % осуществляется за счет производства наукоемкой продук-

ции. Доля высокотехнологической продукции в мировом ВВП составляет 40 %. В Украине этот показатель – 4–6 %. В экспортно-импортных операциях Украины преобладает низкотехнологический сектор со значительным отрывом от других секторов. В 1999-2004 гг. часть технологий и высокотехнологичных товаров в общей стоимости украинского экспорта составляла в среднем 14,3 %.

Технология – научные методы достижения практических целей. В понятие технологии включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов и технология управления.

Внедрение новой технологии позволяет повысить производительность труда, следовательно, технология является способом увеличения предложения других факторов производства. В этом случае влияние новой технологии на международную торговлю можно проанализировать с помощью теории Хекшера-Олина: внедрение новой технологии эквивалентно росту предложения того фактора производства, эффективность которого повышается с помощью этой технологии.

Но технология является самостоятельным фактором производства и, с одной стороны, оказывает воздействие на изменение условий торговли страны товарами, произведенными с ее помощью, а с другой – технология – это объект международной торговли. Международное передвижение технологии может осуществляться как в чистом виде (торговля патентами, лицензиями, «ноу-хау»), так и в виде торговли технологически емкими товарами.

Международная передача технологии – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

В международной экономике носителями технологии могут выступать:

- товары – в случае международной торговли высокотехнологичными товарами;
- факторы производства: капитал – в случае международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами; труд – в случае международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров; земля – в случае торговли природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение.

В начале 90-х гг. XX в. Для Украины была характерна самая высокая в мире обеспеченность научно-техническими кадрами и персоналом на 1 млн. населения – 6 тыс. 761 человек. В 2001 г. соответственно – 1 тыс. 365 человек, в 2004 г. – около 2 тыс. (для сравнения – в Японии этот показатель составляет 5,3 тыс., в Швеции – 5 тыс., в России – 3,5 тыс.).

Основа развития технологий – это научно-технический прогресс. Наибо-

лее известную модель влияния НТП на экономическое развитие разработал Д. Хикс. В соответствии с этой моделью НТП делится на:

- нейтральный – внедряется технология, обеспечивающая пропорциональное повышение производительности труда и капитала (количество используемого труда и капитала сокращается, но  $K/L$ ,  $L/K$  постоянны);

- трудосберегающий – внедряется технология, обеспечивающая повышение производительности труда в относительно большей степени, чем капитала. В результате количество капитала ( $K/L$ ), которое надо затратить на производство данного товара, относительно возрастает, а труда ( $L/K$ ) – сокращается;

- капиталосберегающий – внедряется технология, обеспечивающая повышение производительности капитала в относительно большей степени, чем труда. В результате относительное количество используемого капитала ( $K/L$ ) снижается, а труда ( $L/K$ ) – растет.

Основа международного перемещения технологий – это их международное разделение (исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение технологий в различных странах). Международное разделение технологии является результатом различий в темпах НТП в отдельных странах, в обеспеченности трудом, капиталом и научно-технической информацией. Объем научно-технической информации в значительной степени зависит от уровня расходов на НИР. Так в США в 1998 г. расходы составили 221 млрд. долларов и к 2008 г. этот показатель должен возрасти до 385 млрд. Доля расходов на НИР к ВВП США составляет 2,74 %, в Японии – 3,06 %, в Германии – 2,29 %. ЕС решил увеличить расходы на НИР до 3 % к 2010 г. В Украине эти расходы законодательно должны составлять 1,7 % от ВВП.

Структура мирового рынка технологий: 39 % – США, 30 % – Япония, 16 % – Германия, Ю. Корея, Франция, на Россию приходится 0,3 %, на Украину менее 0,1 %.

В конце 90-х гг. заказы на НИОКР за рубежом разместили 186 американских ТНК (из них – 43 в Японии, 27 – в Англии, 26 – в Канаде, 16 – в Германии, 15 – во Франции, и 11 – в Китае). В то же время заказы в США разместили 375 ТНК из 24 стран мира. Среди заказчиков преобладали: Япония, Англия, Германия и Франция. В итоге зарубежные источники финансирования НИОКР в США составили более 10 % общих расходов на них. При общем дефиците торгового баланса США, доходы от продажи высоких технологий намного превысили расходы: только за период 1989–1995 гг. США экспортировали их на 136.9 млрд. долл., импортировали – на 31.3 млрд. долл.

Сегодня в мире наблюдаются следующие закономерности технологического развития: новая технология появляется не одна, а в связке с другими, Аждый набор технологий состоит из ряда взаимодополняющих технологий, Ажда базовая технология является ядром многих прикладных; прикладные технологии используются для модернизации существующих производств; направление исследовательских усилий на создание и внедрение энергосберегающих технологий; сокращение энергоемких и развитие высокотехнологических отраслей; повышение значения постоянного обновления производства; повышение роли способности компаний к разработке, внедрению, быстрому обновлению товаров.

В мировом хозяйстве определенные страны специализируются на производстве и экспорте высокотехнологичных товаров, а другие страны производят уже известные товары. Развитые страны, обладающие большим капиталом, высококвалифицированной рабочей силой, могут инвестировать в технологические нововведения и, производя на их основе продукцию, получать выгоды от торговли (динамические сравнительные преимущества). Развитые страны, в которых проживает 15 % населения Земли, обеспечивают все остальные страны технологическими инновациями. Еще одна группа стран (50 % населения Земли) способна внедрять эти технологии в свою систему производства и потребления. Третья группа стран (35 % населения Земли) является настолько технологически отсталой, что не создает свои и не в состоянии использовать иностранные. Поэтому существует точка зрения, что, современный мир разделен не идеологически и экономически, а технологически. Выделяется три группы стран:

- 1 группа – это 18 ведущих стран (США, Япония, Швеция и др.), которые самодостаточны в инновационном развитии, т.е. могут самостоятельно создавать и распространять новые технологии, повышать квалификацию трудовых ресурсов;

- 2 группа – это страны (Испания, Италия, Чехия, Бразилия, Китай, Индия и др.), которые осуществляют подготовку специалистов, активно используют иностранные технологии, имеют технологические центры мирового масштаба, между этими странами активно перемещаются традиционные технологии;

- 3 группа – страны, в которых новые технологии не распространяются.

Импорт технологий способствует экономическому росту в странах, где душевой ВВП не превосходит 21 % США. Но по мере роста благосостояния, чтобы оказывать положительное влияние на экономический рост, импорт тех-

нологий должен дополняться собственными НИОКР. Для стран, чей ВВП на душу населения превышает 50 % от уровня США, импорт технологий приносит результаты, только если собственные НИОКР составляют не менее 1,5 % ВВП (Венгрия, Израиль, Ю. Корея). Это связано с тем, что новейшие технологии нуждаются в доработке, в приспособлении к технологической и институциональной среде принимающей страны. Чем более развита экономика, тем более передовые технологии она заимствует и тем в большей мере успех импорта технологий зависит от собственного научного потенциала.

Период обновления технологий в мире сокращается. Ранее радикальные технологические изменения в общественном производстве происходили через 35–40 лет, сейчас 4–5 лет, а в некоторых отраслях 2–3 года. Как следствие и знаний, полученных в вузах, хватало на более продолжительный, чем сейчас, срок.

## **8.2. Правовая защита международного перемещения технологии**

Новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами – патентами, лицензиями, копирайтом, товарным знаком.

Патент – свидетельство, выдаваемое правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Срок действия патента ограничивается 15–23 годами. По показателю патентной активности Украина занимала 4-е место в мире в 1986 г.

Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Копирайт (право воспроизведения) – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видео-произведения на показ и воспроизведение своей работы.

Товарная марка – символ определенной организации, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца. Это обычно рисунок, графическое изображение, сочетание букв, имя основателя или владельца корпорации.

Мировой рынок продаж объектов интеллектуальной собственности один из самых динамичных, если среднегодовой прирост мирового ВВП – 2,5 %, то этот рынок растет с темпом 14 % в год.

### **8.3. Формы международной передачи технологий**

Мировой опыт свидетельствует, что наиболее распространенными коммерческими формами трансфера технологий является патентно-лицензионная торговля правами на объекты промышленной собственности; создание совместных предприятий; ПИИ, сопровождающиеся получением новых оборудования и технологий; лизинг техники, содержащей новую технологию. При этом 80 % всех мировых сделок по коммерческой передаче технологий приходится на продажи лицензий «ноу-хау».

Патентные соглашения – международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

Лицензионные соглашения – международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию.

«Ноу-хау» – предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества. Предметом купли-продажи в данном случае являются незапатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность.

Инжиниринг – предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования.

Основной формой международной передачи технологии является лицензионная торговля. Ее предметом являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний.

Патентная лицензия – документ, подтверждающий передачу права использования патента без соответствующего «ноу-хау».

Беспатентная лицензия – документ, подтверждающий право использовать «ноу-хау» без патентов на изобретение.

Исключительная лицензия предусматривает монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии и «ноу-хау», а также их продажи на определенной территории.

Неисключительная лицензия оставляет лицензиару право предоставлять

лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории.

До 80 % всех патентов и лицензий на технику, технологии, «ноу-хау» контролируют ТНК.

Цель создания новых технологий – прорыв продукции, произведенной с их помощью на мировой рынок и победа над конкурентами. Введение государственного контроля за международной передачей технологии осуществляется по следующим причинам: стремление сохранить технологическое лидерство; национальная безопасность.

Преобладание тех или иных технологий один из основных показателей, определяющих технологический уклад экономики. Выделяют следующие технологические уклады:

5-й технологический уклад – это производство электрического, электронного оборудования (в Украине в 2003 г. – это 3 % промышленного производства, соответственно в 2004 г. – это 2,3 %);

4-й технологический уклад – это пищевая промышленность, переработка сельскохозяйственной продукции, легкая промышленность, производство древесины, целлюлозно-бумажная промышленность, издательское дело, химическая, нефтехимическая промышленность, машиностроение (в Украине в 2003 г. – это 46 %, а в 2004 – 45,5 % промышленного производства);

3-й технологический уклад – добывающая промышленность, металлургия, обработка металла, производство электроэнергии, газа, воды (в Украине в 2003 г. – это 51 %, а в 2004 г. – 52,5 % промышленного производства).

В Украине государственная поддержка предоставляется в основном отраслям ТЭК, металлургии. Эти отрасли получают около 50 % всех налоговых льгот. Ведущие страны мира увеличивают расходы на исследования в области нанотехнологий. В 2002 г. на эти исследования в мире было израсходовано 825 млн. долларов, в 2003 г. – 3,3 млрд., в 2004 г. – 10 млрд. (половина этой суммы приходится на США). В сфере нанотехнологий в мире работают 1,2 тыс. компаний, из них – половина в США. По прогнозам, к 2015 г. рынок нанотехнологий превысит 1 трл. Долларов. Нанотехнологии – базис для создания новых технологий, позволяющих изменить методы работы во всех секторах промышленности (например, на наноуровне алюминий может воспламеняться и служить топливом для ракет, углерод в виде графита тверже стали и в 6 раз легче). Недооценка роли технологий в экономическом развитии приводит к снижению конкурентоспособности страны. По индексу технологических Осуществлений Украина занимала по итогам 2004 г. 83 место в мире из 99 стран, для которых этот индекс выведен.

## Основные понятия

Технологии, нейтральный экономический рост, трудосберегающий экономический рост, капиталосберегающий экономический рост, патент, лицензия, копирайт, товарная марка, патентные соглашения, лицензионные соглашения, ноу-хау, инжиниринг, патентная лицензия.

## Тесты

1. Международное разделение технологии – это результат межстрановых различий:

- а) в темпах НТП;
- б) в обеспеченности трудом;
- в) в обеспеченности капиталом;
- г) ответы а), б), в).

2. Капиталосберегающий экономический рост основан на внедрении технологии, обеспечивающей:

- а) повышение производительности капитала в большей степени, чем труда;
- б) повышение производительности труда в большей степени, чем капитала;
- в) пропорциональное изменение производительности капитала и труда.
- Г) сокращение показателя  $L/K$ .

3. К инструментам правовой защиты международного перемещения технологий не относится:

- а) патент;
- б) лицензия;
- в) копирайт;
- г) ноу-хау.

4. Эксклюзивное право автора литературного, аудио-, видеопроизведения на показ своей работы – это:

- а) копирайт;
- б) товарная марка;
- в) инжиниринг;
- г) ноу-хау.

5. Патентная лицензия – документ, подтверждающий:

- а) передачу права использования патента без соответствующего «ноу-хау»;
- б) право использовать «ноу-хау» без патентов на изобретение;
- в) эксклюзивное право автора литературного, аудио-, видеопроизведения на показ своей работы;
- г) ответы а), в).

## Задачи и упражнения

1. Могла ли быть изобретена паровая машина Дж. Уатта, если бы в Англии середины XVIII в. Не существовали патенты, как инструменты защиты интеллектуальной собственности?

2. Проанализируйте как уровень государственных расходов на научно-

исследовательские разработки влияет на межстрановые технологические различия. Почему роль государства в регулировании этого вида экономической деятельности столь велика?

3. Какой тип НТП имеет место в современной экономике Украины?

## РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНАЯ МАКРОЭКОНОМИКА

### ТЕМА 9. Платежный баланс

#### 9.1. Основные параметры платежного баланса

Международный валютный фонд характеризует платежный баланс как «статистическую запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран».

**Резидент** – физическое или юридическое лицо, проживающее в стране более года и имеющее в ней центр своих экономических интересов. Исключения составляют международные организации (ООН, МВФ, ВТО), которые не являются резидентами той страны, где они расположены, а также дипломаты и военные.

**Сделка** – это обмен, в котором товар, экономическая услуга или право собственности на активы переходят от резидента одной страны к резиденту другой.

Первоначально платежный баланс преследовал фискальные цели. В настоящее время платежный баланс – источник информации, раскрывающий особенности участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталами.

Источники информации для составления платежного баланса: таможенная статистика, статистика денежного сектора, статистика внешнего долга, другие статистические обзоры. В Украине платежный баланс составляет НБУ. Динамика платежного баланса Украины приводится в приложении Б.

Платежный баланс включает три раздела:

- счет текущих операций;
- счет движения капитала (счет операций с капиталом и финансовых операций);
- официальные резервы (резервные активы).

Сумма балансов по текущим операциям и движению капитала дает ба-

ланс официальных резервов.

По счету текущих операций фиксируется: экспорт товаров, экспорт услуг, доходы, включающие оплату труда резидентов, находящихся за границей, проценты, дивиденды, выплачиваемые отечественным владельцам иностранных акций; односторонние переводы или трансферты (переводы пенсий, помощь иностранным государствам и пересылаемая своим родственникам заработная плата людей, работающих за рубежом, все программы государственной или частной гуманитарной помощи, предоставляемой стране).

Счет движения капитала связан с долгосрочными вложениями. Он включает: 1. Капитальные трансферты – приобретение и использование основного капитала. Долгосрочные займы и инвестиции иностранных резидентов. Они охватывают займы, предоставляемые иностранными государствами и фирмами стране и ее организациям. В сфере частного предпринимательства ими являются покупка иностранцами производственных предприятий, строений, другой недвижимости. 2. Краткосрочные инвестиции и займы иностранных фирм и организаций, предоставляемые стране. Эти сделки аналогичны предшествующим (пункт 1) с той разницей, что они краткосрочны.

Третьим разделом является баланс резервов, в котором отражается движение золотовалютных ресурсов государства. Резервы выполняют следующие функции: обеспечение гарантий поддержания курса национальной валюты и кредитоспособности страны, страхование от неожиданных потерь при неурожаях, стихийных бедствиях, гражданских беспорядках, военных действиях. Увеличение золотовалютных резервов положительно влияет на международный престиж страны, свидетельствуя об устойчивости и надежности ее экономического положения. Изменения в резервах центрального банка и одновременное движение капитала по долгосрочным и краткосрочным счетам – зеркальное отражение баланса по текущим операциям.

Каждый из перечисленных видов сделок имеет свою противоположную форму, связанную с оттоком иностранной валюты из страны: импорт иностранных товаров, переводы пенсий и различных денежных средств, кредиты иностранным государствам и частным фирмам и т. д.

Платежный баланс в целом всегда сводится с формальным равновесием. Под термином «дефицит платежного баланса» подразумевается несбалансированность по счету текущих операций, когда валютные поступления меньше платежей. Положительное сальдо счета текущих операций противоположно дефициту, и в этом случае страна может предоставлять кредиты иностранцам

или накапливать зарубежные активы.

## 9.2. Взаимосвязь счетов платежного баланса

Взаимосвязь счетов платежного баланса можно вывести из основного макроэкономического тождества:

$$\begin{aligned} Y &= C + I + G + X_n \\ &\downarrow \\ Y - C - G &= C + I + G + X_n - (C + G) \\ &\downarrow \\ S_n &= I + X_n \\ &\downarrow \\ X_n &= -(I - S) \\ &\downarrow \\ I - S + X_n &= 0 \quad (\text{при гибком валютном курсе}), \end{aligned}$$

где,  $Y$  – доход;  $C$  – потребительские расходы;  $I$  – инвестиции;  $G$  – государственные расходы;  $X_n$  – чистый экспорт;  $S_n$  – национальные сбережения.

Отсюда видно, что счет текущих операций и счет движения капитала уравновешивают друг друга:

$$X_n = S - I.$$

Платежный баланс по текущим операциям финансируется чистым притоком капитала на счет движения капитала. Если  $I > S_n$ , то излишек инвестиций финансируется из-за рубежа, это позволяет стране иметь расходы на импорт, превышающие доходы от экспорта. Активное сальдо по счету текущих операций сопровождается чистым оттоком капитала:  $X > IM$ ,  $I < S_n$ .

Для того, чтобы поступления от всех сделок балансировали совокупные расходы, необходимо чтобы дефицит текущего счета был равен положительному сальдо счета движения капитала или наоборот. Это происходит, если центральный банк не предпринимает валютных интервенций и не изменяет величину официальных резервов (в которые входят золото, иностранная валюта, СДР, резервная позиция страны в МВФ).

Дефицит платежного баланса может быть профинансирован за счет сокращения официальных резервов. Активное сальдо платежного баланса сопровождается ростом официальных резервов. Такой способ регулирования платежного баланса используется при фиксированном курсе валюты или при управляемом плавании. В итоге операций с официальными резервами сумма сальдо текущего счета, счета движения капитала и изменения величины официальных резервов равна нулю. Существует также статья платежного баланса

«Ошибки и пропуски», позволяющая свести баланс к равновесию.

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета: каждая сделка записывается одновременно на двух счетах: дебетовом и кредитовом. Запись по дебету должна сопровождаться соответствующей записью по кредиту. Например, Украина берет кредит у США и размещает средства на счете в американском банке для последующих платежей за импортные товары. Следовательно, Украина приобретает актив на своем счете и одновременно пассив. В платежном балансе это отражается так:

Кредит	дебет.
Актив	100.
Пассив	100.

Кредитовые записи со знаком « + » касаются сделок, в результате которых деньги поступают в страну, составляющую баланс; дебетовые записи со знаком « – » касаются сделок, в результате которых страна расходует валюту. Экспорт товаров и услуг, дары, приток капитала – все это фиксируется на кредитовом счете платежного баланса со знаком « + ». Импорт товара или зарубежные инвестиции, займы и кредиты, направляемые за рубеж, дары и пенсии, переводимые иностранцам отражается со знаком « – ».

Экспорт товаров и экспорт капитала не являются однородными сделками, по существу они противоположны. Экспорт товаров означает приток иностранной валюты в страну, экспортирующую товары, и регистрируется со знаком « + ». Экспорт капитала, означает отток денежных средств и должен записываться со знаком « – », поскольку влечет за собой отток валюты со счетов резидентов.

Заключительный раздел платежного баланса (резервные активы) – сальдирующий. Здесь знак имеет противоположное значение, т. Е. увеличение резервов фиксируется со знаком « – » и уменьшение со знаком « + ».

### **9.3. Теории платежного баланса**

В соответствии с кейнсианской теорией, сформулированной Дж. Робинсон, объемы экспорта и импорта определяются валютным курсом, влияющим на соотношение экспортных и мировых цен, а также на соотношение импортных и внутренних цен. Валютный курс является объектом денежной политики и активно используется для стимулирования национальной экономики. Девальвация национальной валюты должна применяться для выравнивания платежного баланса. Механизм воздействия валютного курса на платежный баланс состоит в изменении соотношений внутренних цен и цен внешней торговли (при условии высокой эластичности цен по отношению к валютному курсу).

Кейнсианский подход к платежному балансу допускал возможность регулирования размера его профицита или дефицита и достижение равновесия в отношениях с внешним миром.

В конце 1960-х – начале 1970-х гг. сформировался монетарный подход, в котором рассматривалась возможность выравнивания платежного баланса путем установления равновесия между внутренним денежным спросом и предложением денег, следовательно, платежный баланс – это денежный феномен. Монетарная концепция платежного баланса восходит к Д. Юму, считавшему, что денежное предложение страны автоматически приспособливается к спросу на него через профицит или дефицит платежного баланса, поскольку количество денег в данной стране определяет уровень цен. В свою очередь, уровень цен оказывает воздействие на объемы экспорта и импорта. В рамках монетарного подхода к платежному балансу положительное или отрицательное сальдо по его конкретным статьям рассматривается как проявление избытка или недостатка внутреннего спроса. Изменения по статье иностранных резервов являются результатом складывающегося соотношения спроса и предложения денег в национальной экономике.

Монетарный подход исходит из невозможности и ненужности проведения мер по регулированию платежного баланса, поскольку его равновесие может устанавливаться автоматически через влияние профицита или дефицита на внутреннее денежное предложение. Согласно монетарному подходу, нарушение равновесия платежного баланса конкретной страны выступает результатом проведения более экспансионистской денежной политики по сравнению с другими странами. Поэтому для преодоления дефицита платежного баланса необходимо ограничивать совокупный спрос, в частности, расходы правительства и домашних хозяйств. Монетарный подход к платежному балансу отражает теорию автоматического процесса его корректировки. Необходимое условие автоматической корректировки – это плавающий валютный курс. При фиксированном курсе в условиях открытой экономики внутренняя денежная политика не может обеспечить контроль над предложением денег, поскольку в таком случае центральный банк должен удовлетворять любой спрос на иностранную валюту. Если в качестве резервов национальных денежных систем используется не иностранная валюта, а золото, то в результате нарушения равновесия платежных балансов будет происходить его перераспределение между странами. Но, если в качестве резервов используется валюта только одной или нескольких стран, то данная страна или группа стран регулирует уровень резервов в остальном мире.

Для выравнивания платежного баланса мерами денежной политики требуется гибкость цен. Если цены относительно жестки, то колебания денежного предложения определяют неустойчивость валютного курса. Это является причиной расхождения между валютными курсами и ППС. Регулирование валютных курсов становится необходимым дополнительным элементом воздействия на платежный баланс помимо мер денежной политики.

#### **9.4. Диспропорции в платежном балансе**

Понятие внешнего экономического равновесия связывается с определенным состоянием платежного баланса страны. Ранее предполагалось, что внешнее экономическое равновесие – это нулевое сальдо платежного баланса (баланса по счету текущих операций). В соответствии с современным подходом в зависимости от конкретных проблем, стоящих перед национальной экономикой желательным и в этом смысле равновесным может быть как дефицит, так и положительное сальдо по счету текущих операций. Если основной целью экономической политики является экономический рост, то следствием станет увеличение внутреннего спроса, рост объемов импорта и ухудшение баланса по счету текущих операций. Это можно рассматривать как внешнее равновесие, т.к. состояние платежного баланса соответствует целям экономической политики. Но дефицит по счету текущих операций необходимо поддерживать в определенных пределах, при которых его финансирование будет устойчивым. Наличие хронического дефицита может привести к такому накоплению внешнего долга, что его обслуживание превратится в самостоятельную проблему. В этом случае дальнейшее финансирование дефицита по счету текущих операций затрудняется, поскольку сокращаются возможности получения новых кредитов, а значительная часть новых займов идет на обслуживание ранее полученных.

Если страна имеет значительный внешний долг, равновесным становится положительное сальдо по счету текущих операций. Это позволяет решать проблему внешнего долга, но одновременно это может привести к росту реального валютного курса и снижению конкурентоспособности товаров страны на мировом рынке, утечке капитала, сокращению внутренних инвестиций.

В первые десятилетия после Второй мировой войны в условиях системы фиксированных обменных курсов поддержание внешнего равновесия являлось приоритетной целью экономической политики развитых стран (так как это основное условие существования системы фиксированных курсов). При переходе к плавающим валютным курсам сформировался другой подход: анализ путей согласования внутреннего и внешнего равновесия не имеет практического зна-

чения, так как курсы валют автоматически изменяются для обеспечения равновесия платежного баланса. Дефицит или положительное сальдо счета текущих операций отражают межстрановые различия в эффективности использования факторов производства.

Проблема внешнего неравновесия обострилась в 90-е гг., так как несбалансированность в расчетах между основными центрами мировой торговли значительно усилилась. Если в Японии, ЕС, Восточной Азии увеличилось положительное сальдо, то в США возрос дефицит платежного баланса. Резкая корректировка курсов основных валют может иметь значительные макроэкономические последствия. Если в 70-е гг. это сказалось в первую очередь на ценах, то сейчас это отражается на реальных переменных и стоимости финансовых активов.

Наличие положительного или отрицательного сальдо свидетельствует об определенных диспропорциях платежного баланса. Основные причины этих диспропорций следующие:

- изменение цен. Рост инфляционных издержек, повышение стоимости факторов производства (рабочей силы, капитала, земли) приводит к тому, что цены на экспортируемые товары оказываются более высокими и экспорт сокращается;

- структурные диспропорции – это ситуация, при которой структура национального производства не отвечает потребностям мирового рынка;

- изменение уровня дохода. Традиционным способом увеличения занятости являются снижение процентной ставки и увеличение финансовых вливаний в экономику. Увеличение финансовых вливаний означает рост расходов, в том числе и на импортные товары. Снижение процентной ставки приводит к оттоку капитала из страны. Оба мероприятия будут действовать в направлении увеличения дефицита платежного баланса;

- автономное движение капитала – это, например, выплата крупных военных репараций, содержание военных баз за границей.

В краткосрочном периоде состояние платежного баланса может изменяться вследствие проведения соответствующей фискальной политики и изменения мировой процентной ставки, т.е. факторов, влияющих на инвестиции и сбережения. Фискальная рестрикция приводит к положительному сальдо по счету текущих операций и отрицательному сальдо по счету движения капитала, т.к. происходит рост национальных сбережений, которые превышают инвестиции, следовательно, будет иметь место чистый отток капитала. Стимулирующая фискальная политика, направленная на рост расходов, сокращает национальные сбережения и приводит к отрицательному сальдо по счету текущих

операций и положительному по счету движения капитала. Рост мировой процентной ставки приведет к отрицательному сальдо по счету движения капитала и положительному сальдо по счету текущих операций.

Кризис платежного баланса (длительно существующий дефицит платежного баланса) требует макроэкономической корректировки. Фактором углубления кризиса платежного баланса является недоверие экономических субъектов к политике центрального банка и правительства, что приводит к росту спроса на иностранную валюту. Это осложняет действия центрального банка, так как официальных резервов может не хватить и на поддержание стабильного обменного курса национальной валюты, и на финансирование дефицита платежного баланса. Методами регулирования платежного баланса являются: административный (регулирование национального таможенно-тарифного законодательства), финансовый, кредитный, валютный (корректировка валютного курса). К валютным ограничениям относятся, например, ограничение количества денежных средств, разрешенных для вывоза за рубеж, ограничения на переводы иностранными физическими и юридическими лицами денежных средств и инвестиций. Контроль внешнеэкономических связей включает запрет конвертации, т. е. перевода национальной валюты в иностранную, правило обязательной продажи части экспортной валютной выручки центральному банку по специальному заниженному курсу.

### **Основные понятия**

Платежный баланс, счет текущих операций, счет движения капитала, официальные резервы, дефицит платежного баланса, чистый приток капитала, чистый отток капитала, кризис платежного баланса.

### **Тесты**

1. По счету текущих операций фиксируются:
  - а) экспорт товаров;
  - б) импорт услуг;
  - в) прямые инвестиции;
  - г) ответы а), б).
2. К односторонним переводам (трансфертам) не относятся:
  - а) переводы пенсий;
  - б) программы правительственной или частной гуманитарной помощи, предоставляемой стране;
  - в) пересылаемая своим родственникам заработная плата людей, работающих за границей;
  - г) реклама и маркетинг.

3. Экспорт товаров и экспорт капитала являются, по сути, противоположными сделками так как:

а) фиксируются в различных разделах платежного баланса;

б) экспорт товаров означает приток иностранной валюты в страну, экспортирующую товары, экспорт капитала, означает отток денежных средств из страны;

в) экспорт товаров означает отток иностранной валюты из страны, экспортирующей товары, экспорт капитала, означает приток денежных средств в страну;

г) может возникнуть дефицит платежного баланса.

4. Если инвестиции превышают национальные сбережения, то:

а) излишек инвестиций финансируется из-за рубежа,

б) страна может иметь расходы на импорт, превышающие доходы от экспорта;

в) ответы а), б);

г) возникает кризис платежного баланса.

5. Дефицит платежного баланса может быть профинансирован за счет сокращения официальных резервов в условиях:

а) фиксированного курса валюты;      в) плавающего курса валюты;

б) управляемого плавания;              г) ответы а), б).

### **Задачи и упражнения**

1. Экономика описана следующими данными:

Экспорт товаров = 19650\$.

Импорт товаров = 21758\$.

Доход от иностранных инвестиций в виде процентных выплат из-за рубежа = 3621\$.

Страна выплачивает иностранным инвесторам доход в виде процентов = 1394\$.

Расходы на туризм = 1919\$.

Доходы данной страны от туризма = 1750\$.

Односторонние трансферты страны = 2388\$.

Отток капитала из страны = 4174\$.

Приток капитала в страну = 6612\$.

Рассчитать сальдо счета текущих операций и сальдо счета движения капитала.

2. Функция чистого экспорта имеет вид:  $X_n = 80 - 0,1Y$ , величина офици-

альных резервов постоянная. В этом случае:

- а) капитальный счет имеет дефицит в размере 30 при  $Y = 1100$ ;
- б) счет текущих операций имеет дефицит в размере 20 при  $Y = 1000$ ;
- в) при  $Y = 1200$ , сальдо платежного баланса будет положительным;
- г) при  $Y = 1300$ , сальдо платежного баланса будет равно нулю.

3. Экономика описана следующими данными:

Экспорт товаров = 214.

Импорт товаров = 338,3.

Доходы от туризма = 55,2.

Расходы, связанные с компьютерными и информационными услугами = 49,6.

Доходы от предоставления информационных услуг = 20.

Доходы от зарубежных активов = 90,5.

Расходы по туризму = 58,2.

Выплаты процентов зарубежным инвесторам = 65,8.

Односторонние трансферты стране = 14,8.

Приток капитала = 146,9.

Отток капитала = 29,5.

Рассчитать сальдо счета текущих операций и сальдо счета движения капитала.

4. Экономика описана следующими данными:

Потребление импортных товаров и услуг = 200.

Потребление отечественных товаров и услуг = 800.

Инвестиционные расходы на импортные товары и услуги = 50.

Инвестиционные расходы на отечественные товары и услуги = 150.

Государственные закупки отечественных товаров и услуг = 250.

Налоговые поступления в бюджет = 500.

Сбережения госсектора = 50.

Экспорт = 500.

Рассчитать сальдо текущего счета.

## **ТЕМА 10. Мировая валютная система**

### **10.1. Сущность и структура мировой валютной системы**

Мировая валютная система (МВС) – закрепленная в международных отношениях форма организации валютных отношений, функционирующих

самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства.

Структура мировой валютной системы включает следующие элементы:

– валюта и международная ликвидность; Валюта – это не новый вид денег, а особый способ их функционирования, когда национальные деньги опосредуют международные торговые и кредитные операции. Кроме национальных валют в международных расчетах используются международные валютные единицы СДР. СДР – это безналичные деньги в виде записей на специальном счете страны в МВФ. Международная ликвидность – возможность страны обеспечивать свои краткосрочные обязательства приемлемыми платежными средствами, которые включают: 1) официальные валютные резервы; 2) официальные золотые резервы; 3) резервную позицию в МВФ; 4) счета в СДР.

- валютный курс;
- валютные рынки;
- международные валютно-финансовые организации (МВФ, МБРР, Европейский инвестиционный банк, Азиатский банк развития);
- межгосударственные договоренности (СВИФТ, ЧИПС).

## **10.2. Эволюция мировой валютной системы**

Характер функционирования и стабильность МВС зависят от степени ее соответствия структуре мирового хозяйства. Появившись в XIX в., МВС прошла 3 этапа эволюции. Классификация этапов МВС основана на том, какой именно актив признается резервным, т. е. с помощью какого актива можно регулировать дисбалансы в международных платежах. Первым таким активом было золото. Официальное признание система «золотого стандарта» получила на конференции 1867 г. в Париже. Основа системы – золото, курсы национальных валют фиксировались к золоту и через него валюты соотносились друг с другом по твердому курсу, например  $1f = 1/4$  унции золота,  $1\$ = 1/20$  унции золота; следовательно,  $1f = 5\$$ . Отклонения существовали  $\pm 1\%$  в пределах «золотых точек» (отклонения определялись расходами на транспортировку золота).

К преимуществам системы «золотого стандарта» относятся стабильность во внутренней и во внешнеэкономической политике, т. к. золотые потоки стабилизируют обменные курсы и создали условия для роста и развития торговли. Стабильность курсов обеспечивала также достоверность прогнозов денежных потоков компаний, относительно планируемых расходов и прибыли. Достоинством «золотого стандарта» являлась автоматическая корректировка со-

стояния платежного баланса: если, например, страна увеличивала объем экспорта товаров, то это вызывало приток золота в страну, следствием которого был рост внутренних цен, снижение конкурентоспособности экспорта данной страны, сокращение притока золота в страну и снижение внутренних цен. Эта закономерность получила название «механизм золотых потоков Д. Юма».

Недостатки системы «золотого стандарта» связаны с зависимостью денежной массы от добычи золота и невозможностью проведения независимой денежно-кредитной политики, направленной на решение внутренних проблем (предложение денег в стране определялось количеством золота). В период Первой мировой войны и во время Великой депрессии «золотой стандарт» переживал кризисы. Из-за высокой инфляции валюты большинства стран стали неконвертируемыми. Вторая мировая война привела к распаду системы «золотого стандарта».

Второй этап МВС, получивший название Бреттон- Вудская валютная система, был оформлен на Международной валютно-финансовой конференции ООН, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США). Здесь же были основаны Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Цели создания Бреттон-Вудской системы:

- 1) восстановление объемов международной торговли;
- 2) установление равновесия в системе международных расчетов на основе фиксированных валютных курсов;
- 3) передача в распоряжение государств ресурсов для противодействия временным трудностям, возникающим в платежном балансе.

Бреттон-Вудская система основывалась на следующих принципах:

- 1) устанавливались твердые обменные курсы валют стран-участниц к курсу ведущей (резервной) валюты;
- 2) курс ведущей валюты фиксирован к золоту (35 долларов США за тройскую унцию или 0,8851г за 1 доллар);
- 3) центральные банки поддерживали стабильный курс своей валюты по отношению к ведущей (в рамках  $\pm 1\%$ ) валюте с помощью валютных интервенций;
- 4) изменения курсов валют осуществлялись посредством девальвации и ревальвации;
- 5) организационным звеном системы являлись МВФ и МБРР, которые были призваны развивать взаимное валютное сотрудничество стран и помогать в снижении дефицита платежного баланса.

Резервной валютой стал доллар США, так как только он в это время мог

быть конвертируем в золото (США обладали 70 % от всего мирового запаса золота). Другие страны-участницы системы зафиксировали курсы своих валют к доллару США. Доллар стал выполнять в международном масштабе все функции денег, национальная валюта США стала одновременно мировыми деньгами и поэтому вторая МВС называется еще системой золотодолларового стандарта.

Эта система могла существовать до тех пор, пока золотые запасы США обеспечивали конверсию зарубежных долларов в золото. К началу 70-х гг. произошло перераспределение золотых запасов в пользу европейских стран, долларовые авуары центральных банков Европы утроились и к 1970 г. составляли 47 млрд. долл. против 11,1 млрд. долл. в США. Возникла необходимость пересмотра основ существующей валютной системы.

Выделяются следующие этапы кризиса Бреттон-Вудской валютной системы:

1) 17 марта 1968 г. установлен двойной рынок золота. Цена на золото на частных рынках устанавливается свободно в соответствии со спросом и предложением. По официальным сделкам для центральных банков стран сохраняется обратимость доллара в золото по официальному курсу 35 долл. за 1 тройскую унцию;

2) 15 августа 1971 г. временно запрещена конвертируемость доллара в золото для центральных банков;

3) 16 марта 1973 г. международная конференция в Париже подчинила курсы валют законам рынка. С этого времени курсы валют не фиксированы и изменяются под воздействием спроса и предложения.

Устройство современной мировой валютной системы было официально оговорено на конференции МВФ в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г. Основой этой системы являются плавающие обменные курсы и многовалютный стандарт.

Переход к гибким обменным курсам предполагал достижение трех основных целей:

- 1) выравнивание темпов инфляции в различных странах;
- 2) уравнивание платежных балансов;
- 3) расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики центральными банками стран – участниц;

Основные принципы функционирования Ямайской валютной системы:

- 1) система полицентрична, т.е. основана не на одной, а на нескольких резервных валютах;
- 2) отменен монетный паритет золота;
- 3) основным средством международных расчетов стала свободно конвер-

тируемая валюта, а также СДР и резервные позиции в МВФ;

4) не существует пределов колебаний валютных курсов. Курс валют формируется под воздействием спроса и предложения;

5) центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Однако они осуществляют валютные интервенции для стабилизации курсов валют;

6) страна сама выбирает режим валютного курса (курс может быть как фиксированным, так и плавающим), но ей запрещено выражать его через золото;

7) МВФ наблюдает за политикой стран в области валютных курсов; страны-члены МВФ должны избегать манипулирования валютными курсами, позволяющего воспрепятствовать действительной перестройке платежных балансов или получать односторонние преимущества перед другими странами-членами МВФ.

Вторая поправка к Уставу МВФ, вступившая в силу с 1978 г., закрепила замену золота СДР в качестве масштаба стоимости. СДР (специальные права заимствования) стали мерой международной стоимости, одним из средств международных официальных расчетов. Участниками системы СДР могут быть только страны-члены МВФ. СДР распределяются между странами-членами МВФ пропорционально величине их квот в МВФ на момент выпуска. Сумма квоты для каждого государства-участника МВФ устанавливается в соответствии с объемом его национального дохода и размером внешнеторгового оборота, т. е. чем богаче страна, тем выше ее квота в Фонде. Фонд не может выпускать СДР для самого себя. Держателями СДР не могут быть коммерческие банки и частные лица.

Функционирование Ямайской валютной системы противоречиво. Одной из причин этого является разнообразие вариантов действий стран-участниц, доступных им в рамках этой системы. Режимы обменных курсов в своем чистом виде не практикуются в течение длительного периода. Страны, объявившие о свободном плавлении своих валют, поддерживали валютный курс с помощью интервенций, т.е. вместо чистого плавления фактически осуществлялось управляемое плавание. Другой причиной является сохранение долларом США лидирующих позиций в Ямайской валютной системе. Объясняется это рядом обстоятельств:

а) со времен Бреттон-Вудской валютной системы сохранились значительные запасы долларов у частных лиц и правительств во всем мире;

б) другие резервные валюты будут в дефиците до тех пор, пока платежные балансы стран-эмитентов этих валют будут иметь положительное сальдо;

в) евродолларовые рынки создают доллары независимо от состояния платежного баланса США и, тем самым, обеспечивают мировую валютную систему необходимыми средствами для трансакций.

### **10.3. Европейская валютная система**

Решение о создании Европейской валютной системы (ЕВС) вступило в силу 13 марта 1979 г.

Цели ЕВС:

1) создание зоны стабильных валютных курсов в Европе для сотрудничества стран-членов Европейского сообщества в области выполнения общих программ и во взаимных торговых отношениях;

2) сближение экономической политики стран-участниц.

Достижение этих целей содействовало бы построению европейской валютной организации, способной отражать спекулятивные атаки рынка, а также сдерживать колебания международной валютной системы (особенно изменения доллара).

Основные принципы построения ЕВС:

1) страны-участницы ЕВС зафиксировали курсы своих валют по отношению к центральному курсу ЭКЮ (европейская расчетная единица);

2) на основе центрального курса к ЭКЮ рассчитаны все основные паритеты между курсами валют стран-участниц;

3) страны-участницы ЕВС обязаны поддерживать фиксированный курс валют с помощью интервенций. В начале создания системы курс валют не мог отклоняться более чем на  $\pm 2,25\%$  от паритетного, впоследствии допускались колебания в пределах  $\pm 15\%$  от паритетного курса.

Основной инструмент ЕВС – европейская валютная единица – ЭКЮ. Ее стоимость определялась через валютную корзину, состоящую из валют стран-участниц. Европейская комиссия каждый день рассчитывала стоимость ЭКЮ в различных валютах стран-членов ЕС на основе обменных курсов. Пересмотр состава валютной корзины проводился один раз в 5 лет, а также по требованию страны, курс к ЭКЮ валюты которой изменился больше, чем на 25%. Роль МВФ по отношению к ЕВС выполнял Европейский фонд валютного сотрудничества.

К началу 90-х гг. предполагалось перейти от зоны стабильности в Европе к более высокому уровню интеграции. Эти настроения получили свое выражение в тексте Маастрихского договора, который предусматривал переход к Экономическому и валютному союзу к 1999 г. Для этого к макроэкономическим показателям стран предъявлялись следующие требования:

- 1) стабильность обменных курсов;
- 2) стабильность цен: уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5 % средний уровень инфляции трех государств, наиболее благополучных в этом отношении;
- 3) дефицит государственного бюджета не более 3 % от ВВП;
- 4) государственный долг ниже 60 % от ВВП;
- 5) процентная ставка в долгосрочном периоде превышает не более чем на 2 % ставку трех стран, имеющих наименьший уровень инфляции.

Создание Экономического и валютного союза должно было обеспечить странам-участницам следующие преимущества: упразднение обменных институтов и комиссионных; отмену оплаты банковских переводов между странами; упрощение управления предприятиями в разных странах ЕС, уравнивание номинальных и реальных ставок процента.

В конце 1998 г. Совет Европы определил по итогам 1997 г. страны, соответствующие установленным критериям, в это же время началась организация Европейского центрального банка (ЕЦБ). Страны зафиксировали курсы своих валют к немецкой марке, а курс немецкой марки был зафиксирован к евро в соотношении 1 евро = 1,955 немецкой марки. Были определены операции, проводимые в европейской валюте. Банки еще не обязаны пересчитывать все переводы в евровалюте; начал действовать Европейский Центральный Банк

С января 1999 г. евро ввели в безналичный оборот, а с 1 января 2002 г. евро используется как в безналичном, так и в наличном обороте. Первоначально евро как единая европейская валюта использовался в 12 странах ЕС (Германия, Франция, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Италия, Греция, Испания, Португалия, Ирландия, Австрия, Финляндия), с января 2007 г. в зону евро вошла Словения. Черногория – страна, не являющаяся членом ЕС, также использует евро в качестве национальной валюты.

Минимальный курс евро к доллару был зафиксирован 26.10.2000 г. 1 евро = 0,825 долларов США, а максимальный 13.09.2007 г. – 1 евро = 1,3897 долларов США. За несколько лет евро не только сумел составить конкуренцию, но и превратился в реальную альтернативу доллару в мировой экономике. Совокупная доля доллара и евро в МЭО в настоящее время превышает 75 % (2004 г.).

### **Основные понятия**

Валюта, международная ликвидность, система «золотого стандарта», Бреттон-Вудская валютная система, Ямайская валютная система, Европейская валютная система, евро.

## Тесты

1. В структуру мировой валютной системы не входят:
  - а) валюта и международная ликвидность;
  - б) валютный курс и валютные рынки;
  - в) международные валютно-финансовые организации;
  - г) экспорт товаров.
2. Классификация этапов эволюции мировой валютной системы основана на:
  - а) том, какой именно актив признается резервным;
  - б) хронологической последовательности;
  - в) истощении месторождений золота;
  - г) политических договоренностях.
3. Резервной валютой в рамках Бреттон-Вудской валютной системы был доллар США так как:
  - а) конференция проводилась в США;
  - б) в тот период США располагали 2/3 мирового запаса золота;
  - в) США были страной – победительницей во Второй мировой войне;
  - г) СССР не был участником этой системы.
4. Ямайская валютная система:
  - а) является полицентричной;
  - б) не предполагает монетного паритета золота;
  - в) не предполагает обязательного установления пределов колебаний валютных курсов;
  - г) ответы а), б), в).
5. К числу обязательных требований, предъявляемых к макроэкономическим показателям странам, претендующих на вхождение в зону евро не относятся:
  - а) стабильность обменных курсов;
  - б) стабильность цен;
  - в) ограничение дефицита государственного бюджета 3 % от ВВП;
  - г) увеличение среднедушевого ВВП до уровня ведущих стран ЕС.

## Задачи и упражнения

1. Если английский фунт стерлингов имел золотое содержание 7, 322385 граммов золота, а немецкая марка – 0, 385422 грамма золота, то по какому курсу обменивались эти валюты в условиях «золотого стандарта»?

2. В условиях «золотого стандарта» страна А существенно увеличила экспорт товаров в страну Б. Что произойдет в этой ситуации с уровнем цен в стране А и стране Б?

3. Уровень инфляции в 15 странах ЕС в 1995 г. в процентах составил: 1,5; 2,2; 1,9; 9,7; 4,84; 1,7; 2,6; 5,2; 2,1; 2,1; 2,4; 4,3; 1,2; 2,9; 2,8. Выполнили ли страны условия Маастрихтского договора относительно уровня инфляции?

## **ТЕМА 11. Валютный курс**

### **11.1. Валютный курс и его разновидности**

**Валютный курс** – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты. Валютный курс устанавливается законодательно или определяется в процессе взаимной котировки валют. Различают два основных метода валютной котировки – прямой и косвенный.

**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. Для оценки экономического развития и прогнозирования используются расчетные разновидности валютного курса.

**Номинальный валютный курс** – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

$$E_n = \frac{C_f}{C_d},$$

где  $E_n$  – номинальный валютный курс;  $C_f$  – иностранная валюта;  $C_d$  – национальная валюта.

Номинальный валютный курс применяется для измерения текущих сделок, но не для измерения тенденций в долгосрочной перспективе, так как он не учитывает уровень цен в странах; последний учитывается в показателе реального валютного курса.

**Реальный валютный курс** – национальный валютный курс с учетом изменения уровня цен в двух странах.

$$E_r = E_n \cdot \frac{P_f}{P_d},$$

где  $E_r$  – реальный валютный курс;  $P_f$  – индекс цен зарубежной страны;  $P_d$  – индекс цен своей страны.

Реальный валютный курс позволяет оценить динамику валютного курса по отношению к одной валюте. Для того, чтобы оценить динамику валютного курса по отношению ко многим валютам, например, к валютам стран-торговых партнеров, рассчитывают эффективный валютный курс.

**Номинальный эффективный валютный курс** – соотношение между национальной валютой и валютами других стран, взвешенными в соответствии с удельным весом этих стран в валютных операциях данной страны.

Номинальный эффективный валютный курс рассчитывается по формуле:

$$E_n^e = \sum i (P_{n*}^E W_i),$$

где  $E_n^e$  – номинальный эффективный валютный курс;

$\sum i$  – знак суммы показателей по  $i$  странам;

$i$  – страна-торговый партнёр;

$P_n^E = E_1 / E_0$  – индекс номинального валютного курса текущего года ( $E_1$ ) по сравнению с базовым годом ( $E_0$ ) каждой страны-торгового партнёра;

$W_i = (X_i + IM_i) / (X_{total} + IM_{total})$  – удельный вес каждой страны в торговом обороте данной страны со странами-торговыми партнёрами.

Однако данный показатель не учитывает изменение уровня цен или показателей издержек производства в своей стране и в странах-торговых партнёрах. Эти изменения учитываются в показателе реального эффективного валютного курса.

**Реальный эффективный валютный курс** – номинальный эффективный валютный курс с учётом изменения уровня цен или других показателей издержек производства в своей стране и в странах-торговых партнёрах.

Реальный эффективный валютный курс рассчитывается по формуле:

$$E_r^e = \sum i (P_{r*}^E W_i),$$

где  $E_r^e$  – реальный эффективный валютный курс;

$\sum i$  – знак суммы показателей по  $i$  странам;

$i$  – страна-торговый партнёр;

$P_r^E = E_1 / E_0$  – индекс реального валютного курса текущего года ( $E_1$ ) по сравнению с базовым годом ( $E_0$ ) каждой страны-торгового партнёра;

$W_i = (X_i + IM_i) / (X_{total} + IM_{total})$  – удельный вес каждой страны в торговом обороте данной страны со странами-торговыми партнёрами.

Реальный эффективный валютный курс: является основным показателем, характеризующим динамику валютных курсов; основанием для прогнозов о тенденциях их развития; показателем, характеризующим конкурентоспособность стран на мировом рынке.

Если данный показатель повышается, то экспорт становится более дорогим и размеры его сокращаются, а импорт, наоборот, становится более дешёвым и размеры его растут, т.е. конкурентоспособность страны на мировом рынке при росте данного показателя падает. Величина роста реального эффективного валютного курса по сравнению с более благоприятными периодами в развитии страны показывает размер девальвации национальной валюты, необходимый для восстановления её конкурентоспособности и сбалансированности платёжного баланса.

По степени гибкости различают две крайние разновидности – фиксированный и плавающий валютные курсы, между которыми находится ряд их производных форм.

Фиксированный валютный курс – официально установленное соотношение между валютами, которое государство обязуется поддерживать.

К основным способам фиксации валютного курса относят следующие:

- фиксация курса к одной валюте – привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых валют международных расчетов;
- использование валюты разных стран в качестве законного средства;
- валютное правление – фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной (резервной) валюты.

Плавающий или гибкий валютный курс – курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций.

Разновидностями плавающего валютного курса являются следующие:

- корректируемый – курс, автоматически изменяющийся под воздействием определенного набора экономических показателей;
- управляемо плавающий – курс, устанавливаемый центральным банком с частым его изменением;
- независимо плавающий – курс, определяемый на основе соотношения

спроса и предложения на валюту.

Фиксированные и плавающие курсы имеют свои преимущества и недостатки. Так, к преимуществам фиксированных курсов относят

- предсказуемость и определенность;
- используется в борьбе с инфляцией, является ориентиром при разработке других макроэкономических показателей в программах стабилизации.

Недостатками фиксированных курсов являются:

- невозможность проведения независимой денежно-кредитной политики;
- высокая вероятность ошибочного установления уровня валютного курса, что чревато потерями валютных резервов;
- не является индикатором экономической ситуации в стране.

К преимуществам плавающих курсов относятся следующие:

- выступает автоматическим стабилизатором платежного баланса;
- не требует больших резервов;
- является индикатором экономической ситуации.

Основным недостатком плавающих курсов является риск и неопределенность.

Зачастую на практике трудно определить какой курс установлен – плавающий или фиксированный. В определенной мере это связано с существованием таких их разновидностей, как «мягкая фиксация» и «жесткое плавание». «Мягкая фиксация» – разновидность фиксированного курса, допускающая большие колебания валютного курса, частый его пересмотр. «Жесткое плавание» является разновидностью плавающего курса, допускающей небольшие его колебания. Возникновение данных разновидностей валютного курса связано с необходимостью существования таких валютных курсов, которые не имели бы недостатков и плавающих, и фиксированных курсов. Однако, вместе с тем, эти промежуточные курсы обладают и определенными недостатками. Прежде всего, к ним относятся:

- отсутствие преимуществ, которыми обладают крайние варианты (нет ни стабильности валютного курса, ни свободы в управлении денежной массой);
- трудно реализуемы в нестабильных экономиках из-за колебаний спроса на деньги и меняющихся ожиданий;
- характеризуются меньшей прозрачностью, меньшим доверием, что ставит под угрозу эффективность других мер макроэкономической политики.

Многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, использовавшие промежуточные режимы валютного курса, в 90-е гг. пережили острые валютные кризисы. За последнее десятилетие доля стран-членов МВФ, которые использовали промежуточные режимы валютного курса, сократилась с 69 % до 39 %. Доля стран с жесткой фиксацией возросла с 16 % до 26 %, с плавающим курсом возросла более, чем вдвое с 15 % до 35 %. В развитых странах предпочтение отдается крайним вариантам: жестко фиксированному и свободно плавающему, в развивающихся – промежуточным: «мягкая фиксация» и «жесткое плавание».

### 11.2. Равновесный валютный курс

Валютный курс определяется взаимодействием спроса и предложения валюты. Спрос на иностранную валюту и одновременно предложение национальной валюты возникает вследствие необходимости оплаты импорта товаров, покупки иностранных ценных бумаг, приобретения собственности за рубежом и т. д. Спрос на национальную валюту и одновременно предложение иностранной валюты возникает в результате экспорта товаров, продажи национальных активов, собственности и т. д. Таким образом, экспортом и экспортно-подобными операциями страна «зарабатывает» иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта и осуществления других платежей.

При росте курса иностранной валюты спрос на нее сокращается, а предложение увеличивается, при падении курса спрос увеличивается, предложение сокращается.

Равновесный валютный курс – курс валюты, обеспечивающий достижение равновесия платежного баланса при условии отсутствия ограничений на международную торговлю, специальных мотивов для притока или оттока капитала и чрезмерной безработицы.

Равновесный валютный курс национальной валюты ( $E_0$ ) возникает на пересечении кривых спроса на иностранную валюту ( $D_{\$}$ ) и ее предложения ( $S_{\$}$ ) (рис. 11.1).

Экономический смысл изменения валютного курса при режиме плавающего и фиксированного валютного курса различен. Если страна придерживается режима плавающего валютного курса, то его изменение происходит как результат простого взаимодействия рыночных сил спроса и предложения.

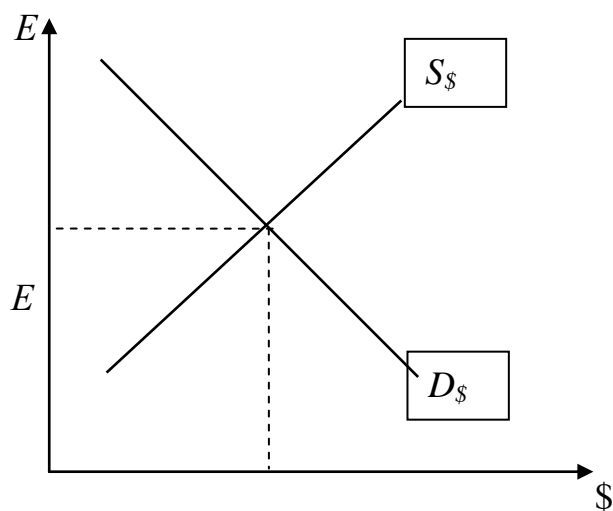


Рисунок 11.1 – Равновесный валютный курс

В результате национальная валюта может либо обесцениться, что означает одновременное подорожание иностранной валюты, либо подорожать, что означает одновременное обесценение иностранной валюты (рис. 11.2).

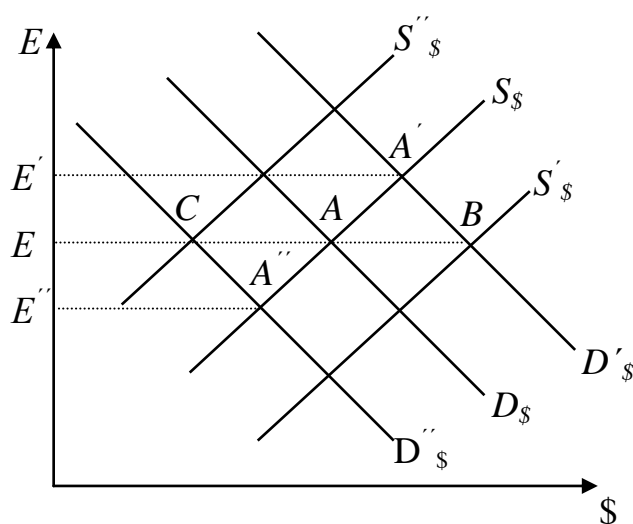


Рисунок 11.2 – Адаптация плавающего валютного курса

Если при постоянном предложении валюты спрос на неё возрос, то кривая спроса сдвинется на уровень  $D'_{\$}$ . Возникший дефицит спроса на иностранную валюту в размере  $AB$  сдвигает баланс спроса и предложения в точку  $A'$ , что означает рост её курса до  $E'$ . Аналогичным образом падение спроса на иностранную валюту приводит к перемещению кривой спроса на уровень  $D''_{\$}$ . Возникает излишек предложения иностранной валюты в размере  $AC$ , баланс устанавливается на более низком уровне  $A''$ , что означает падение валютного курса до  $E''$ . Аналогичные эффекты возникают при постоянном спросе на ва-

люту, но при изменении предложения.

В случае фиксированного режима валютного курса его адаптация происходит иначе (рис. 11.3).

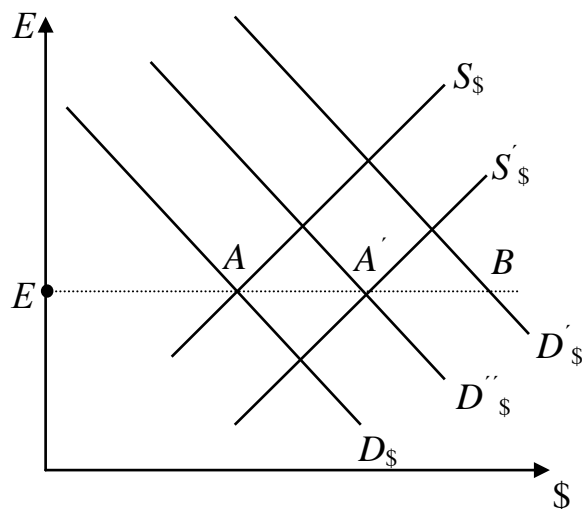


Рисунок 11.3 – Адаптация при фиксированном валютном курсе

Например, при росте спроса на иностранную валюту (кривая спроса сдвигается на уровень  $D'_\$$ ) центральный банк продаёт иностранную валюту из своих резервов для удержания курса на прежнем уровне (кривая предложения смещается в сторону  $S'_\$$ ). Одновременно происходит сокращение объема национальной валюты, находящейся в обращении. Уменьшение денежной массы означает сокращение расходов, в том числе и на импорт. Это уменьшает спрос на валюту. В результате кривая спроса  $D'_\$$  постепенно смещается назад к уровню  $D''\$$ . Процесс адаптации происходит до тех пор, пока курс не восстановится на прежнем уровне  $E$ .

При системе плавающих валютных курсов понижение валютного курса называется **обесцениванием валюты**, повышение – **подорожанием валюты**. При системе фиксированных валютных курсов эти процессы называются **девальвация** и **ревальвация** соответственно.

В основе спроса и предложения валюты лежит цена самой валюты. При повышении курса иностранной валюты спрос на нее падает, а предложения растет. При понижении курса спрос увеличивается, а предложение падает.

На спрос на валюту, а значит, на валютный курс, влияют следующие факторы:

1. Изменения во вкусах потребителей. Если потребители стали предпочитать товары другой страны, то спрос на иностранную валюту и, соответственно, её валютный курс возрастет.

2. Относительное изменение цен. Если уровень внутренних цен повысится, а в другой стране останется неизменным, то потребители станут предпочитать товары другой страны, что повысит спрос на иностранную валюту и курс её повысится.

3. Относительные изменения в доходах. Если рост национального дохода одной страны обгоняет рост этого показателя в других странах, то потребители приобретают больше товаров, в том числе и импортных, повышая спрос на иностранную валюту и её курс.

4. Относительные реальные процентные ставки. Если реальные процентные ставки в стране повышаются, то растёт спрос на национальную валюту и курс её валюты также повышается.

Валютный курс зависит от состояния платежного баланса. Если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом, то валютный курс понижается. И наоборот, если возникает положительное сальдо баланса официальных расчетов, то валютный курс повышается.

Изменение курсов валют оказывает непосредственное и неодинаковое воздействие на стоимость товаров в международной торговле и стоимость инвестиций, которые выражены в этих валютах. Падение курса национальной валюты приводит к снижению цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что способствует росту экспорта. Цены же на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, становятся выше, в результате чего импорт сокращается. В результате падения курса национальные активы и ценные бумаги дешевеют и становятся более привлекательными для иностранных инвесторов, что приводит к увеличению притока капитала из-за рубежа. Повышение курса национальной валюты приводит к обратным эффектам.

## **11.2. Эластичность спроса и предложения иностранной валюты.**

### **Условие Маршалла-Лернера. Джей-кривая**

Эластичность спроса и предложения валюты – это соотношение изменения в объемах спроса и предложения валюты с процентным изменением валютного курса.

Для измерения эластичности используют арковую эластичность – изменение показателей в промежутке между двумя усредненными показателями объемов валюты и ее курса:

$$r = \frac{\Delta Q / [(Q_1 + Q_2) / 2]}{\Delta P / [(P_1 + P_2) / 2]}$$

Существуют следующие виды эластичности.

Со стороны спроса:

- эластичность спроса со стороны зарубежных стран на оследующный экспорт;
- эластичность национального спроса на импорт из-за рубежа.

Со стороны предложения:

- эластичность иностранного предложения импорта со стороны зарубежных стран;
- эластичность предложения национального экспорта зарубежным странам.

Однако спрос страны на валюту зарубежного государства является по сути ее предложением со стороны этого государства. И так же спрос зарубежного государства на валюту данной страны эквивалентен предложению оследующной валюты этой страны. Поэтому если известен спрос на валюту в данной стране и в зарубежной стране, то известно и ее предложение. Таким образом, для определения параметров спроса и предложения валюты достаточно знать только спрос на нее в каждой из стран, который, в свою очередь, определяется спросом на импорт товаров и иностранные активы.

Спрос на валюту эластичен, если  $r > 1$ , т.е. процентное изменение в объеме спроса на валюту больше процентного изменения ее курса. Спрос на валюту не эластичен, если  $r < 1$ , т.е. процентное изменение в объеме спроса на валюту меньше процентного изменения ее курса. Если  $r = 1$ , то процентное изменение спроса равно процентному изменению курса валюты. Эластичность спроса других стран на национальный экспорт и эластичность национального спроса на импорт являются важными параметрами, позволяющими определить, позволит ли снижение стоимости национальной валюты улучшить торговый баланс. Эту проблему исследовали Альфред Маршалл, Абба Лернер и Дж. Робинсон. Их модель построена на допущениях:

- международное движение капитала отсутствует, и торговый баланс представляет собой простую разность экспорта и импорта товаров. Текущий спрос и предложение иностранной валюты определяется только спросом на импорт и доходами от экспорта;
- спрос резидентов на иностранные товары и предложение товаров на экспорт зависит только от уровня цен на них, выраженных в национальной валюте. Предложение нерезидентов товаров на экспорт и их спрос на импорт зависят только от их цен в иностранной валюте;
- предложение иностранной валюты совершенно эластично;
- изначальный торговый баланс равен нулю (стоимость товарного им-

порта, эквивалентная спросу на иностранную валюту, равна стоимости товарного экспорта, эквивалентного ее предложению);

- условие Маршалла – Лернера – снижение стоимости национальной валюты (девальвация) приводит к улучшению товарного баланса, если сумма абсолютных значений эластичности национального спроса на импорт и национальный экспорт больше единицы:

$$r_x + r_{im} > 1,$$

где,  $r_x$  – эластичность спроса на экспорт;

$r_{im}$  – эластичность спроса на импорт.

Условие Маршалла – Лернера является условием стабильности валютного рынка. Определение факта стабильности или нестабильности валютного рынка зависит от расчетов эластичности спроса и предложения на валюту. Если рынок стабилен, то целесообразно использовать снижение курса национальной валюты при соблюдении условия Маршалла – Лернера для уравнивания торгового баланса, если нестабилен – то необходимо повышение валютного курса.

Условие Маршалла – Лернера выполняется в долгосрочном периоде, так как долгосрочная эластичность экспорта и импорта выше, чем краткосрочная. В краткосрочном же периоде снижение стоимости национальной валюты может привести к ухудшению торгового баланса, так как отсутствует немедленная реакция количественного спроса и предложения валюты на изменение валютного курса. Это связано со следующими обстоятельствами. Необходимо время для признания рынком изменения курса, принятия решений об изменении объемов экспорта и импорта, заключения контрактов и осуществления поставок товаров по новым ценам, изменения параметров производства, приспособив его к новым ценам.

Джей-кривая – временное ухудшение торгового баланса в результате снижения реального курса национальной валюты, ведущее к его оследующему улучшению.

Эффект джей-кривой возникает в силу того, что цены экспорта и импорта меняются быстрее, чем их объемы. Экспорт и импорт продолжают осуществляться на базе контрактов, заключенных ранее. Поэтому расходы на внезапно подорожавший в национальной валюте импорт, объемы которого пока не сократились, немедленно не перекрываются увеличивающимися доходами от количественного роста подешевевшего в иностранной валюте национального экспорта. Для адаптации к новому уровню цен в среднем требуется 3–12 меся-

цев. После года эластичность экспорта и импорта возрастает, и девальвация улучшает торговый баланс.

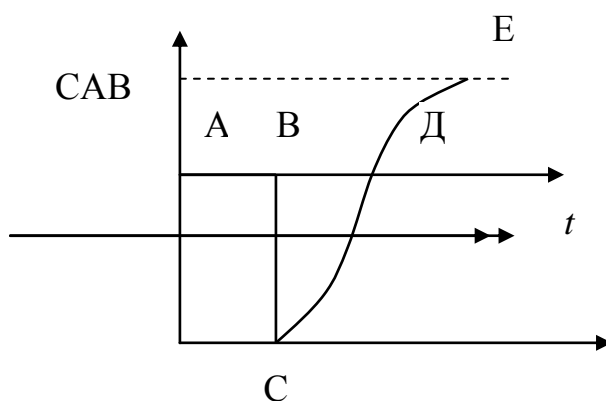


Рисунок 11.4 – Влияние девальвации на торговый баланс (джей-кривая)

На рис. 11.4 показано влияние девальвации на торговый баланс – джей-кривая, которая носит название из-за своей формы. На отрезке [АВ] валютный курс стабилен. Проводят девальвацию. Это приводит к ухудшению торгового баланса [ВС]. По мере приспособления экономики к новым ценам торговый баланс, как и баланс текущих операций (САВ), постепенно выравнивается до уровня, предшествующего девальвации [СД], и в долгосрочной перспективе [ДЕ] улучшается.

#### 11.4. Выбор режима валютного курса

Важной задачей для любой страны является выбор оптимального, с точки зрения достижения полной занятости и стабильного уровня цен, режима валютного курса.

Выбор режима валютного курса зависит от следующих факторов:

- масштабы экономики и степень ее открытости. Чем больше масштабы экономики, тем более предпочтителен гибкий курс. Чем больше открытость, тем меньше склонность к гибкому курсу, т. к. высоки издержки приспособления к частым его корректировкам. Но открытая экономика более уязвима на внешних рынках и для минимизации негативных последствий может потребоваться изменение валютного курса. Поэтому открытость сама по себе не определяет выбор валютного курса. В целом, для небольших стран с открытой экономикой более предпочтителен фиксированный курс;
- диверсификация производства и экспорта. Чем выше диверсифицирована структура производства и экспорта, тем больше склонность к гибкому курсу;

- географическая концентрация торговли. Чем более высокая доля торговли приходится на одну, тем более предпочтительным является фиксированный курс;
- темпы инфляции. При высоких темпах инфляции фиксированный курс выступает стабилизирующим фактором для внутренней экономической политики;
- уровень экономического и фиксированного развития. Чем уровень экономического и фиксированного развития более высок, тем более предпочтительным является гибкий курс;
- мобильность капитала. Чем выше мобильность капитала, тем сложнее поддерживать фиксированный курс;
- доверие к политике. При невысоком доверии к политике фиксированный курс выступает дисциплинирующим фактором.

Опыт различных стран свидетельствует о том, что гибкий валютный курс более предпочтителен для больших относительно закрытых экономик с высокодиверсифицированной структурой производства, с относительно высоким уровнем экономического и финансового развития. Фиксированный курс предпочтителен для небольших открытых экономик с высокой степенью зависимости от внешней торговли, высокой долей отдельных стран в их внешнеторговом обороте. При выборе режима валютного курса следует также учитывать, что эффективность валютной политики зависит от того, насколько тесно она скоординирована с другими направлениями макроэкономической политики.

### **Основные понятия**

Валютный курс, плавающий валютный курс, фиксированный валютный курс, равновесный валютный курс, девальвация, ревальвация, эластичность спроса и предложения валюты.

### **Тесты**

1. Снижение курса национальной валюты приводит к:
  - а) снижению цены экспорта и импорта;
  - б) увеличению цены экспорта и импорта;
  - в) снижению цены экспорта и увеличению цены импорта;
  - г) снижению цены экспорта и уменьшению цены импорта.
2. «*J* – кривая» показывает, что девальвация приводит к :
  - а) улучшению баланса текущих операций в краткосрочном периоде и его ухудшению в долгосрочном периоде;

б) ухудшению баланса текущих операций в краткосрочном периоде и его улучшению в долгосрочном периоде;

в) ухудшению баланса текущих операций в краткосрочном и долгосрочном периодах;

г) улучшению баланса текущих операций в краткосрочном и долгосрочном периодах.

3. Если происходит ревальвация национальной валюты, то, при прочих равных условиях:

а) пострадают отрасли, ориентированные на потребление импортного сырья;

б) пострадают отрасли, ориентированные на экспорт;

в) может вырасти уровень безработицы в странах-торговых партнерах данной страны;

г) это является признаком несостоятельности правительства данной страны.

4. Если Центральный банк продает официальные валютные резервы на валютном рынке для поддержания фиксированного уровня валютного курса, то:

а) курс национальной валюты зафиксирован на уровне ниже его равновесного значения;

б) курс национальной валюты зафиксирован на уровне выше его равновесного значения;

в) платежный баланс официальных расчетов сводится к положительным сальдо;

г) нельзя сказать ничего определенного.

5. Какое из утверждений относительно фиксированного валютного курса является неверным:

а) предпочтителен для небольших открытых экономик, сильно зависящих от внешней торговли;

б) делает невозможным проведение независимой денежно-кредитной политики;

в) выступает «автоматическим стабилизатором», приводящим в равновесие платежный баланс;

г) оптимален в случае, когда страна сталкивается с непредсказуемыми изменениями в спросе на деньги.

### **Задачи и упражнения**

1. Известны следующие курсы валют:

	покупка	продажа
Доллар США / венгерский форинт	140	150
Доллар США/ украинская грн.	5,45	5,50

Рассчитать кросс-курс покупки и продажи венгерского форинта к гривне.

2. Банк в Киеве установил следующую котировку доллара США к гривне:  
покупка 5,150;  
продажа 5,350.

Определить:

- а) сколько гривен будет получено при обмене 100 долларов США;
- б) сколько долларов США будет получено при обмене 100000 гривен.

3. Номинальный валютный курс за 1998 г. снизился с 1,83 грн. за 1 доллар до 4,4 грн. за 1 доллар. За этот же период цены в Украине выросли на 15 %, а цены в США – на 0,8 %. Какова динамика реального валютного курса грн. за этот период?

## **ТЕМА 12. Теории валютного курса**

### **12.1. Теории абсолютного и относительного паритета покупательной способности**

Все теории валютного курса отвечают на вопрос о том, как определяется равновесный валютный курс. После Первой мировой войны на мировом рынке возник диспаритет между валютным курсом и реальной покупательной способностью денег в результате отказа от «золотого стандарта». Г. Кассель – основатель стокгольмской школы экономической науки, обратился к идее Д. Рикардо, который предположил, что между валютным курсом и внутренней покупательной способностью денег должна быть взаимосвязь. Установление валютного курса на базе паритета покупательной способности, по мнению Касселя, способно было вернуть мировой рынок в состояние равновесия. Термин «паритет покупательной способности» начал использоваться после публикации Г. Касселем статьи в «Экономическом журнале» в декабре 1918 г. Действенность теории Г. Касселя на практике можно определить высказыванием Дж. М. Кейнса о том, что «теория паритета покупательной способности, даже в ее несовершенной форме, находит себе положительное подтверждение».

Паритет покупательной способности (ППС) – равенство покупательной

способности различных валют при неизменном уровне цен в каждой из стран.

Если, например, средние цены в гривне в Украине в 5,3 раза выше, чем в США, то обменный курс гривны к доллару должен быть 5,3 грн. = 1 долл. Это заключение основывается на предположении о том, что в условиях совершенной конкуренции, отсутствия транспортных расходов и межгосударственных торговых барьеров, одинаковый товар будет продаваться за одну и ту же цену на рынках различных стран. Если товар в США стоит 1 долл., то при таком курсе в Украине он должен стоить 5,3 грн. Теоретическое обобщение это получило в законе одной цены.

В соответствии с законом одной цены в условиях совершенной конкуренции один и тот же товар в различных странах имеет одинаковую цену, если она выражена в одной и той же валюте:

$$P_d^i = E_{d/F} \cdot P_F^i ,$$

где  $P_d^i$  – цена товара внутри страны,  $P_F^i$  – цена того же товара за рубежом,  $E_{d/F}$  – валютный курс, откуда валютный курс выражается как:

$$E_{d/F} = \frac{P_d^i}{P_F^i} .$$

Теория абсолютного ППС – обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах.

Если  $P_d$  – уровень внутренних цен,  $P_F$  – уровень цен за рубежом,  $E_{d/F}$  – валютный курс, то валютный курс на основе теории абсолютного ППС выражается следующей формулой:

$$E_{d/F} = \frac{P_d}{P_F} ;$$

Эта формула близка к формуле валютного курса, следующей из закона одной цены, отличие состоит в том, что закон одной цены использует в основе валютного курса цену одного и того же товара в нескольких странах, а теория абсолютного ППС – соотношение уровня цен на все товары в этих странах.

Необходимо отметить, что в таком виде теория абсолютного ППС практически неприменима: трудно составить корзины из совершенно одинаковых товаров, продаваемых в разных странах; транспортные расходы и государ-

ственные ограничения на торговлю делают конкуренцию на мировом рынке несовершенной; существуют неторгуемые товары, цена которых влияет на уровень внутренних цен. Но теория абсолютного ППС указывает способ укрепления курса национальной валюты – снижение внутренней инфляции и повышение покупательной способности национальной валюты внутри страны.

Практическое значение теории относительного ППС: изменение обменного курса между валютами двух стран пропорционально относительному изменению уровня цен в этих странах:

$$E_{d/F}^1 = E_{d/F}^0 \cdot \frac{\frac{P_d^1}{P_d^0}}{\frac{P_F^1}{P_F^0}};$$

где  $P_d^0$  – уровень внутренних цен в базовом году;  $P_F^0$  – уровень цен за рубежом в базовом году;  $E_{d/F}^0$  – валютный курс в базовом году;  $P_d^1$  – уровень внутренних цен в текущем году;  $P_F^1$  – уровень цен за рубежом в текущем году;  $E_{d/F}^1$  – валютный курс в текущем году.

Для расчета валютного курса в соответствии с теорией относительного ППС необходимо знать абсолютное значение равновесного валютного курса в базовом году и индексы цен для обеих стран. За равновесный курс базового года должен приниматься курс того временного периода, когда курс был стабилен. В качестве индексов используется ИПЦ, дефлятор ВВП. Прогнозирование валютного курса на базе теории относительного ППС означает экстраполяцию текущего курса на будущий период на базе соотношения темпов инфляции в двух странах.

Альтернативным способом определения равновесного валютного курса на базе теории относительного ППС является следующий:

$$\pi_d - \pi_F = \frac{E_{+1} - E_t}{E_t},$$

где левая сторона – различия в темпах инфляции внутри страны и за рубежом, а правая – изменение курса национальной валюты.

Поскольку в большинстве случаев курсы, рассчитанные на базе теории относительного ППС, отклоняются от текущих рыночных курсов, то используются понятия переоцененная или недооцененная валюта.

Переоцененная/недооцененная валюта – валюта, реальный курс которой растет быстрее/медленнее, чем курс, рассчитываемый на основе ППС.

В последнее время в экономической литературе преобладает следующая точка зрения: тяготение валютного курса к ППС проявляется только как долгосрочная тенденция. Теория ППС применима в основном к развитым странам, поскольку коинтеграция (взаимозависимость динамики валютных курсов) и относительных цен подтверждается для этих стран. Для большой группы развивающихся стран и некоторых стран с переходной экономикой (в частности Украины) концепция ППС не подтверждается. Например, в Индии и Китае валютный курс составляет 22–24 % от ППС.

В таблице 12.1 представлены данные о ВВП ряда стран, рассчитанном на базе валютных курсов и на основе ППС.

Таблица 12.1 – ВВП ряда стран на базе валютного курса и на основе ППС, 2005 г. (млн. долл. США)

	На базе валютного курса		На основе ППС	
	ВВП	Место в мире	ВВП	Место в мире
США	12 455 068	1	12 409 465	1
Япония	4 505 912	2	3 943 754	3
Германия	2 781 900	3	2 417 537	5
КНР	2.228 862	4	8 572 666	2
Великобритания	2 192 553	5	1 926 809	6
Франция	2 110 185	6	1 829 559	7
Италия	1 723 044	7	1 667 753	8
Испания	1 123 691	8	1 133 539	11
Канада	1 115 192	9	1 061 236	12
Бразилия	794 098	10	1 627 262	9
Россия	764 720	14	1 559 934	10
Украина	81 664	52	320 561	30

Заниженный по отношению к ППС валютный курс обуславливает неэквивалентность внешнеэкономических связей. Кроме этого, недооцененный валютный курс стимулирует экспорт и может вызвать дефицит товаров на внутреннем рынке. Потребители испытывают нехватку продукции, производимой в их же стране. Внутренние цены начинают расти, инфляция усиливается. На определенном этапе из-за общего роста цен экспорт становится менее прибыльным, и экспортеры выступают за дальнейшее понижение курса национальной валюты. Такое падение происходит вне зависимости от воли экспортеров. В дальнейшем ситуация повторяется на новом инфляционном витке. За-

ниженный валютный курс приводит к инфляции. Но валютный курс – основной показатель, определяющий объем текущего экспорта, и одновременно отказаться от заниженного обменного курса невозможно.

Развитым странам переоцененный валютный курс позволяет приобретать более дешево сырье и удешевляет ПИИ. Высокая доля добавленной стоимости в продукции развитых стран позволяет успешно конкурировать даже при переоцененном валютном курсе.

## 12.2. Теории баланса процентных ставок

Если теории ППС определяют долгосрочные перспективы развития валютного курса, то его краткосрочные колебания лучше объясняют денежные теории валютного курса.

Подход с точки зрения активов – валютный курс определяется соотношением доходности вложений денег в различные активы внутри страны и за рубежом, приносящие доход, прежде всего в банковские депозиты и ценные бумаги.

У инвестора есть альтернатива – инвестировать у себя в стране в национальной валюте или за рубежом в иностранной валюте, при этом надо учесть динамику процентной ставки в своей стране, за рубежом, а также изменение валютного курса. Чтобы принять решение о том, где – у себя дома или за границей – выгоднее инвестировать, необходимо сравнить процентную ставку внутри страны с ожидаемым доходом при инвестициях за рубежом, т. е.:

$$\mu = r_d - r_F + \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t},$$

где  $r_d$  – процентная ставка в своей стране,  $r_F$  – процентная ставка за рубежом;  
 $\frac{E_{t+1} - E_t}{E_t}$  – изменение валютного курса.

Если разность положительна ( $\mu > 0$ ), то инвестиции внутри страны выгоднее, чем за рубежом, если разность отрицательна ( $\mu < 0$ ), инвестиции за рубежом приносят больший доход.

Кризис Бреттон-Вудской системы и переход к плавающим валютным курсам заставили экономистов заняться поиском новых факторов курсообразования. Так возникла теория паритета процентных ставок.

Паритет процентных ставок – уровень процентных ставок внутри страны и за рубежом, при котором равные по размеру депозиты в каждой из них дают

одинаковый доход при переводе в одну валюту:

Согласно теории, в условиях безрискового равновесия на мировом рынке, разность в номинальных процентных ставках между двумя странами будет компенсироваться ожидаемым темпом изменения номинального обменного курса двух валют для соответствующего периода времени:

$$r_d - r_F = \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t}.$$

Эта теория положила начало монетаристскому подходу к анализу валютного курса. Теория паритета процентных ставок является неполной без учета влияния инфляции. И. Фишер показал, что рост прогнозируемого уровня инфляции приводит к пропорциональному росту процентных ставок и, напротив, снижение уровня прогнозируемой инфляции ведет к снижению уровня процентных ставок. Эту закономерность, относящуюся к одной стране, называют эффектом Фишера.

Эффект Фишера – в долгосрочном периоде изменение уровня валютного курса равно разности процентных ставок между двумя странами и разности прогнозируемых в них темпов инфляции:

$$r_d - r_F = \pi_d - \pi_F = \frac{E_{t+1} - E_t}{E_t},$$

где  $r_d$  – процентная ставка в своей стране;  $r_F$  – процентная ставка за рубежом;  $\pi_d$  – темпы инфляции в своей стране;  $\pi_F$  – темпы инфляции за рубежом;

$\frac{E_{t+1} - E_t}{E_t}$  – изменение валютного курса.

Эффект Фишера объясняет воздействие изменения процентных ставок на валютный курс: рост процентной ставки в некоторой стране означает увеличение спроса на активы, деноминированные в ее валюте, и, следовательно, на ее валюту. Это должно было бы привести к росту курса валюты этой страны. На самом деле рост процентной ставки может привести как к росту, так и к падению валютного курса. Это зависит от факторов, вызвавших рост процентной ставки.

### 12.3. Теория оптимальной валютной зоны (ОВЗ)

В 1999 г. Нобелевская премия в области экономики была присуждена профессору Колумбийского университета Р. Манделлу "за анализ денежно-

кредитной и налогово-бюджетной политики в условиях различных режимов валютного курса и за анализ оптимальных валютных зон". Заслуженной Р. Манделла является подготовка одного из первых проектов единой валюты в Европе. Но, прежде всего он известен как автор теории оптимальных валютных зон (ОВЗ). Эта теория стала основой рационального выбора политики валютного курса.

Валютная зона – это географическая область с одной или рядом валют, чьи курсы зафиксированы друг к другу и изменяются синхронно по отношению к валютам остального мира.

Оптимальность зоны рассматривается с макроэкономической точки зрения в рамках поддержания в открытой экономике внутреннего и внешнего равновесия. В соответствии с основным постулатом теории оптимальной валютной зоны две и более страны получают экономические выгоды от фиксации курсов валют друг к другу в том случае, если экономические циклы стран имеют высокую степень корреляции. Экономические выгоды, такие как устранение валютных рисков, сокращение транзакционных издержек, получение ориентира для монетарной политики, возрастают по мере углубления экономической интеграции стран, а преимущества плавающего валютного курса, напротив, снижаются. Главным недостатком участия страны в валютной зоне является потеря денежно-кредитного суверенитета. Основным преимуществом – увеличение полезности денег. Определить, что перевешивает – недостатки или преимущества участия в валютной зоне, можно с помощью критериев оптимальности. Такими критериями являются следующие:

- гибкость цен и заработной платы позволяют восстановить равновесие при возникшем дисбалансе;
- мобильность факторов производства позволяет установить равновесие благодаря перемещению ресурсов;
- интеграция финансовых рынков обеспечивает восстановление равновесия с помощью доступа к финансовым рынкам более успешных стран ОВЗ;
- степень торговой открытости: выгоднее участвовать в ОВЗ малым открытым экономикам;
- диверсификация производства и потребления позволяют уменьшить последствия внешних шоков;
- инфляционная конвергенция, то есть низкие темпы инфляции и их корреляция способствуют устранению внешних шоков;
- бюджетный федерализм приведет к тому, что издержки роста безработицы в отдельной стране могут быть компенсированы за счет бюджетных трансфертов от других членов ОВЗ;

- политическая конвергенция стран ОВЗ содействует быстрым институциональным изменениям, направленным на создание единого экономического пространства.

Даже если по предварительной оценке кандидаты на участие в валютной зоне не удовлетворяют критериям оптимальности, вхождение в зону приведет к преобразованию их экономической системы, и она станет соответствовать необходимым требованиям. Примерами оптимальной валютной зоны могут в определенной степени служить экономики США и стран зоны евро.

Теория ОВЗ имеет и недостатки: она является нормативной экономической теорией, объясняющей какой должна быть валютная зона в идеале. Однако она не предлагает инструментов оценки, с помощью которых можно определить, обладает данная валютная зона оптимальностью или нет. Кроме того, из нее следуют противоречивые выводы. С одной стороны, участники валютной зоны должны представлять собой малые открытые экономики, которым выгодно зафиксировать курсы своих валют, с другой – чтобы выжить в условиях внешних шоков, им необходимо диверсифицировать производство и потребление, а сделать это могут только большие закрытые экономики.

### **Основные понятия**

Равновесный валютный курс, паритет покупательной способности, теория абсолютного паритета покупательной способности, теория относительного паритета покупательной способности, баланс процентных ставок, оптимальная валютная зона.

### **Тесты**

1. Паритет покупательной способности – это:
  - а) равенство покупательной способности различных валют при неизменном уровне цен в каждой стране;
  - б) увеличение покупательной способности национальной валюты;
  - в) поддержание покупательной способности национальной валюты на неизменном уровне;
  - г) ответы а), б).
2. Практическое значение теории абсолютного паритета покупательной способности заключается в том, что:
  - а) теория указывает способ укрепления национальной валюты;
  - б) теория объясняет различия в темпах инфляции;
  - в) теория обосновывает необходимость снижения внутренней инфляции;

г) ответы а), в).

3. В соответствии с теорией относительного паритета покупательной способности:

а) обменный курс между валютами двух стран не зависит от темпов инфляции в каждой из стран;

б) изменение обменного курса между валютами двух стран пропорционально относительному изменению цен в этих странах;

в) снижение темпов инфляции в стране вызывает снижение обменного курса валюты этой страны;

г) ответы а), в).

4. При принятии решения о том инвестировать средства в отечественную или зарубежную экономику необходимо учитывать:

а) только процентную ставку в зарубежной экономике;

б) только обменный курс валюты;

в) только процентную ставку в отечественной экономике.

г) ответы а), б), в).

5. Рост процентной ставки ведет к росту курса национальной валюты:

а) независимо от факторов, вызвавших рост процентной ставки;

б) в случае проведения рестриктивной монетарной политики;

в) в случае роста общего уровня цен в стране;

г) в случае увеличения денежной массы.

### **Задачи и упражнения**

1. В США доход по годовым депозитам в долларах в январе 1995 года составил 6 %. В это же время российские банки предлагали доход по годовым депозитам, но в рублях 180 % годовых. Курс в январе составил 3800 рублей за 1 доллар. Правительство России установило валютный коридор, верхний предел которого – 4900 рублей за 1 доллар. При неизменности всех прочих факторов, каковы должны быть расчеты американского инвестора?

2. Процентная ставка в России – 10, а в США – 5 % годовых. Текущий курс – 2900 рублей/долл. Исходя из теории паритета процентных ставок, какой должен быть курс рубля к доллару через год?

3. При каком значении процентной ставки в США будет выгоднее инвестировать в американскую экономику если известно, что сумма депозита составляет 10000 английских фунтов стерлингов, процентная ставка в лондон-

ском банке составляет 10 % годовых, а обменный курса за год изменится с 1,50 долл. США за 1 англ. фунт до 1,38 долл. США за 1 англ. фунт?

## **ТЕМА 13. Финансовый рынок**

### **13.1. Сущность, функции и структура мирового финансового рынка**

Финансовый рынок – это механизм, соединяющий спрос на финансовые средства и предложение финансовых средств.

Функции финансового рынка:

- передача временно свободных денежных средств от кредиторов к заемщикам (трансформация сбережений в инвестиции);
- мобилизация капитала, так как для реализации определенных проектов требуется больший объем капитала, чем тот, которым располагают отдельные сберегающие субъекты;
- отбор проектов;
- мониторинг использования средств по проекту;
- обеспечение выполнения контрактов (возврат средств);
- передача, разделение, агрегирование, диверсификация рисков.

Во второй половине XX в. Финансовый капитал приобретает самодовлеющий характер и его влияние на реальный сектор экономики усиливается. В конце XX – начале XXI в. Масштабы финансового сектора экономики заметно возросли. Ежедневные международные потоки капитала в начале XXI в. Составили около 2 трлн. Долларов. В 2005 г. объем иностранных депозитов в коммерческих банках составил более 15 трлн. Долларов по сравнению с 10 трлн, в 2000 г. С конца 70-х гг. XX в. Ставки процента, как правило, превышают темпы экономического роста в развитых странах (исключение – Япония). Следствием этого является превышение доходности финансовых вложений над доходами от реальных, что приводит к изменению структуры инвестиций (начиная, с 1975 г. растут инвестиции корпораций преимущественно в финансовые активы, а не в основные фонды). Глобальный финансовый рынок возник в результате интернационализации торговли и промышленного капитала. Мировой финансовый рынок состоит из следующих сегментов: валютный рынок, рынок долговых обязательств, рынок титулов собственности, рынок производных финансовых инструментов.

## 13.2. Валютный рынок

За последние десятилетия ежедневный объем сделок на мировом валютном рынке возрос с 1 млрд. до 1880 млрд. долларов, а объем торговли товарами и услугами всего на 50 %. В результате в 2004 г. объем валютных операций в 70 раз превышал объем мирового экспорта товаров и услуг.

Мировой валютный рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно-финансовых операций. Под международным валютным рынком понимается цепь связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций региональных валютных рынков. Существуют такие региональные рынки как: европейский, американский, азиатский.

Валютный рынок – это механизм, посредством, которого взаимодействуют продавцы и покупатели валют. Объектом рынка является свободно конвертируемая валюта. Участники рынка – центральные банки, коммерческие банки, специализированные брокерские и дилерские организации, ТНК, фирмы, физические лица. По субъектам, оперирующим с валютой, валютный рынок делится на межбанковский, клиентский и биржевой. Основой является межбанковский сегмент, как результат взаимодействия валютных счетов коммерческих банков.

Роль валютного рынка определяется его функциями:

- обслуживание международного оборота товаров, услуг, капитала;
- формирование валютного курса под влиянием спроса и предложения;
- предоставление механизмов для защиты от валютных рисков, движения спекулятивных капиталов и инструментов для реализации целей денежно-кредитной политики.

Все операции, осуществляемые на валютном рынке, можно разделить на те, которые обслуживают международную торговлю (их около 10 %) и те, которые являются чисто финансовыми трансфертами (спекуляции, хеджирование, инвестиции).

К особенностям финансового рынка Украины относятся : низкий уровень капитализации, ликвидности, прозрачности, слабая защита прав собственности, преобладание институциональных инвесторов над индивидуальными.

### Формы торговли валютой

Спот сделка – это сделка немедленной поставки валюты в течение двух

банковских дней без начисления процентной ставки на сумму поставленной валюты. Основным инструментом спот рынка – электронный перевод по каналам системы СВИФТ (сообщество всемирных банковских финансовых коммуникаций). Спред (маржа) – это разница между курсом покупки и курсом продажи. Спред должен покрывать операционные издержки банка и обеспечивать нормальную прибыль.

Срочные сделки – это операции, связанные с поставкой валюты на срок от 3 дней со дня ее заключения. Стандартные сроки заключения таких сделок: 1, 3, 6, 9, 12 месяцев. Существуют следующие виды срочных сделок: форвардные, фьючерсные, опционы, своп сделки. Курс осуществления срочных сделок отличается от спот курса на величину скидки или надбавки к спот курсу. Для определения величины скидки или надбавки анализируются факторы, влияющие на величину валютного курса, и прогнозируется ориентировочный курс валюты.

Форвардный валютный контракт – обязательное для исполнения соглашение о покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты. Валюта, сумма, курс и дата платежа фиксируются в момент заключения сделки. Срок сделок: от трех дней до пяти лет. Наиболее распространенные сделки на срок 1, 3, 6, 12 месяцев. Теоретически форвардная цена валюты может быть равна спот цене, но на практике это встречается редко. Если форвардный курс больше спот курса, валюта котируется с премией, если меньше, то с дисконтом. Размер дисконтов или премий вычисляется по формуле:

$$\frac{\text{Премия}}{\text{дисконт}} = \frac{\text{форвардный курс} - \text{спот курс}}{\text{спот курс}} \cdot \frac{360}{t} \cdot 100\%.$$

где  $t$  – срок исполнения контракта.

Существуют два метода котировки форвардного курса аут-райт и своп ставка. При аут-райт указывается полный спот курс, форвардный курс и т.д. Более распространен метод котировок с помощью своп ставок, т. к. дилеры оперируют форвардными маржами, выраженными в пунктах, которые и называются своп ставками.

Если, например, курс доллара США к гривне:

	Покупка	Продажа
Спот	5450	5500
3 мес.	230	260,

то доллар США в данном случае котируется к гривне с премией, форвардная

маржа ( $FM$ ) для этой схемы конвертации валют:

$$FM = 5680 - 5500 = 180 \text{ пунктов.}$$

Фьючерсные сделки сходны с форвардными сделками: они осуществляются на срок от трех дней со дня заключения сделки, и цена исполнения контракта в будущем определяется в день заключения сделки. Отличия заключаются в том, что фьючерсные сделки осуществляются на биржевом сегменте рынка (форвардные на межбанковском) следовательно, они стандартны по срокам, объемам, условиям поставки. Стандартизация означает, что фьючерсные сделки могут совершаться более дешево.

Своп сделка – это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенный срок с теми же валютами. По операциям своп наличная сделка осуществляется по курсу спот, который в контрсделке корректируется с учетом премии или дисконта. Выгоды такой сделки: экономия на марже по наличной сделке т. к. курс спот – это средний курс, а не курс купли – продажи, а для банка такие сделки не создают открытой валютной позиции, следовательно, отсутствует валютный риск. Сделки обычно заключаются на срок до 6 месяцев.

Если валюта котируется с премией, то своп принесет доход. Если валюта котируется с дисконтом, то своп будет убыточным. Доходность (убыточность) свопа в виде годовой процентной ставки определяется по формуле:

$$\frac{\text{Доход}}{\text{убыток}} = \frac{\text{форвардная маржа}}{\text{спот курс}} \cdot \frac{360}{t} \cdot 100 \% .$$

При торговле валютой у участников рынка возникают требования и обязательства в различных валютах. Соотношение требований и обязательств образуют валютную позицию, которая бывает открытой и закрытой. Закрытая – совпадение требований и обязательств в каждой валюте. Открытая – несовпадение требований и обязательств. Открытая позиция бывает длинной и короткой: длинная – требования превышают обязательства; короткая – обязательства превышают требования. Наличие открытой позиции влечет за собой валютный риск, то есть риск потерь или недополучения прибыли в связи с неблагоприятным изменением курса.

**Хеджирование** – это компенсационные действия, предпринимаемые покупателем или продавцом на валютном рынке, чтобы предохранить свой доход

в будущем от неблагоприятного изменения валютного курса. В целях хеджирования используются опционы.

**Опцион** – это ценная бумага, дающая право ее владельцу купить (продать) определенное количество валюты по фиксированному курсу в будущем. Опционная премия – это премия, которую покупатель опциона платит за его приобретение. Размер премии зависит от прибыли, которую мог бы получить владелец при немедленном исполнении и срока, на который заключен опцион.

В отличие от форвардных и фьючерсных контрактов, опционы дают возможность ограничить риск, связанный с неблагоприятным развитием курсов, сохраняя шансы на получение прибыли в случае благоприятного изменения валютного курса.

Отклонение валютного курса на различных валютных рынках определяется операционными расходами, связанными с переводом данной валюты с одного рынка на другой. В случае, если курсы различаются на величину большую, чем операционные расходы, возникает возможность валютного арбитража. Валютный арбитраж – операция с валютами, состоящая в одновременном открытии одинаковых по срокам противоположных позиций на одном или нескольких финансовых рынках с целью получения прибыли за счет разницы в котировках. По своей сути эти сделки противоположны хеджированию. Арбитражные операции в процентном выражении невелики, так как выгодны лишь крупные сделки. Условия для валютного арбитража: свободный перелив капитала, отсутствие валютных ограничений. Предпосылкой возникновения арбитража является несопадение котировок активов во времени и в пространстве. Существует временной и пространственный арбитраж. Пространственный арбитраж – это получение дохода за счет разницы курса валют на двух различных рынках. Временной арбитраж – это доход от разницы валютных курсов во времени. В настоящее время валютный арбитраж уступает место валютно-процентному. Он основывается на использовании различий в процентных ставках по сделкам, осуществляемых в различных валютах. Для этого осуществляется конверсия национальной валюты в иностранную и ее размещение на депозит в иностранном банке. После окончания срока средства конвертируются в национальную валюту.

Таблица 13.1 – Доля отдельных валют в операциях мирового валютного рынка (в % от среднего оборота за день)

	1989	2004
Доллар США	90,0	88,7
Нем марка	27	–
Фран. франк	2	–
Остальные национальные валюты ЭВС и экю	4	–
Евро	–	37,2
Йена	27	20,3
Фунт стерлингов	15	16,9
Швейцарский франк	10	6,1
Другие валюты	25	30,8

### 13.3. Рынок долговых обязательств

Долговые обязательства подтверждают право кредитора на взыскание долга с должника.

Мировой банк выделяет:

- долгосрочную задолженность, к ней относится задолженность свыше одного года в составе: государственного прямого долга, который создается вследствие заимствований государства; государственного условного долга, который является результатом того, что государство выступает гарантом по заимствованиям других субъектов хозяйствования; не гарантированного государством долга частных субъектов хозяйствования (в Украине соотношение между прямым и условным долгом государства по внешним обязательствам составляет 78 : 22);

- задолженность перед МВФ. Поскольку МВФ кредитует страны-члены с помощью продажи им необходимого количества иностранной валюты в обмен на национальную, то задолженность перед МВФ на конец года отражает объемы обратного выкупа страной-должником у МВФ национальной валюты. Задолженность автоматически уменьшается, если национальная валюта страны, находящаяся в распоряжении МВФ покупается другой страной;

- краткосрочную задолженность. Ее формируют: кредиты сроком не более одного года; платежи по обслуживанию долгосрочных кредитов (проценты и комиссионные), которые должны по графику выплачиваться в текущем году;

- по типу заемщика долговые обязательства бывают – государственными, гарантированными государством и частными; по типу кредитора долговые обязательства делятся на официальный долг и частный долг. Официальные

долговые обязательства подразделяются на обязательства перед международными организациями и двусторонние обязательства. Частные долговые обязательства делятся на:

- ноты и коммерческие бумаги – средне- и краткосрочные негарантированные расписки на предъявителя, выпущенные на свободный рынок со скидкой от объявленной стоимости; используются небольшими фирмами как заменитель банковских займов;
- банковские займы – займы, выдаваемые банками частному бизнесу как внешний источник финансирования; для снижения рисков кредиты может выдавать группа банков (так называемый синдицированный займ);
- облигации – ценные бумаги со средним сроком погашения в 3-10 лет, издающиеся под залог корпоративного или личного имущества. Облигации могут погашаться по наступлению срока платежа или конвертироваться в акции компании. Если весь выпуск приобретает банк, и не размещает их на вторичном рынке, то это фактически банковский займ.

Из украинских банков возможность выходить на мировой финансовый рынок и размещать там свои долговые обязательства и привлекать синдицированные займы имеют не многие (Приватбанк, Укрсиббанк, Укрэксимбанк). Несмотря на выпуск еврооблигаций, они предпочитают синдицированные кредиты (например, за первый квартал 2005 г. таким способом привлекли 300 млн. долларов). Синдицированные кредиты более удобный инструмент для банков т.к. необязательно иметь международный кредитный рейтинг, и по ним более низкие процентные ставки (либор+3,5 3,9 %). Организационные расходы по размещению евробондов (еврооблигаций) выше. Существует также риск девальвации гривны.

Зарубежные рынки облигаций имеют специфические названия: облигации, размещаемые на рынке США – янки-облигации, на рынке Испании – атадор облигации, на рынке Японии – самурай – облигации и т.д.

Проблемы международной задолженности обострились в 80-е годы XX в. Эксперты Мирового банка разработали классификацию стран по уровню задолженности:

- страны с чрезмерной задолженностью (показатели отношения внешней задолженности к экспорту и ВВП соответственно превышают 220 и 80 %). К этой группе относятся страны Центральной Африки (показатель отношения внешней задолженности к экспорту в среднем составляет 255 %); страны Юж-

ной Азии (249 %); страны Латинской Америки и Карибского бассейна (247 %);

- страны с умеренной задолженностью (показатели отношения внешней задолженности к экспорту и ВВП соответственно меньше 220 и 80 %, но больше 60 %). К этой группе относятся страны Европы и Центральной Азии (168 %); страны Средней Азии и Северной Африки (153 %); страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона (100 %);

- страны с низким уровнем задолженности (оба показателя меньше 60 %).

Беднейшие страны должники, относящиеся к первой группе, могут рассчитывать на специальные программы списания задолженности. Страны могут обращаться к Парижскому и Лондонскому клубам кредиторов с просьбой пересмотреть условия погашения задолженности, т. е. реструктуризировать долг (увеличение сроков выплаты, изменение процентной ставки) перед государственными и частными кредиторами.

Центральным вопросом в политике международных заимствований является способность страны управлять своей внешней задолженностью, ее платежеспособность. Платежеспособность страны характеризуют такие показатели:

- внешний долг страны/ВВП;
- платежи по обслуживанию внешнего долга/ВВП;
- внешний долг страны/экспорт товаров и услуг;
- платежи по обслуживанию внешнего долга/экспорт товаров и услуг;
- проценты по международным кредитам/ВВП;
- проценты по международным кредитам/экспорт товаров и услуг
- золотовалютные резервы страны/ внешний долг страны.

Разновидностью показателя внешний долг/ВВП является показатель государственный долг/ВВП. В соответствии с Маастрихтскими требованиями для стран-кандидатов для вступления в Экономический и валютный союз (ЭВС), а также в соответствии с положениями Бюджетного кодекса Украины предельно допустимое соотношение государственного долга к ВВП установлено на уровне 60 %. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой влияние внешнего долга на темпы экономического роста становятся негативными, если его величина достигает 35–40 % ВВП и 160–170 % объемов экспорта. Отрицательное воздействие начинает проявляться, когда эти соотношения составляют половину приведенных показателей.

В зависимости от графика платежей по обслуживанию долга (платежи равномерно распределены в течение длительного времени или сконцентрированы на коротком временном отрезке) в странах с одинаковым показателем внешний долг/ВВП ситуация может значительно отличаться. Поэтому расчи-

тывается и такой показатель как отношение процентов по обслуживанию внешнего долга к ВВП. Считается, что если этот показатель составляет 5 % и более, то долговая нагрузка на экономику значительна. Данные об отношении государственного прямого и гарантированного долга Украины к ВВП содержатся в приложении В.

Поскольку платежи по обслуживанию долга осуществляются в свободно конвертируемой валюте, то необходимо учитывать экспортные возможности страны должника. Для этого рассчитываются такие показатели как внешний долг/экспорт и проценты по обслуживанию внешнего долга/экспорт (норма обслуживания долга). Считается, что если последний показатель превышает 20 %, то существует угроза срыва графика обслуживания долга. На практике же некоторые страны выдерживают и 35 %, а другие прекращают регулярные платежи и при 15 %. В Украине норма обслуживания долга в последние годы составляла около 13 %, но при этом необходимо учитывать высокую зависимость украинской экономики от конъюнктуры мирового рынка.

В 90-е гг. рост мирового рынка долговых обязательств опережал рост реальной экономики. Объем задолженности по ценным бумагам по отношению к ВВП возрос с 80 % в 1990 г. до 120 % в 1999 г. В начале 90-х гг. росла задолженность по государственным займам, во второй половине 90-х увеличилась задолженность по бумагам частных эмитентов. ½ всей задолженности по ценным бумагам приходилась на долю США, а всего на развитые страны – 94 %. Страны с формирующимися рынками в финансировании больше используют банковский кредит. В мусульманских странах нет рынков облигаций – Коран запрещает процентные платежи. Если в развитых странах наблюдается процесс секьюритизации – переориентация с банковского кредита на эмиссию ценных бумаг, то в странах с переходной экономикой этот процесс протекает медленно.

Таблица 13.2. Доля отдельных валют на международном рынке долговых обязательств (в % от общего объема выпуска за год)

	1999	2003
Доллар США	44	40,5
Евро	38,0	44,7
Йена	7,0	3,6
Фунт стерлингов	7,45	6,0
Швейцарский франк	1,7	1,5
Остальные валюты	1,9	3,7

### 13.4. Рынок титулов собственности

Титулы собственности на мировом рынке представлены:

- в виде акций. Акции – ценные бумаги, подтверждающие право их владельца на долю в капитале компании, дающие ему право голосовать на ежегодных собраниях акционеров, избирать директоров и получать в виде дивидендов долю от прибыли компании;
- депозитарных расписок – ценных бумаг, выпускаемых национальным банком и подтверждающих его владение акциями иностранных компаний.

На акции приходится около 80 % всех новых международных размещений титулов собственности, а на депозитарные расписки – не более 20 %.

Международный рынок титулов собственности делится на развитые рынки и развивающиеся рынки. Развитые рынки представлены рынками акций предприятий США, Японии, стран ЕС, характеризующихся большой удельной долей организованной торговли через биржи, высоким уровнем рыночной капитализации (стоимость ценной бумаги, установленная котировкой на фондовой бирже) и отработанной системой организационного и правового обеспечения торговли акциями. Понятие развивающихся рынков объединяет рынки акций развивающихся стран и стран с переходной экономикой, характеризующиеся высокими темпами роста, повышенным риском, низким уровнем рыночной капитализации и формирующимся механизмом правового регулирования. В таблице 13.3. представлены данные о среднегодовой капитализации фондовых бирж развитых и развивающихся рынков.

Таблица 13.3 – Среднегодовая капитализация фондовых бирж развитых и развивающихся рынков 2003–2005 гг.

Страна	Капитализация фондового рынка (млрд. долларов)
Развитые рынки	
Австрия	56,5
Греция	103,8
Ирландия	85,1
США	13451
Япония	2495
Развивающиеся рынки	
Аргентина	45,3
Венгрия	18,9
Индонезия	22,1
Мексика	91,7
Польша	37,4
Словакия	1,3
Словения	15,5

Для развивающихся рынков характерны колебания цен акций в диапазоне 15,4 – 64,2 %, в то время как для развитых рынков этот интервал составляет 18,4 – 37,5 %. Если среднегодовая доходность на развитых рынках приближается к нулю, то на развивающихся рынках доходность может колебаться так резко, что ее значение отличается от нуля, как в положительную, так и в отрицательную сторону. Эту особенность иллюстрирует таблица 13.4.

Таблица 13.4 – Доходность развитых и развивающихся рынков, 1990–2004 гг.

Страна	Среднегодовая доходность, %
Развитые рынки	
Великобритания	0,36
Германия	0,28
Канада	0,14
США	0,30
Япония	0,32
Развивающиеся рынки	
Аргентина	10,8
Бразилия	14,1
Венесуэла	6,1
Индия	3,9
Китай	-7,4
Польша	10,4
Турция	6,3

Данные таблицы 13.5 показывают, что для развивающихся рынков характерны небольшое число зарегистрированных компаний и существенные транзакционные издержки. Если на развитых рынках издержки, сопровождающие сделки по ценным бумагам (в основном брокерское обслуживание и поиск информации) составляют треть цены сделки, то для участников развивающихся рынков они превышают половину цены сделки.

Таблица 13.5 – Трансакционные издержки и число зарегистрированных компаний на фондовых рынках, 1998 г.

Страна	Средние трансакционные издержки к объему торгов	Число зарегистрированных компаний
Развитые рынки		
США	23,55	8450
Япония	27,27	2416
Развивающиеся рынки		
Аргентина	48,67	130
Бразилия	46,62	527
Индонезия	95,51	257
Мексика	60,98	194

На развивающиеся рынки большее влияние оказывают макроэкономические факторы (валютный курс, процентная ставка, уровень инфляции, темп роста ВВП, отношение государственного долга к ВВП), в то время как на развитых рынках сильнее ощущается влияние микроэкономических факторов (размер компании, величина и регулярность выплат дивидендов, отношение цены к совокупному доходу фирмы).

Наиболее быстрый рост мирового рынка акций происходил во второй половине 90-х гг. и связан с компаниями информационных технологий США, доля США в мировой капитализации в этот период составляла 50 %. В основном рост капитализации происходил за счет роста курса акций. Но в 2000 г. акции высокотехнологичных компаний испытали падение. Среди причин, вызвавших это неэффективное использование привлеченных капиталов: с 1995 по 1999 гг. американские компании привлекли с рынка 150 млрд. конров и только 20 % из них вложили в производство, остальные – реклама, покрытие расходов и т.д. Спекулятивный характер на рынке акций высокотехнологичных компаний способствовал снижению доверия, и, как следствие, снизились и акции традиционных компаний.

В 2001 г. произошло снижение деловой активности; усилилась взаимозависимость мировых финансовых рынков. Это укладывается в схему экономического цикла: перепроизводство, рост товарно-материальных запасов, снижение прибыли, снижение темпов экономического роста. Если в краткосрочном периоде колебания цен могут не иметь рационального объяснения, то в долгосрочном периоде динамика акций связана с динамикой экономического цикла.

### **13.5. Рынок производных финансовых инструментов**

В современных условиях возникла целая группа новых финансовых инструментов, одна из задач которых заключается в передаче или нейтрализации рисков.

Финансовые деривативы – это инструменты торговли финансовым риском, цены которых привязаны к другому финансовому или реальному активу, такому как товар, акции, валюта или процентная ставка. Деривативы сейчас занимают первое место среди инструментов управления финансовыми рисками. Международная торговля деривативами осуществляется на основе двух основных типов контрактов – контрактов типа форвардов, в соответствии с которыми стороны договариваются обменяться реальным или финансовым активом в количестве, определенном в контракте, в определенную дату в будущем по согласованной сегодня цене. К первому типу контрактов относятся фьючерсы – те же форварды, но торгуемые в стандартизированном виде на биржах, и свопы (валютные, процентные, товарные, на акции), в рамках которых стороны договариваются об обмене активами сегодня и их обратном обмене в будущем на основе согласованных правил. Второй тип – это контракты типа опционов. Опционы дают покупателю за определенную плату право, но не обязательство купить или продать на основе стандартного контракта реальный или финансовый актив в период до определенной даты в будущем по зафиксированной сегодня цене.

По объему торговли валютные и процентные дериваты доминируют над товарными деривативами и деривативами на акции (по данным БМР с 1998 г. количество операций с валютными деривативами несколько сократилось из-за внедрения евро, расширения электронной формы брокерской деятельности; консолидации банковского сектора).

С организационной точки зрения деривативы делятся на деривативы, продаваемые на биржах, и деривативы, продаваемые вне бирж. Удельный вес биржевой торговли сокращается на фоне соответствующего роста объемов торговли вне бирж. Биржевая торговля деривативами сконцентрирована в Великобритании, США, ФРГ; основными мировыми центрами внебиржевой торговли деривативами являются Лондон, города США (Нью-Йорк, Чикаго, Филадельфия), Токио, Сингапур, Гонконг. Из развивающихся рынков деривативов крупнейшие – это рынки ЮАР, Сингапура, Южной Кореи. Факторы, сдерживающие развитие деривативов на развивающихся рынках:

- неразвитость рынков базовых активов;

- отсутствие необходимой законодательной и рыночной инфраструктуры;
- ограниченное использование деривативов участниками рынка.

Быстрый рост рынка деривативов в последние 10–15 лет – важный фактор роста глобальных потоков капитала между странами. Традиционные инструменты осуществления международного перемещения капитала инвестиции, займы, облигации увеличивают валютные и другие риски, как для заемщиков, так и для кредиторов. Деривативы предоставляют возможность диверсифицировать риски.

Таблица 13.6 – Доля отдельных валют на международном рынке производных финансовых инструментов (в % от общего объема выпуска за год)

	1999	2003
Доллар США	46,5	29,5
Евро	33,0	47,4
Йена	6,0	2,4
Фунт стерлингов	8,3	13,9
Швейцарский франк	2,6	3,8
Остальные валюты	3,6	3,0

### Основные понятия

Спот сделка, форвардная сделка, фьючерсная сделка, своп, хеджирование, опцион, арбитраж, акции, депозитарная расписка, дериватив.

### Тесты

1. К срочным валютным сделкам не относятся:
  - а) спот сделки;
  - б) форвардные сделки;
  - в) фьючерсные сделки;
  - г) своп сделки.
2. Хеджирование – это:
  - а) целенаправленное создание открытой валютной позиции;
  - б) действия, предпринимаемые для защиты дохода в будущем от неблагоприятного изменения валютного курса;
  - в) игра на курсовых различиях валют;
  - г) получение дохода за счет различий курса валюты в пространстве или во времени.

3. В соответствии с классификацией Мирового банка кредиты МВФ:
  - а) относятся к долгосрочной задолженности;
  - б) относятся к среднесрочной задолженности;
  - в) относятся к краткосрочной задолженности;
  - г) не классифицируются по срокам погашения.
4. Норма обслуживания долга – это:
  - а) отношение процентов по обслуживанию внешнего государственного долга к экспорту товаров и услуг;
  - б) отношение внешнего долга страны к ВВП;
  - в) отношение платежей и по обслуживанию внешнего долга к ВВП;
  - г) отношение процентов по международным кредитам к ВВП.
5. Дериватив – это:
  - а) инструмент торговли финансовыми рисками;
  - б) производный финансовый инструмент;
  - в) способ диверсификации финансовых рисков;
  - г) ответы а), б), в).

### Задачи и упражнения

1. Курс доллара к евро по годовому форвардному контракту составляет 1 евро = 1,26 доллара США. Курс по сделке спот составляет 1 евро = 1,2 доллара США. Чему равна форвардная премия по евро (дисконт по доллару)?

2. Курс доллара США к швейцарскому франку:

Спот	1,2650 – 1,2658
1 мес.	112 – 108

Определить каким будет результат свопа с долларом США и его эффективность.

Известны следующие курсы доллара к английскому фунту:

	Покупка	Продажа
Нью-Йорк	1,6285	1,6295
Лондон	1,6305	1,6315.

4. Существует ли возможность для арбитража, учитывая, что транзакционные издержки равны 0,01 %? Какой доход может получить арбитражер, если он располагает 3 млн. долларов США?

## **ТЕМА 14. Международная экономическая интеграция**

### **14.1. Сущность и теоретический анализ международной экономической интеграции**

Важнейшей формой международных экономических отношений является экономическая интеграция. Уже существующие в мире экономические конграционные объединения демонстрируют преимущества такой формы МЭО.

Под международной экономической интеграцией подразумевается процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов интегрирующихся стран.

Практическая реализация международных интеграционных проектов осуществляется с использованием соответствующих механизмов, основу которых составляет система экономических и договорно-правовых инструментов. В мировой практике используются два основных метода осуществления всех типов международной экономической интеграции: институциональный и функциональный. В соответствии с первым методом интеграция начинается, развивается и углубляется с помощью институциональных, административных мер и акций. Второй метод основан на принципах либерализации экономики и внешней торговли.

Проблемы международной экономической интеграции рассматривали еще представители классической политэкономии А. Смит, Д. Рикардо, Р. Мак-Куллох. Следующий этап исследований международной экономической интеграции связан с теорией таможенных союзов (с 1818 по 1924 гг. в мире было создано 16 таможенных союзов).

В развитии современной экономической мысли существуют следующие направления, занимающиеся исследованием международной экономической интеграции: рыночное, институциональное, структуралистское.

На более ранних этапах исследования рыночное направление отождествляло интеграционные процессы с торговой либерализацией. Современный подход предполагает, что в интегрированной экономической системе должны выполняться такие же условия для перемещения капитала, как и в национальной рыночной среде. Международная интеграция в таком понимании считается тем глубже, чем свободнее проявляется действие рыночных механизмов и меньше регулирующее воздействие государства.

Представители институционального направления пытаются найти ком-

промисс между рыночными и государственными регуляторами международной экономической интеграции. Они полагают, что интеграция – это воплощение определенного единства экономических и правовых аспектов. Институционалисты признают также, что международная экономическая интеграция не может осуществляться только рыночными методами. Так, экономист венгерского происхождения Б.Баласса видел начало интеграции в действиях правительств, направленных на устранение дискриминации в международных экономических отношениях.

Структуралистское направление очень неоднородно, но объединяет представителей этого направления, во-первых, критическое отношение к кономионным подходам к анализу международной торговли, а во-вторых, стремление выявить структурный аспект интеграционных процессов. Сторонники структуралистского подхода считают, что настоящая экономическая интеграция – это больше, чем простое объединение экономик нескольких стран.

кономическая интеграция возможна только на этапе экономического союза, когда происходит взаимопроникновение национальных хозяйств, изменяющее их структуру. Основной проблемой региональной интеграции является определение оптимального соотношения национальных программ хозяйственной политики с обеспечением выгод, вытекающих из международного сотрудничества. В данном случае для полной интеграции важно не только обеспечение свободы на пути перемещения товаров и факторов производства, но и координация экономической политики. Высшей стадией региональной экономической интеграции может стать рациональная хозяйственная структура всего интегрированного региона.

#### **14.2. Предпосылки, цели, этапы экономической интеграции**

Предпосылки экономической интеграции следующие:

- близость уровней экономического развития интегрирующихся стран. За редким исключением интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Даже в рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития;
- географическая близость интегрирующихся стран, наличие общей границы, исторически сложившихся экономических и культурных связей;
- общность экономических проблем, стоящих перед странами. Экономическая интеграция способствует решению таких проблем. Страны, главная

проблема которых – создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты;

- демонстрационный эффект. В странах, создавших интеграционные объединения, происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые следят за происходящими изменениями;

- эффект домино. После того как большинство стран определенного региона создали интеграционное объединение, остальные страны, оставшиеся за его пределами, испытывают трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в интеграционное объединение. Это приводит даже к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции.

Создание интеграционных объединений направлено на достижение следующих целей:

- использование преимуществ экономики масштаба: обеспечение расширения размеров рынка, сокращение транзакционных издержек. Это позволяет привлечь прямые иностранные инвестиции. Такие цели преобладают у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки;

- формирование благоприятной внешнеполитической среды. Целью значительного числа интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других сферах. Для стран, расположенных географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в области развития, наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными экономическими обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ставили перед собой именно эту цель;

- решение задач торговой политики. Региональная интеграция нередко рассматривается, как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров. Региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых различны. Такие цели преследуют интеграционные объединения в Северной Америке, Латинской Америке и Юго-Восточной Азии;

- содействие структурной перестройке экономики. Подключение стран, осуществляющих экономические реформы, к региональным торговым согла-

шениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как способ передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании там полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали европейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС;

- поддержка молодых отраслей национальной промышленности. Интеграционное объединение позволяет поддерживать отечественных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Такие цели существовали в странах Латинской Америки и в странах Африки к Югу от Сахары в 60-70-е гг. XX в.

Этапы экономической интеграции:

- на первом этапе между странами заключаются преференциальные торговые соглашения. Эти соглашения предусматривают сохранение национальных таможенных тарифов (или взаимное снижение) каждой из подписавших их стран и фактически являются подготовительным этапом интеграционного процесса;

- на втором этапе интеграции страны переходят к созданию зоны свободной торговли. Зона свободной торговли – это полная отмена таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами;

- третий этап интеграции – это создание таможенного союза, который предполагает отмену национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Внутри таможенного союза осуществляется беспошлинная торговля. Таможенный союз требует создания системы межгосударственных органов, координирующих проведение общей внешне-торговой политики;

- четвертый этап – это создание общего рынка, который подразумевает свободное передвижение не только товаров и услуг, но и капитала, рабочей силы, технологий. Этот этап требует более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Такая координация осуществляется на совещаниях глав государств и правительств участвующих стран, на встречах руководителей министерств финансов, центральных банков и других экономических ведомств;

- пятый этап – это экономический союз (или экономический и валютный союз), который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и

свободой движения товаров и факторов производства координацию макроэкономической политики, унификацию законодательств в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежной (в том числе и использование единой валюты). На этом этапе правительства согласованно отказываются от части своих функций и уступают часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов.

### **14.3. Экономические эффекты международной экономической интеграции**

Международная экономическая интеграция приводит к возникновению двух типов эффектов:

- статические эффекты, проявляющиеся сразу после создания интеграционного объединения, вследствие перераспределения существующего капитала, труда и других ресурсов стран-участниц интеграционного объединения;
- динамические эффекты, проявляющиеся позднее и влияющие на производственные мощности, производительность, темпы экономического роста в интегрированных экономиках.

Экономические эффекты экономической интеграции исследует теория таможенных союзов, так как подобные эффекты проявляются на этапе создания зоны свободной торговли или таможенного союза.

Среди статических эффектов наибольшее значение имеют эффекты расширения торговли и отклонения торговли. Так как таможенный союз предусматривает снятие ограничений на внутриинтеграционную торговлю и одновременное сохранение ограничений на торговлю с третьими странами, то он может оказывать на торговлю как положительное, так и отрицательное воздействие. Положительное воздействие получило название эффект расширения торговли.

Эффект расширения торговли достигается в том случае, если устранение ограничений на торговлю стимулирует увеличение объемов торговли между интегрирующимися странами и не происходит сокращения объемов торговли с третьими странами. Эффект расширения торговли будет иметь место, если экономики интегрирующихся стран являются конкурентоспособными и обладают иверсифицированным производством. Чем больше стран интегрируются друг с другом, и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта расширения торговли.

Отрицательное воздействие таможенного союза на торговлю получило название эффект отклонения торговли.

Эффект отклонения торговли – это покупка интегрирующимися странами друг у друга тех товаров и услуг, которые они до создания интеграционного объединения покупали по более низким ценам у третьих стран. Эффект отклонения торговли возникает в том случае, когда экономики интегрирующихся стран были до создания интеграционного объединения взаимодополняемыми, т.е. имели взаимную специализацию.

Ко второму типу экономических эффектов международной экономической интеграции относятся динамические эффекты: расширение рынка, рост конкуренции между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, улучшает качество товаров, стимулирует создание новых технологий; использование преимуществ экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки; увеличение притока иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

Международная экономическая интеграция – закономерный результат развития мирового хозяйства. Теоретические исследования интеграции показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате ее развития, превышают эффекты негативные. Если в результате образования таможенного союза возникает только эффект расширения торговли, то благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих стран однозначно ухудшится, а стран-участниц интеграции либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект расширения торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта расширения торговли. При проведении внешнеторговой политики страна должна учитывать как выгоды, которые получит национальная экономика от участия в интеграционном объединении, так и возможные потери.

#### **14.4. Интеграционные объединения**

В настоящее время в мире действуют более 85 соглашений в области международной экономической интеграции. О значении интеграционных объединений для мировой экономики, ее целостности, динамики развития свидетельствует то, что на долю трех крупнейших из них – ЕС, НАФТА (соглашение о североамериканской зоне свободной торговли), АТЭС (Азиатско-

Тихоокеанское экономическое сотрудничество) приходится 79 % мирового ВВП и 75 % мирового экспорта. На сегодняшний день ЕС является пионером в области интеграционных процессов. Возникший в 1957 г. как объединение 6 государств (Франции, Германии, Италии, Бельгии, Голландии, Люксембурга) ЕС насчитывает сейчас в своем составе 27 государств с населением свыше полумиллиарда человек и ВВП, превышающем в пересчете на ППС 10 трлн. долларов. ЕС образовался из трех интеграционных сообществ – Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества, созданных в 50-е гг. XX в.

Основные этапы углубления и расширения европейской интеграции:

**1951–1957 гг.** – создание 6 странами Европейского объединения угля и стали, Европейского объединения атомной энергии, Европейского экономического сообщества. На этом этапе были увеличены таможенные квоты, снижены таможенные пошлины. В результате товарооборот внутри интеграционного объединения возрос в 9 раз, тогда как оборот стран-участниц с внеинтеграционными источниками – в 3 раза. Темпы прироста ВВП на душу населения ежегодно возрастали на 4 %. Темпы прироста инвестиций были в тот период самыми высокими в мире.

**1958–1968 гг.** – создание таможенного союза с участием прежних 6 стран. С 1962 г. была введена в действие единая сельскохозяйственная политика. В 1968 г. граждане ЕЭС получили право работать в любой другой стране сообщества.

**1969–1984 гг.** – формирование предпосылок для создания экономического союза. В 1971 г. предпринята первая попытка, зафиксировать друг к другу основные европейские валюты. В 1973 г. в ЕЭС вступили Великобритания, Дания, Ирландия. В 1979 г. граждане стран ЕЭС впервые приняли участие в выборах в Европейский парламент. В 1981 г. в ЕЭС вступила Греция. Проводится совместная политика в области охраны окружающей среды, совместная научно-техническая политика.

**1985–1992 гг.** – усиление политической интеграции. 1985 г. в ЕЭС вступили Испания и Португалия. В начале 1992 г. в г. Маастрихте подписан договор о Европейском союзе. На этом же этапе вступает в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией и Лихтенштейном).

**1992 г.** – по настоящее время. Вступление в 1995 г. в ЕС Австрии, Финляндии, Швеции. Создание Экономического и валютного союза. В 2004 г. ЕС пополнился 10 новыми членами (Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта,

Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония), а с 01.01.2007 г. в ЕС вошли Болгария и Румыния.

В процессе европейской интеграции проявился ряд проблем: во-первых, идея европейского единства вступает в противоречие с концепцией национального государства, преобладавшей в Европе несколько веков, во-вторых, для современного этапа интеграции характерно разделение хозяйственных функций. С одной стороны, в ЕС существуют наднациональные механизмы регулирующие торговлю, инвестиции, рынок труда и капитала, с другой – эти механизмы не могут быть достаточно эффективными, если налоговый режим, перераспределение средств через бюджетную систему, находится в компетенции национальных правительств.

### **Механизмы управления ЕС**

Управление ЕС осуществляют следующие институциональные органы – Европейский Совет, Комиссия ЕС, Совет министров, Европейский парламент и Суд ЕС. С 1999 г. начал действовать Европейский центральный банк.

Главными органами ЕС являются следующие:

- Совет Министров в состав, которого входят представители стран-членов на уровне министров. Совет наделен законодательной властью. Теоретически существует только один Совет, но его состав и название меняются в соответствии с обсуждаемой тематикой. Функционируют несколько советов: по сельскому хозяйству, финансам, образованию, общим проблемам и иностранным делам. Законодательные акты, принимаемые в форме регламентов, носят обязательный характер и включаются в национальное законодательство. Обязательными являются и директивы, но выбор методов их исполнения оставлен на усмотрение государств-членов. В Совете Министров действует система ротации, в соответствии с которой представитель каждого государства поочередно занимает пост председателя сроком на шесть месяцев;

- Европейская Комиссия (ЕК) – исполнительный орган ЕС, состоит из 20 членов, назначаемых сроком на 5 лет национальными правительствами, но независимыми от них. Каждый из членов ЕК отвечает за определенный участок работы, курирует соответствующее подразделение – генеральный директорат. ЕК обеспечивает соблюдение договоров, выступает с законодательными инициативами, способствует претворению их в жизнь. ЕК обладает большими автономными правами, особенно в отношении политики в области конкуренции и проведении общей экономической политики. ЕК представляет ЕС в ряде международных организаций.

- Европейский Парламент, избирается с 1979 г. всеобщим прямым го-

лосованием во всех странах-членах. Основные функции парламента – участие в законодательном процессе ЕС и контроль за деятельностью ЕК. До принятия Единого Европейского акта в 1987 г. Парламент обладал лишь правами консультирования, после Маастрихтского договора Европарламент получил право принятия решений совместно с Советом Министров по отдельным вопросам законодательства, регулирующего единый рынок, право поручать ЕК разработку предложений по некоторым направлениям политики;

- суд обеспечивает соблюдение законности в интерпретации и выполнении соглашений. Суд рассматривает ходатайства стран-членов и даже любого другого лица, которого лично и непосредственно касается решение Совета Министров и Евро комиссии;

- Европейский Совет, образован в 1974 г., но в то время большими полномочиями не обладал, хотя его роль постоянно возрастала. Впервые его статус был определен в Маастрихтском договоре, согласно которому он "призван давать необходимый импульс развитию Союза и определять его политические принципы".

#### **14.5. Участие Украины в интеграционных процессах**

В условиях ускорения НТП, формирования глобального разделения и кооперации труда Украина также в той или иной форме принимает участие в интеграционных процессах. Существуют два интеграционных объединения, с которыми стремится взаимодействовать экономика Украины – ЕС и ЕЭП (Единое экономическое пространство, договор о создании которого подписали Россия, Беларусь, Казахстан, Украина). Экономический потенциал ЕС, как по количественным, так и по качественным показателям превосходит соответствующие показатели ЕЭП, но существующие в ЕС экономические, политические, технологические и др. препятствия удерживают его хозяйственные связи с Украиной на доинтеграционном уровне. Главным нормативным документом, составляющим основу современного сотрудничества Украины с ЕС, является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве. Другим важным документом в системе Украина – ЕС является Декларация Еврокомиссии «Ширша Європа – сусідство: нові рамки відносин із східними та південними сусідами» (2003 г.). Конкретизация положений этих документов осуществлена в Плане действий системы Украина – ЕС, принятом на ближайшие три года. Следующим этапом такого сотрудничества должны стать подготовка соглашения о свободной торговле и предоставление Украине статуса Ассоциированного члена ЕС.

В сентябре 2003 г. было объявлено о создании нового регионального интеграционного объединения – Единого экономического пространства. Цель ЕЭП – согласование экономической политики по ряду направлений, гармонизация соответствующего законодательства, образование в перспективе единой регулирующей межгосударственной комиссии по торговле и тарифам, обладающей наднациональными полномочиями. Под ЕЭП государства-участники понимают экономическое пространство, объединяющее их таможенные территории. Функционирующие в его рамках механизмы регулирования экономик должны быть основаны на единых принципах, способствующих свободному перемещению товаров, услуг, капитала, рабочей силы. При этом необходимо проводить единую внешнеторговую и согласованную в целях обеспечения равноправной конкуренции и поддержания макроэкономической стабильности денежно-кредитную, налоговую, валютно-финансовую политику. Соглашение о формировании ЕЭП носит рамочный характер, по оценкам экспертов, для его реализации только на первоначальном этапе требуется разработать и принять более 50 документов.

ЕЭП рассматривается Украиной как инструмент решения экономических задач, устранения противоречий между странами и стимулирования дальнейшего развития национальных экономик. В рамках ЕЭП Украина предполагает создать зону свободной торговли без изъятий и ограничений, что сняло бы препятствия на пути украинской продукции в Россию, расширило бы возможности продвижения капиталов, услуг, рабочей силы. Украина четко сформулировала свои внешнеэкономические приоритеты – интеграция в европейские экономические структуры. Об этом свидетельствует и оговорка Украины применительно к Соглашению, что она «будет принимать участие в формировании и функционировании ЕЭП в пределах, соответствующих Конституции Украины». Вместе с тем, несмотря на объявленный Украиной курс на интеграцию с Евросоюзом для нее необходимы развитие торговли и продвижение своих товаров на рынки стран ЕЭП. Экономической интеграции России и Украины способствуют исторические и культурные связи, отсутствие значительных языковых барьеров. При оценке возможностей экономической интеграции государств важную роль играют показатели образовательного и интеллектуального потенциала населения. По данным ЮНЕСКО по интеллекту нации Украина и Россия занимают соответственно 23 и 27 места в мире. По ряду причин (общность технологического уровня, качество изделий) экономики Украины и России являются взаимодополняемыми. Вместе с тем, многие хозяйственные

связи, сформировавшиеся в СССР воспроизводить в новых условиях невозможно или экономически нецелесообразно. Их эффективность до недавнего времени была обусловлена низким уровнем цен на сырье и материалы. Изменение в соотношении цен на сырье и энергоносители, возросшие транспортные тарифы выявили неэффективность многих хозяйственных связей.

Таким образом, то обстоятельство, что экономики Украины и России были некогда частями единого народнохозяйственного комплекса, не означает легкости и высоких темпов интеграционных процессов. Реальная интеграция возможна и необходима для государств, имеющих высокоразвитый экономический потенциал. Динамика процессов экономической интеграции зависит от степени реализации рыночных реформ. Реформирование экономических отношений в России и Украине осуществляется на основе различных подходов к выбору приоритетов, этапов и сроков их достижения. Это обусловлено объективными различиями в социально-экономическом положении, соотношении общественно-политических сил. Следовательно, в течение какого-то периода времени после распада СССР реальная экономическая интеграция между Украиной и Россией усложняется по ряду объективных экономических причин. Тем не менее, необходимо помнить, что в соответствии с теорией «второго лучшего» хотя интеграция и не является лучшим вариантом торговой политики, в большинстве случаев положительные эффекты интеграции преобладают над отрицательными.

### **Основные понятия**

Экономическая интеграция, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, статические эффекты интеграции, эффект расширения торговли, эффект отклонения торговли, динамические эффекты интеграции.

### **Тесты**

1. К целям экономической интеграции не относятся:
  - а) использование преимуществ экономики масштаба;
  - б) создание благоприятной внешнеполитической среды;
  - в) содействие структурной перестройке экономики;
  - г) эффект домино.
2. Свободное передвижение товаров и услуг, факторов производства, межгосударственная координация экономической политики происходит на этапе:

- а) преференциальных договоренностей;
- б) зоны свободной торговли;
- в) таможенного союза;
- г) общего рынка.

3. К динамическим эффектам международной экономической интеграции не относятся:

- а) рост конкуренции между производителями из разных стран;
- б) возникновение преимуществ экономики масштаба;
- в) увеличение притока иностранных инвестиций;
- г) эффект отклонения торговли.

4. Эффект расширения торговли вероятней всего возникнет, если:

- а) экономики интегрирующихся стран являются конкурентоспособными;
- б) экономики интегрирующихся стран обладают диверсифицированным производством;
- в) интегрируются экономики большого количества стран;
- г) ответы а), б), в).

5. Эффект отклонения торговли вероятней всего возникнет, если:

- а) экономики интегрирующихся стран были до создания интеграционного объединения взаимодополняемыми;
- б) экономики интегрирующихся стран являются конкурентоспособными;
- в) интегрируются экономики большого количества стран;
- г) ответы а), б), в).

### **Задачи и упражнения**

1. Приведите примеры интеграционных объединений в различных частях света, ставящих своей целью создание зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка.

2. Какие типы экономических эффектов возникают при создании таможенного союза?

3. Чем определяется рост или падение уровня благосостояния в результате создания таможенного союза?

## Вопросы для подготовки к экзамену

1. Предмет международной экономики и ее структура.
2. Становление мирового рынка
3. Формирование мирового хозяйства.
4. Эволюция мирового хозяйства.
5. Экономическое содержание категории глобализация.
6. Классификация стран в международной экономике.
7. Современные формы международных экономических отношений.
8. Международная торговля товарами и услугами.
9. Торгуемые и неторгуемые товары.
10. Международная торговля услугами.
11. Инструменты анализа международной торговли.
12. Модель торгуемых и неторгуемых товаров.
13. Классические теории международной торговли.
14. Теория абсолютных преимуществ А.Смита., теория относительных преимуществ Д. Рикардо.
15. Теория факторов производства Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.
16. Теория специфических факторов производства.
17. Новейшие теории международной торговли.
18. Государственное регулирование международной торговли: виды, инструменты, оценка.
19. Экономическое содержание и классификация таможенных тарифов.
20. Тарифная эскалация.
21. Экономические эффекты тарифов.
22. Особенности влияния тарифов на экономику малой и большой страны.
23. Оптимальный тариф и проблемы его определения.
24. Экспортный тариф: причины использования и экономические эффекты.
25. Импортные квоты: понятие, классификация, экономические эффекты.
26. Сравнительный анализ воздействия импортной пошлины и импортной квоты.
27. Лицензирование. Классификация лицензий и механизм их распределения.
28. «Добровольные» экспортные ограничения и их последствия.
29. Скрытые методы торговой политики: классификация и экономические эффекты.
30. Внутренние субсидии и их последствия.

31. Экспортные субсидии и их последствия.
32. Экспортные кредиты.
33. Демпинг: формы, условия, последствия.
34. Антидемпинговая политика.
35. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)/ВТО.
36. Взаимосвязь международной торговли и международного движения факторов производства.
37. Движение капитала. Правило Л.Вальраса.
38. Формы международного движения капитала.
39. Прямые иностранные инвестиции.
40. ТНК и их роль в прямом иностранном инвестировании.
41. Виды портфельных инвестиций.
42. Международное заимствование и кредитование.
43. Международная миграция рабочей силы.
44. Экономические эффекты международной миграции рабочей силы.
45. Направления международной миграции рабочей силы.
46. Механизмы контроля международной миграции рабочей силы.
47. Международное движение технологии.
48. Инструменты правовой защиты международного движения технологий.
49. Формы международной передачи технологий.
50. Основные параметры платежного баланса.
51. Принципы классификации статей платежного баланса и их характеристика.
52. Взаимосвязь счетов платежного баланса.
53. Теории платежных балансов.
54. Диспропорции в платежном балансе. Методы регулирования платежного баланса.
55. Мировая валютная система.
56. Эволюция мировой валютной системы.
57. Система «золотого стандарта».
58. Бреттон-Вудская валютная система.
59. Ямайская валютная система.
60. Европейская валютная система.
61. Валютный курс и его виды.
62. Расчетные виды валютного курса.
63. Виды валютных курсов по степени гибкости.

64. Равновесный валютный курс.
65. Адаптация валютного курса в условиях фиксированного и плавающего режимов.
66. Эластичность спроса и предложения иностранной валюты: определение, виды, значение.
67. Условие Маршалла-Лернера и стабильность валютного рынка.
68. Джеб-кривая.
69. Факторы, влияющие на выбор системы валютного курса. Проблемы курсообразования в Украине.
70. Теории валютного курса.
71. Международный финансовый рынок.
72. Валютный рынок.
73. Виды операций на валютном рынке.
74. Опционные валютные контракты. Арбитраж и его виды.
75. Международный рынок долговых обязательств.
76. Международный рынок титулов собственности.
77. Международный рынок производных финансовых инструментов.
78. Предпосылки и цели международной экономической интеграции.
79. Этапы международной экономической интеграции.
80. Статические и динамические эффекты международной экономической интеграции.
81. Западноевропейская интеграция.
82. Участие Украины в международных интеграционных объединениях.
83. Механизмы многостороннего регулирования международной экономики.

### **Список литературы**

1. Балаева А., Предводителева М. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития//МЭ и МО. – 2007 – № 3. – С.23–28.
2. Борко Ю. Расширение и углубление европейской интеграции // МЭ и МО. – 2004 – № 7. – С.15–29.
3. Буглай В., Ливенцов Н. Международные экономические отношения. – Москва: Финансы и статистика, 1997.
4. Бурлачков В. Современные проблемы теории валютного курса//Вопросы экономики. – 2002. – №3. – С.17–30.

5. Гавриков Д. Европейский союз как территория противоречий // МЭ и МО. – 2004- №12. – С.88–95.
6. Герчикова И. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Москва: Консалтбанкир, 2000. – 624 с.
7. Даміров Я. ТНК як фактор включення національних господарств до світової економіки//Економіка України. – 200. – №5. – с.67–76.
8. Киреев А. Международная экономика: Учебное пособие в 2-х частях. – М.: Международные отношения, 1998.
9. Козак Ю., Ковалевський В., Ржепішевський К. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.
- 10.Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Пер. с англ.-СПб.: Питер, 2003.
- 11.Майер Дж. М., Раух Дж. Е., Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку: Пер с англ. – Київ: Либідь, 2003. – 688 с.
- 12.Международные экономические отношения:Учебник/под ред. Рыбалкина В.Е.- Москва: Бизнес –школа “Интел –Синтез”, 1998. – 368 с.
13. Мировая экономика: Учебник /под ред. Булатова А.С. – Москва: Юристъ, 1999. – 734с.
- 14.Пищик В. Евро и макроэкономическая сбалансированность в ЕС // МЭ и МО. – 2003. – №5. – С.26–34.
- 15.Полтерович В., Попов В. Эволюционная теория экономической политики// Вопросы экономики. – 2006 – №8. – С.46–64.
- 16.Популярная экономическая энциклопедия/ под ред. Некипеклова А.Д. – Москва: Большая российская энциклопедия, 2003. – 367 с.
- 17.Прейгер Д., Пономаренко С. Торговые партнеры Украины: поиск путей углубления сотрудничества // Экономика Украины. – 2002.- №11. – с.68–76.
- 18.Розанова Н. Развивающиеся рынки капитала: чему учит мировой опыт // МЭ и МО. – 2007. – № 2. – С. 24–31.
- 19.Романова З. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития // МЭ и МО. – 2005. – №10. – С. 88–98.
- 20.Сапего Г. Иммигранты в Западной Европе //МЭ и МО. – 2006 – №9. – С. 50–58.
- 21.Смыслов Д. Доллар на рубеже веков // МЭ и МО. – 2005. – №6. – С.14–21.
- 22.Філіпенко А. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель

// Економіка України. – 2005 – №8. – С. 11–22.

23.Холопов А. Валютный курс как инструмент макроэкономического регулирования // МЭ и МО. – 2004. – №12. – С.25–33.

24.Цапенко И. Движущие силы международной миграции населения // МЭ и МО. – 2007. – №3. – С.3–14.

25.Цапенко И. Международная миграция специалистов и студентов//Вопросы экономики. – 2005. – № 7. – С. 66–81.

26.Цапенко И. «Ренессанс» экономической миграции на Западе// Вопросы экономики. – 2002. – №11. – С.108–121.

27.Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики//МЭ и МО. – 2004. – №10. – С.15–25.

28.Шумский Н. Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана, России и Украины: проблемы и перспективы//Вопросы экономики. – 2005. – № 8. – С.114–123.

29.Шумский Н. Экономическая интеграция государств содружества: возможности и перспективы//Вопросы экономики. – 2003. – №6. – С.122–135.

## Приложение А

### Международные организации, содействующие экономическому развитию

**Банк международных расчетов (БМР)** создан в 1930 г. на основе межправительственного Гаагского соглашения, подписанного Бельгией, Великобританией, Германией, Италией, Францией, Японией и Конвенции этих государств со Швейцарией, на территории которой функционирует БМР. Учредителями БМР и первоначальными подписчиками на его капитал наряду с центральными банками 6 стран были коммерческие банки США. Сейчас членами Банка являются 33 государства, представленные центральными банками.

БМР является старейшей международной организацией в области международного валютного сотрудничества.

По правовому статусу БМР – это акционерное общество с капиталом 1,5 млрд. золотых швейцарских франков. Акционерный капитал принадлежит центральным банкам преимущественно европейских стран. БМР, хотя и является межгосударственным институтом, функционирует на коммерческой основе. Хотя все акции имеют равные права в отношении выплаты по ним ежегодных дивидендов, частные держатели акций, на долю которых приходится 16 % капитала, не могут осуществлять трансферт акций без согласия центрального банка и самого БМР и не имеют права голоса на собрании акционеров.

Высший орган управления – общее собрание акционеров, созываемое ежегодно. Участие в голосовании принимают только представители центральных банков. Управление банком осуществляет Совет директоров в составе управляющих 13 центральных банков.

Цели БМР: содействие сотрудничеству между центральными банками, обеспечение дополнительных благоприятных условий для международных финансовых операций, оказание содействия сторонам в качестве доверенного лица или международных финансовых соглашений.

Принципы деятельности БМР: операции Банка осуществляются в соответствии с валютной политикой стран-членов; операции Банка за собственный счет совершаются только в валютах, которые, по мнению Совета директоров, отвечают требованиям золотого и золотообменного стандарта; характер операций Банка определяет Совет директоров; операции Банка с другим субъектом могут осуществляться, если у центрального банка страны резидентом которой является данный субъект нет возражений; Банк не может выпускать банкноты с оплатой по предъявлению, акцептировать переводные векселя, предоставлять ссуды правительствам (за исключением покупки облигаций), открывать счета

от имени правительств.

На сегодняшний день БМР является международным банком центральных банков, агентом и распорядителем в различных международных финансовых операциях, центром экономических исследований, форумом международного валютно-кредитного сотрудничества.

**Всемирная организация интеллектуальной собственности** создана в 1970 г. на основе конвенции, подписанной в Стокгольме в 1967 г. Истоки ВОИС восходят к Парижской конвенции по охране промышленной собственности (1883 г.) и Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений (1886 г.). С 1974 г. в качестве специализированного учреждения входит в систему ООН.

Цели: охрана интеллектуальной собственности во всем мире посредством сотрудничества между государствами и международными организациями; обеспечение административного сотрудничества между союзами в области интеллектуальной собственности.

Местопребывание – Швейцария.

**Всемирная торговая организация (ВТО)**, многосторонняя межправительственная организация по вопросам международного регулирования торговли товарами и услугами. Создана на основе соглашения, подписанного в 1994 г. Начала функционировать с 1.01.1995 г. ВТО стала правопреемницей ГАТТ, подписанного 23 странами в 1947 г. В дальнейшем число членов ГАТТ возросло до 125. Решение о создании ВТО было принято на очередном раунде переговоров ГАТТ (Уругвайский раунд). ВТО призвана не только содействовать дальнейшему снятию торговых барьеров между странами, но и способствовать развитию других современных форм МЭО.

Главный орган ВТО – Конференция на уровне министров, собирающаяся раз в два года. Между конференциями ее функции выполняет Генеральный совет, который организует работу органа по разрешению споров, органа по проведению обзоров торговой политики. ВТО является правопреемницей ГАТТ, на базе Секретариата ГАТТ создан Секретариат ВТО. Один из основных принципов ГАТТ – принцип взаимности торговых уступок, воплощенный в режиме наиболее благоприятствования (РНБ). РНБ – предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуются или будет пользоваться любое третье государство, – исключения из которого допускаются для приграничной торговли, для интеграционных объедине-

ний и для развивающихся стран. Другой важный принцип ГАТТ – неприемлемость односторонних действий. Решения по защите национального рынка должны приниматься после многосторонних консультаций. Для развивающихся стран в 1957 г. были сделаны исключения из принципов для достижения экономического роста и повышения благосостояния этих стран.

Основная задача ГАТТ – это ликвидации или сокращение таможенных пошлин. В 1945–1947 гг. средняя величина таможенных пошлин в развитых странах составляла 40–60 %, а по некоторым товарам (например, химическим) достигала 70–90 %. В 60-годы в результате соглашений о тарифных уступках общий объем этих уступок составил 40 млрд. долларов. Тарифы на готовые изделия были снижены на 50 %, а средневзвешенное снижение тарифов в странах Общего рынка, США, Англии составило 35 %.

Правовая основа ВТО – это ГАТТ в редакции 1994 г., а также разработанные в процессе Уругвайского раунда Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), соглашение по сельскому хозяйству, ограничивающее субсидирование этой отрасли в промышленно развитых странах; соглашение по текстилю и одежде; антидемпинговый кодекс, соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС).

Страны – участницы ВТО взяли на себя широкий круг обязательств, связанных с необходимостью регулирования своей внешнеторговой деятельности в соответствии с международными правилами, выработанными в рамках этой организации. Принимая на себя обязательства, страны – участницы получили право требовать от других стран, подписавших соглашение, соблюдения этих правил, что создает благоприятную правовую основу для развития торговли.

Местопребывание – Женева (Швейцария)

**Всемирный банк** – межправительственное специализированное учреждение ООН, предоставляющее займы развивающимся странам и странам с переходной экономикой для осуществления политических реформ, программ экономического и социального характера. Создан в 1944 г. одновременно с МВФ на конференции в Бреттон-Вудсе (США).

Сегодня Всемирный банк – это группа из пяти организаций: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). Членами Все-

мирного банка являются более 180 стран. Всемирный банк – это акционерное общество, участниками которого могут быть только страны-члены МВФ.

Официальные цели деятельности банка – помощь в интегрировании стран в мировую экономику, содействие долгосрочному экономическому росту для снижения уровня бедности и улучшения уровня жизни людей.

Глава Всемирного банка – президент, избираемый на пять лет. По традиции – это гражданин самого крупного акционера банка – США. Высший орган – Совет управляющих, в котором представлены правительства стран-участниц на уровне министров финансов или планирования на ежегодном совещании Всемирного банка. Штаб-квартира Всемирного банка находится в Вашингтоне (США).

**Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)**, международная кредитно-финансовая организация, созданная в 1990 г.

Цели ЕБРР: поддержание перехода стран Центральной и Восточной Европы к экономике, ориентированной на открытый рынок, содействие развитию частного предпринимательства в странах, приверженных принципам многопартийной демократии, плюрализма, рыночной экономики.

Члены ЕБРР не только европейские государства (в том числе Украина), но и США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Израиль, Мексика, Египет.

Во главе банка – Совет управляющих, в котором каждый член ЕБРР представлен одним управляющим и одним заместителем. Количество голосов, которым располагает каждый член Совета, равно количеству подписных акций в акционерном капитале банка. Президент банка избирается на 4 года.

Источники финансирования ЕБРР: уставный капитал, заемные средства, проценты за выданные ранее кредиты или гарантии, доходы от инвестиций.

Банк осуществляет прямое финансирование проектов развития частного сектора. Приоритетные области финансирования: проведение структурных и отраслевых экономических реформ, в том числе демонополизация, децентрализация, приватизация, финансовая система, энергетика, телекоммуникации, транспорт, экологическая инфраструктура, сельское хозяйство, туризм.

Банк финансирует исследовательские и связанные с проектами аналитические работы, консультационные услуги, подготовку кадров.

**Европейская патентная организация (ЕПО)** создана на основе Конвенции о выдаче европейских патентов, подписанной в Мюнхене в 1973 г. и вступившей в силу в 1977 г.

Цели ЕПО: выдача европейских патентов; укрепление сотрудничества

европейских государств в области охраны изобретений; усиление патентной защиты благодаря единой процедуре выдачи патентов по единым правилам.

Местопребывания – Германия.

**Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)** создана в 1964 г., является органом Генеральной Ассамблеи ООН. В ЮНКТАД входят все страны- члены ООН, а также члены международных специализированных учреждений ООН и Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ). Объектом деятельности ЮНКТАД является комплексное изучение и решение актуальных проблем международных организационно-экономических отношений и других связанных с ними вопросов развития в их взаимодействии, с учетом интересов всех групп стран.

Цели ЮНКТАД: содействие развитию международной торговли; обеспечение стабильного мира и равноправного взаимовыгодного сотрудничества между странами; выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений; участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения всесторонних международных экономических отношений.

Деятельность ЮНКТАД охватывает следующие вопросы: международная торговля сырьем, готовыми изделиями, услугами; деятельность ТНК; передача технологий; валютно-финансовые отношения.

Местопребывание – Швейцария.

**Международная организация труда (МОТ)** – старейшая международная экономическая организация создана в 1919 г. согласно Версальскому договору; объединяет на равных правах правительства, предпринимателей, трудящихся.

Приложением к Уставу МОТ стала Филадельфийская декларация 1944 г., заново сформулировавшая цели и задачи МОТ. МОТ в качестве специализированного учреждения входит в систему ООН.

Цели: обеспечение полной занятости и роста уровня жизни населения; поощрение экономических и социальных программ; соблюдение основных прав человека; охрана жизни и здоровья трудящихся; поощрение сотрудничества между предпринимателями и трудящимися; обеспечение мира через социальную справедливость.

Принципы: труд не является товаром; свобода выражения мнения и сво-

бода объединений являются предпосылками прогресса; право всех людей, вне зависимости от расы, вероисповедания и пола, на материальное благополучие и духовное развитие.

Сферы деятельности МОТ: улучшение условий жизни и труда; стимулирование занятости; раскрытие потенциала рабочей силы; развитие социальных институтов.

Методы МОТ: установление международных норм и контроль за их соблюдением; техническое сотрудничество; исследовательская работа, подготовка документации, распространение информации.

В 1969г МОТ была присуждена Нобелевская премия мира.

Местопребывания – Швейцария.

**Международный банк реконструкции и развития (МБРР)** специализированное учреждение ООН; входит в группу Всемирного банка. Создан одновременно с Международным валютным фондом в соответствии с решением международной валютно-финансовой конференции ООН, состоявшейся в 1944 г. в Бреттон- Вудсе (США). Число стран-членов – более 180. Членами МБРР могут быть только страны – члены МВФ.

Банк предоставляет займы и оказывает помощь в развитии странам со средним доходом и более бедным кредитоспособным странам.

Цели МБРР: содействие реконструкции и развитию стран-членов путем поощрения капиталовложений для производственных целей; поощрение частных иностранных инвестиций и в дополнение к ним предоставление финансовых средств на цели производства; стимулирование долгосрочного сбалансированного роста и содействие поддержанию равновесия платежных балансов, путем поощрения международных инвестиций.

Уставной капитал МБРР образуется путем подписки стран-членов на его акции. Более 40 % акций принадлежит промышленно развитым странам.

Высший орган МБРР – Совет управляющих. Каждое государство представлено в Совете одним управляющим и одним заместителем на уровне министров финансов, назначаемыми каждые пять лет. Главный исполнительный орган – Совет директоров-исполнителей. Из 24 директоров-исполнителей – пять назначаются странами- крупнейшими акционерами, а остальные 19 – избираются группами стран. Глава банка – президент. Сессии Совета управляющих проводятся один раз в год (как правило, совместно с сессиями совета МВФ). Страна имеет право голоса пропорционально ее удельному весу в акционерном капитале. Основной источник финансирования кредитов МБРР – привлечение

средств на рынке ссудного капитала. Частные банки и другие кредитные учреждения вкладывают деньги в облигации МБРР, так как получают высокие проценты (свыше 6 % годовых) и практически не подвергаются кредитному риску.

Благодаря тому, что кредиты предоставляются только кредитоспособным заемщикам, а также рациональному финансовому управлению, банк ежегодно получает чистый доход.

Банк предоставляет кредиты, покрывающие около 30 % стоимости проекта, остальная часть должна финансироваться из других источников. Кредиты выдаются на срок до 20 лет под высокий процент, определяемый уровнем процентных ставок на рынке ссудных капиталов. Основная часть кредитов предоставляется на развитие энергетики, транспорта, связи, других отраслей инфраструктуры, что должно сформировать благоприятный инвестиционный климат.

МБРР не имеет права руководствоваться в своих решениях политической ситуацией в стране, учитываться должны только экономические факторы.

Кроме выделения кредитов, МБРР оказывает техническую помощь странам.  
Местопребывание – Вашингтон (США).

**Международный валютный фонд (МВФ)**, специализированное учреждение системы ООН, международная организация для валютного сотрудничества стран-членов. Учрежден в соответствии с решением международной валютно-финансовой конференции ООН, состоявшейся в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). Число стран-членов – более 180. Украина является членом МВФ с 1992 г.

Цели МВФ: содействие международному валютному сотрудничеству путем консультаций и взаимодействия по валютным проблемам; создание благоприятных условий для расширения и сбалансированного роста международной торговли; содействие стабильности валютных курсов, поддержание упорядоченных валютных взаимоотношений, избежание девальваций валют, вызываемых конкуренцией; оказание помощи в создании многосторонней системы платежей и в устранении ограничений на обмен валюты, препятствующих развитию мировой торговли; предоставление на временной основе финансовых средств странам-членам для корректировки их платежных балансов.

Капитал МВФ образуется за счет взносов стран-членов в соответствии с установленной для каждой из них квотой, которая пересматривается каждые 5 лет (квота зависит от ВВП страны, внешнеторгового оборота). Богатая страна – более высокая квота – большее количество имеющихся голосов. Наибольшие квоты имеют США, Великобритания, ФРГ, Франция, Япония, Италия, Канада. На долю этих стран приходится 45 % голосов, в т.ч. на США – 18 %.

Руководящие органы – Совет управляющих и Временный комитет. В Совет управляющих входят представители стран-членов на уровне министров финансов или управляющих центральными банками, которые собираются на ежегодные сессии. Временный комитет состоит из 24 управляющих МВФ, которые проводят заседания 2 раза в год. Временный комитет отчитывается перед Советом управляющих. Исполнительный орган МВФ – Исполнительный совет, в который входят 24 исполнительных директора, назначаемых странами с наибольшей квотой или избираемых группами стран. Исполнительный комитет избирает директора-распорядителя.

Кредиты МВФ делятся на несколько видов в зависимости от причин, вызвавших несбалансированность платежного баланса. Обычный кредит предоставляется для преодоления временных трудностей платежного баланса на срок до одного года. Для получения кредита в больших объемах страна должна заключить соглашение «стэнд-бай» о получении кредита на срок от 12 до 18 месяцев. Кредит выдается по частям (траншам) при условии выполнения страной-заемщиком стабилизационной программы. Расширенное кредитование предполагает выдачу кредита на более длительный срок. Страны, обращающиеся за расширенным кредитованием излагают курс и меры своей экономической политики на период действия договоренности, а также ежегодно предоставляют документ, в котором сообщают о планах экономической политики на последующие 12 месяцев.

МВФ предоставляет также кредиты для компенсаций временного сокращения экспортной выручки по независящим от страны-заемщика причинам, стабилизационные кредиты для создания запасов сырья в условиях неблагоприятной конъюнктуры мировых рынков; для проведения структурных реформ в государствах с низким уровнем доходов, имеющих проблемы с платежным балансом.

В последние годы деятельность МВФ подвергается критике. Предоставляя займы МВФ выдвигает, как правило, следующие требования: приватизация крупных предприятий, либерализация цен и внешней торговли, жесткая монетарная политика, минимизация бюджетного дефицита. Зачастую выполнение этих требований не способствует улучшению состояния экономики.

Местопребывание МВФ – Вашингтон (США).

**Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА)** создано в 1988 г., является дочерней организацией МБРР, обладает финансовой независимостью. Как специализированное учреждение входит в систему ООН.

Цели: поощрение иностранных инвестиций на производственные цели;

предоставление гарантий, включая совместное перестрахование от некоммерческих рисков.

МИГА предоставляет выбираемым им инвесторам гарантии на инвестиции в странах-членах (развивающихся странах) против потерь от некоммерческих рисков (запрет на вывоз валюты, экспроприация, нарушение договора, война, революция, внутривнутриполитические беспорядки).

МИГА помогает странам-членам разрабатывать политику и развивать инфраструктуру, необходимые для привлечения прямых иностранных инвестиций.

Местопребывание – США.

**Организация объединенных наций (ООН)** создана в 1945 г. Учредительная конференция состоялась в Сан-Франциско 26.06.1945 г. Устав ООН ратифицирован и вступил в силу 24.10.1945 г. Его значение состоит в том, что он не только регулирует деятельность международной организации, но и является фундаментом для формирования системы коллективной безопасности, равной для всех государств и выработке кодекса поведения государств в военной, политической, экологической, экономической областях. Членами ООН являются более 180 государств (Украина самостоятельный член ООН с момента создания этой организации).

Цели ООН: поддержание международного мира и безопасности путем принятия коллективных мер и мирного урегулирования споров; развитие дружественных отношений между странами на основе принципа равноправия и самоопределения народов; осуществление международного сотрудничества в разрешении международных проблем экономического, социального, культурного, гуманитарного характера, поощрение уважения к правам и свободам человека; выполнение функции центрального органа по согласованию усилий разных стран, направленных на достижение этих целей.

Принципы ООН: суверенное равенство всех ее членов; добросовестное выполнение принятых на себя по Уставу обязательств; разрешение международных споров мирными средствами.

Система ООН состоит из главных органов (Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и социальный совет, Секретариат и др.), вспомогательных органов, которые в случае необходимости, учреждаются в соответствии с Уставом, специализированных организаций и учреждений (ВОИС, МВФ, МБРР и др.) и автономных организаций (МАГАТЭ, Всемирная организация по туризму, ВТО).

Экономические функции организаций системы ООН: осуществление

многостороннего сотрудничества в разрешении глобальных экономических проблем, оказание помощи на цели развития, оказание содействия в экономическом развитии развивающимся странам и странам с переходной экономикой, вопросы природоохранной деятельности и защита окружающей среды, вопросы оказания гуманитарной помощи в чрезвычайных ситуациях.

**Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК)** образована в 1960 г. на конференции в Багдаде. Устав принят в 1961 г. в Каракасе (Венесуэла), был пересмотрен в 1965 г. и позже также вносились изменения.

Цели: координация и унификация нефтяной политики государств-членов; определение наиболее эффективных индивидуальных и коллективных средств защиты интересов государств-членов; изыскание способов обеспечения стабильности цен на мировых нефтяных рынках, недопущение их колебаний, могущих иметь пагубные последствия; обеспечение устойчивых доходов стран-производителей нефти, эффективного, рентабельного и регулярного снабжения стран-потребителей, справедливого распределения доходов от инвестиций в нефтяную промышленность; охрана окружающей среды.

**Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)** создана в 1961 г. после ратификации Конвенции об учреждении ОЭСР, подписанной в 1960 г. Преемница Организации европейского экономического сотрудничества, образованной в 1948 г. в целях оптимального использования американской экономической и финансовой помощи по восстановлению Европы (план Маршалла).

Цели: внесение вклада в развитие мировой экономики посредством достижения устойчивого экономического роста, занятости, повышения уровня жизни в государствах – членах при сохранении финансовой стабильности; содействие расширению мировой торговли на недискриминационной основе в соответствии с международными обязательствами; содействие экономическому и социальному благополучию в регионе ОЭСР; оказание помощи государствам-членам ОЭСР развивающимся странам.

Местопребывание – Франция.

## Приложение Б

### Динамика платежного баланса Украины (аналитическая форма)

Статьи платежного баланса	2005	2006
Счет текущих операций	2531	-1617
Баланс товаров и услуг	671	-3068
Экспорт товаров и услуг	44378	50239
Импорт товаров и услуг	-43707	-53307
Баланс товаров	-1135	-5194
Экспорт товаров	35024	38949
Импорт товар	-36159	-44143
Баланс услуг	1806	2126
Экспорт услуг	9354	11290
Импорт услуг	-7548	-9164
Доходы (сальдо)	-985	-1722
Текущие трансферты (сальдо)	2845	3174
Счет операций с капиталом	8038	3687
Счет операций с капиталом	-65	3
Финансовый счет	8103	3684
Прямые инвестиции	7533	5336
Портфельные инвестиции	2757	3583
Другие инвестиции	-2187	-5235
Среднесрочные и долгосрочные кредиты	3470	5639
Выданные МФО и гарантированные Правительством	80	-168
Негарантированные	3390	5804
Краткосрочный капитал	-5657	-10874
Ошибки	152	388
<b>БАЛАНС</b>	<b>10721</b>	<b>2408</b>
<b>ФИНАНСИРОВАНИЕ</b>	<b>-10721</b>	<b>-2408</b>
<b>РЕЗЕРВНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>-10425</b>	<b>-1999</b>
Использование кредитов МВФ (чистое)	-296	-409
<i>Использовано</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Погашено</i>	<i>-296</i>	<i>-409</i>
Исключительное финансирование	0	0

## Приложение В

### Отношение государственного прямого и гарантированного долга Украины к валовому внутреннему продукту

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Государственный прямой долг, млн. грн.	63292401,68	64468789,12	66133320,64	67682324,90	63145424,80	66113790,54
Государственный прямой внутренний долг, млн. грн.	21018433,57	21386067,07	20523782,16	20953307,12	19188290,90	16607712,12
Государственный прямой внешний долг, млн. грн.	42273968,11	43082722,05	45609538,48	46729017,78	43957133,90	49506078,42
Гарантированный долг	11337338,83	11260313,81	11400156,03	17718811,30	15001143,20	14434731,05
Государственный прямой и гарантированный долг, млн. грн.	74629740,51	75729102,93	77533476,67	85401136,20	78146568,00	80548521,59
ВВП, в млн. грн.	204190000,00	225810000,00	267344000,00	345113000,00	441452000,00	535860000,00
Государственный прямой долг к ВВП, %	31,0	28,6	24,7	19,6	14,3	12,3
Государственный прямой внутренний долг к ВВП, %	10,3	9,5	7,7	6,1	4,3	3,1
Государственный прямой внешний долг к ВВП, %	20,7	19,1	17,1	13,5	10,0	9,3
Гарантированный долг к ВВП, %	5,6	5,0	4,3	5,1	3,4	2,7
Государственный прямой и гарантированный долг к ВВП, %	36,5	33,5	29,0	24,7	17,7	15,0
Критический уровень отношения долга к ВВП (для стран ЕС), %	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие.....</b>	<b>3</b>
<b>РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА .....</b>	<b>5</b>
<b>Тема 1. Мировое хозяйство: объективные основы и закономерности развития.....</b>	<b>5</b>
1.1. Предмет и структура курса «Международная экономика» .....	5
1.2. Становление мирового рынка .....	5
1.3. Эволюция мирового хозяйства .....	6
1.4. Классификация стран в международной экономике .....	11
1.5. Современные формы МЭО.....	12
<b>Тема 2. Международная торговля товарами и услугами .....</b>	<b>14</b>
2.1. Торгуемые и неторгуемые товары.....	14
2.2. Международная торговля услугами .....	19
2.3. Инструменты анализа международной торговли .....	21
<b>Тема 3. Теории международной торговли .....</b>	<b>28</b>
3.1. Меркантилистская теория .....	28
3.2. Классические теории международной торговли.....	28
3.3. Новейшие теории международной торговли .....	32
<b>Тема 4. Тарифные методы регулирования международной торговли .....</b>	<b>39</b>
4.1. Торговая политика.....	39
4.2. Характеристика таможенных пошлин и их классификация.....	41
4.3. Влияние импортного тарифа на экономику страны .....	44
4.4. Оптимальный тариф.....	46
4.5. Влияние экспортного тарифа на экономику страны .....	47
<b>Тема 5. Нетарифные методы регулирования международной торговли .....</b>	<b>51</b>
5.1. Количественные ограничения.....	51
5.2. Скрытые методы торговой политики .....	55
5.3. Финансовые методы регулирования международной торговли .....	56
<b>Тема 6. Международное движение капитала .....</b>	<b>62</b>
6.1. Взаимосвязь международного движения товаров и факторов производства .....	62

6.2. Формы международного движения капитала .....	63
6.3. Международное заимствование и кредитование .....	67
<b>Тема 7. Международная миграция рабочей силы .....</b>	<b>71</b>
7.1. Формирование международной системы миграции рабочей силы.....	71
7.2. Направления и структура миграционных потоков .....	74
7.3. Экономические эффекты миграции рабочей силы .....	75
7.4. Миграционная политика.....	78
<b>Тема 8. Международное движение технологии .....</b>	<b>82</b>
8.1. Сущность международного перемещения технологии .....	82
8.2. Правовая защита международного перемещения технологии .....	86
8.3. Формы международной передачи технологий.....	87
<b>РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНАЯ МАКРОЭКОНОМИКА.....</b>	<b>90</b>
<b>Тема 9. Платежный баланс.....</b>	<b>90</b>
9.1. Основные параметры платежного баланса .....	90
9.2. Взаимосвязь счетов платежного баланса.....	92
9.3. Теории платежного баланса .....	93
9.4. Диспропорции в платежном балансе .....	95
<b>Тема 10. Мировая валютная система.....</b>	<b>99</b>
10.1. Сущность и структура мировой валютной системы .....	99
10.2. Эволюция мировой валютной системы .....	100
10.3. Европейская валютная система .....	104
<b>Тема 11. Валютный курс.....</b>	<b>107</b>
11.1. Валютный курс и его разновидности .....	107
11.2. Равновесный валютный курс .....	111
11.3. Эластичность спроса и предложения иностранной валюты. Условие Маршалла-Лернера. Джей-кривая .....	114
11.4. Выбор режима валютного курса.....	117
<b>Тема 12. Теории валютного курса.....</b>	<b>120</b>
12.1. Теории абсолютного и относительного паритета покупательной способности .....	120
12.2. Теории баланса процентных ставок .....	124
12.3. Теория оптимальной валютной зоны (ОВЗ).....	125

<b>Тема 13. Финансовый рынок .....</b>	<b>129</b>
13.1. Сущность, функции и структура мирового финансового рынка ...	129
13.2. Валютный рынок .....	130
13.3. Рынок долговых обязательств.....	134
13.4. Рынок титулов собственности .....	138
13.5. Рынок производных финансовых инструментов .....	141
<b>Тема 14. Международная экономическая интеграция .....</b>	<b>144</b>
14.1. Сущность и теоретический анализ международной экономической интеграции .....	144
14.2. Предпосылки, цели и этапы экономической интеграции .....	145
14.3. Экономические эффекты международной экономической интеграции .....	148
14.4. Интеграционные объединения.....	149
14.5. Участие Украины в интеграционных процессах .....	152
<b>Вопросы для подготовки к экзамену .....</b>	<b>156</b>
<b>Библиография .....</b>	<b>158</b>
<b>Приложение А. Международные организации, содействующие экономическому развитию .....</b>	<b>161</b>
<b>Приложение Б. Динамика платежного баланса Украины (аналитическая форма) .....</b>	<b>171</b>
<b>Приложение В. Отношение государственного прямого и гарантированного долга Украины к ВВП.....</b>	<b>172</b>

Навчальне видання

ШИБАЄВА Наталія Володимирівна  
МАКСИМЕНКО Яна Анатоліївна

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА**

Навчальний посібник

для студентів економічних спеціальностей

Російською мовою

Роботу до друку рекомендував *М.І. Погорєлов*  
В авторській редакції

План 2007 р., п. 107/168-07

Підп. до друку 20.11.07 р. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Папір офсетний. Riso-друк.  
Гарнитура Таймс. Ум. друк. арк. 10,2. Обл.-вид. арк. 11,6. Наклад 300 прим.  
Зам. № 369. Ціна договірна.

---

Видавничий центр НТУ “ХПІ”,  
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №116 від 10.07.2000 р.  
61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21

---

Друкарня НТУ “ХПІ”. 61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21