



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
РУБЦОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ
(филиал) федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования «Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова»

Д.В. РЕМИЗОВ
В.В. УГЛИНСКАЯ

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ**

Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения
экономических направлений подготовки

*Рекомендовано Рубцовским индустриальным институтом (филиалом)
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова» в качестве учебного пособия для студентов
экономических направлений подготовки всех форм обучения*

Рубцовск 2020

ББК 65.26

Ремизов Д.В., Углинская В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения экономических направлений подготовки / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2020. – 89 с.

Учебное пособие предназначено для студентов очной и заочной форм обучения экономических направлений подготовки. Пособие содержит курс лекций по дисциплине, перечень устоявшихся понятий и аббревиатур в сфере мировой экономики и международных экономических отношений, методические указания к выполнению контрольной работы, вопросы к экзамену и список рекомендуемой литературы по дисциплине.

Рассмотрено и одобрено
на заседании НМС РИИ.
Протокол № 4 от 21.05.2020.

Рецензент: к.э.н.

Н.А. Ляпкина

© Ремизов Д.В., Углинская В.В., 2020
© Рубцовский индустриальный институт, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	7
1.1. Понятие мировой экономики. Субъекты мировой экономики	7
1.2. Становление и развитие мировой экономики	8
1.3. Классификация стран в современном мире	11
2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ	13
2.1. Особенности, структура и география международной торговли	13
2.2. Виды международной торговли	16
3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	21
3.1. Задачи, принципы и основные направления государственной внешнеэкономической политики	21
3.2. Тарифные методы регулирования внешней торговли	23
3.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли	26
4. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ	28
4.1. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ	28
4.2. Концепция внешней торговли Хекшера-Олина-Самуэльсона	32
4.3. Новейшие альтернативные теории международной торговли	34
5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА	39
5.1. Сущность и формы международного движения капитала	39
5.2. Регулирование международного движения предпринимательского капитала	43
6. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС	44
6.1. Сущность платежного баланса	44
6.2. Структура платежного баланса	45
7. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ	49
7.1. Международные валютные отношения	49

7.2. Эволюция мировой валютной системы	53
7.3. Международные расчеты и их формы	55
8. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ	61
8.1. Сущность международной миграции рабочей силы	61
8.2. Государственное регулирование миграции рабочей силы	63
9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	69
9.1. Сущность и основные формы экономической интеграции	69
9.2. Экономические последствия вступления стран в торгово-экономические союзы	72
9.3. Основные региональные интеграционные структуры	74
ГЛОССАРИЙ	78
СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБЛЯЕМЫХ СОКРАЩЕНИЙ	85
ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	86
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ	87
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	89

ВВЕДЕНИЕ

Курс теории мировой экономики, наряду с микроэкономикой и макроэкономикой, является одной из составляющих общей экономической теории. И хотя отдельные разделы теории международной экономики иногда включаются в курсы микро- или макроэкономики, в целом мировая экономика представляет особый предмет исследования, поскольку развитие мирохозяйственных связей сопряжено с действием целого ряда специфических факторов.

Прежде всего, в международных экономических отношениях особую роль играет политический фактор, поскольку эти отношения складываются между суверенными государствами, причем в разных странах исторически сложились разные системы экономического регулирования. Кроме того, важной особенностью экономических отношений в рамках мирового хозяйства является отсутствие единой денежной системы, и каждая страна использует свою валюту. Наконец, на мировом рынке иначе действуют механизмы конкуренции и ценообразования, поскольку степень международной мобильности факторов производства – труда, капитала и т.д. – значительно меньше, чем в масштабах отдельных национальных хозяйств.

Изучение теории мировой экономики приобретает особую актуальность в современных условиях, поскольку углубляющаяся интернационализация товарных и финансовых рынков, усиливающаяся взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик оказывают все большее воздействие на развитие каждой отдельной страны.

Экономические спады, финансовые и валютные кризисы, первоначально возникнув в отдельных странах или регионах, неизбежно приобретают глобальный характер. Учет этого обстоятельства является необходимым условием проведения эффективной макроэкономической политики. Более того, сегодня становится все более очевидным, что ни одна из стран не может успешно решать экономические проблемы, не координируя свою национальную политику с политикой, проводимой другими странами.

Все это тем более справедливо для стран с переходной экономикой, успешное проведение экономических реформ в которых невозможно без полномасштабного участия этих стран в системе мирохозяйственных связей.

К изучению мировой экономики необходимо подходить как к новой, совершенно своеобразной, целостной сложной системе, которую нельзя рассматривать только как совокупность взаимодействующих национальных экономик. Здесь как бы завершается понятийный ряд взаимосвязанных экономических наук: микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика.

Мировая экономика выделилась как самостоятельная наука с возникновением совершенно новых экономических явлений – самостоятельного и не зависящего от национальных государств, вышедшего из-под их юрисдикции транснационального капитала и единого мирового финансового рынка, основанного на принципиально новых сетевых компьютерных технологиях, не только обеспечивающих качественно иной

уровень экономических взаимосвязей, но и обуславливающих появление нового информационного способа производства и самого общества.

Предлагаемый для изучения студентам лекционный материал представляет собой базовый курс теории международной экономики. В нем рассматриваются такие ключевые проблемы, как теория международной торговли, международная мобильность факторов производства, транснационализация как ведущая тенденция мирового хозяйства, глобальные проблемы в мировой экономике. Исследуются особенности экономического развития ведущих стран и их роль в мировой экономике, особенности эволюции экономик развивающихся стран и место России в современном мировом хозяйстве.

Цель преподавания дисциплины – сформировать у студентов экономических направлений подготовки комплекс знаний и умений по основным методологическим аспектам функционирования социально-экономических систем.

Для достижения цели преподавания дисциплины в процессе изучения курса необходимо решить следующие *задачи*: ознакомить студентов с базовыми понятиями мировой экономики, ее методологическими основами, основами теории управления валютно-финансовыми проблемами, управления внешнеторговой политикой.

Дисциплина «Мировая экономика и международные экономические отношения» является междисциплинарной областью знаний и составляет теоретическую базу таких дисциплин, как «Экономика предприятия», «Финансы и кредит».

Изучение дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения» позволяет ознакомить студентов с проблемами функционирования современного мирового хозяйства, системой международных экономических связей, а также с характеристикой экономических аспектов глобальных проблем современной цивилизации.

Работа студента с учебным пособием должна быть начата с последовательной проработки тем курса. При необходимости для углубления знаний по теме студент обращается к рекомендуемой литературе. Подготовка и выполнение контрольной работы в соответствии с выданным преподавателем номером задания происходит в соответствии с приводимыми требованиями.

1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

1.1. Понятие мировой экономики. Субъекты мировой экономики

1.2. Становление и развитие мировой экономики

1.3. Классификация стран в современном мире

1.1. Понятие мировой экономики. Субъекты мировой экономики

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

Мировая экономика – это совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товарами, услугами и международным движением факторов производства (капиталов и рабочей силы).

Взаимодействие национальных экономик осуществляется в форме международных экономических отношений (МЭО). Международные экономические отношения представляют собой: в широком смысле – экономические взаимосвязи между странами; в узком смысле – формы взаимодействия между экономическими субъектами разных стран по поводу производства, распределения, обмена и потребления необходимых им благ. МЭО по своей сути противоречивы, они одновременно являются и отношениями сотрудничества, и отношениями соперничества.

Обычно выделяют следующие формы МЭО:

- международная (мировая) торговля;
- международное движение капитала;
- международная миграция рабочей силы;
- международное кооперирование производства;
- международная передача (трансферт) технологий;
- международные валютные и кредитные отношения.

Непосредственных субъектов мировой экономики можно разделить на три уровня в зависимости от тех функций и задач, которые они выполняют.

1. Уровень субъектов хозяйственной деятельности, т.е. различных фирм и организаций – *микроуровень*.

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

3. Межгосударственный уровень – т.е. уровень действия различных межгосударственных организаций, которые определяют основные правила взаимоотношений по вопросам внешнеэкономических отношений,

выработанные по согласованию с государствами-членами этих организаций. Например, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО) – межгосударственные организации; комиссия Европейского союза, Суд ЕС – надгосударственные органы.

Современная мировая экономика как система наиболее адекватно характеризуется феноменом глобализации.

Глобализация – это стремительно растущее международное движение товаров, услуг, капиталов, технологий, рабочей силы, идей и информации. В результате сегодня резко возросла взаимозависимость стран и регионов.

1.2. Становление и развитие мировой экономики

Процесс развития мировой экономики тесно взаимосвязан с эволюцией развития международных экономических отношений.

Международные экономические отношения, возникнув задолго до становления мирового хозяйства, сыграли важную роль в процессе его формирования.

Исторически и логически первой формой интернационализации национальной экономики является международная торговля. Она велась и в эпоху рабовладения, примером чего может служить появление международных торгов, имевших юридическое оформление во времена Римской империи. Существовала она и при феодализме. Но в силу натурального типа хозяйства этих докапиталистических общественно-экономических систем в международный обмен поступала лишь небольшая часть производимых товаров (дорогие ткани, драгоценности, пряности, некоторые виды минерального сырья).

Разложение феодализма, возникновение капиталистических отношений на базе перехода от натурального хозяйства к товарному производству дали мощный толчок развитию международной торговли и других форм мирохозяйственных связей.

Постепенно международные экономические отношения становятся составляющим элементом мирового хозяйства и, испытывая на себе влияние последнего, как достаточно самостоятельной и целостной экономической системы, в современных условиях являются результатом развития мирового хозяйства.

Основные предпосылки и этапы развития мировой экономики представлены в таблице 1.

Основные предпосылки и этапы развития мировой экономики

Этап	Продолжительность	Характеристика
1	2	3
	Становление	<ul style="list-style-type: none"> - В средневековье сформировались центры международной торговли (Генуя, Флоренция и т.д.) - Великие географические открытия - Буржуазная промышленная революция - Появление и революция в средствах транспорта - Мировая колониальная система (увеличение товарных потоков между метрополиями и колониями)
I	80-е гг. XIX в. – 1 августа 1914 г. (начало Первой мировой войны)	<ul style="list-style-type: none"> - Завершение процесса формирования мировой экономики. Мировое хозяйство действовало по колониальной системе. На базе колониализма возникли раздоры между Англией, Францией, Испанией, Бельгией, Португалией и странами без колониальных владений – США, Япония, Германия. Назревал кардинальный передел мира - Быстрое развитие капитализма на основе «золотого стандарта» – система, при которой в странах действуют национальные бумажные деньги и золотые монеты, при этом банкноты конвертируемы с золотом. Инфляция как явление отсутствует, как следствие – надежность долгосрочного кредита - Кризис: противоречия между странами привели к Первой мировой войне, страны активно вооружались, золото изымалось из обращения, что привело к неравенству денежной бумажной массы золотой массе. Сложились монополии, которые добивались резкого повышения цен и получения сверхприбылей. Впервые в истории произошла инфляция, разрушилась система «золотого стандарта»
II	1 августа 1914 г. – начало 50-х гг.	<ul style="list-style-type: none"> - Насыщенность масштабными политическими событиями: две мировые войны. Социалистическая революция в России, образование СССР и т.д. Сложились и начали конкурировать две системы – капиталистическая и социалистическая. Варшавский пакт – начало поляризации мира - Создание международных организаций – ООН, МВФ, МБРР, ГАТТ

Продолжение таблицы 1

Этап	Продолжительность	Характеристика
1	2	3
II	1 августа 1914 г. – начало 50-х гг.	<ul style="list-style-type: none"> - Экономике капиталистических стран пережили волну кризисов, самый мощный из которых – Великая депрессия 1929-1933 гг. - Золото изъято из оборота. Вследствие того, что после двух мировых войн США многократно нарастили свою экономическую мощь и стали мировым гегемоном, место мировой валюты занял доллар, началась долларизация экономики
III	Начало 50-х гг. – 1974 г.	<ul style="list-style-type: none"> - «Золотой век торговли»: мировая торговля охватила все регионы мира, возникли новые формы международных экономических отношений - Рухнула колониальная система - СССР наращивает влияние на трех континентах: Европа, Азия и Америка - Доллар достиг своего апогея, и в конце третьего этапа началось резкое понижение его значимости - У США появились новые соперники – Япония и объединенная Европа в форме общего рынка
IV	Начало 70-х гг. – конец 80-х гг.	<ul style="list-style-type: none"> - Мировое хозяйство столкнулось с проблемой ограниченности ресурсов - Резкое подорожание минеральных ресурсов. «Нефтяной шок»: цены на нефть выросли в 10 раз - Массовое снижение темпов экономического роста - Выход из кризиса – смена экономической парадигмы: переход с экстенсивного на интенсивный тип развития, отказ от старых ресурсоемких технологий - Решение проблем мирового масштаба, в том числе экологических, требует объединенных усилий стран. Как следствие – усиление интеграционных процессов в мире - Проигрыш социализма капитализму в экономическом соревновании
V	Конец 80-х гг. – настоящее время	<ul style="list-style-type: none"> - Распад СССР, сложилось капиталистическое единство мира - Глобализация - Развитые страны переходят от индустриального к постиндустриальному обществу - Противостояние Востока и Запада сменилось противостоянием богатого севера (развитые страны, «золотой миллиард») и бедного юга (развивающиеся страны) - Международный терроризм - Бурное экономическое развитие Китая

1.3. Классификация стран в современном мире

В современном мире насчитывается более 200 государств. Все вместе они образуют единую систему мирового хозяйства. В то же время государства чрезвычайно разнообразны и, соответственно, играют различную роль в международном разделении труда. Эта роль в каждом случае уникальна и вместе с тем определяется принадлежностью страны к той или иной категории в различных классификациях. Таких классификаций множество, они могут быть объединены в три группы: по размерам страны, по политической системе, по уровню экономического развития (особняком стоят демографические характеристики, рассматриваемые отдельно).

Размеры страны определяются её площадью и населением. Разброс здесь огромен: по площади от 17 млн. кв. км (Россия; площадь Советского Союза до его распада составляла 22,4 млн. кв. км) до 0,44 кв. км (Ватикан), по численности населения – от 1,3 млрд. (Китай) до 1 тыс. (Ватикан).

Важнейшие классификации по политической системе:

- по форме правления – республики и монархии; среди республик президентские и парламентские, а также промежуточные формы; среди монархий – ограниченные и абсолютные, причём среди последних выделяются теократические;

- по демократичности – демократические, авторитарные, тоталитарные и многочисленные промежуточные формы;

- по принципу административно-территориального устройства – федеративные и унитарные, а также промежуточные формы.

По уровню экономического развития различают высокоразвитые, развитые и развивающиеся страны.

Нетрудно заметить, что упомянутые термины предполагают за собой некоторые количественные характеристики. Это в самом деле так, но речь не идёт о каком-то одном показателе, который выше у одних стран и ниже у других. Используется целый ряд показателей, причём некоторые из них противоречат друг другу:

- абсолютные показатели (валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход, объём промышленного производства, объём производства важнейших видов продукции и др.);

- относительные показатели (те же показатели, рассчитанные на душу населения);

- структурные показатели – соотношение занятых в различных секторах экономики, структура топливно-энергетического баланса, соотношение перевозок различными видами транспорта, энергоёмкость единицы ВВП и др.; эти показатели характеризуют не просто количественный уровень, а стадию развития: доиндустриальную, индустриальную или постиндустриальную;

- социальные показатели, такие как средняя продолжительность жизни, процент грамотных, интегральный индекс человеческого развития (HDI – human development index), степень социального расслоения, рождаемость, внешняя задолженность, распространение коррупции и теневой экономики,

уровень информатизации (число компьютеров и пользователей Интернета на тысячу жителей) и др.; это косвенные характеристики экономического развития, но их значение очень велико, так как в конечном счёте именно социальное развитие является основной задачей общества.

Ни один из критериев не универсален, проблема грани между развитыми и развивающимися странами сохраняется для всех количественных показателей. Однако все вместе они дают емкий многомерный портрет. Так, для стран, называемых экономически развитыми, характерны высокий уровень доходов, образования, расходов на НИОКР, большая средняя продолжительность жизни, широкая информатизация, низкий уровень естественного прироста населения, социального расслоения, коррупции, относительно малое влияние теневой экономики; это страны – нетто-кредиторы (им должны больше, чем они сами должны другим странам). В развивающихся странах картина обратная. Впрочем, многие из них демонстрируют значительный прогресс в экономической и социальной сферах. Иными словами, проблему классификации, фиксирующей фактическое, во многом статическое состояние, не стоит переоценивать: не менее важна динамика развития.

На практике нередко к развитым причисляют государства, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – своеобразный клуб богатых стран. Первоначально в ОЭСР вошли США, Канада, 19 стран Западной Европы, Япония, Австралия и Новая Зеландия; позже – Турция, Мексика, Чехия, Венгрия и Южная Корея. На рубеже XXI века членами ОЭСР являлись 29 государств. Население развитых стран – около 900 млн. чел., это 15% жителей Земли. Самую многочисленную и крайне неоднородную группу составляют так называемые развивающиеся государства – остальные 127 стран с населением 4,7 млрд. чел. (78% мирового).

Всё более распространенной становится простая группировка стран по доходам – по ВВП на душу населения. На этом принципе строится, например, классификация Мирового банка. Эксперты Банка выделяют страны и зависимые территории с высоким душевым доходом (более 9656 долл.), 96 – со средним доходом (785-9655 долл.) и 61 страну с низким доходом (ниже 785 долл.). Иногда выделяют также страны с душевыми доходами «ниже среднего» (785-3126 долл.) и «выше среднего» (3126-9655 долл.).

К числу стран и территорий с высокими доходами, помимо стран – членов ОЭСР, относятся Сингапур, Гонконг, Макао, малые страны, разбогатевшие на экспорте нефти (Бруней, Кувейт), «заморские» территории Франции (Реюньон, Мартиника), а также малые и карликовые государства – оффшорные зоны (Багамы, Бермуды, Каймановы о-ва.).

Страны Восточной Европы и Латинской Америки преимущественно относятся к группе с доходом выше среднего; Китай, Россия и многие другие страны СНГ, арабские (не-нефтяные) страны – с доходом ниже среднего, а к группе государств с низким доходом – большинство государств Тропической Африки (Африки южнее Сахары), Индия и её соседи по Южной Азии и ряд стран СНГ.

Раньше фундаментальное значение имело деление государств на социалистические и капиталистические. Сейчас оно в значительной мере потеряло смысл.

Наиболее глубокой служит комплексная качественная типология стран, учитывающая все упомянутые характеристики и показатели наряду с культурно-историческими особенностями. Важными особенностями этой типологии также являются:

- неисчерпывающий характер: любой список типов стран может и не включать какие-то конкретные государства;
- неоднозначность: одно и то же государство может по разным признакам относиться к различным типам.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

2.1. Особенности, структура и география международной торговли

2.2. Виды международной торговли

2.1. Особенности, структура и география международной торговли

Международная торговля, появившаяся в глубокой древности и получившая дополнительный импульс в связи с образованием мирового рынка, продолжает оставаться ведущей формой МЭО. Именно через международную торговлю осуществляется международное разделение труда (МРТ). Рынки других стран позволяют получать дополнительные прибыли. В то же время отсутствие производства некоторых видов сырья, продовольствия и особенно промышленной продукции, использование выгод МРТ ведут к повышению роли импорта в удовлетворении потребностей национальных экономик.

Международная торговля – это сфера товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Иначе говоря, международная торговля – это сфера обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран.

Внешняя торговля – это обмен товарами и услугами между государственно оформленными национальными хозяйствами. Термин «внешняя торговля» применим только к отдельно взятой стране.

В процессе международной торговли возникает два направления товаропотоков – экспорт и импорт.

Одним из показателей роли внешней торговли может служить отношение экспорта и импорта к мировому ВВП – более 40%. Почти во всех государствах Западной Европы ежегодный объем экспорта и импорта превышает 50 процентов ВВП. Лишь в США и Японии внешнеторговая квота меньше (около 1/4 и около 1/5 ВВП соответственно).

В условиях растущей интернационализации хозяйственной жизни международная торговля растет быстрее, чем производство. За 1950-1995 гг. ВВП мира вырос в 6 раз, промышленная продукция – в 7,4 раза, а товарный

экспорт – в 12,8 раза (в постоянных ценах). Главную роль в международной торговле играют индустриальные государства Запада. Наиболее интенсивными являются товарные потоки внутри Западной Европы (особенно между странами ЕС), между Западной Европой и США, между США и Канадой, между Японией и США, Японией и Западной Европой.

Характерной особенностью современной мировой торговли является широкое распространение так называемой *встречной торговли*, на которую, по некоторым оценкам, приходится от 20 до 30% международной торговли. К операциям встречной торговли относят внешнеторговые операции, при которых покупатель финансирует часть своей закупки выручкой от реализации на внешнем рынке конкретного набора товаров и (или) услуг с помощью продавца.

Более 90 стран мира приняли государственные законы, обязывающие своих импортеров производить закупки только в увязке со встречными обязательствами иностранных импортеров. Наиболее распространены в практике встречной торговли *бартерные сделки* (безвалютный, но оцененный обмен товарами), *встречные закупки* экспортерами на часть стоимости поставляемых товаров в стране-импортере, *компенсационные соглашения* (погашение финансового или товарного кредита поставками товаров, выпущенных на закупленном в счет кредита оборудовании, или товарами, произведенными на других предприятиях), *офсетные сделки* (включение в экспортируемый материал элементов, производимых в стране-импортере – особенно практикуются при продаже вооружений).

Рынок машин и оборудования развивается под воздействием наиболее прогрессивных форм международной специализации и кооперирования, объединения усилий специализированных продуцентов в международном научно-техническом и производственном сотрудничестве. Происходит заметное увеличение поставок не готовых изделий, а их частей в рамках международной поузловой и подетальной производственной кооперации. Помимо этого, около 10% международной торговли машинами и оборудованием приходится на запасные части для технологического обслуживания ранее проданных изделий. Организация надежного послепродажного обслуживания машин и оборудования является непременным условием для сбыта изделий, завоевания позиций на мировом рынке. Ведущие машиностроительные компании мира имеют за рубежом разветвленные сети по сбыту и обслуживанию своей продукции.

Машины и оборудование поставляются на внешние рынки как в собранном, так и в разобранном виде. В последнем случае сборка готовых изделий осуществляется непосредственно в стране-импортере. Поставка машинно-технических товаров в разобранном виде позволяет преодолеть протекционистские барьеры (таможенное обложение деталей и узлов в большинстве стран является льготным, по сравнению с обложением готовых изделий), а также сэкономить на упаковке, транспортировке, погрузочно-разгрузочных работах и др. (например, одно и то же судно может перевезти разобранных автомобилей в несколько раз больше, чем собранных).

С середины 50-х гг. широкое развитие получила *торговля комплектным оборудованием*. Комплектным принято считать оборудование промышленного предприятия, представляющее единый законченный технологический комплекс. Основные формы сделок на поставку комплектного оборудования: поставки разрозненного комплектного оборудования; строительство объектов на условиях «*под ключ*» (объект передается заказчику в состоянии полной готовности к работе); строительство объектов на условиях «*продукция в руки*» (подрядчик оказывает заказчику помощь вплоть до устойчивого выхода объекта на проектную мощность); строительство объектов на условиях «*рынок в руки*» (поставщик комплектного оборудования не только строит объект, но и обеспечивает рынок сбыта продукции сооруженного предприятия); компенсационные сделки (расчеты за предоставляемые долгосрочные кредиты, предназначенные для приобретения комплектного оборудования, осуществляются путем поставок готовой продукции с вновь построенного или других предприятий); сделки на условиях «*БОТ*» (подрядчик строит объект, оснащает его комплектным оборудованием и эксплуатирует его в течение обусловленного срока, с тем чтобы возместить понесенные затраты и получить запланированную прибыль; и только затем объект переходит к заказчику).

Большое распространение в последние десятилетия приобрела практика сбыта машин и оборудования через *международные торги (тендеры)*. Торги представляют собой форму торговли, когда покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений заключает контракт с тем продавцом (поставщиком), который предложил товар, наиболее отвечающий условиям торга и на наиболее выгодных условиях. Различают открытые (публичные) торги, к участию в которых приглашаются все желающие фирмы и организации, и закрытые торги, к участию в которых приглашается ограниченное число фирм и консорциумов (временных союзов фирм для совместной борьбы за получение заказа и для его совместного исполнения).

Машины и оборудование могут не только продаваться, но и сдаваться в аренду. Долгосрочная аренда машин и оборудования называется *лизингом*.

При рассмотрении современной мировой торговли необходимо, но довольно сложно провести границу между сырьевыми товарами и готовыми изделиями. В узком смысле сырье включает в себя только продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства, в широком – все материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (уголь, нефть, руды, лес и др.), а также полуфабрикаты, т.е. материалы, подвергшиеся обработке и в свою очередь выступающие сырьем для готовой продукции (металлы, химические товары, пряжа, фанера и т.д.). В данном разделе мы рассматриваем особенности международной торговли сырьевыми товарами, взятыми в широком смысле.

Международная торговля сырьем в значительно большей степени, чем торговля готовой продукцией, монополизирована крупнейшими компаниями промышленно развитых капиталистических стран, прежде всего ТНК. ТНК

контролируют, к примеру, до 80-90% экспорта чая, кофе, какао, хлопка, лесных продуктов, табака, джута, меди, железной руды и бокситов. При этом в каждом конкретном случае контроль осуществляется тремя-шестью ведущими фирмами, которые имеют возможность контролировать цены на соответствующих рынках. Особое место в торговле сырьем занимает внутрикорпорационная торговля между материнскими и дочерними фирмами добывающих ТНК. Она ведется по пониженным трансфертным ценам, что создает возможность для безналогового перевода прибылей, полученных при разработке зарубежных источников сырья с использованием местной дешевой рабочей силы.

2.2. Виды международной торговли

Оптовая торговля

Основная организационная форма в оптовой торговле стран с развитой рыночной экономикой – независимые фирмы, занятые собственно торговлей. Но с проникновением в оптовую торговлю промышленных фирм ими создавался собственный торговый аппарат. Таковы в США оптовые филиалы промышленных фирм: оптовые конторы, занятые информационным обслуживанием различных клиентов, и оптовые базы. У крупных фирм в Германии имеются собственные отделы поставок, специальные бюро или отделения сбыта, оптовые склады.

Промышленные компании создают дочерние общества для сбыта своей продукции фирмам и могут иметь свою оптовую сеть. Используются прямые связи производства с розничной торговлей, минуя специализированные оптовые фирмы. Однако в ряде случаев, при обилии и широком территориальном сосредоточении розничных торговых фирм, покупающих товары данной промышленной компании, при необходимости значительной послепроизводственной обработки прямые связи нецелесообразны.

Распространены вертикальные объединения «контрактного типа» – когда промышленный концерн объединяется с торговыми фирмами. В таких «цепных компаниях» создаются центральные закупочные конторы, а самостоятельность мелких фирм ограничивается. Последние стали развивать другие формы интеграции, например, кооперативные ассоциации розничных фирм. Еще одна форма «цепных компаний» – «добровольные цепи» – контрактная форма связи между оптовыми и розничными фирмами при сохранении независимости участников «цепи». В «добровольной цепи» совместная оптовая фирма обслуживает создавшие ее розничные фирмы, в кооперативном объединении оптовые фирмы объединяют усилия с розничными.

Вертикальные объединения дают их участникам ряд преимуществ: более благоприятные условия воспроизводства по сравнению с условиями необъединенных фирм, большая стабильность и надежность снабжения торговых фирм товарами, более надежный сбыт.

Важный параметр в оптовой торговле – соотношение универсальных и специализированных оптовых фирм. Всеобщей можно считать тенденцию к

специализации (в специализированных фирмах производительность труда значительно выше, чем в универсальных). Специализация идет по предметному (товарному) и функциональному (т.е. ограничение функций, выполняемых оптовой фирмой) признаку.

Особое место в оптовой торговле занимают товарные биржи. Они похожи на торговые дома, где торгуют чем угодно, причем и оптом, и в розницу. В основном товарные биржи имеют свою специализацию: уголь, нефть, лес, зерно и т.д.

Публичная биржевая торговля основана на принципах двойного аукциона, когда увеличивающиеся предложения покупателей встречаются со снижающимися предложениями продавцов. При совпадении цен предложений покупателя и продавца заключается сделка. Каждый заключенный контракт публично регистрируется и доводится до сведения публики через прессу и каналы связи.

Движение цен будет определяться числом продавцов, желающих продать товар при данном уровне цен, и покупателей, готовых приобрести данный товар при этом уровне цены. Особенностью современной биржевой торговли при высокой ликвидности (большом числе продавцов и покупателей) является то, что разница между ценами предложений на продажу и на покупку составляет 0,1% уровня цены и ниже, тогда как на фондовых биржах этот показатель достигает 0,5% цены акций и облигаций, а на рынках недвижимости – 10% и более.

Товарные биржи

Существует несколько основных видов товарных бирж:

1) Открытые – доступные для всех. На них торгуют реальными товарами, поэтому в сделках непосредственно участвуют продавцы и покупатели. Посредники между ними возможны, но не обязательны. Деятельность таких бирж регламентируется слабо.

2) Открытые биржи смешанного типа, уже с посредниками – брокерами, действующими за счет клиента, и дилерами, действующими за свой счет.

3) Закрытые – торгующие реальным товаром. На них продавцы и покупатели не вправе входить в «биржевое кольцо» и тем самым непосредственно контактировать друг с другом.

В настоящее время биржи реального товара сохранились лишь в некоторых странах и имеют незначительные обороты. Они являются, как правило, одной из форм оптовой торговли товарами местного значения, рынки которых отличаются низкой концентрацией производства, сбыта и потребления, или создаются в развитых странах в попытке защитить национальные интересы при экспорте важнейших для этих стран товаров. В развитых капиталистических странах бирж реального товара почти не осталось. Но в отдельные периоды при отсутствии других форм организации рынка биржи реального товара могут играть заметную роль.

Институт биржи не потерял своего значения для международной торговли в связи с превращением из биржи реального товара в рынок прав на товар, или в так называемую фьючерсную биржу.

Фьючерсные биржи

Сочетание в торговых сделках элементов купли-продажи и кредита и заинтересованность торговцев скорее получить деньги на как можно большую часть стоимости товара, независимо от его фактической реализации, явились важнейшими факторами организации нового типа биржевой торговли – фьючерсной.

Срочные (фьючерсные) биржи – это биржи, где торгуют не товаром, а контрактами на поставку товаров в будущем. Это могут быть закрытые срочные биржи, где непосредственно торгуют лишь профессионалы и преобладают сделки страхования цен контрактных товаров от риска их снижения или, наоборот, роста в будущем; открытые срочные биржи, где, кроме профессионалов, участвуют продавцы и покупатели контрактов. Фьючерсная биржевая торговля – один из наиболее динамичных секторов капиталистического хозяйства. В современных условиях именно фьючерсная торговля является господствующей формой биржевой торговли.

Фьючерсные биржи позволяют не только быстрее реализовывать товар, но и ускорить возврат авансированного капитала в денежной форме в количестве, максимально близком первоначально авансированному капиталу, и получить соответствующую прибыль. Кроме того, фьючерсная биржа обеспечивает экономию резервных средств, которые бизнесмен держит на случай неблагоприятной конъюнктуры.

Основными признаками фьючерсной торговли являются:

- фиктивный характер сделок, то есть осуществление купли-продажи, при которой обмен товаров почти отсутствует (реальные поставки составляют 1-2% всего товарооборота), так как обязательства сторон по сделке прекращаются путем обратной операции с выплатой разницы в ценах;

- преимущественно косвенная связь с рынком реального товара (через хеджирование, а не через поставку товара);

- заранее строго определенная и унифицированная, лишенная каких-либо индивидуальных особенностей потребительная стоимость товара, определенное количество которого потенциально представляет биржевой контракт, используемый в качестве носителя цены, непосредственно приравняемого к деньгам и обмениваемого на них в любой момент;

- полная унификация условий в отношении количества разрешенного к поставке товара, места и сроков поставки;

- обезличенность сделок и заменимость контрагентов по ним, так как они заключаются не между конкретным продавцом и конкретным покупателем, а между ними (а чаще их брокерами) и расчетной палатой – специальной организацией при бирже, играющей роль гаранта выполнения обязательств сторон при покупке или продаже ими биржевых контрактов. При этом сама

биржа не выступает в качестве одной из сторон в контракте или на стороне одного из партнеров.

Во фьючерсных операциях сохранена полная свобода сторон только в отношении цены и ограниченная в выборе срока поставки товара; все же остальные условия строго регламентированы и не зависят от воли участвующих в сделке сторон. В связи с этим фьючерсные биржи иногда называют «рынком цен» (то есть меновых стоимостей), в отличие от рынков товаров (совокупности и единства), например бирж реального товара, где покупатель и продавец могут согласовать между собой любые условия контракта.

Именно как рынок цен биржа соответствует требованиям, предъявляемым крупным производством на высшей ступени развития капитализма. Превращение биржи из рынка реального товара в своеобразный институт, обслуживающий и удешевляющий торговлю и кредитно-финансовые операции, произошло в результате усиления концентрации сбыта, производства и потребления биржевых товаров (но при сохранении конкуренции), возникновения и эволюции форм финансового капитала. В настоящее время фьючерсные биржи служат удовлетворению потребностей как мелких, так и крупнейших компаний.

Фондовые биржи

Торговля ценными бумагами ведется на международных денежных рынках, то есть на биржах таких крупных финансовых центров, как Нью-Йорк, Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне, Токио, Цюрих. Торговля ценными бумагами производится в определенные часы на бирже, или так называемое биржевое время. В качестве продавцов и покупателей на биржах могут выступать лишь брокеры (маклеры), которые выполняют заказы своих клиентов и за это получают определенный процент с оборота. Для торговли ценными бумагами – акциями и облигациями – существуют так называемые брокерские фирмы, или маклерские конторы.

Биржевой курс акций и других ценных бумаг зависит исключительно от соотношения между предложением и спросом. Индекс котировки (курсов) акций – это показатель курсов важнейших акций на биржах. Он обычно включает курсы акций крупнейших предприятий. Индекс котировки акций является своего рода индикатором климата на бирже.

Ярмарки

Одним из наилучших путей поиска контакта между производителем и потребителем являются ярмарки, чаще всего специализированные, что позволяет потребителю сравнить и выбрать наиболее подходящий ему по потребительским качествам и цене товар, не затрачивая огромных усилий на поиск информации о производителях необходимых ему товаров. На тематических ярмарках производители выставляют на выставочных площадях свой товар «лицом», а потребитель имеет возможность выбрать, купить или заказать необходимый ему товар прямо на месте. Ведь ярмарка представляет собой обширную выставку, где стенды с товарами и услугами распределены

согласно тематике, отрасли, назначению и т.п. Поэтому любой желающий, сориентировавшись по темам выставок, может выбрать ту, которая позволит встретиться с интересующими его производителями. Соответственно, и производитель встречает на ярмарке аудиторию, интересующуюся именно его товаром.

Роль ярмарок в будущем не уменьшится, а, напротив, возрастет. С развитием международного разделения труда, которое еще больше углубится благодаря свободному товарообмену в Европе.

Ведущее место в Европе занимают ярмарки в Германии. Среди европейских ярмарок одной из старейших является Лейпцигская. Она стала одним из крупнейших торговых центров. В послевоенное время она часто была единственной возможностью для развития торговых связей между Востоком и Западом. В настоящее время Лейпциг становится одним из самых динамичных торговых центров Европы, в который производятся особенно большие капитальные вложения и которому предъявляются новые требования. Главное из них: вместо крупных универсальных выставок проводить целенаправленное и хорошо обозримые небольшие выставки, ориентирующиеся на потребности рынка.

Мюнхенская ярмарка делает особый акцент на более полном той или иной отрасли промышленности в глобальном масштабе. Мюнхен приобретает функцию моста между Востоком и Западом. Ежегодно на ярмарке проводится около 20 международных мероприятий с 24 тысячами участников из 88 стран и двумя миллионами посетителей из более, чем 130 стран. Мюнхенская ярмарка держит мировой рекорд по частоте «смены декорации» на своей не столь большой территории.

Берлинская ярмарка весьма привлекательна для Польши, Венгрии, Чехии, Словакии, балтийских и скандинавских стран, а также для России и стран бывшего СССР. Для этих регионов она стала международным торговым центром. Ее выставочные павильоны резервируются на месяцы вперед. В таких областях, как сельское хозяйство, туризм, радиоэлектроника, Берлинская ярмарка занимает ведущие позиции на континенте. Быстро растет ее значение и в таких отраслях ярмарок, как строительная, электротехническая, автомобильная, авиакосмическая, а также ярмарки санитарной техники, конторского оборудования, по водоснабжению и охране водоемов. В прошлом году оборот ярмарки превысил 200 миллионов марок и имеет устойчивую тенденцию к росту.

Валютные рынки

Годовой оборот мировой торговли составляет почти 20 млрд. долларов, а ежедневный оборот валютных бирж – примерно 500 млрд. долларов. Это означает, что 90% всех валютных сделок прямо не связаны с торговыми операциями, а осуществляются международными банками. Все это происходит в течение суток.

Под торговлей иностранной валютой понимают сделки купли-продажи одной валюты на другую или на национальную валюту по курсу, заранее

установленному партнерами. Важнейшим валютным курсом является курс доллара к немецкой марке. Банки, готовые заключить валютные сделки, называют курсы, по которым они рассчитывают покупать или продавать.

Кроме банков и крупных предприятий в операциях на рынке принимают участие также маклеры. Маклеры являются всего лишь посредниками и требуют за свои услуги комиссию (куртаж). Их фирмы – важное место для обмена всякого рода информацией. Валютный рынок представляет собой сумму телефонных и телетайпных контактов между участниками торговли иностранной валютой.

Обмен информацией производится через сеть спутниковой и мониторной связи, покрывающей весь земной шар. Мониторы установлены во всех банках, участвующих в мировой торговле иностранной валютой. Они имеются также у маклеров и других заинтересованных лиц и организаций. Множество банков в финансовых центрах мира вводят в память этой системы свои действующие курсы и условия для купли и продажи валют и свои поставки. Каждый участвующий в ней, набрав соответствующий код другого участника, может узнать его данные. Помимо указанных, система передает и другие сведения, необходимые для определения динамики курсов, например, платежный баланс ведущих стран, мнение президентов девизных банков.

Банки-участники данной системы в тех случаях, когда другой участник набирает их код, не обязаны заключать сделку по той информации, которая отображается на экране. Но если другие банки видят, что другой участник не готов с ними торговать, то рано или поздно прерывают с ним связь.

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

3.1. Задачи, принципы и основные направления государственной внешнеэкономической политики

3.2. Тарифные методы регулирования внешней торговли

3.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли

3.1. Задачи, принципы и основные направления государственной внешнеэкономической политики

Внешнеэкономическая политика – это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей и оптимизации участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются:

- внешнеторговая политика (включающая экспортную и импортную политику);

- политика в области привлечения иностранных инвестиций и регулирования национальных капиталовложений за рубежом;
- валютная политика.

Кроме того, внешнеэкономическая политика решает и задачи географической сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

Внешнеэкономическая политика осуществляется с помощью широкого набора мер, число которых постоянно растет. Это объясняется, прежде всего, тем, что с расширением внешнеэкономических связей требуются все новые инструменты оптимизации участия страны в международном разделении труда, ограждения национальной экономики от влияния негативных явлений в мировом хозяйстве (циклических спадов, чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестной конкуренции и т.д.), а также содействия укреплению позиций отечественных производителей на мировом рынке.

Традиционными основными направлениями внешнеторговой политики государства являются протекционизм и фритредерство.

Протекционизм – это теория и практика регулирования государством внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной конкуренции.

Фритредерство (free trade – свободная торговля) – это политика невмешательства государства в международные отношения.

Как теория внешнеэкономического поведения протекционизм утвердился в XIX в. в процессе соперничества с фритредерством. Сторонники протекционизма критикуют результаты свободной торговли между странами с различным уровнем экономического развития. Они считают, что свобода торговли осуществляется в интересах развитых стран, ведет к их доминированию и затрудняет создание национальной промышленности в относительно отсталых государствах. Представители этой теории указывают на тот очевидный факт, что под защитой протекционизма проходили становление и развитие американская, германская, французская промышленность и национальный капитал.

В развивающейся национальной экономике протекционистские меры необходимы для защиты только возникших и формирующихся под влиянием научно-технического прогресса отраслей от конкуренции эффективных иностранных фирм, функционирующих на мировом рынке достаточно длительное время. Кроме того, протекционистские меры имеют ярко выраженный социальный характер в периоды формирования или структурной реорганизации национальной промышленности, когда государству необходимо защитить те профессиональные категории занятых, которые нуждаются в переквалификации в связи с закрытием или банкротством национальных предприятий.

Основными аргументами, выдвигаемыми противниками протекционизма, являются следующие:

1) протекционизму присуща определенная нелогичность: ставя целью достижение положительного сальдо торгового баланса, протекционизм сдерживает импортные операции. Это вызывает аналогичную реакцию международных партнеров, в результате чего сворачиваются объемы экспортных операций и ситуация приводит не к положительному сальдо, а к разбалансированности торгового баланса;

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

3) протекционизм обладает определенным мультиплицирующим эффектом: технологическая взаимосвязь между отраслями ведет к тому, что если для одних отраслей технологической цепочки введена протекционистская защита, то ее потребуют также и технологически связанные с ними отрасли;

4) протекционизм наносит ущерб экономическим интересам потребителей: отечественный потребитель дороже платит как за импортный, облагаемый таможенной пошлиной товар, так и за товары национальной промышленности;

5) в условиях протекционизма национальная экономика не может глубоко использовать преимущества международной специализации, поскольку более дешевые импортные товары не могут попасть в страну в связи с вводимыми ограничениями.

3.2. Тарифные методы регулирования внешней торговли

Несмотря на то, что свободная торговля приводит к возрастанию экономического благосостояния всех стран – как экспортеров, так и импортеров, на практике международная торговля нигде и никогда не развивалась действительно без вмешательства государства. Оно всегда было вынуждено регулировать сферу внешней торговли с помощью разнообразных методов, ведущим из которых является таможенный тариф. Необходимость государственного регулирования внешней торговли определяется тесной и неоднозначной взаимосвязью мировых и внутринациональных экономических процессов.

Инструменты, используемые государством для регулирования внешней торговли, можно разделить на тарифные (основанные на использовании таможенного тарифа) и нетарифные (квоты, лицензии, субсидии, демпинг и т.д.).

С точки зрения внешнеэкономической практики таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Таможенные пошлины классифицируются по определенным признакам.

По способу взимания:

◆ адвалорные – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости). Таможенная стоимость складывается из цены экспортера плюс все внутренние налоги на данный импортный товар. Обычно это акцизы, налог на добавленную стоимость;

◆ специфические – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1 т);

◆ комбинированные – сочетают оба названных вида таможенного обложения.

Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебаний цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета. Слабой стороной таких пошлин является необходимость таможенной оценки стоимости товара, которая может колебаться в зависимости от многих факторов, таких как обменный курс валюты, уровень инфляции, уровень внутреннего налогообложения.

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, поскольку просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют надежды для злоупотреблений таможенных органов. Однако уровень таможенной защиты внутреннего рынка сильно зависит от колебания цены товара. Например, когда импортные цены возрастают, уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но, с другой стороны, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

По объекту обложения:

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

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

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

По характеру:

◆ сезонные – пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной;

◆ антидемпинговые – пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным

производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров;

◆ компенсационные – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, наносящие ущерб производителям аналогичной продукции импортирующей страны.

По типам ставок:

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

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

По способу вычисления:

◆ номинальные – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе;

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

По происхождению:

◆ автономные – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти в отношении товаров тех стран, которые не связаны с данной страной межгосударственными или международными соглашениями;

◆ конвенционные – договорные пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, например на основе генерального соглашения о тарифах и торговле (в рамках ВТО) или в рамках соглашений о таможенном союзе;

◆ преференциальные – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель подобных пошлин – поддержать экономическое развитие данных стран путем содействия экспорту. Виды таможенных пошлин сгруппированы в таблице 2.

Таблица 2

Виды таможенных пошлин

Классификационный признак	Вид		
	По способу взимания	Специфические	Адвалорные
По объекту обложения	Импортные	Экспортные	Транзитные
По характеру	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
По происхождению	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
По типам ставок	Постоянные	Переменные	
По способу вычисления	Номинальные	Эффективные	

Эффективная таможенная защита определяется одноименной ставкой таможенной пошлины, определяемой по следующей формуле:

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

где T_e – эффективный уровень таможенной защиты;

T_n – номинальная ставка тарифа на конечную продукцию;

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

A – доля стоимости импортируемых компонентов в стоимости конечного продукта.

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

3.3. Нетарифные методы регулирования внешней торговли

Наряду с тарифными методами государства используют нетарифные методы торговой политики – количественные, скрытые и финансовые.

Количественные ограничения – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Основными видами нетарифных торговых ограничений являются антидемпинговые меры, экспортно-импортные квоты, лицензирование, добровольные экспортные ограничения (ДЭО). Введение антидемпинговой пошлины должно быть обосновано протоколом специальной комиссии по установлению факта демпинга и определению ущерба от него, который грозит отечественным производителям. Однако отечественные производители импортозамещающей продукции стремятся создавать искусственные ситуации видимости демпинга в условиях, когда низкие цены импортных товаров объясняются более низким уровнем издержек иностранных конкурентов, а не демпинговой политикой.

Экспортно-импортные квоты – наиболее распространенный вид нетарифных торговых ограничений. Квотирование – ограничение в количественном стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу или вывозу из страны. В связи с этим различают импортные квоты и экспортные квоты.

Наиболее известным нетарифным торговым барьером являются импортные квоты, т.е. количественные ограничения импорта, допускаемого в страну ежегодно. Так или иначе, правительство выдает ограниченное число лицензий на легальный импорт определенного количества товаров и запрещает импортировать без лицензии. Поскольку количество лицензированного импорта меньше, чем количество товара, которое люди были бы готовы приобрести, если бы импорт не ограничивался, квоты не только приводят к снижению импорта, но и поднимают внутреннюю цену товара выше мировой, которой владелец лицензии покупает этот товар за рубежом. Существуют несколько причин, по которым правительство предпочитает ограничивать импорт с помощью квот, а не тарифов, во-первых, это гарантии того, что не произойдет дальнейшего роста конкуренции и расходов на импорт. Квоты гарантируют, что количество импорта будет строго ограничено. Если, например, растущая иностранная конкуренция снижает мировую цену на импортный товар, квота просто ускоряет снижение общего объема затрат на импорт.

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

Добровольное ограничение экспорта – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной и даже местной власти. По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. К их числу относятся: технические барьеры – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм и многое другое.

Внутренние налоги и сборы – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Политика государственных закупок – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности.

К финансовым методам торговой политики относятся субсидирование правительством национальных экспортеров в целях стимулирования экспорта, экспортное кредитование, демпинг.

В число нетарифных средств регулирования входят неэкономические методы регулирования, в том числе: торговые договоры и соглашения, которые заключаются между правительствами, а также режимы: режим наибольшего благоприятствования, национальный режим.

4. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ИХ ЭВОЛЮЦИЯ

4.1. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ

4.2. Концепция внешней торговли Хекшера-Олина-Самуэльсона

4.3. Новейшие альтернативные теории международной торговли

4.1. Теории абсолютных и сравнительных преимуществ

Многовековая история международной торговли опирается на вполне осязаемую выгоду, приносимую участвующим в ней странам. Представление о том, что лежит в основе этой выгоды и чем определяются направления внешнеторговых потоков, нашло отражение в эволюции теорий международной торговли. Впервые попытка определить смысл внешней торговли, сформулировать ее цели была сделана на стадии перехода феодализма к капитализму – XV-XVIII вв. – в экономическом учении меркантилистов.

Меркантилисты (Томас Мун, Чарльз Давенант, Жан Батист Кольбер, Уильям Петти) придерживались статического взгляда на мир, который, с их точки зрения, располагал лишь ограниченным количеством богатств. Поэтому богатство одной страны могло увеличиться только за счет обнищания другой. Экономическая система, в соответствии со взглядами меркантилистов, состояла из трех секторов: производство, сельское хозяйство и иностранные колонии.

Ассоциируя богатство страны с количеством золота и серебра, которыми она располагает, меркантилистская школа внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций государство должно:

- поддерживать положительный платежный баланс – вывозить товаров больше, чем ввозить, что позволяет увеличить приток золота, производство и занятость;
- регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с помощью тарифов, квот и других инструментов;
- запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный ввоз сырья, которое не добывается в стране, что позволит

аккумулировать золото и держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;

- запретить всякую торговлю колоний с другими странами, кроме метрополии, а также производство готовых товаров. Таким образом, колонии превращались исключительно в поставщиков сырья метрополиям.

Школа меркантилизма просуществовала в течение 150 лет и внесла свой вклад в теорию международной торговли:

а) впервые была подчеркнута значимость внешней торговли для экономического роста стран;

б) впервые был описан платежный баланс;

в) дала толчок к развитию классической школы в мировой экономике.

В то же время взгляды меркантилистов имели ограниченный характер, заключающийся в том, что обогащение одной нации они видели только за счет обнищания другой, а достигали этого с помощью протекционистской политики.

Иного взгляда придерживались представители классической школы. Основой развития МРТ являются теории абсолютных преимуществ А. Смита и сравнительных преимуществ Д. Рикардо. Так как международная торговля возникает на основе МРТ, то данные теории применимы и к ее обоснованию.

В соответствии с воззрениями А. Смита:

- правительствам следует не вмешиваться во внешнюю торговлю, поддерживать режим открытых рынков и свободы торговли;

- нации, так же, как и частные лица, должны специализироваться на производстве тех товаров, в производстве которых у них есть преимущества, и торговать ими в обмен на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие нации;

- внешняя торговля стимулирует развитие производительности труда путем расширения рынка за пределы национальных границ;

- экспорт является положительным фактором для экономики страны, т.к. обеспечивает сбыт излишка продуктов, которые не могут быть проданы на внутреннем рынке;

- субсидии на экспорт являются налогом с населения: они ведут к повышению внутренних цен и должны быть отменены.

Содержание теории абсолютных преимуществ состоит в том, что страны экспортируют те товары, которые они производят с наименьшими издержками, и импортируют те товары, которые производятся с наименьшими издержками другими странами.

Пример. Допустим, что производители в Германии и Мексике выпускают только два товара – оборудование и сырье. В Германии для производства единицы оборудования требуется 1, а на производство единицы сырья – 3 рабочих дня. В Мексике на производство единицы оборудования требуется 4, а на единицу сырья – 2 рабочих дня (таблица 3).

Германия имеет абсолютное преимущество в производстве оборудования, т.к. 1 раб. день < 4 раб. дней. Мексиканские производители имеют абсолютное преимущество в производстве сырья, т.к. 2 раб. дня < 3 раб. дней.

Затраты труда на производство единицы товара (рабочих дней)

Товар	Германия	Мексика
Единица оборудования	1 рабочий день	4 рабочих дня
Единица сырья	3 рабочих дня	2 рабочих дня

Аксиома: если стране А требуется меньше часов для производства товара Х, чем стране Б, то страна А имеет абсолютное преимущество перед страной Б в производстве этого товара и ей выгодно экспортировать этот товар в страну Б.

Из теории А. Смита вытекало, что факторы производства обладают абсолютной мобильностью внутри страны и перемещаются в те регионы, где они получают наибольшее абсолютное преимущество. Однако через некоторое время преимущество одних регионов перед другими может исчезнуть, следовательно, прекратится и торговля.

В концепции великого экономиста принципы целесообразного поведения хозяйствующего субъекта, руководствующегося «здравым смыслом», перенесены на внешнеторговую сферу: приобретая товар за рубежом по более низкой цене, чем в своей стране, предприниматель ориентируется на изготовление того товара, который вследствие определенных преимуществ дешевле производить дома. При такой ситуации роль государства в международном торговом обмене сведена до минимума. Таким образом, разделение труда и специализация стран на товарах, в производстве которых они обладают абсолютными преимуществами, с последующим экспортом после покрытия внутренних потребностей в обмен на другие продукты, обладающие меньшими издержками в других национальных хозяйствах, позволяет сократить затраты в торгующих между собой государствах за счет экономии ресурсов.

Развивая концепцию А. Смита, английский экономист Д. Рикардо показал, что абсолютные преимущества являются частным случаем более общей модели, которая получила наименование теории сравнительного преимущества.

Согласно идеям продолжателя классической линии А. Смита, у отдельно взятой страны всегда найдется товар, изготовление которого более эффективно, чем производство остальных при существующем среднемировом уровне издержек, т.е. сравнительное преимущество возникает при наименьших издержках при выпуске данного изделия.

Для достижения корректности при теоретическом описании конкретных случаев товарообмена Д. Рикардо считал необходимым соблюдение ряда условий, важнейшими из которых являются: отсутствие международной мобильности рабочей силы, игнорирование дополнительных (транспортных и

др.) расходов и изменений в издержках, вызванных техническими нововведениями.

Важный вклад в концепцию Д. Рикардо был внесен также английским философом, социологом и экономистом Дж. Стюартом Миллем, который доказал, что цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что стоимость экспорта дает стране возможность оплачивать совокупный импорт.

Однако Д. Рикардо развил теорию абсолютных преимуществ и показал, что торговля выгодна каждой стране, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров.

Д. Рикардо сформулировал теорию сравнительных преимуществ, введя понятие альтернативной цены.

Альтернативная цена – это отношение рабочего времени, необходимого для производства единицы одного товара, к рабочему времени, необходимому для производства единицы другого товара.

Пример. Допустим, что производство 25 м сукна в Англии требует труда 100 рабочих в течение года. На данное количество сукна Англия потратит 50 л португальского вина, собственное производство которого потребовало бы труда 120 рабочих в течение года. На производство тех же количеств сукна и вина Португалия затрачивает труд соответственно 90 и 80 человек в течение года.

Таблица 4

Затраты труда на производство товара (количество человек)

Товар	Англия	Португалия
Сукно, 25 м	100 человек	90 человек
Вино, 50 л	120 человек	80 человек

Абсолютные издержки в Англии выше, чем в Португалии, и по сукну, и по вину. Однако сравнительные издержки Португалии по сукну больше, чем Англии. Они определяются отношением абсолютных издержек на производство единицы сукна к абсолютным издержкам на производство единицы вина. В Португалии они составляют $90/25 - 80/50 = 9/4 = 2,25$.

В Англии же сравнительные издержки по сукну относительно меньше и составляют $100/25 - 120/50 = 5/3 = 1,666$.

Следовательно, Англии выгодно экспортировать сукно в Португалию, закупая там вино.

Точно так же сравнительные издержки по вину составляют $4/9 = 0,4$ в Португалии и $3/5 = 0,6$ в Англии.

Таким образом, необходимым условием существования международной торговли выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам

Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Теория сравнительных преимуществ разъясняет, что если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство одной из них абсолютно более эффективным, чем другой.

Теория сравнительных преимуществ имела определенные недостатки, способствовавшие в дальнейшем ее отмиранию. Среди них:

- 1) эта теория исходит из наличия лишь двух стран и двух товаров;
- 2) подразумевает господство свободной торговли;
- 3) исходит из постоянных затрат производства;
- 4) предполагает отсутствие транспортных затрат;
- 5) не учитывает действие НТР, технических изменений;
- 6) исходит из наличия полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

Тем не менее, значение этой теории трудно переоценить: именно она впервые описала баланс совокупного спроса и предложения, доказала, что страна получает выигрыш от торговли, не нанося ущерб другим странам, а изыскивая возможности развития торговли внутри страны и отказавшись от введения торговых барьеров. Кроме того, именно теория сравнительных преимуществ подвела научную основу под развитие дальнейших теорий.

4.2. Концепция внешней торговли Хекшера-Олина-Самуэльсона

Исследование многообразных факторов, оказывающих влияние на номенклатуру и объем международной торговли уже индустриального общества, позволило в 30-е гг. XX в. шведским ученым Э. Хекшеру и Б. Олину дополнить и уточнить ключевые положения рикардианской доктрины, сформулировав концепцию факторов производства, математический аппарат для которой был позднее разработан американским экономистом П. Самуэльсоном.

Необходимость поиска новой теоретической модели диктовалась тем обстоятельством, что идеи Д. Рикардо основывались на предположении о константной (постоянной) величине издержек производства в каждой стране. Однако на практике вместе с ростом производства и диверсификацией товарной номенклатуры происходило увеличение предельных издержек, что привело шведских экономистов к выводу о необходимости введения в модель условия возрастания издержек замещения.

Таким образом, суть концепции Хекшера-Олина нашла выражение в принципе выравнивания цен на факторы производства, который определяет, что национальные производственные различия обусловлены неодинаковой обеспеченностью хозяйств факторами производства, а также различной внутренней потребностью в тех или иных товарах. Другими словами, в

международной торговле наблюдается тенденция, согласно которой страна специализируется на экспорте товаров, обеспеченных в избытке необходимыми для их изготовления факторами производства. Тогда это же государство будет импортировать товары, имеющие относительно дефицитное факторное обеспечение с точки зрения возможностей национального хозяйства.

Согласно модели Хекшера-Олина:

- 1) торговля основана на сравнительных преимуществах стран;
- 2) причиной сравнительных преимуществ является различие в наделенности стран факторами производства.

Разница в относительных ценах на товары в различных странах, а следовательно, и торговля между ними объясняются различной наделенностью факторами производства.

Таким образом, теорию Хекшера-Олина можно сформулировать следующим образом: каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Рассмотренная модель оказалась наиболее пригодной для объяснения процессов развития торговли между метрополиями и колониями, когда первые выступали как индустриально развитые страны, а вторые играли роль аграрно-сырьевых придатков.

Например, Япония существенно зависит от импорта «первичного сырья» (продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и добывающей промышленности), поскольку не может сама производить их в количестве, достаточном для удовлетворения высокого спроса, соответствующего уровню жизни в этой стране. Оплатить этот импорт Японии помогает особое преимущество в экспорте технически емкой продукции, производимой с использованием избыточного в этой стране фактора – научного персонала.

Общей слабой стороной всех классических теорий является то, что для того чтобы они подтверждались практикой, необходимо соблюдение многочисленных ограничений и допущений. Поэтому экономисты XX века осуществляют поиск новых теорий, объясняющих различные аспекты международной торговли (м.т.), основываясь на классических теориях, развивая или опровергая их.

Парадокс Леонтьева.

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в исследовании американского экономиста В. Леонтьева под названием «парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера-Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемок и менее капиталоемок.

Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению, она всегда характеризовалась избытком

капитала и, в соответствии с теорией Хекшера-Олина, следовало, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары.

В последние годы открытие Леонтьева получило широкий резонанс.

Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя «парадокс Леонтьева». В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию. К числу новых обстоятельств можно отнести следующие:

- неоднородность факторов производства, в первую очередь рабочей силы, различающейся по уровню квалификации. Согласно этому обстоятельству избыток в стране значительного количества высокоорганизованной и неквалифицированной рабочей силы ведет к экспорту сложных изделий. В то время как преобладание неквалифицированного труда в структуре занятого населения склоняет экономику страны к производству и экспорту продукции, не требующей высокого уровня квалификации;

- значительную роль природных ресурсов, которые могут быть задействованы в производстве только вкуче с большими объемами капитала (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в известной степени объясняет, почему экспорт из развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах не является относительно избыточным фактором производства;

- влияние на международную специализацию внешнеторговой политики государств. Государство может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

4.3. Новейшие альтернативные теории международной торговли

Развитие теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо пошло по нескольким направлениям: наиболее популярной стала теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина, обосновавшая необходимость определять сравнительное преимущество при внешней торговле, исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи. Эти теории относятся к группе новейших теорий неоклассической школы (рисунок 1).

Современные концепции международной торговли можно разделить на два основных типа. Сторонники модели Хекшера-Олина стремятся к ее уточнению путем включения таких новых факторов, как технические нововведения или квалификация рабочей силы (И. Кравис, Д. Кисинг).

Противники рассмотренной концепции переносят внимание на внутрифирменную составляющую, которая занимает преобладающее место во внешнеторговых операциях. Так, американский экономист С. Линдер объясняет расширение торгового обмена между развитыми странами именно близостью структуры потребления импортирующей страны к аналогичной системе потребления государства – места базирования головной компании.

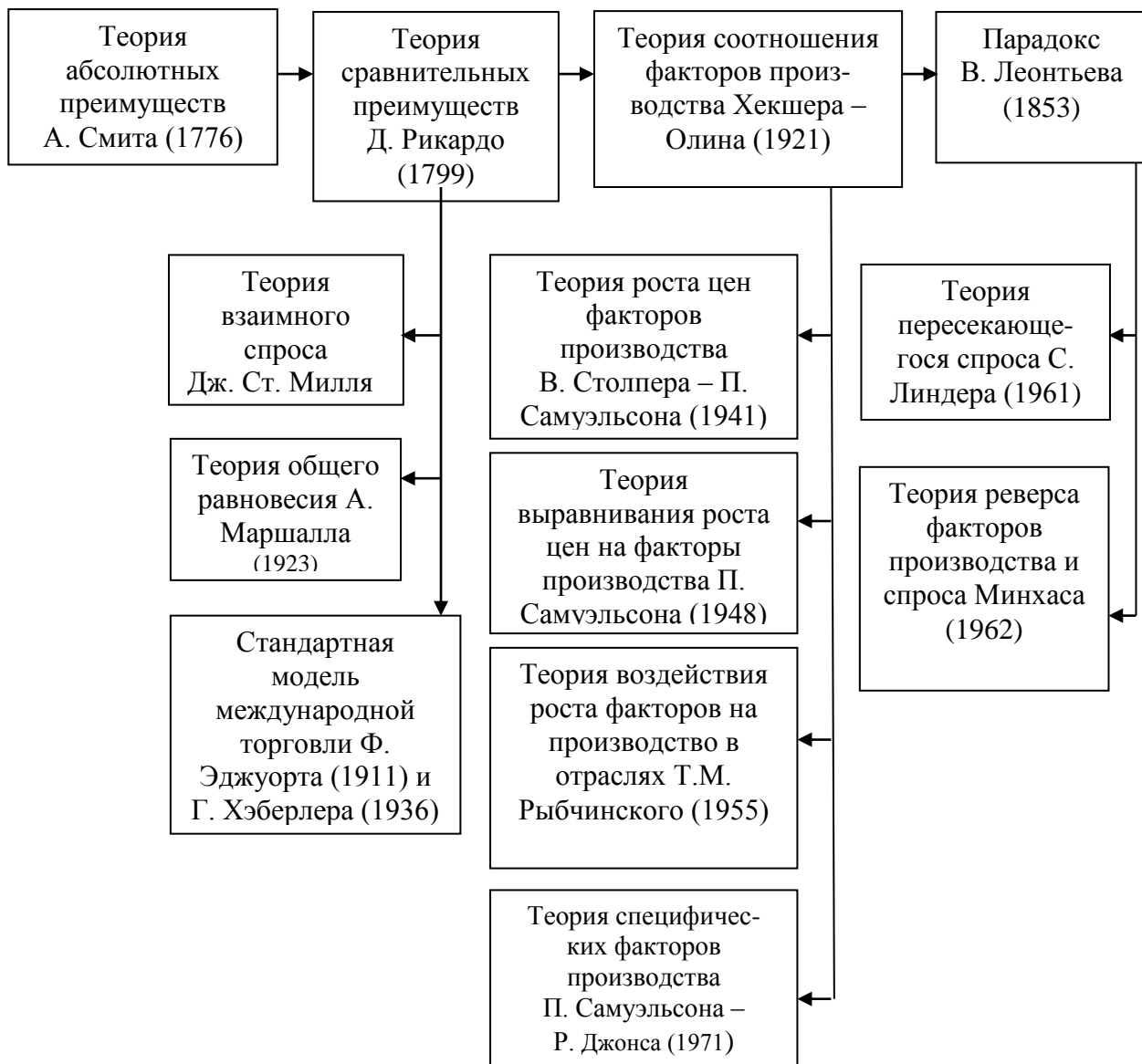


Рисунок 1. Теории международной торговли

Авторы другой распространенной теории международной торговли, а именно концепции цикла жизни продукта, также американцы Ч. Киндельбергер, Р. Верной, Л. Уэлс, выделяют основные стадии товарной экспансии развитой страны. Сначала выпущенным продуктом насыщаются национальные рынки близких по уровню развития экономических партнеров, затем происходит вытеснение данного товара на рынки развивающихся государств, которые в свою очередь после освоения его производства начинают поставлять свою продукцию по более низким ценам обратно в развитую страну – инициатор описанного цикла.

Попытку совместить модель Хекшера-Олина с теорией внешнеторговой деятельности компании предпринял известный исследователь из США М. Портер, по мнению которого развитие современной внешней торговли зависит от факторных условий, спроса, обслуживающих отраслей, стратегии фирмы и конкурентной среды. Все они выступают элементами системы, оказывая друг

на друга взаимное влияние с учетом политики правительства и случайных (форс-мажорных) событий.

На современном этапе неоклассическая школа сосуществует с неотехнологической, получившей развитие с середины XX века на основе НТР. Возникшие на основе НТР теории м.т. полностью отвергали базовые понятия классических теорий и предлагали иные подходы к объяснению м.т.

Неотехнологическая школа связывает основные преимущества с монопольной позицией фирмы (и страны) – новатора. Отсюда и новая оптимальная стратегия для отдельных фирм: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим, но что больше пока никто выпускать не может.

Изменилось и отношение к государству: экономисты неотехнологического направления считают, что государство может и должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров и не мешать свертыванию производства других, устаревших.

К неотехнологическим относятся следующие теории:

- 1) теория технологического разрыва М. Познера (1961 г.);
- 2) теория эффекта масштаба Кэмпбелла (1964 г.) и несовершенной конкуренции П. Кругмана (1979 г.);
- 3) теория жизненного цикла товара Р. Вернона (1966 г.);
- 4) теория внутриотраслевой торговли Б. Баласса (1967 г.);
- 5) теория конкурентного преимущества нации М. Портера (1986 г.).

Одной из современных теорий международной торговли является концепция «технологического разрыва» (Г. Хафбауэр, Р. Вернон – США). При анализе внутриотраслевого обмена странами со сходной экономической структурой авторы этой концепции заостряют внимание на временном разрыве в производстве и экспорте одних и тех же изделий в различных странах. Специализация при таком подходе определяется последовательностью начала производства изделий в разных странах с использованием тех факторов производства, которые позволяют в условиях их одновременного выхода на мировой рынок занимать прочные позиции. Страна, освоившая производство нового продукта, имеет сравнительные преимущества над другими, вследствие монополии на рынке данного товара, и обеспечивает удовлетворение как внутреннего потребления, так и внешнего спроса.

Появление нового продукта в той или иной стране объясняется различиями в научно-техническом потенциале, уровне квалификации рабочей силы (в том числе и величине заработной платы), в степени восприятия производственным аппаратом достижений научно-технического прогресса. С середины 60-х гг. экономисты западных стран (Р. Верной, Дж. Кравис, Л. Уэлс и др.) активно развивают теорию «жизненного цикла продукта». Эта теория объясняет развитие мировой торговли готовой продукцией на основе этапов ее жизни на рынке. Движение на рынке нового продукта проходит несколько фаз: появление, рост спроса, его насыщение, спад. Переход продукта из одной стадии в другую создает новые возможности для размещения производства в разных странах с разной степенью обеспеченности необходимыми условиями

производства, так как меняется характер производства, требуемый уровень квалификации рабочей силы и т.п.

На первом этапе, когда продукт производится небольшими сериями, важнейшими факторами являются научные кадры и инженеры. В период роста производство продукта становится все более массовым, появляются имитирующие изделия в других странах, распространяются ноу-хау. На этой фазе производство продукта начинает перемещаться в менее развитые в научно-техническом отношении страны.

На третьей фазе цикла увеличивается число конкурирующие изделий, поддержание спроса осуществляется за счет снижения цен. На первый план выходит проблема снижения издержек производства. В результате появляется тенденция перемещения производства данного продукта в те страны, где издержки его производства ниже. Удовлетворение спроса на данный продукт в развитых странах идет за счет его импорта из стран с низкими издержками производства. В стране же родоначальнице этого продукта происходит совершенствование технологии изделия или же взамен создается относительно новый продукт. Теория «жизненного цикла продукта», отражая определенные реальности развития производства многих продуктов, не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Существует немало товаров (например, товары с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, предоставляющие значительные возможности для дифференциации по качеству, с узким кругом потенциальных потребителей), которые не вписываются в теорию «жизненного цикла продукта».

Эффект масштабности производства. Некоторые экономисты раскрывают механизм международной торговли, используя эффект масштабности производства. Сторонниками такого подхода наряду с Б. Олином, активно формировавшим эту теорию, являются Р. Дризе, П. Кругман, Г. Хафбауэр и др. Суть этой теории в том, что страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгодность которых определяется экономией в крупномасштабном производстве. Международная торговля позволяет расширять рынок сбыта, формировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. Страна с небольшим внутренним рынком производства будет концентрироваться на выпуске продукции, не требующей особых преимуществ в масштабе, т.е. уникальной продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие продажные цены.

Теория эффекта масштабности производства также не является универсальной, поскольку рассматривает лишь часть номенклатуры внешней торговли. К тому же реализация эффекта масштаба производства связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, превращающихся в монополистов. Соответственно, меняется структура рынков и механизм их функционирования. Они становятся олигополистическими со свойственной им монополистической конкуренцией, что мешает развитию международной

торговли на принципах либерализации международных экономических отношений.

Наиболее значительными в 90-е годы были исследования М. Портера, которому удалось в своей теории конкурентных преимуществ нации примирить взгляды классических и неоклассических экономистов со взглядами представителей неотехнологической школы. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций».

Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется взаимодействием и взаимосвязью четырех основных компонентов (детерминант конкурентного преимущества):

- факторные условия, т.е. те конкретные факторы производства, которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли;
- условия спроса на товары и услуги, т.е. каков спрос на внутреннем рынке на продукцию и услуги, предлагаемые отраслью;
- стратегия фирм данной страны, их структура и соперничество, т.е. каковы условия в стране, определяющие то, как создаются и управляются фирмы и каков характер конкуренции на внутреннем рынке;
- характер родственных и поддерживающих отраслей, имеющих в стране, т.е. наличие или отсутствие в стране родственных или поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке.

Перечисленные детерминанты образуют национальный «ромб», представляющий собой систему, компоненты которой взаимно усиливают друг друга.

В эту систему также включаются случайные события и действия правительства, которые могут либо усиливать, либо ослаблять конкурентное преимущество страны.

Теория «внешнеторгового мультипликатора». В соответствии с этой теорией эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями. Он может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента – мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. Затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Однако не всегда наращивание экспорта приводит к благоприятному результату. Как показал американский экономист, расширение экспорта сырья для стран, экономический рост которых связан в основном с этим ресурсом, может привести к ухудшению условий торговли и снижению благосостояния нации. Быстрое наращивание экспорта сырья приводит к такому падению мировых цен на этот продукт, которое перекрывает положительный эффект от экономического роста.

Особое внимание следует обратить на последствия развития внешней торговли для экономики страны при изменяющемся предложении факторов производства. В долгосрочном периоде предложение факторов производства не остается постоянным: увеличивается накопленный капитал, вовлекаются в оборот новые месторождения полезных ископаемых, новые земли.

Теорема Рыбчинского. Последствия неравномерного роста факторов производства приводят к тому, что преобладающий рост одного из них повышает удельный вес сектора, где он постоянно используется. При неизменных мировых ценах это приводит также к сокращению производства товаров в остальных секторах экономики. Это происходит потому, что всякий раз сектор, где наиболее интенсивно используется более дешевый фактор производства, «уводит» у другого все мобильные факторы производства. Указав на эту закономерность, английский экономист Т. Рыбчинский (в 1955 г.) сформулировал свою теорему: при неизменных ценах и наличии в экономике только двух секторов рост одного из факторов производства ведет к росту выпуска того товара, для производства которого этот фактор используется более интенсивно, и сокращению выпуска товаров в другом секторе.

Из теоремы Т. Рыбчинского вытекает, что разработка новых месторождений, например нефти и газа, может затормозить развитие других отраслей, в частности обрабатывающей промышленности. И наоборот, активные капиталовложения и рост квалификации рабочей силы в быстрорастущей экономике с развитой внешней торговлей могут привести к сокращению добычи сырья и обусловить рост зависимости от его импорта.

5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

5.1. Сущность и формы международного движения капитала

5.2. Регулирование международного движения предпринимательского капитала

5.1. Сущность и формы международного движения капитала

Капитал является одним из факторов производства. Иными словами, это один из видов ресурсов, которые необходимо затратить для производства товара.

По источникам происхождения капитал, осуществляющий международное движение, можно подразделить на *официальный и частный*.

Официальный капитал представляет собой средства государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. К этой категории относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которая предоставляется одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным считается также капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации

от лица своих членов (кредиты МВФ, расходы ООН на поддержание мира и т.п.). Решения о международном движении такого капитала принимаются правительством и парламентом.

Частный капитал – это средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению руководящих органов этих организаций. Однако эти решения должны соответствовать тем законодательным нормам о международном движении капитала, которые устанавливают государственные регулирующие органы страны, из которой вывозится капитал, а также принимающей страны.

Движение капитала по своей сути отличается от движения товаров.

Внешняя торговля имеет целью извлечение прибыли от факта продажи товара за рубеж. Международное движение капитала предполагает помещение капитала за рубежом с целью его функционирования там и извлечения прибыли или получения дохода в форме процента. Инвестиции считаются международными, если инвестируемый капитал пересекает государственную границу. Международное движение капитала представляет собой финансовую операцию, обычно оно предполагает движение финансовых потоков между различными коммерческими фирмами или государственными организациями, связанное с пересечением государственных границ. Однако бывают случаи, когда машины и оборудование перевозятся в другую страну в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемой или приобретаемой фирмы. Данная сделка будет рассматриваться как перемещение капитала.

Международные инвестиции могут осуществляться в двух основных формах: производительного (предпринимательского) капитала и ссудного капитала.

1. Производительный (предпринимательский) капитал. Это капитал, вложенный непосредственно в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского чаще всего используется частный капитал, но и государство может вкладывать средства за рубежом.

Можно выделить следующие основные причины зарубежных инвестиций предпринимательского капитала:

1. Стремление разместить капитал там, где он будет приносить максимальную прибыль.

Перемещение предпринимательского капитала за рубеж может быть обусловлено тем, что производство товаров на месте оказывается более дешевым способом обслуживания иностранного рынка из-за экономии на транспортных расходах. Страна, принимающая иностранный капитал, может быть местом наиболее дешевого производства тех или иных товаров с целью их поставки на мировой рынок. Например, компания «Форд» не производит в настоящее время на территории США ни одного автомобиля. Основное производство этой компании переместилось из американского города Детройта в азиатские и арабские страны. Компания «Истмен Кодак» также переместила производство фотоаппаратов с территории США в азиатские и арабские

страны, т.к. там имеется дешевая рабочая сила и близость рынков сбыта продукции.

Для продажи технически сложных товаров в настоящее время большое значение имеет наличие послепродажного консультационного и технического обслуживания. Но нередко иметь собственное производство такого товара в стране выгоднее, чем организовывать там чисто сбытовую инфраструктуру или пользоваться услугами посредников. Если речь идет о продаже услуг, то зарубежные инвестиции будут связаны со спецификой данного товара, так как продать услугу покупателю – это оказать ее на месте.

2. Стремление сократить уровень налогообложения. При прочих равных издержках фирмы стремятся разместить свои производства в странах с минимальными ставками налогообложения.

Фирмы также используют механизм «трансфертных цен» (т.е. внутрифирменных цен) для того, чтобы переместить свои объявляемые прибыли в страны с льготным налогообложением. С этой целью корпорация может установить заниженные цены на услуги или комплектующие изделия, поставляемые филиалу, который находится в стране с более льготным налоговым режимом, чем тот, из которого идут поставки. В результате наибольшая сумма прибыли формируется по отчетам в странах, где сумма налогов будет меньше. Таким образом, сокращается общая сумма налогов, уплачиваемых корпорацией в целом.

Производительный капитал подразделяется на прямые инвестиции и портфельные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции – это либо создание собственного предприятия за границей, либо покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия.

Портфельные инвестиции – это покупка акций предприятия в объеме, который не предоставляет права участвовать в управлении данной компанией.

В настоящее время акции многих компаний в значительной мере распылены, и, как правило, контрольный пакет составляет менее 50% акций предприятия. Бывает, что владение даже 5% акций предоставляет владельцу право решающего голоса в управлении, так как остальные владельцы имеют гораздо меньшие пакеты акций.

В связи с этим, для удобства статистического сбора данных в Европе к прямым инвестициям относят такие, которые составляют 25 и более процентов в уставном капитале. Если эта доля менее 25 процентов, то инвестиции считаются портфельными. В США прямыми считаются инвестиции с долей 10 и более процентов в уставном капитале предприятия. Если доля инвестиций составляет менее 10 процентов, то они относятся к портфельным. Производя прямые зарубежные инвестиции, компания, по существу, создает зарубежный филиал. Такой филиал может иметь различные организационные формы. Это может быть дочерняя компания, ассоциированная компания, отделение.

Дочерняя компания регистрируется за рубежом как самостоятельное юридическое лицо, имеет собственный баланс доходов и расходов. Однако родительская компания осуществляет над ней контроль, так как обладает

контрольным пакетом акций дочерней компании или же 100% ее капитала. Дочерняя компания нередко получает доступ к управленческим навыкам, секретам технологии, право использовать торговую марку родительской компании. Но, вместе с тем, ее деятельность на рынках сбыта регулируется дочерней компанией. *Ассоциированная компания* отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием родительской фирмы, так как родительской фирме принадлежит пакет акций менее контрольного.

Отделение компании за рубежом не является самостоятельной компанией, у него нет собственного баланса, оно полностью принадлежит родительской компании, действует только под ее руководством. По существу, клиент, имеющий дело с отделением какой-либо компании, имеет дело с родительской компанией, которая несет всю ответственность за деятельность своего отделения.

2. *Ссудный капитал*. Формой международного движения ссудного капитала является международный кредит, то есть денежный капитал, отдаваемый собственником в ссуду, приносящий процент и обслуживающий кругооборот функционирующего капитала. Его основные принципы:

1. Возвратность (иначе это было бы субсидирование);
2. Срочность – ссуду необходимо вернуть в оговоренный срок;
3. Платность, то есть выплата процентов за пользование кредитом.

Величина процента может дифференцироваться в зависимости от условий кредитного соглашения.

В международных масштабах в качестве ссудного используется как официальный, так и частный капитал. В качестве кредиторов и должников могут выступать частные предприниматели, банки, государства, предоставляющие займы другим странам, международные организации.

В зависимости от главных признаков, характеризующих отдельные стороны кредитных отношений, можно произвести несколько различных видов классификаций форм международного кредита.

1) по видам:

- товарные кредиты, предоставляемые экспортерами импортерам;
- валютные, выдаваемые банками в денежной форме.

2) по валюте займа:

- кредиты в валюте страны-должника;
- кредиты в валюте страны-кредитора;
- кредиты в валюте третьей страны;
- кредиты в международной счетной единице (СДР).

3) по срокам:

- сверхсрочные – суточные, недельные, до трех месяцев;
- краткосрочные – до одного года;
- среднесрочные – от одного года до пяти лет;
- долгосрочные – свыше пяти лет.

4) по обеспеченности:

- обеспеченные (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью и др.);

- бланковые – под обязательства должника (простой вексель).
- 5) по форме предоставления кредита:
 - наличные, зачисляемые на счет и в распоряжение должника;
 - в безналичной форме (переводные векселя, депозитные сертификаты и др.).

5.2. Особенности прямых зарубежных инвестиций. Регулирование международного движения предпринимательского капитала

Иностранные инвестиции регулируются как в национальном, так и в международном масштабе, и способы их регулирования можно подразделить на два уровня: национально-правовой и международно-правовой. Национально-правовое регулирование основано, прежде всего, на использовании в каждой стране норм и институтов традиционных отраслей права (административное, гражданское и др.). Но, в связи с интенсивным развитием международного инвестиционного процесса, сегодня во многих странах имеется специальное законодательство в виде инвестиционных законов и кодексов. Основу такого законодательства составляют условия инвестирования, а также правовые гарантии для иностранных инвесторов в принимающей стране. В рамках этих гарантий происходит учет взаимных интересов принимающей страны и иностранного инвестора.

В большинстве развитых стран законодательство включает положения, которые предоставляют иностранным инвесторам (юридическим и физическим лицам) национальный режим принимающей страны, т.е. закрепляется отсутствие дискриминации иностранных инвесторов по сравнению с местными.

Однако законодательство, как правило, вводит определенные ограничения исходя из необходимости обеспечения национальной безопасности. По этой причине многие страны закрепили в своих законах определенные отрасли исключительно или предпочтительно за национальным капиталом.

С другой стороны, если государство заинтересовано в привлечении иностранного капитала, то законодательство учитывает, что для инвесторов зарубежные инвестиции связаны с повышенными политическими и коммерческими рисками, дополнительными затратами на транспорт, связь и т.п. Чтобы компенсировать эти факторы, национальное законодательство ряда стран предусматривает дополнительные льготы и привилегии для иностранного капитала в налогообложении, взимании таможенных пошлин с ввозимого оборудования, сырья и материалов, которые отсутствуют на внутреннем рынке, и т.п.

Международно-правовой режим включает в себя специальные межгосударственные соглашения по поводу регулирования отношений, возникающих в связи с прямыми инвестициями частного капитала. Международно-правовой режим может действовать на двусторонней и многосторонней основах.

Двусторонние международные соглашения определяют принципиальные положения о статусе иностранных инвестиций, согласно которым стороны

соглашения взаимно предоставляют национальный режим инвестициям друг друга. Кроме того, эти соглашения содержат положения о защите инвестиций и о порядке разрешения споров между иностранными инвесторами и принимающим государством.

Государства, между которыми происходит интенсивное движение предпринимательского капитала, нередко подписывают специальные соглашения об исключении двойного налогообложения прибыли предприятий. Такие соглашения исключают обложение прибыли на иностранный капитал в двух странах (стране базирования и принимающей стране) одновременно в полном размере.

Многосторонний международно-правовой режим основан на многосторонних универсальных договорах-соглашениях, заключенных в рамках международных организаций – МВФ, МБРР, ЮНКТАД и др.

В настоящее время приняты и действуют следующие многосторонние универсальные конвенции:

1. Вашингтонская конвенция 1965 г. «О разрешении инвестиционных споров между принимающими государствами и иностранными частными инвесторами». Она предусматривает разрешение этих споров в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров при Международном банке реконструкции и развития.

2. Сеульская конвенция 1985 г. о создании Международного агентства по страхованию иностранных частных инвестиций (МАСИЧИ) при МБРР.

6. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

6.1. Сущность платежного баланса

6.2. Структура платежного баланса

6.1. Сущность и структура платежного баланса

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

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

При рассмотрении данного определения возникают вопросы: «Кто является резидентом?», «Что такое экономическая сделка?». Резидентом считается физическое или юридическое лицо, проживающее в данной стране более года, независимо от его гражданства и паспортного статуса. Дипломаты и военный персонал за пределами своей страны, а также международные

организации не являются резидентами той страны, где они находятся. Экономическая сделка представляет собой любой добровольный обмен стоимости, при котором передается право собственности на товар, услугу или актив от резидента данной страны к резиденту другой страны.

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

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, то есть представляет собой двухстороннюю запись всех экономических сделок.

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

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

Принцип двойного счета предполагает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой раз как дебет. Это происходит потому, что любая сделка имеет две стороны: если вы что-либо покупаете у своего иностранного партнера, вы должны заплатить ему, а он, в свою очередь, должен затем каким-то образом использовать полученные от вас деньги – либо потратить их, либо положить на счет в банке. Приведем пример, который поможет разобраться в том, как на практике осуществляется двойной счет. Представим, что французская фирма покупает в Германии компьютер «Сименс» и выписывает чек на 6000 франков. Эта сделка отразится на дебетовом счете платежного баланса Франции. С другой стороны, фирма «Сименс», имея чек на 6000 франков, должна что-то с ним делать. Если она депонирует чек во французском банке – это отразится в кредите платежного баланса Франции. Если же «Сименс» депонирует чек в немецком банке, то вполне вероятно, эти деньги будут одолжены банком импортеру французских товаров, например вин или сыров. В любом случае первоначальная сумма окажется в графе «кредит» платежного баланса Франции.

6.2. Структура платежного баланса

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

- счет текущих операций,
- счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

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

Таблица 5

Структура платежного баланса

Кредит	Дебет
Счет текущих операций	
Экспорт товаров	Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
Экспорт услуг	Импорт услуг
Чистые доходы от инвестиций	
Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	
Чистые капитальные трансферты	
Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты	Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты
Чистые пропуски и ошибки	
Сальдо баланса официальных расчетов	

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

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

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

Однако подобная оценка состояния торгового баланса не всегда справедлива. Причиной дефицита торгового баланса может послужить благоприятный инвестиционный климат в стране (строительство железных

дорог, заводов, шахт и т.п.), вследствие чего возникает необходимость в дополнительных закупках нового импортного оборудования. В данном случае дефицит торгового баланса не свидетельствует о неблагоприятной экономической ситуации в стране.

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

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

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

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

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

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

Дефицит счета текущих операций платежного баланса может быть профинансирован:

- путем продажи части активов иностранцам, то есть за счет вложения иностранного капитала в экономику данной страны в форме прямых или портфельных инвестиций;

- с помощью зарубежных займов у иностранных банков, правительств или международных организаций;

- за счет сокращения официальных валютных резервов, хранящихся в Центральном банке.

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

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

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

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

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

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

Дополнение баланса текущих операций статьями счета операции с капиталом и финансовыми инструментами, отражавшими предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредитов, а также чистые

капитальные трансферты, позволяет получить так называемый баланс официальных расчетов.

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

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

7. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

7.1. Международные валютные отношения

7.2. Эволюция мировой валютной системы

7.3. Международные расчеты и их формы

7.1. Международные валютные отношения

Понятие валюты. Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валютные отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях и представляют собой особый вид экономических отношений. В подавляющем большинстве случаев взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности и связанные с этим международные расчеты осуществляются в денежной форме. Поэтому денежным единицам страны противостоят денежные единицы других стран. Пока национальные деньги остаются в пределах границ страны, в которой они имеют хождение, они остаются национальными денежными единицами. Когда же в силу различных обстоятельств они выходят за национальные границы, то приобретают новое качество – становятся

валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной многозначности термина *валюта*, которым обозначаются:

- денежные единицы данной страны;
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы (специальные права заимствования (СПЗ – Special Drawing Rights, европейские валютные единицы (ранее экю (ECU – European Currency Unit), а теперь евро).

Для российского гражданина понятие валюты психологически связано не с рублем, а с денежными единицами других стран, такими, как американский доллар, немецкая марка, японская иена и др. Между тем для жителей других государств рубль также является иностранной валютой.

Хотя валютные отношения вызваны к жизни прежде всего развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международным движением капитала, они обладают относительной самостоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым. В значительной степени это является результатом дальнейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубления интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, огромного увеличения объемов мировой торговли валютой, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

Валютный курс. Национальные денежные единицы приравняются друг к другу в определенных пропорциях. *Соотношение между двумя валютами* (своеобразная «цена» одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны), *которое устанавливается в законодательном порядке или складывается на рынке под влиянием спроса и предложения, называется валютным курсом.*

Курс национальной валюты может выражаться в денежной единице другой страны, том или ином наборе валют («валютной корзине») или в международных счетных единицах.

Формирование валютного курса испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Общей его основой является покупательная способность валюты, в которой отражаются средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Однако его конкретная величина зависит также от темпа инфляции, разницы в уровнях процентных ставок, состояния платежного баланса. Большое влияние на валютный курс оказывают деятельность валютных спекулянтов и валютные интервенции (вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке). В отдельные моменты резко возрастает значение такого фактора, как степень доверия к национальной и иностранной валюте. Весьма сильное воздействие нередко оказывают ожидания тех или иных изменений в экономической политике страны. В условиях переходной экономики России для формирования валютного курса

имеет значение и неодинаковая вовлеченность различных сфер народного хозяйства в мирохозяйственные связи.

Различаются номинальный и реальный валютные курсы. *Номинальный курс* – это определенная конкретная «цена» национальной валюты при обмене на иностранную, и наоборот. Публикуемые ежедневно в печати курсы валют номинальные. *Реальный валютный курс* рассчитывается умножением номинального курса на соотношение уровней цен в двух странах. Можно также рассчитать реальный валютный курс на базе средних цен в странах, являющихся основными торговыми партнерами данного государства. В этом случае реальный валютный курс будет в известной мере показателем конкурентоспособности национальных товаров по отношению к импортным.

В валютной сделке всегда участвуют, по меньшей мере, две стороны, одна из которых, как правило, банк. Поэтому банк предлагает клиенту или покупателю такой курс продажи или покупки, который позволяет банку не только покрывать расходы, связанные с куплей-продажей валюты, но и получать определенный доход. Курс, по которому банк приобретает у клиента иностранную валюту, называется *курсом покупателя*; курс, по которому банк продает валюту, – *курсом продавца*. Хотя на первый взгляд кажется естественным, что курс покупателя ниже курса продавца (и в большинстве случаев это действительно так), однако данная ситуация характерна для *прямой котировки*, т.е. для ситуации, когда 1 единица иностранной валюты выражается в определенном количестве единиц национальной валюты. При *косвенной котировке* (когда 1 единица национальной валюты выражается в определенном количестве единиц иностранной валюты) курс покупателя выше курса продавца. Косвенная котировка используется в основном в Великобритании и некоторых других странах). Обе котировки в принципе равнозначны.

Валютный курс оказывает большое воздействие на международные экономические отношения:

- позволяет производителям данной страны сравнивать издержки производства товаров с ценами мирового рынка. Тем самым он является одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности;
- непосредственно влияет на экономическое положение страны, что проявляется, в частности, в состоянии ее платежного баланса;
- влияет на перераспределение мирового валового продукта между странами.

Именно поэтому в данной сфере сталкиваются интересы различных государств и периодически возникают конфликты, что требует принятия соответствующих решений на государственном и межгосударственном уровнях, направленных на сглаживание остроты противоречий и разногласий.

В неразвитой форме обмен одной национальной денежной единицы на денежную единицу другой страны существовал несколько столетий в виде меняльного дела, однако в развитой экономике обмен валют происходит на валютных рынках. В конце XX столетия объем ежедневной торговли валютой превысил 1,2 трлн. долл. Разумеется, столь большой объем не может быть

объяснен только потребностями международной торговли и движения инвестиций. Большое значение имеет валютная спекуляция, т.е. желание заработать прибыль на правильно угаданном будущем движении валютного курса. Прибыль или убытки могут составлять сотни миллионов долларов.

Валютная система. Формирование устойчивых отношений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление исторически привели к формированию сначала национальных, а затем и мировой валютных систем. Поэтому валютную систему можно рассматривать с двух сторон: во-первых, она является объективной реальностью, которая возникает с углублением экономических связей между странами; с другой стороны, эта объективная реальность осознается и закрепляется в правовых нормах, институтах, международных соглашениях. Именно в этом смысле можно говорить о создании валютной системы как о целенаправленной деятельности.

Таким образом, *валютную систему* можно определить как *совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.*

Валютная система, как национальная, так и мировая, состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе – национальная, в мировой – резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные единицы. Весьма важна для характеристики системы степень конвертируемости валюты, т.е. степень свободы ее обмена на иностранную. По этому критерию различаются *свободно конвертируемые* (свободно используемые валюты), *частично конвертируемые* и *неконвертируемые* (замкнутые) валюты. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами. В настоящее время лишь валюты ведущих промышленно развитых стран являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Россия уже достигла конвертируемости рубля по текущим операциям, хотя сохраняются некоторые ограничения. Полная же конвертируемость рубля возможна лишь при глубокой структурной перестройке экономики страны.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту другой страны по *паритету* – определенному соотношению, устанавливаемому в законодательном порядке. Для функционирования валютной системы важен режим валютного курса. Существует два полярных режима: *фиксированный* (в ряде случаев допускающий колебания в узких рамках) и *свободно плавающий* (складывающийся под влиянием спроса и предложения), а также их различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элементы, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходимый элемент – регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств,

регламентация международных расчетов. Наконец, одним из элементов валютной системы являются и органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

7.2. Эволюция мировой валютной системы

Первой сложившейся мировой валютной системой была *Парижская* (с 1867 г. до начала 20-х годов XX в.). Характерными признаками ее были принятие золотого (золотомонетного) стандарта режим свободно плавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. *Золотой стандарт* представляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Проводился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX – начале XX в., кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в ряде стран, привели к крушению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922 г. была законодательно оформлена *Генуэзская валютная система*, которая базировалась на золотодевизном стандарте (в дополнение к золоту использовались девизы – иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих валютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах (например, США, Великобритании, Франции) использовался также золотослитковый стандарт.

Генуэзская система просуществовала недолго. Уже в первой половине 1930-х годов мировая валютная система пережила сильнейшие потрясения, вызванные мировым экономическим кризисом, который охватил и денежно-кредитную сферу. Золотодевизный стандарт потерпел крушение. К началу Второй мировой войны обмен банкнот на золото проводился фактически только в США.

В ходе Второй мировой войны соотношение мировых экономических сил претерпело коренные изменения. США превратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Германии и Японии разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказалась под сильным влиянием США и в меньшей степени – Великобритании. В основу новой валютной системы, юридически оформленной решениями международной конференции в г. Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. и поэтому получившей название *Бреттон-Вудской валютной системы*, легли следующие принципы.

Был сохранен, хотя и в урезанном виде, золотодевизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных формах (были сохранены золотые паритеты, связь доллара США с золотом, однако обменивать американскую валюту на благородный металл могли только центральные банки стран, золото

могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара роль резервной (ключевой) валюты стал играть также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларový стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото.

Важной особенностью Бреттон-Вудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли лишь незначительно отклоняться от установленных пределов.

Были также созданы две валютно-финансовые и кредитные организации – *Международный валютный фонд* (МВФ) и *Международный банк реконструкции и развития* (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттон-Вудская валютная система отразила усиление экономических позиций США в послевоенном мире и действовала более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 1960-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 1970-х годов кризис Бреттон-Вудской системы стал вполне очевидным. Ряд экономистов и политических деятелей высказали предложения о необходимости перехода к плавающим валютным курсам. По их мнению, это позволило бы обеспечить более широкую автономию правительств в проведении кредитно-денежной политики, поскольку отпала бы нужда в поддержании стабильных валютных курсов. Введение плавающих валютных курсов также устранило бы имевшую место двоякую асимметрию системы:

- 1) фактически только США определяли мировое предложение денег;
- 2) в отличие от других стран, которые могли девальвировать свои валюты по отношению к доллару, США были лишены такой возможности.

Наконец, плавающие валютные курсы могли бы служить автоматическими стабилизаторами при возникновении ряда диспропорций, в частности, они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции. Хотя эти взгляды не являлись общепринятыми, тем не менее, практическое развитие событий привело сначала к кризису, а затем и крушению Бреттон-Вудской системы.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттон-Вудской системы *Ямайской*. Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валютной системы.

Вместо золотодевизного стандарта был введен стандарт специальных прав заимствования (СПЗ), созданных еще в конце 1960-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СПЗ определяется на основе валютной корзины, в состав которой в настоящее время входят (в процентах) американский доллар (39), японская иена (18), немецкая марка (21), английский фунт стерлингов (11) и французский франк (11). В связи с переходом к стандарту СПЗ юридически завершился процесс демонетизации

золота, т.е. утраты им денежных функций. Были отменены золотые паритеты. Страны- члены МВФ получили право выбора любого режима валютного курса.

В конце 1970-х годов была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС стал экю, условная стоимость которого определяется по методу валютной корзины, в которую входят денежные единицы стран ЕС. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС – евро, сначала в безналичном, а с 1 января 2002 г. – в наличном обороте.

Особый вклад в разработку теоретических основ и механизма функционирования международной валютной системы внес лауреат Нобелевской премии в области экономики 1998 г. Роберт Манделл. Он обосновал возможность создания единой европейской валюты, предвосхитив тем самым события, произошедшие в конце 1990-х годов, когда эти идеи получили свое реальное воплощение в виде евро. Сформировалась уникальная ситуация, когда три валюты претендуют на то, чтобы называться мировыми – евро, доллар и, в меньшей степени, иена.

Ближайшее будущее мировой валютной системы так или иначе будет связано с сосуществованием доллара и евро как двух альтернативных мировых валют. Большинство остальных мировых валют будут фиксироваться либо к доллару, либо к евро, тем самым эти страны принимают на себя риск нарушения стабильности функционирования либо американской, либо европейской экономики.

Валютная система России находится в стадии формирования. Ее основа – рубль, который после обособления, а фактически – отделения РФ от денежно-кредитных систем республик бывшего СССР постепенно превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям с сохранением ряда валютных ограничений.

7.3. Международные расчеты и их формы

Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. С другой стороны, основной канал поступления иностранной валюты в страну – платежи из-за границы.

Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран. *Международные расчеты* представляют собой организацию и регулирование платежей по указанным выше денежным требованиям и обязательствам.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с зарубежными странами на основе

выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осуществления расчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственного регулирования.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают взаимные корреспондентские соглашения об открытии счетов (*ностро*-счетов данного банка в других банках и *лоро*-счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, комиссионное вознаграждение, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств. Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и отделения.

В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

Формы международных расчетов. Мировая практика выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство – кредитные карточки.

Хотя в российской практике термин «формы международных расчетов» общепринят, по-видимому, было бы целесообразно проводить различие между способами платежа и средствами международных расчетов, имея в виду, что названный термин объединяет оба указанных выше понятия.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Так, расчеты с использованием документарных аккредитивов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933 г.), и периодически пересматриваются (в настоящее время действует редакция 1993 г.). Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г.; в настоящее время действуют в редакции 1978 г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара.

Поэтому выбранная форма расчетов – это компромисс, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т.п. Помимо этого важное значение имеет вид товара – объекта сделки, а также уровень спроса и предложения на товар – объект сделки. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие последних (как на межгосударственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор формы расчетов.

Компромисс не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие – импортеру. Самой надежной формой оплаты экспортер считает авансовый платеж, а наименее надежной – расчет по открытому счету.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

- только финансовых документов (простое, или чистое, инкассо);
- финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику:

- против платежа;
- против акцепта;
- реже без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.

Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера. Порядок расчетов следующий:

- 1) заключение контракта (обычно с указанием банков, через которые будут производиться расчеты);
- 2) отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта;
- 3) получение экспортером транспортных документов от перевозчика;

4) подготовка экспортером комплекта документов (транспортных и других, а также при необходимости и финансовых) и представление их при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту);

5) проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением банку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера;

6) представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для проверки с целью получения платежа или акцепта тратт (переводных векселей) непосредственно или через другой банк (называемый в этом случае представляющим банком);

7) получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов;

8) перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях);

9) зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Инкассовая операция оказывается в целом более выгодной импортеру, поскольку платеж осуществляется против документов, дающих ему право на товар. Следовательно, до этого момента импортер может сохранять свои средства в обороте. При этом он не подвержен риску платить за еще не отгруженный товар. Напротив, экспортеру после отгрузки товара не гарантирована оплата: всегда существует риск того, что импортер по разным причинам может отказаться от товара. К тому же получение экспортером причитающейся ему выручки происходит не сразу после отгрузки товара, а через некоторое время. Тем самым экспортер фактически предоставляет кредит покупателю.

Аккредитивная форма расчетов. Более выгодна для экспортера аккредитивная форма расчетов. *Аккредитив* представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица – экспортера (бенефициара) при выполнении им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит в следующем.

Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизирующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива представляет требуемые документы в банк, указанный в аккредитиве (им может быть и авизирующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производит их оплату. После перевода

денег в авизирующий банк банк-эмитент выдает документы импортеру. Авизирующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккредитиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизирующий банк) после оплаты представленных экспортером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

Порядок расчетов следующий:

- 1) заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов;
- 2) извещение импортера о подготовке товара к отгрузке;
- 3) представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий;
- 4) открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара и извещающий (авизирующий) последнего об открытии аккредитива;
- 5) проверка авизирующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару;
- 6) проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки;
- 7) получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика;
- 8) представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк;
- 9) проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или неогоциации (покупки);
- 10) проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случае выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру;
- 11) дебетирование банком-эмитентом счета импортера;
- 12) зачисление авизирующим банком выручки на счет бенефициара;
- 13) получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, чем при инкассовой форме расчетов, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

Расчеты в форме аванса. Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (если число продавцов на мировом рынке

либо количество товара ограничено) или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Риск, возникающий при этом способе платежа, может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Расчеты по открытому счету. При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров. После завершения расчетов производятся окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твердых гарантий получения оплаты отгруженных товаров. К тому же ему приходится в ряде случаев прибегать к банковскому кредиту. Поэтому платежи по открытому счету чаще применяются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

Другие формы расчетов. Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество «Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть», созданная в Брюсселе в 1973 г.; Россия (СССР) является членом с 1989 г.), а также телеграфные переводы. Расчеты с использованием чеков и векселей занимают более продолжительный период.

Применяемые в международных расчетах *переводные векселя* (тратты) представляют собой безусловный приказ трассанта (кредитора) трассату (заемщику) об уплате в указанный в векселе срок ремитенту (третьему лицу) определенной суммы денег. Акцептованные банками тратты (тратты, имеющие согласие плательщика на оплату) могут быть обращены в наличные деньги путем учета (путем продажи их банку или специализированному учреждению до истечения срока, которые взимают за это определенную плату). Регламентация вексельного законодательства основывается на Единообразном вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвенцией 1930 г.

Расчеты с использованием *чеков* базируются на Чековой конвенции 1931 г. Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя банку о выплате предъявителю чека указанной в нем суммы. Чек может быть выписан в любой валюте. Издержки оформления относительно невелики. Однако существующий риск (например, потери чека при пересылке) снижает эффективность этого средства расчетов.

В последние годы в международных расчетах все шире применяются *кредитные карточки* – именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Используемые кредитные карточки выпущены преимущественно банками США. В последнее время наметилась тенденция к возрастанию роли кредитных карточек в России.

Следует ожидать, что по мере внедрения научно-технических достижений в практику международных расчетов возрастет роль электронных средств.

Россия, начавшая радикальную трансформацию своей экономики, постепенно формирует национальную валютную систему с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означает, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организации. Становление национальной валютной системы идет быстрыми темпами. Российские коммерческие банки начинают выходить на международный рынок капиталов, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками, все шире используют существующие формы международных расчетов.

8. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

8.1. Сущность международной миграции рабочей силы

8.2. Государственное регулирование миграции рабочей силы

8.1. Сущность международной миграции рабочей силы

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

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

По причинам перемещения населения миграцию называют добровольной или вынужденной.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Нелегальные иммигранты, въезжающие в принимающую страну не на законных основаниях. К ним относят также иностранцев с просроченной или туристической визой, занимающихся трудовой деятельностью.

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

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

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

Среди мотивов миграции населения особое место занимают политические и экономические.

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

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

Международная миграция рабочей силы – межстрановое перемещение трудоспособного населения по причинам, не предполагающим окончательное местожительство.

8.2. Государственное регулирование миграции рабочей силы

Регулирование импорта рабочей силы преследует две основные цели:

- защита национального рынка труда от стихийного потока трудящихся-мигрантов, так как он обостряет проблему занятости;
- обеспечение рационального использования иностранных работников, то есть применение их труда именно в тех областях, которые не могут быть обеспечены за счет внутренних трудовых ресурсов.

Международная трудовая миграция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для стран-реципиентов.

К положительным последствиям можно отнести следующие:

- занятость рабочих мест, связанных с непрестижным или тяжелым трудом, на которые не претендуют граждане принимающей страны;
- расширение внутреннего рынка принимающей страны за счет спроса на товары и услуги, предъявляемого иностранными рабочими;
- снижение налоговой нагрузки на государственный бюджет. Трудовые мигранты не только не требуют социальных пособий, но, уплачивая налоги и другие обязательные взносы, снижают относительную налоговую нагрузку на коренное население.

К отрицательным последствиям международной трудовой миграции, как правило, относят следующие:

- рост нелегальной миграции, особенно за счет работников, у которых истек срок трудового контракта, но они не ходят возвращаться на родину, надеясь опять найти работу в принимающей стране;
- рост социальной напряженности в связи с ростом нелегальной иммиграции.

В настоящее время в странах-импортерах рабочей силы сложилась система мер государственного регулирования иммиграции, которая включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе иммигрантов, национальные службы иммиграции, а также межгосударственные соглашения по вопросам миграции.

На международном уровне деятельность национальных иммиграционных служб координируется службой СОПЕМИ (Система постоянного наблюдения за миграцией), созданной странами-членами ОЭСР (Организации экономического и социального развития). В межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы оговариваются условия

пребывания мигрантов в принимающей стране, соблюдение которых призвано защитить интересы мигрантов. Так, в межправительственных соглашениях о найме иностранной рабочей силы, заключаемых между ФРГ и странами-экспортерами, есть положение о том, что найм и оплата иностранных рабочих осуществляются работодателями на основании тех же пунктов тарифных договоров, что и для немецких рабочих.

Иммиграционные службы стран контролируют прежде всего въезд иммигрантов в страну. Они выдают разрешения на въезд в соответствии с заявками предпринимателей о необходимых им работниках, причем подобное разрешение выдается на определенный срок. Первым этапом регулирования миграционных процессов можно считать организацию вербовки иностранных рабочих, которая осуществляется на основе межправительственных соглашений.

Международные соглашения могут быть двусторонними и многосторонними. В этих соглашениях устанавливаются определенные количественные лимиты (квоты) на въезд граждан в ту или иную страну. Многосторонние соглашения имеют место между странами Европейского союза. Особое значение здесь приобретает регулирование иммиграции из третьих стран (т.е. из стран, не входящих в Европейский союз).

Эти соглашения, как правило, реализуются через национальные ведомства, занимающиеся вопросами труда (например, в Швейцарии – Федеральное ведомство промышленности, ремесел и труда; в Финляндии – Министерство труда; в Китае – Государственное управление по делам иностранных специалистов).

Процедура реализации соглашений об иммиграции заключается в следующем. Сторона, направляющая работников за рубеж, проводит предварительный отбор кандидатов в соответствии с критериями, согласованными с другой стороной. Уполномоченный орган отправляющей стороны проверяет соответствие предлагаемых кандидатов-мигрантов условиям международного соглашения, а затем переправляет данные об этих кандидатах уполномоченному органу принимающей стороны.

В основном ограничения принимающих стран не распространяются на следующие категории работников:

- работники, претендующие на малооплачиваемую работу, работу с тяжелыми и вредными условиями труда, непрестижную и малоквалифицированную работу;
- специалисты быстроразвивающихся и приоритетных сфер экономической деятельности;
- представители редких профессий (огранщики алмазов, реставраторы картин и старинных рукописей, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения);
- специалисты высшей квалификации и представители свободных профессий (выдающиеся ученые, музыканты);

- руководящий персонал фирм и их подразделений, а также предприниматели, которые переносят свою деятельность в принимающую страну и создают новые рабочие места.

Следует отметить, что государственный аппарат вербовки иностранных рабочих не всегда может справиться с вербовкой работников в необходимом объеме. В этой связи во многих странах существует институт частных посредников, т.е. фирм или частных лиц, которые, получив от государственных органов лицензию на данный вид деятельности, занимаются подбором кадров для работы за рубежом.

Однако государство должно контролировать деятельность подобных фирм. Отсутствие такого контроля зачастую приводит к росту нелегальной иммиграции.

В последние годы многие страны, например Австрия, Швеция, Финляндия, пытаются ужесточить контроль за въездом в них иностранных работников. Так, Швеция намерена требовать от иммигранта не только предъявления уже подписанного контракта на работу, но и знания шведского или английского языка, а также подтверждения о найме жилья. Но это не дает ощутимых результатов.

Естественно, что достоверных данных о размерах нелегальной иммиграции мало. По оценкам специалистов, в последнее десятилетие она возросла. Это можно связать не только с увеличением числа людей, пытающихся «найти счастье» за рубежом, но и с тем, что предприниматель, использующий иностранную рабочую силу, при найме нелегальных иммигрантов получает более управляемых и дешевых работников. Ведь в этом случае не делаются страховые взносы и другие платежи, обязательные при легальном найме.

Количество нелегальных иммигрантов пополняется не только за счет людей, нелегально въехавших в страну. Серьезной проблемой для принимающих стран является возвращение иностранных рабочих на родину после истечения срока контракта (т.е. репатриация). Нежелание возвращаться на родину объясняется наличием тех экономических, социальных, психологических проблем, с которыми репатрианты неизбежно столкнутся в своей стране.

В ряде западноевропейских стран принимались программы, направленные на стимулирование репатриации. Так, например, во Франции и в Германии вводились материальные выплаты в случае добровольного увольнения иностранных рабочих, а также их возвращения на родину. В 1982 году в ФРГ были введены выплаты турецким и португальским рабочим, которые выплачивались лишь через полгода после их возвращения на родину. Однако эти меры не привели к существенному снижению численности иностранцев.

Аналогичные меры пыталось принять правительство Нидерландов. Был разработан проект закона о материальной помощи репатриантам и об ограничении сроков пребывания иностранных рабочих в стране. Однако эти предложения официальных кругов вызвали негативную реакцию со стороны предпринимателей, т.к. в случае принятия подобного закона они лишались

дешевых, нетребовательных работников. Предприниматели заявили, что введут премию за то, чтобы иностранцы оставались в стране.

Кроме программ, стимулирующих репатриацию путем выплаты определенных денежных сумм, страны-импортеры рабочей силы разрабатывали различные меры, направленные на облегчение интеграции возвращающихся рабочих в экономику их родных стран. Франция в числе первых среди стран Западной Европы в декабре 1975 года ввела систему профподготовки для иммигрантов из Алжира, Туниса, Марокко, Португалии, Мали, Югославии, Турции, Испании.

ФРГ в начале 70-х годов объявила аналогичную программу профессиональной подготовки иностранцев из Турции, Югославии, Греции. Однако число иностранцев, прошедших обучение в рамках этой программы, было весьма незначительно и не дало ощутимых результатов по стимулированию репатриации.

Одним из средств, направленных на ограничение численности иностранных рабочих, является установленная в некоторых европейских странах плата за наем иностранных рабочих, которая постепенно повышается. Однако, несмотря на этот налог, предпринимателям во многих случаях выгодно использовать иностранную рабочую силу, особенно нелегальную, как менее защищенную и более управляемую.

Наряду с «мягкими» методами регулирования нелегальной иммиграции (выплата премий за возвращение на родину и т.п.), правительства стран-реципиентов используют также и жесткие принудительные меры, вплоть до принудительной высылки их из страны.

В целом можно сказать, что процесс репатриации иностранных рабочих из развитых стран происходил и происходит медленно, несмотря на принимаемые меры экономического и внеэкономического характера. Увеличение репатриации стало бы возможным лишь в случае сокращения различий в уровне жизни и труда между странами-реципиентами и странами-донорами, улучшения социально-экономических условий в странах эмиграции. Наряду с государственным регулированием иммиграции, существует и государственное регулирование эмиграции. Оно особенно развито в тех странах, где экспорт рабочей силы является важным элементом экономического развития.

Государственное регулирование экспорта рабочей силы преследует следующие цели:

- защита прав и интересов трудящихся-эмигрантов в принимающих странах, противодействие их дискриминации в стране временного пребывания;
- возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны.

Эмиграционная политика основывается на следующих принципах:

- гарантия возможности возвращения мигрантов на родину;
- обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов;
- содействие смягчению «внутренней» безработицы благодаря выезду тех контингентов трудящихся, которые не пользуются спросом на этом рынке;

- ограничение выезда занятых в тех секторах экономики, потребности которых в рабочей силе не удовлетворены;

- оздоровление внутреннего рынка труда благодаря приему репатриантов, которые за время пребывания за рубежом повысили свой квалификационный уровень.

Нормативно-правовая база, обеспечивающая регулирование трудовой эмиграции, основывается на соответствующих статьях Конституции страны, национальном эмиграционном законодательстве, а также включает в себя двусторонние и многосторонние международные соглашения. Кроме того, некоторые страны принимают специальные эмиграционные программы; в этой сфере действуют также нормативные акты, входящие в общую систему административного, таможенного, налогового, инвестиционного, банковского и других законодательств.

Ответственность за нарушение эмиграционного законодательства возлагается как на самого эмигранта, так и на посредников. Лица, незаконно эмигрировавшие или не выполняющие условий контракта, после возвращения на родину подвергаются определенным санкциям в виде штрафа или даже тюремного заключения (как, например, в Турции).

Фирма-посредник при ненадлежащем выполнении своих обязанностей может быть лишена лицензии, а также на нее могут быть наложены финансовые взыскания.

Экспорт рабочей силы, особенно малоквалифицированной, имеет целый ряд позитивных последствий для стран-доноров. При отъезде безработных уровень безработицы в стране снижается, следовательно, снижается социальная напряженность, облегчаются финансовые обязательства государства по выплате пособий по безработице.

Страна-донор имеет несколько прямых источников валютных поступлений от экспорта рабочей силы:

- налоги с прибыли фирм-посредников;

- непосредственные переводы эмигрантов на родину для поддержки семей и родственников;

- личное инвестирование мигрантов в экономику своей родины (привоз на родину современных средств производства и предметов длительного пользования, покупка земли, недвижимости, ценных бумаг).

Необходимо отметить, что доходы от экспорта рабочей силы вполне сравнимы с доходами от товарной торговли. Для основных мировых экспортеров рабочей силы денежные переводы эмигрантов являются весьма значительным источником поступления валюты в страну и составляют значительную часть платежного баланса страны, в котором имеется специальная статья «денежные переводы работников из-за рубежа». Так, валютные переводы эмигрантов составляют в Египте, Пакистане, Португалии порядка 12-13% ВВП, а в Ливане – 64% ВВП. В некоторых случаях дефицит торгового баланса страны превращается в избыток платежного баланса, благодаря валютным поступлениям от эмигрантов.

Кроме того, возвращаясь на родину, эмигранты, по оценкам специалистов, привозят с собой сбережений еще на такую же сумму, что они перевели в страну.

Следовательно, чтобы оценить реальные поступления, общую сумму переводов можно удвоить. Расчеты показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы как минимум в 5 раз превышает валютную эффективность товарного экспорта. Многие государства, такие как бывшая Югославия, Египет, Пакистан, Индия и др., создали у себя экспортную специализацию по трудовым услугам, которая является прочным источником валютных доходов.

В последнее время реэмигранты привозят на родину все больше товаров производственного назначения с целью организации небольших производств у себя на родине. В подавляющем большинстве стран правительства максимально поощряют ввоз реэмигрантами средств производства: снижают или отменяют таможенные пошлины и другие барьеры, тем самым способствуя развитию малого предпринимательства и увеличению занятости внутри страны. Поощряется также и ввоз потребительских товаров, что способствует насыщению отечественного рынка дефицитными экспортными товарами.

Еще одним положительным моментом для стран-экспортеров является то, что по возвращении эмигрантов на родину они нередко обладают достаточно высокой квалификацией и могут быть организаторами трудового процесса, передавать приобретенные за границей профессиональные навыки другим. Таким образом, страна получает как бы "обогащенные" трудовые ресурсы. Необходимо лишь создать возвращающимся благоприятные экономические и социальные условия для реализации их потенциала.

Таким образом, выгоду от экспорта рабочей силы получает не только государственный бюджет страны, но и вся экономика в целом.

Иная ситуация складывается при миграции высококвалифицированных работников – рабочих высокой квалификации, инженерно-технических работников, ученых и специалистов. Подобная миграция является характерной особенностью современных процессов трудовой миграции. Поток мигрантов направлен главным образом в промышленно развитые страны, которые получают за счет приезда таких работников значительный экономический эффект. Страна, не затрачивая средств на подготовку такого специалиста, сразу получает отдачу от его высокоэффективного труда. По имеющимся оценкам, прибыль, получаемая в результате эксплуатации «чужих умов», превышает объем помощи, оказываемой развивающимся странам, в Канаде в 7 раз, а в Великобритании в 3 раза.

С конца 80-х годов в связи с крушением социалистической системы возрос выезд высококвалифицированных специалистов из стран Восточной Европы.

За счет такой «утечки умов» сокращается интеллектуальный потенциал стран-доноров рабочей силы. Они теряют все затраты, вложенные в подготовку этих кадров. Это имеет немаловажные последствия в условиях огромной роли научно-технического прогресса в развитии экономики как всего мирового хозяйства, так и отдельных стран. Таким образом, положение стран-доноров

высококвалифицированной рабочей силы ухудшается, размывается база для развития технического и экономического потенциала страны в будущем. А все потери стран-доноров в этом случае оборачиваются выигрышем для стран-реципиентов.

Процессы международной трудовой миграции – это наиболее очевидные, открытые формы проявления международного рынка труда.

Но, наряду с ними, существуют и развиваются все новые и новые его формы. В частности, использование труда иностранных специалистов с помощью телекоммуникационных средств связи (без непосредственного перемещения рабочей силы через границу) и другие.

В результате развития международного рынка труда происходит все более тесное влечение в мирохозяйственные связи тех стран, которые еще не достигли высокого уровня экономического и технического развития и участвуют в международных экономических отношениях в основном за счет экспорта рабочей силы. Одновременно происходит освоение рабочей силой этих стран современных технологий, передовых навыков труда, что способствует сглаживанию различий в квалификационном уровне населения более развитых и менее развитых стран.

9. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

9.1. Сущность и основные формы экономической интеграции

9.2. Экономические последствия вступления стран в торгово-экономические союзы

9.3. Основные региональные интеграционные структуры

9.1. Сущность и основные формы экономической интеграции

Развитие интеграционных процессов в мировой экономике, наблюдающееся в последние десятилетия, явилось закономерным результатом роста объема международного товарообмена и повышения интенсивности международного движения факторов производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами, а также устранения имеющихся еще препятствий на пути международной торговли и движения факторов производства между странами.

Сделать это оказалось возможным только в рамках межгосударственных интеграционных объединений (политических и экономических).

Под *экономической интеграцией* понимается процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к либерализации международных экономических отношений, что находит отражение в уменьшении и снятии ограничений на их осуществление.

Можно выделить три основных подхода к либерализации мирохозяйственных отношений и, прежде всего, мировой торговли: международный, региональный и транснациональный.

Международный подход реализуется посредством проведения международных конференций (раундов) под эгидой Всемирной торговой организации, целью которых является сокращение тарифных и нетарифных барьеров в международной торговле по всему миру.

Транснациональный подход активно реализуется, в последнее время в особенности, через производственно-экономическую деятельность транснациональных компаний (ТНК).

Региональный подход предполагает достижение соглашений между небольшим количеством государств, целью которых является установление между собой режима свободной торговли при сохранении торговых ограничений с остальными странами мира. Европейские сообщества (ЕС) и Соглашение между США, Канадой и Мексикой (1994 г.) – наиболее известные примеры таких преференциальных торговых отношений. Даже если подписание подобных соглашений обусловлено в большей степени политическими, нежели экономическими факторами, такие региональные торговые группировки инициируют целый ряд важных экономических проблем и вопросов.

Преференциальные торговые соглашения могут быть реализованы в виде следующих структурных образований:

- Преференциальный торговый клуб.
- Зона свободной торговли.
- Таможенный союз.
- Общий рынок.
- Экономический союз (полный экономический союз).

При этом преференциальный торговый клуб является низшей ступенью экономической интеграции, а экономический союз – высшей.

Рассмотрим перечисленные формы экономической интеграции более подробно.

Преференциальный торговый клуб (объединение). Две или более стран образуют преференциальный торговый клуб, если они сокращают пошлины на импорт всех товаров (исключая капитал) для каждого из участников клуба, сохраняя свои первоначальные тарифы для всего остального мира. Примером такой формы экономической интеграции может быть «Система преференций Содружества наций», образованная в 1932 г. Великобританией и 48 государствами, большую часть которых составляли ее собственные колонии.

Зона свободной торговли. Две или более стран образуют зону свободной торговли (ассоциацию свободной торговли), если они упраздняют между собой все торговые барьеры (пошлины и количественные ограничения), но сохраняют каждая свои торговые барьеры по отношению к третьим странам. В такой зоне таможенный контроль на границах стран-участниц должен быть сохранен. Его целью в этом случае становится налогообложение или запрещение импорта из

третьих стран, который мог проникнуть в зону через низкий таможенный барьер соседней страны-участницы. Примером зоны свободной торговли является Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), образованная в 1960 г. Австрией, Данией, Норвегией, Португалией, Швецией, Швейцарией и Великобританией.

Таможенный союз. Две или более стран образуют таможенный союз, если они упраздняют все таможенные ограничения во взаимной торговле всеми товарами (кроме обслуживания капитала), а также принимают (учреждают) единую систему внешних торговых барьеров с третьими странами, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах. В отношении торговли примером таможенного союза является Европейское экономическое сообщество (ЕЭС).

Общий рынок. Две или более стран образуют общий рынок, если они создают таможенный союз и, кроме того, допускают свободное передвижение всех факторов производства между собой (миграция рабочей силы и капитала). Примером общего рынка являются ЕЭС или Европейский общий рынок, имеющий официальное название – Европейские сообщества. В принципе свободное перемещение факторов производства внутри определенной группировки стран должно способствовать более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию разделения труда и специализации производства. Вместе с тем полной реализации этого препятствуют различия в экономической политике, проводимой государствами, входящими в общий рынок.

Экономический союз. Две или более стран образуют экономический союз, если они создают общий рынок и, кроме того, унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и движения рабочей силы и капитала. Примером экономического союза стал Benelux – экономический союз, образованный Бельгией, Нидерландами и Люксембургом (термин Benelux составлен из первых букв названий стран-участниц). Эти три страны образовали таможенный союз в 1949 г., который был превращен затем в экономический союз в 1960 г. Ярким примером экономического союза могут служить Соединенные Штаты Америки, где 50 штатов объединены в полный экономический союз с общей валютой и единым Центральным банком (Федеральная резервная система). Торговля между отдельными штатами свободна, и капитал и труд свободно перемещаются в погоне за максимальной прибылью. Фискальная и монетарная политики, так же как и международные связи, военные расходы, пенсионное обеспечение, программы здравоохранения, едины и обеспечиваются единым федеральным правительством. Другие программы, такие как образование, культура, обеспечение порядка (полиция), финансируются штатами, что позволяет последним утверждать свою «самобытность» в пределах союза.

9.2. Экономические последствия вступления стран в торгово-экономические союзы

Присоединение какой-либо страны к торгово-экономическому союзу даже в самой простейшей его форме неизбежно оказывает определенное воздействие на параметры ее экономического функционирования. При этом принято выделять два основных направления, по которым может осуществляться рассмотрение последствий вступления страны в интеграционный союз: статический анализ и динамический анализ.

Статический анализ

В рамках статического анализа возможно выделить два варианта последствий вступления страны в интеграционную торгово-экономическую группировку:

- потокообразующий эффект (эффект создания торговли);
- потокоотклоняющий эффект (эффект отклонения торговли).

Потокообразующий эффект означает переключение (вследствие присоединения страны к интеграционной группировке) спроса страны и, соответственно, потребления от отечественного производителя с более высокими издержками к зарубежному производителю с менее высокими издержками.

Пример потокообразующего эффекта. Предположим, что перед образованием Европейского сообщества Франция и Германия самостоятельно производили достаточное количество товара X, так как на импорт этого товара существовали высокие тарифы. Предположим также, что после образования ЕС и последующего упразднения тарифов внутри сообщества Франция обнаружила, что товар X выгоднее импортировать из Германии. Таким образом, образовалась новая отрасль (новый поток) торговли между Францией и Германией.

Более реальна, конечно, ситуация, когда и до образования интеграционной группировки одна страна импортирует определенное количество товара из другой страны – будущего партнера (в нашем примере Франция из Германии). В этом случае после их объединения в рамках ЕС поток экспорта товара X из Германии во Францию существенно усилится.

Однако и в том, и в другом случаях вызванное вступлением в торгово-экономический союз снятие торговых барьеров представляет возможность для развития большей специализации в соответствии с принципом сравнительных преимуществ. В результате вместо того, чтобы затрачивать относительно большие средства на производство того или иного товара отечественными фирмами, его можно теперь импортировать по сравнительно низким ценам, развивая в стране те отрасли промышленности, по которым она имеет сравнительные преимущества.

Потокоотклоняющий эффект означает вызываемое вступлением в торгово-экономический союз переключение спроса и, соответственно, потребления от производителя за пределами союза, имеющего более низкие

издержки, к производителю, имеющему более высокие издержки, но являющемуся членом союза.

Пример потокоотклоняющего эффекта. Предположим теперь, что перед образованием ЕС Франция импортировала товар Y из США, которые производили этот товар с наименьшими издержками в мире. После образования сообщества и последующего упразднения тарифов на торговлю внутри сообщества Франция обнаружила, что данный товар выгоднее импортировать из Германии, потому что на импорт из Германии нет пошлины. Германия, таким образом, отвлекла (отклонила) на себя импорт товара Y для Франции. В результате снижается эффективность использования ресурсов в мирохозяйственной системе.

Появление положительного потокоотклоняющего эффекта от присоединения к интеграционной группировке наиболее вероятно в тех случаях, когда разница в издержках производства данного товара внутри и за пределами союза невелика. В этом случае отмена даже относительно небольшой по размерам пошлины скорее всего сделает его производство внутри союза более дешевым по сравнению с производством за рамками союза.

Динамический анализ

Кроме статического эффекта торгово-экономические союзы имеют несколько интересных динамических эффектов. Положительные динамические эффекты могут быть сведены к следующим пяти.

1. Увеличение размеров рынка может позволить фирмам получить соответствующий эффект от увеличения масштабов производства, который приводит к уменьшению издержек производства по следующим причинам: более полное использование заводских мощностей, повышение уровня квалификации труда и управляющих кадров. Подобный эффект является особенно важным для развивающихся стран.

2. Расширение интеграционных контактов между странами нередко влечет за собой улучшение производственной и непроизводственной инфраструктуры стран-участниц союзов (автомобильных и железных дорог, финансовых услуг и т.п.). В свою очередь, это вызывает еще большие долгосрочные выгоды от сотрудничества, в частности, снижение расходов, связанных с проведением экспортно-импортных операций.

3. Позиция каждой из входящих в интеграционную группировку стран как участниц различных торговых и экономических переговоров является более предпочтительной по сравнению с положением отдельной страны-аутсайдера. Это может позволить странам-участницам союза обеспечить для себя, например, лучшие условия торговли или другие преимущества.

4. Присоединение к торгово-экономическим союзам ведет к возрастанию конкуренции между странами. Монополистические и олигополистические рыночные структуры становятся в этом случае не защищенными от внешнего воздействия. Конкуренция становится менее индивидуальной, более эффективной и ведет к развитию новых отраслей производства. Это создает определенный климат, способствующий более быстрому распространению передовой технологии и более быстрому экономическому росту.

5. Образование торгово-экономических союзов, как правило, сопровождается существенным увеличением объемов инвестирования третьих стран в экономику стран-участниц таких союзов. Фирмы третьих стран строят свои заводы в союзных странах, чтобы избежать в дальнейшем (после образования союза) таможенной дискриминации. Этот фактор, например, был основополагающим при принятии решения американских фирм инвестировать огромные суммы в экономику европейских стран после 1955 г.

Основные отрицательные последствия, с которыми может быть связано присоединение к торгово-экономическому союзу, состоят в следующем:

1. При определенном стечении обстоятельств может начаться отток ресурсов из страны, перераспределяемых в пользу более сильных в экономическом отношении членов союза. Страна в этом случае может превратиться в «отсталый регион».

2. В том случае, если интеграция способствует установлению более тесных интеграционных связей между отдельными фирмами стран-участниц, результатом может быть более широкое распространение олигопольного сговора, влекущего за собой повышение цен на соответствующую продукцию. Кроме того, может возрасти количество слияний, что, в свою очередь, повлечет за собой усиление господства монополии.

3. В ряде случаев может возникнуть эффект потерь от увеличения масштабов производства, связанный с формированием слишком больших компаний (отрицательный эффект масштаба).

9.3. Основные региональные интеграционные структуры

Европейский союз. Наиболее полно и последовательно идеи экономической интеграции ранее самостоятельных национальных экономик были реализованы в ходе формирования и активной жизнедеятельности организационных структур и инструментов хозяйственного управления ЕС.

Первоначально членами этой организации были Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург.

В 1951 г. они создали Европейское объединение угля и стали, затем в 1957 г. – Европейское сообщество по атомной энергии и Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). В 1967 г. эти три организации объединились в единую интеграционную группировку – Европейские сообщества (ЕС).

В настоящее время в ЕС, кроме названных выше стран, входят: Великобритания, Дания, Ирландия (1973); Греция (1979), Испания, Португалия (1986); Австрия, Финляндия, Швеция (1995), Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония (2004), Болгария, Румыния (2007).

Руководящим (законодательным) органом ЕС является Совет министров – орган, состоящий из 15 человек (по одному члену на каждую страну), обладающий правом принимать решения по основным вопросам деятельности ЕС и правом заключать международные соглашения от имени этой организации.

Исполнительным органом, или правительством ЕС, является Комиссия ЕС – наднациональный орган с местонахождением в Брюсселе.

В последние годы существенно возросла роль Европейского парламента, который контролирует финансы, имеет право вето при обсуждении бюджета, активно участвует в разработке единой политики ЕС. Важным органом ЕС является Суд Европейского сообщества, обеспечивающий единообразное толкование правил и норм, принятых в сообществе, а также регулирование споров и претензии, в том числе и от иностранных юридических лиц.

Практический (текущий) контроль над доходами и расходами структур ЕС осуществляет Счетная палата ЕС, представляющая Европарламенту не только контрольные данные, но и рекомендации.

Одним из важнейших шагов на пути западноевропейской экономической интеграции было создание в 1979 г. Европейской валютной системы (ЕВС).

ЕВС основывается на согласованном поддержании изменений рыночных валютных курсов в оговоренных количественных пределах с помощью валютного вмешательства центральных банков стран-участниц. Была создана европейская расчетная единица – ЭКЮ, являющаяся полноценной коллективной международной валютой. За годы своего существования ЕВС зарекомендовала себя как действенный фактор в борьбе с инфляцией и колебаниями курсов валют. В настоящее время проведена работа по формированию общей валютно-финансовой политики в рамках ЕС, предполагающей использование единой валюты (евро) и создание Европейского Центрального банка ЕС.

Европейская ассоциация свободной торговли. ЕАСТ представляет собой региональную экономическую группировку с сохранением суверенных прав государств-членов и отсутствием наднациональных институтов. Если одной из основ ЕС является таможенный союз, то в ЕАСТ – это зона свободной торговли.

Каждое государство, входящее в ЕАСТ, проводит самостоятельную торговую политику по отношению к третьим странам, а товары из этих стран не могут свободно перемещаться внутри ЕАСТ. Первоначально в ЕАСТ входило семь государств: Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария и Швеция. Справедливости ради необходимо отметить, что ряд стран, становившихся впоследствии членами данной Ассоциации, рассматривали членство в ЕАСТ как временное, промежуточное решение своих торгово-экономических проблем, как своего рода «прихожую» ЕС.

Основное внимание в своей внешнеэкономической политике страны ЕАСТ уделяют отношениям с ЕС, на которое приходится свыше половины товарооборота членов ЕАСТ. В результате сотрудничества членов ЕС и ЕАСТ в Западной Европе создана крупнейшая в мире зона свободной торговли, объединяющая рынки 18 стран региона с населением около 400 млн. человек.

Помимо стран, входящих в ЕС, в ЕАСТ в настоящее время входят Исландия, Норвегия и Лихтенштейн.

Североамериканская зона свободной торговли (NAFTA).

В январе 1988 г. президенты США и Канады подписали соглашение о свободной торговле, по которому был создан обширный открытый рынок, простирающийся на 19 млн. км² и охватывающий более 275 млн. потребителей. Основными проблемами, рассмотренными в рамках этого соглашения, были: тарифы; правительственные поставки; энергия; сельское хозяйство; инвестиции; механизм урегулирования конфликтов.

Эконометрические расчеты показали, что в результате практической реализации Соглашения о свободной торговле между Канадой и США уровень реальных доходов в обеих странах повысился на 3,5%. Если же принимать во внимание последствия динамических эффектов, таких как усиление конкуренции, стимулирование совершенствования технологии, стимулирование роста инвестиций, а также эффект масштаба, то эти оценки будут еще выше.

Тем не менее, существующая экономическая интеграция США с Канадой перестала удовлетворять США, и в 1994 г. в Североамериканскую зону свободной торговли была включена Мексика. В настоящее время территория данного блока составляет обширную территорию в 21 млн. км² с населением 370 млн. человек и мощным экономическим потенциалом. На долю стран, входящих в NAFTA, приходится около 20% всего объема мировой торговли.

АСЕАН. В конце XX в. усилились интеграционные процессы в Юго-Восточной Азии. Наиболее успешно на протяжении почти 30 лет действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят: Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней, Филиппины, СРВ (1995).

Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из этих стран, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированными формами сотрудничества.

Стремление к интеграции, тесному взаимовыгодному сотрудничеству отмечается и среди арабских государств Персидского залива. Так, с 1981 г. функционирует Совет по сотрудничеству арабских государств, включающий Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Бахрейн, Оман, Арабские Эмираты (так называемую «нефтяную шестерку»). В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центрoазиатских государств.

Инициаторами ее создания стали Иран, Пакистан и Турция. Пытаются развивать интеграционные процессы в своем регионе и африканские государства. Образовывая экономические и таможенные союзы, африканские страны планировали на основе скоординированной политики развивать взаимные экономические связи. В результате предполагалось образовать в отдельных регионах относительно емкие внутренние рынки как базу для модернизации экономики. Интеграция ими рассматривалась как альтернативный путь развития, во многом как способ достижения экономического процветания в «опоре на собственные силы». Эта идея и до сих пор присутствует в планах Организации африканского единства – идея создания к 2025 г. Африканского экономического сообщества.

В то же время, говоря об экономической интеграции развивающихся стран, нельзя не отметить отсутствие реальных предпосылок для ее эффективной практической реализации. Многие из провозглашенных интеграционных группировок в силу незрелости социально-экономических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, неразвитости рыночной и финансовой инфраструктур обрекали эти формирования либо на откровенное прозябание, либо на полную неудачу.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС).

Международная экономическая организация, наделенная функциями, связанными с формированием общих внешних таможенных границ входящих в нее государств (Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан и Узбекистан), выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка.

Межгосударственный совет – высший орган Евразийского экономического сообщества. В его состав входят главы государств и правительств сообщества. Межгосударственный совет рассматривает принципиальные вопросы Сообщества, связанные с общими интересами государств-участников, определяет стратегию, направления и перспективы развития интеграции и принимает решения, направленные на реализацию целей и задач ЕврАзЭС. Принятые решения становятся обязательными для выполнения во всех государствах-членах Сообщества. Исполнение решений происходит путем принятия необходимых национальных нормативных правовых актов в соответствии с национальным законодательством.

Интеграционный комитет – постоянно действующий орган Евразийского экономического сообщества. В его состав входят заместители глав правительств государств ЕврАзЭС. К числу основных задач Интеграционного комитета относится обеспечение взаимодействия органов ЕврАзЭС, подготовка предложений по повестке дня заседаний Межгосударственного совета, а также проектов решений и документов, контроль за реализацией решений, принятых Межгосударственным советом. Заседания Интеграционного комитета проводятся не реже четырех раз в год. В Интеграционном комитете решения принимаются большинством в две трети голосов. Количество голосов при принятии решений в Интеграционном комитете соответствует взносу каждой стороны в бюджет Сообщества.

- Россия – 40 голосов;
- Беларусь – 15 голосов;
- Казахстан – 15 голосов;
- Киргизия – 7,5 голосов;
- Таджикистан – 7,5 голосов;
- Узбекистан – 15 голосов.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютные преимущества – выгоды, которые основаны на разной величине затрат на производство в отдельных странах-участницах внешней торговли.

Аренда машин и оборудования – форма кредитования экспорта, осуществляемого без передачи прав собственности на данный товар его арендатору. Такая аренда может предоставляться в краткосрочном (рейтинг), среднесрочном (хайринг) и долгосрочном (лизинг) плане, позволяя арендодателю существенно расширить сбыт своей товарной продукции, а арендатору – избежать значительных расходов на приобретение дорогостоящего оборудования.

Аукцион международный – форма реализации отдельных партий товаров или предметов, выставляемых для осмотра и считающихся проданными предложившему наивысшую цену покупателю. На практике в мировой торговле аукционными товарами являются пушнина, невытая шерсть, табак, чай, предметы антиквариата, скаковые лошади и др. Наиболее известными в современном мире считаются крупные международные аукционы, проходящие в Лондоне (Великобритания), Нью-Йорке (США), Монреале (Канада), Амстердаме (Нидерланды), Калькутте (Индия), Коломбо (Шри-Ланка).

Бартер – товарообмен, операция, обеспечивающая прямой обмен одного товара на другой. При этом торговля идет по схеме «товар за товар» на основе заключенного договора. Бартерная сделка представляет собой прямой натуральный товарообмен (без использования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразвитых товарных отношений, кризиса и неустойчивости валют. Несмотря на то, что при бартерных операциях не происходит денежных платежей, товарные поставки оцениваются в денежной форме и балансируются в соответствии с ценами (мировыми или договорными на основе мировых). Главными причинами бартерной сделки служат как неустойчивость денежного обращения, высокие темпы инфляции, подрыв доверия к денежной единице, так и нехватка валюты.

«Бегство капиталов» – миграция в течение небольшого отрезка времени значительного объема краткосрочных вложений ссудного капитала между отдельными странами с рыночной экономикой. Предпосылкой такого перемещения капитала становится введение где-либо более высокой (по сравнению с национальной) ставки банковского процента, что приводит к нарушениям баланса спроса и предложения на международном рынке капитала.

Безработные (согласно стандартам Международной организации труда) – категория лиц от 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период: 1) не имели работы (доходного занятия); 2) занимались поиском работы (обращались в службу занятости, непосредственно к администрации предприятия, помещали объявления в печати, использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела); 3) были готовы приступить к работе. При отнесении к категории безработных учитываются все перечисленные выше

критерии. При этом учащиеся, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней.

Биржа – форма организации оптовой, в том числе международной, торговли партиями товаров, отличающихся устойчивыми и четкими качественными параметрами (товарная биржа), а также систематических операций по купле-продаже золота, ценных бумаг, валюты (фондовая биржа).

Валовой внутренний продукт (ВВП) – обобщающий экономический показатель внутренней хозяйственной деятельности какой-либо страны. ВВП выражает совокупную стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны без учета результатов внешнеэкономической деятельности; подсчитывается для сопоставления с предыдущими периодами в текущих и базисных ценах; используется для сравнения с подобными показателями других стран и мира в целом. Расчет ВВП производится такими методами, как по доходам (сумма доходов частных лиц, акционерных обществ и частных компаний, а также государства от предпринимательской деятельности внутри страны), по расходам (сумма расходов на личное и государственное потребление, на капиталовложения) и по добавленной стоимости (сумма стоимости условно чистой продукции всех сфер экономики).

Валовой национальный продукт (ВНП) – обобщающий показатель социально-экономического развития страны, который определяется как совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведенных какой-либо нацией за год в сфере материального и нематериального производства, включая как внутреннюю, так и внешнеэкономическую деятельность.

Валюта – различные платежные документы или денежные обязательства, выраженные в какой-либо национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.

Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны. Специалисты различают твердо фиксированный и «плавающий» курсы валют.

Венчурные предприятия – фирмы, которые функционируют в сфере научных исследований, инженерных разработок, инноваций, осуществляемых, как правило, по заказам крупных компаний и государственным контрактам. К таким предприятиям примыкает широкий спектр фирм, занимающихся маркетингом, консультированием, рекламой. Создаваемые прежде всего в передовых областях, такие компании не только способствуют поступательному развитию НТП, но и определяют основные направления структурной перестройки в наиболее значимых и продвинутых отраслях и видах производств.

Внешнеторговый баланс – соотношение между стоимостными объемами экспорта (сумма цен вывезенных из страны товаров и услуг) и импорта (сумма цен товаров и услуг, которые ввезены в страну из-за рубежа), определяемое на какой-либо период (месяц, квартал, полугодие, год). При этом различают: активный внешнеторговый баланс (в случае превышения стоимости экспорта данной страны над стоимостью ее импорта); пассивный (когда ввоз товаров и

услуг из-за рубежа оказывается по стоимости более значительным, чем вывоз отечественных товаров и услуг за границу); а также нетто-баланс (при равенстве стоимости экспорта и импорта товаров и услуг данной страны).

Внешний долг – сумма задолженности какого-либо государства, накопленная за счет получения им займов от других государств (в эту сумму включаются как непогашенные внешние займы, так и невыплаченные проценты по ним). При этом специалисты различают капитальный и текущий государственные долги. Считается неблагоприятной (опасной) ситуация, когда платежи по долгу составляют весьма существенную часть (20-30%) поступлений иностранной валюты от внешнеэкономической деятельности данной страны, поскольку становится трудно обеспечивать привлечение новых займов из-за рубежа.

Встречная торговля – совокупность разного рода сделок, при осуществлении которых приобретение продукции сопровождается ответными поставками товаров в интересах поддержания баланса экспортно-импортных операций. Встречную торговлю обычно подразделяют на бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг, сделки «оффсет».

Встречные закупки – одна из важнейших форм встречной торговли, осуществляемая, как правило, в сроки от 1 года до 5 лет. Эта форма торговли предполагает, что покупатель может рассчитываться за поставки (в основном, оборудования) из-за рубежа своей продукцией различной степени обработки. Удельный вес подобного обмена в общем объеме встречной торговли превышает 50%.

Глобализация – формирование целостного мирового хозяйства на основе развития разнообразных экономических связей между фирмами, странами и регионами.

Государственное регулирование экономики – в рыночной экономике представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контрольного характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления действующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Демпинг – экспорт товаров по заниженным ценам, в частности ниже цен внутреннего рынка. Демпинг представляет собой одно из средств проникновения на зарубежные рынки, а потери от него покрываются, как правило, либо за счет иных экспортных операций, либо экспортными субсидиями государства. Установление факта проведения демпинга позволяет стране-импортеру осуществлять протекционистские мероприятия.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Импорт – ввоз из-за рубежа товаров и услуг (а также капитала, технологий, ценных бумаг и т.д.) с целью их реализации (размещения) на внутреннем рынке страны-импортера.

Инвестиции в основной капитал – капиталобразующие инвестиции; представляют собой совокупность затрат, направляемых на создание и

воспроизводство основных фондов. Подобные инвестиции определяются как совокупные затраты на выполнение строительно-монтажных, проектно-изыскательских работ, приобретение оборудования, входящего и не входящего в сметы строек, требующего и не требующего монтажа, производственного инструмента и хозяйственного инвентаря, рабочего и продуктивного скота, по насаждению и выращиванию лесных полос, многолетних плодово-ягодных культур, а также прочие подобные затраты.

Инвестиции капиталобразующие – средства, необходимые для строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием инвестируемых объектов, расходы на подготовку капитального строительства, прирост оборотных средств и нематериальных активов, необходимых для нормального функционирования предприятий и организаций.

Индекс потребительских цен – показатель, который характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления.

Клиринг – система безналичных расчетов за товары и услуги, которая основана на взаимозачете требований и обязательств. В практике международной торговли и других форм мирохозяйственных связей такие расчеты происходят на основе международных платежных соглашений. Ныне существенная часть клиринговых сделок приходится на страны развивающегося мира ввиду ощущающейся в большинстве из них нехватки (или ограниченности) свободно конвертируемой валюты.

Компенсационные сделки – форма долгосрочных внешнеторговых соглашений, предполагающая оплату приобретаемых покупателем товаров поставками иных товаров или предоставлением услуг. На практике при заключении подобного соглашения стороны обмениваются списками товаров по взаимным поставкам с указанием их количества и цен, что рассматривается в качестве необходимой части соглашения. В отдельных случаях применяется также частичное денежное покрытие приобретаемых в рамках соглашения товаров. Носящие в основном взаимовыгодный характер подобные сделки рассматриваются тем не менее иногда как недостаточно гибкая форма внешнеторговых связей между отдельными странами.

Конъюнктура – совокупность данных, которые объективно характеризуют текущее состояние экономики в какой-либо определенный период.

Международная миграция рабочей силы – перемещение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Международное разделение труда (МРТ) – специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми эти страны обмениваются на мировом рынке. МРТ находится в основе современного развития мирового рынка, важнейших форм международных экономических связей, поскольку выступает фактором (особенно в условиях нарастания научно-технического прогресса) объединения национальных экономик в единое мировое хозяйство.

Нерезиденты – органы государственного управления зарубежных стран, международные организации, их представительства и офисы, иностранные посольства, расположенные в данной стране, а кроме того, зарубежные предприятия, включая расположенные за границей предприятия владельцев данной страны; частные лица, обычно проживающие за рубежом, в том числе прибывающие в данную страну.

Нетарифные ограничения – сумма экономических и административных мер, которые в целом выходят за рамки таможенно-тарифной политики и используются как инструменты регулирования внешней торговли.

Относительные (компаративные) преимущества – выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство, в странах-участницах внешней торговли.

Паритет покупательной способности (ППС) – соотношение между двумя или несколькими национальными валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров; используется для проведения репрезентативных международных сопоставлений (по важнейшим показателям).

Платежный баланс – соотношение денежных платежей, поступающих в страну из-за рубежа, и ее платежей за границу в течение какого-либо определенного периода времени (как правило, за месяц, квартал, полугодие, год). При превышении поступлений из-за границы над собственными платежами страны ее платежный баланс считают активным, в противном случае – пассивным. Поддержание активного платежного баланса содействует укреплению валютного положения страны; напротив, его пассив компенсируется за счет валютных резервов. В платежном балансе находят отражение все внешнеэкономические операции данной страны за определенное время.

Приграничная торговля – один из видов международного товарообмена, который осуществляется торговыми фирмами или организациями приграничной зоны сопредельных государств на основе соответствующих соглашений о торговле и платежах, ежегодных протоколов. Такой обмен выступает в качестве канала расширения ассортимента товаров, налаживания и развития прямых связей, укрепления взаимного доверия соседних стран.

Протекционизм – принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

Резиденты – физические или юридические лица, имеющие постоянное местопребывание в данной стране (проживающие в стране не менее 12 месяцев и имеющие там центр экономических интересов).

Реимпорт – приобретение и ввоз из-за рубежа товаров отечественного производства, которые не подвергались там переработке. Специалисты относят к таким товарам не реализованные на аукционах, возвращенные с консигнационных складов, забракованные и пр. При этом товары, вывезенные временно за границу на выставки и ярмарки, в эту категорию не включают.

Свобода торговли – принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Сделки «оффсет» – одна из форм встречной торговли, предполагающая не только обмен товарами и услугами, но и предоставление возможности для осуществления каких-либо инвестиций в ответ на разнообразные услуги и льготы. Наибольшее распространение эта форма контактов приобрела в сфере торговли дорогостоящим оборудованием и поставок узлов и деталей в рамках соглашений о производственной кооперации.

Система национальных счетов (СНС) – интегрированная система внутренне связанных и совместимых макроэкономических показателей, представленных в виде счетов, балансов и таблиц, разработанных на основе понятий и определений, принятых в международном сообществе; предназначена для макроэкономического анализа, принятия решений и формирования экономической политики.

Спот – сделка на товар, имеющийся в наличии (что отличает ее от фьючерсной сделки). Причем эта сделка предполагает немедленную оплату.

Таможенные сборы – дополнительные, взимаемые сверх таможенных пошлин сборы (статистический сбор, марочный сбор, сбор за сохранность и складирование товаров, сбор за право вывоза товаров со склада таможни, санитарные, лицензионные сборы и пр.).

Торги – состязательная форма закупки, при которой покупателем объявляется конкурс для продавцов на товар с определенными характеристиками. В случае участия в проведении торгов иностранных фирм торги считаются международными. Такие тендеры классифицируются следующим образом: открытые (в работе которых могут принять участие все заинтересованные компании), закрытые (проводимые только для наиболее известных в мире компаний). На практике проводятся и полужакрытые торги, процедура которых предусматривает два этапа: отбор претендентов и по его итогам – закрытые торги.

Транснациональная корпорация (ТНК) – крупнейшая компания, являющаяся по сфере своей деятельности международной, но с национальным капиталом страны базирования.

Трансферты – экономические ценности, передаваемые одним участником операции другому в одностороннем порядке.

«Условия торговли» – показатель изменения пропорций внешнеторгового обмена, соотношения индексов экспортных и импортных цен страны. Считают благоприятными сдвиги в направлении более быстрого роста экспортных цен по сравнению с импортными.

«Утечка мозгов» («brain drain») – международная миграция кадров высокой квалификации (ученых, специалистов, менеджеров и т.д.).

ФОБ («Free On Board») – коммерческие условия, которые определяют порядок поставки и оплаты товаров в международной торговле. На практике они используются для учета в ценах расходов (затрат) на транспортировку товаров и проведение погрузочно-разгрузочных работ в основном при морских

перевозках. При доставке другими видами транспорта FOB соответствует условие франко-вагон. При этом в цену реализации включается непосредственно цена самого товара, транспортные и прочие расходы до момента его доставки на борт судна.

Экспорт – вывоз из страны товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. Предметом экспорта служат как товары, произведенные внутри страны, так и вывезенные из-за границы и подвергшиеся переработке. Реэкспорт (обратный вывоз) представляет собой перепродажу на внешнем рынке товаров, которые приобретены за рубежом и не подвергнуты затем какой-либо дополнительной обработке.

Экспортная (импортная) квота – показатель, характеризующий наиболее полно значение экспорта (импорта) для национальной экономики; рассчитывается как отношение совокупной стоимости экспорта (импорта) к стоимости валового продукта страны.

Экспортные кредиты – кредиты экспортеров (фирм, а также их банков и правительств), предоставляемые зарубежным партнерам в интересах приобретения ими товаров и услуг в стране-кредиторе. С целью снижения риска и защиты интересов экспортера широко применяют систему страхования экспортных кредитов.

Эмиграция – выезд из страны на постоянное место жительства.

СПИСОК НАИБОЛЕЕ УПОТРЕБЛЯЕМЫХ СОКРАЩЕНИЙ

- АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество
ВВП – валовой внутренний продукт
ВНП – валовой национальный продукт
ВОЗ – Всемирная организация здравоохранения
ВТО – Всемирная торговая организация (преемница ГАТТ)
ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ныне – см. ВТО)
ЕАК – Европейская экономическая комиссия
ЕС – Европейский союз
ЕЭС – Европейское экономическое сообщество
ИКАО – Международная организация гражданской авиации
МАР – Международная ассоциация развития
МБРР – Международный банк реконструкции и развития
МВФ – Международный валютный фонд
МОТ – Международная организация труда
МРТ – международное разделение труда
НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле
НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
НИС – новые индустриальные страны
НИЭ – новые индустриальные экономики
ООН – Организация Объединенных Наций
ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ – прямые иностранные инвестиции
ППС – паритет покупательной способности
ПРООН – Программа развития Организации Объединенных Наций
СНГ – Содружество Независимых Государств
СЭВ – Совет Экономической Взаимопомощи
ТНК – транснациональные корпорации
ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ЭКА – Экономическая комиссия для Африки
ЭКЛА – Экономическая комиссия для Латинской Америки
ЭКОСОС – Экономический и социальный совет ООН
ЭСКАТО – Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Предмет мировой экономики.
2. Основные этапы формирования современной мировой экономики.
3. Международное разделение труда и международные экономические отношения.
4. Основные особенности перехода к современной мировой экономике.
5. Внешние и внутренние факторы развития современной мировой экономики.
6. Основные тенденции развития мировой экономики.
7. Международная торговля и ее роль в системе МЭО.
8. Основы теории международной торговли А. Смита и Д. Рикардо.
9. Теория международной торговли Хекшера-Олина.
10. Концепция торговли Столнера-Самуэльсона.
11. Парадокс Леонтьева.
12. Теорема Рыбчинского.
13. Роль прямых инвестиций.
14. Эффект влияния таможенных пошлин на доходы производителей, покупателей и государства.
15. Протекционистская политика, импортные квоты.
16. Тарифные ограничения, «добровольные» экспортные ограничения, экспортные субсидии.
17. Основные доводы в пользу политики протекционизма.
18. Международная торговая политика. Роль торговых союзов, зон свободной торговли ЕС.
19. Значение ВТО в регулировании мировой торговли.
20. Рост предложения факторов производства и распределение доходов.
21. Охарактеризовать структуру платежного баланса.
22. Основные методы регулирования платежного баланса.
23. Национальная и мировая валютные системы.
24. Бреттон-Вудская валютная система.
25. Система свободно колеблющихся или плавающих курсов.
26. Валюты и их виды. Конвертируемость валюты.
27. Валютный рынок.
28. Валютные курсы.
29. Паритет покупательной способности.
30. Ожидаемые изменения валютного курса в долгосрочном и в краткосрочном периодах.
31. МВФ. Выбор системы валютного курса.
32. Сущность, содержание и факторы международной экономической интеграции.
33. Охарактеризовать основные интеграционные группировки мира.
34. Сущность механизма интеграции (пример ЕС).

35. ЕВРАЗЕС, как наиболее важная для России интеграционная группировка.

36. РФ в системе современных международных экономических отношений.

37. Экономические аспекты мира и безопасности в современном мире.

38. Международные экономические аспекты решения экологической продовольственной проблемы.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа по дисциплине «Мировая экономика и международные экономические отношения» является важным элементом подготовки студентов, предусмотрена учебным планом и является результатом самостоятельного труда студента согласно предложенной теме. Выполнение работы позволяет закрепить полученные знания, совершенствовать умения по работе с литературой, проведению анализа основных показателей рассматриваемого объекта, делать выводы и обосновывать предложения по тем или иным направлениям.

Задачами работы являются:

1. Выявление наиболее актуальных проблем в экономической сфере на основе изучения действующего законодательства, специальной литературы и публикаций в периодической печати.

2. Закрепление навыков самостоятельной аналитической работы с литературой, а также умения обобщать имеющиеся данные, анализировать цифровой материал, трансформацию основных проблемных вопросов.

3. Разработка и обоснование конкретных предложений, позволяющих повысить качество и эффективность тех или иных процессов. Разработка предложений осуществляется на основании анализа выявленных в процессе написания работы проблем и определения направлений их решения.

Студент выполняет контрольную работу в установленном порядке, в установленные сроки. Процесс написания работы в рамках любого из предложенных заданий может осуществляться в следующем порядке:

1. Ознакомление с темой работы.

2. Подбор и ознакомление с необходимыми информационными источниками.

3. Согласование предварительной структуры работы.

4. Подробное изучение выбранных информационных источников.

5. Составление окончательного варианта плана работы.

6. Сбор, анализ, обработка и обобщение практических материалов.

7. Изложение материалов, оформление текста работы.

8. Представление расчетного задания научному руководителю и его защита.

ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Мировая экономика на современном этапе.
2. Международное разделение труда (МРТ) – материальная основа мирового хозяйства.
3. Международная конкуренция и особенности ее проявления в современных условиях.
4. Влияние технологической революции на мировую экономику.
5. Основные тенденции развития мировой экономики.
6. Роль транснациональных компаний (ТНК) в современной мировой экономике.
7. Теории международной торговли А. Смита, Д. Рикардо, Хекшера-Олина, «парадокс» Леонтьева и альтернативные теории.
8. Теории мирового хозяйства.
9. Внешнеторговая политика.
10. Международная торговля и распределение доходов.
11. Международная торговля услугами.
12. Международное движение капитала.
13. Международная миграция рабочей силы.
14. Платежный баланс и экономическая политика.
15. Платежный баланс России. Регулирование платежного баланса.
16. Международные валютные отношения.
17. Структура мирового финансового рынка.
18. Мировой валютный рынок и его модели.
19. Валютный курс. Выбор системы валютного курса.
20. Россия на международном валютно-финансовом рынке.
21. Международная экономическая интеграция.
22. Европейский союз, как наиболее зрелая интеграционная группировка.
23. Экономические интеграционные процессы стран СНГ.
24. Международные экономические и валютно-финансовые организации.
25. Научные ресурсы мира.
26. Глобальные проблемы мировой экономики.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банникова Н.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / Н.В. Банникова, Н.В. Воробьева, Д.О. Грачева и др.; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. – 112 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484914> .
2. Боброва В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: практикум / В.В. Боброва, Т. Баженова; Оренбургский государственный университет. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2017. – 128 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485606> .
3. Михайлова Н.К. Мировая экономика и международные экономические отношения: практикум для самостоятельной работы студентов / Н.К. Михайлова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 82 с.: табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493601> .
4. Николаева И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. И.П. Николаевой, Л.С. Шаховской. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 242 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573170> .
5. Пашковская М.В. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик. – 5-е изд., стер. – Москва: Университет Синергия, 2019. – 769 с. : табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500619> .
6. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Н.Ф. Чеботарев. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 350 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573163> .

Ремизов Денис Валерьевич
Углинская Виктория Владимировна

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения
экономических направлений подготовки

Подписано к печати 28.05.20. Формат 60x84 /16.
Усл. печ. л. 5,56. Тираж 50 экз. Заказ 201729. Рег. №10.

Отпечатано в ИТО Рубцовского индустриального института
658207, Рубцовск, ул. Тракторная, 2/6.