

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

А. Л. Таранова

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Курс лекций

*для студентов, обучающихся по специальностям
общего высшего образования 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет,
анализ и аудит, 6-05-0411-02 Финансы и кредит,
6-05-0413-01 Коммерция, 6-05-0412-04 Маркетинг*

Горки
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
2025

УДК 33(100)(075.8)

ББК 65.5я73

T19

*Рекомендовано методическими комиссиями
факультетов бухгалтерского учета 24.06.2024 (протокол № 11),
бизнеса и права 26.06.2024 (протокол № 10)
и Научно-методическим советом
Белорусской государственной сельскохозяйственной академии
26.06.2024 (протокол № 10)*

Автор:

кандидат экономических наук, доцент *А. Л. Таранова*

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент *А. В. Грибов*;
заместитель начальника управления по сельскому хозяйству
и продовольствию Горецкого районного исполнительного
комитета *А. А. Курляндчик*

Таранова, А. Л.

T19 Международная экономика : курс лекций / А. Л. Таранова. –
Горки : Белорус. гос. с.-х. акад., 2025. – 119 с.
ISBN 978-985-882-645-1.

В современных условиях функционирования экономических систем важно сформировать у студентов теоретические знания о формах и тенденциях развития современных экономических отношений, организационно-экономических механизмах их регулирования, направлениях участия Республики Беларусь в международной экономике. Поэтому важно, чтобы в процессе обучения студент освоил современные методы анализа состояния мирохозяйственных связей для принятия управленческих решений.

Для студентов, обучающихся по специальностям общего высшего образования 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит, 6-05-0411-02 Финансы и кредит, 6-05-0413-01 Коммерция, 6-05-0412-04 Маркетинг.

УДК 33(100)(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 978-985-882-645-1

© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2025

ВВЕДЕНИЕ

Цель преподавания учебной дисциплины – сформировать у студентов теоретические знания о формах и тенденциях развития современных экономических отношений, организационно-экономических механизмах их регулирования, направлениях участия Республики Беларусь в международной экономике.

Основной задачей учебной дисциплины является формирование профессиональной компетенции на основе изучения:

- состояния мирового аграрного производства;
- теорий международной экономики;
- предпосылок и основных этапов становления современной системы международной экономики и международных экономических отношений; тенденций и механизмов функционирования мировых рынков товаров, услуг, технологий, капиталов, валют, трудовых ресурсов;
- содержания внешнеэкономической и международной торговой, инвестиционной, валютной и миграционной политик;
- направлений и перспективных форм участия Республики Беларусь в современной системе международной экономики.

Учебная дисциплина «Международная экономика» (МнЭ) относится к учебным дисциплинам государственного компонента модуля «Экономика 2». Является самостоятельной частью современной экономической теории, изучающей экономическую взаимозависимость между странами, закономерности функционирования современной мирохозяйственной системы с целью разработки общих механизмов межгосударственной координации экономического поведения хозяйствующих субъектов разных государств.

Учебная дисциплина «Международная экономика» изучает международные отношения и связи между субъектами различных стран по поводу движения факторов производства, товаров и услуг, миграции трудовых ресурсов, международного промышленного и научно-технического сотрудничества, а также международные валютные и финансово-кредитные отношения.

В свою очередь учебная дисциплина «Международная экономика» базируется на изучении экономической теории, микроэкономики, макроэкономики.

В результате изучения дисциплины у студента должна сформироваться следующая базовая профессиональная компетенция: определять и анализировать современные тенденции развития международной

экономики, осуществлять выбор оптимальных инструментов и регулирования внешнеэкономической деятельности.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной и социально-культурной жизни страны.

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- предмет и методологию курса, содержание, этапы формирования теории мировой экономики и МЭО, структуру и тенденции развития мировой экономики;

- основные тенденции развития международных рынков товаров, услуг, капитала, рабочей силы;

- содержание, основные статьи платежного баланса;

- содержание международных валютных отношений и их составляющих;

уметь:

- оценивать процессы, происходящие в мировой экономике, определять тенденции и перспективы развития стран, групп стран, мировой экономики;

- оценивать процессы, происходящие на мировых рынках: рынке товаров, рынке капиталов, рынке труда и мировом валютном рынке;

- использовать формы и методы, инструменты государственного и наднационального регулирования международных экономических отношений;

- анализировать состояние мирохозяйственных связей для принятия управленческих решений;

владеть:

- базовыми научно-теоретическими знаниями для решения практических задач;

- исследовательскими навыками для анализа современных тенденций развития рынков товаров, услуг, капитала, финансовых инструментов, рабочей силы;

- системным и сравнительным анализом для интерпретации динамики основных экономических показателей и оценки.

Для дневной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальности 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 52 часа, в том числе лекции – 34 часа,

семинарские занятия – 18 часов. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 2-м курсе в 2-м семестре.

Для дневной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальности 6-05-0411-02 Финансы и кредит отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 54 часа, в том числе лекции – 36 часов, семинарские занятия – 18 часов. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 2-м курсе в 1-м семестре.

Для дневной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальностей: 6-05-0412-04 Маркетинг, 6-05-0413-01 Коммерция отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 50 часов, в том числе лекции – 34 часа, семинарские занятия – 16 часов. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 2-м курсе в 3-м семестре для специальности 6-05-0413-01 Коммерция и на 2-м курсе в 4-м семестре для специальности 6-05-0412-04 Маркетинг.

Для дневной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальности 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит (сокращенный срок получения образования) отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 34 часа, в том числе лекции – 16 часов, семинарские занятия – 18 часов. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 2-м курсе в 4-м семестре.

Для заочной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальности 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит на основе сокращенной формы обучения отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 8 часов, в том числе лекции – 4 часа, семинарские занятия – 4 часа. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 2-м курсе.

Для заочной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальности 6-05-0411-02 Финансы и кредит (сокращенный срок получения образования) отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 8 часов, в том числе лекции – 4 часа, семинарские занятия – 4 часа. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 2-м курсе.

Для заочной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины «Международная экономика» для специальности 6-05-0412-04 Маркетинг (сокращенный срок получения образования) отводится всего 120 часов, из них аудиторных – 8 часов, в том числе лекции – 4 часа, семинарские занятия – 4 часа. Форма контроля знаний – зачет. Учебная дисциплина преподается на 3-м курсе.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва: Маркетинг, 2001. – 340 с.
2. Аكوпова, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / Е. С. Аكوпова, О. Н. Воронкова, Н. Н. Гаврилко; ред. В. И. Самофалов. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 415 с.
3. Беркова, О. В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. – Минск: Тетралит, 2014. – 239 с.
4. Волгина, Н. А. Международная экономика: учеб. пособие / Н. А. Волгина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Эксмо, 2010. – 479 с.
5. Гладков, И. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / И. С. Гладков. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 341 с.
6. Дадалко, В. А. Мировая экономика: учеб. пособие / В. А. Дадалко. – Минск: Ураджай: Интерпрессервис, 2001. – 586 с.
7. Дадалко, В. А. Международные экономические отношения: учеб. пособие / В. А. Дадалко. – Минск: Армита-Маркетинг: Менеджмент, 2000. – 488 с.
8. Дайнеко, А. Е. Беларусь в системе международных экономических отношений: монография / А. Е. Дайнеко, Е. А. Дайнеко; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки: [б. и.], 2011. – 365 с.
9. Дайнеко, А. Е. Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления: монография / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, М. В. Василевская; ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2006. – 407 с.
10. Дайнеко, А. Е. Экономика Беларуси в системе Всемирной торговой организации: монография / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, М. В. Василевская; ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2004. – 323 с.
11. Дайнеко, А. Е. Беларусь и мировая экономика на пороге третьего тысячелетия: монография / А. Е. Дайнеко. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1999. – 179 с.
12. Дайнеко, А. Е. Расширение Европейского Союза: экономические и правовые аспекты: монография / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, Ф. А. Дмитракович; ред. А. Е. Дайнеко. – Москва: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 335 с.
13. Дорожная карта государственной аграрной политики Республики Беларусь / ред.: Л. В. Сидорова, В. Н. Пинчук. – Минск: Беларусь, 2014. – 64 с.
14. Друзик, Я. С. Мировая экономика: страны, регионы, континенты: учеб. пособие / Я. С. Друзик. – Минск: ФУАинформ, 2002. – 528 с.
15. Дюмулен, И. И. Всемирная торговая организация: монография / И. И. Дюмулен. – Москва: Экономика, 2003. – 271 с.
16. Енин, Ю. И. Формирование межрегиональной зоны свободной торговли ЕС – МЕРКОСУР / Ю. И. Енин, Ю. С. Змачинская. – Минск: Право и экономика, 2009. – 119 с.
17. Зубко, Н. М. Международная экономика: ответы на экзаменационные вопросы / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. – 3-е изд. – Минск: ТетраСистемс, 2012. – 160 с.
18. Киреев, А. Международная экономика: в 2 ч.: учебник / А. Киреев. – Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – Москва, 1997. – 416 с.
19. Колесов, В. П. Международная экономика: учебник / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – Москва: ИНФРА-М, 2004. – 474 с.

20. Конотопов, М. В. История экономики зарубежных стран: учебник / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. – 6-е изд., стер. – Москва: КноРус, 2007. – 319 с.
21. Конституция Республики Беларусь: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г. и 27 февр. 2022 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
22. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года: одобр. протоколом заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь от 4 февр. 2020 г. № 3 // Министерство экономики Респ. Беларусь. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf>. (дата обращения: 20.06.2022).
23. Корниенко, О. В. Мировая экономика: учеб. пособие / О. В. Корниенко. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 252 с.
24. Ломакин, В. К. Мировая экономика: учебник / В. К. Ломакин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 735 с.
25. Макконелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – 19-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 1027 с.
26. Международная экономика: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / Ю. Г. Козак, С. Н. Лебедева, Н. С. Логвинова [и др.]; ред.: Ю. Г. Козак, С. Н. Лебедева. – Минск: Изд-во Гревцова, 2011. – 368 с.
27. Международные экономические отношения: учебник / А. И. Евдокимов, А. К. Бондарев, М. С. Воронин [и др.]. – Москва: Велби, 2003. – 548 с.
28. Международные экономические отношения: учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин [и др.]; под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 591 с.
29. Миклашевская, Н. А. Международная экономика: учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов; ред. А. В. Сидорович. – 4-е изд., доп. – Москва: Дело и сервис, 2008. – 359 с.
30. Мировая экономика. Деловой энциклопедический словарь / сост.: В. Г. Гавриленко, П. Г. Никитенко. – Минск: Право и экономика, 2003. – 781 с.
31. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М. И. Плотницкий [и др.]; ред.: М. И. Плотницкий, Г. В. Турбан. – Минск: Современная школа: Мисанта, 2011. – 616 с.
32. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / ред.: А. С. Булатов, Н. Н. Ливенцева. – Изд. с обновлениями. – Москва: Магистр, 2010. – 654 с.
33. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / ред.: В. В. Поляков, Р. К. Щенин. – 6-е изд., стер. – Москва: КноРус, 2009. – 681 с.
34. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: учеб. пособие / М. В. Елова [и др.]; ред.: А. К. Шуркалин, Н. С. Цыпина. – Москва: Логос, 2008. – 247 с.
35. Мировая экономика: механизмы и факторы роста: монография / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, А. С. Малинин, П. В. Шведко; ред. А. Е. Дайнеко. – Москва: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 321 с.
36. Михайлушкин, А. И. Международная экономика: теория и практика: учебник / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 463 с.
37. Мовсесян, А. Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огнивцев. – Москва: ИНФРА-М, 2003. – 311 с.

38. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: одобр. протоколом заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10 // Министерство экономики Респ. Беларусь. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. (дата обращения: 20.06.2022).
39. Овчинников, Г. П. Международная экономика: учеб. пособие / Г. П. Овчинников. – Санкт-Петербург: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 384 с.
40. Олехнович, Г. И. Мировая экономика: учеб.-метод. комплекс / Г. И. Олехнович. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Амалфея, 2008. – 359 с.
41. Пакуш, Л. В. Мировая экономика: учеб.-метод. комплекс / Л. В. Пакуш, С. К. Часова, А. Л. Таранова; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Электрон. текстовые дан. Электрон. граф. дан. – Горки: [б. и.], 2011.
42. Погорлецкий, А. И. Экономика зарубежных стран: учебник / А. И. Погорлецкий. – 2-е изд. – Санкт-Петербург: Изд-во Михайлова В. А., 2001. – 491 с.
43. Протас, В. Ф. Мировая экономика в схемах: учеб. пособие / В. Ф. Протас. – Москва: Проспект, 2008. – 287 с.
44. Раджабова, З. К. Мировая экономика: учебник / З. К. Раджабова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 320 с.
45. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Спиридонов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.
46. Стрелкова, И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Стрелкова. – Москва: РИОР; ИНФРА-М, 2011. – 266 с.
47. Стрыгин, А. В. Мировая экономика: учеб. пособие / А. В. Стрыгин; Российская академия социальных наук. – Москва: Экзамен, 2001. – 512 с.
48. Таранова, А. Л. Международная экономика: метод. указания / А. Л. Таранова, В. Н. Кулаков; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки, 2018. – 55 с.
49. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран таможенного союза и единого экономического пространства / З. М. Ильина [и др.]; ред. З. М. Ильина; Республиканское научное унитарное предприятие «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 168 с.
50. Черченко, Н. В. Международная экономика. Практикум: учеб. пособие для слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров по экономическим специальностям / Н. В. Черченко, А. Н. Леонович, Д. Ф. Рутко; ред. Н. В. Черченко; Республиканский институт высшей школы. – Минск: РИВШ, 2011. – 108 с.
51. Черченко, Н. В. Международная экономика: учеб. пособие / Н. В. Черченко, Н. И. Суханов, А. Н. Леонович; ред. Н. В. Черченко; Республиканский институт высшей школы. – Минск: РИВШ, 2009. – 161 с.
52. Шкваря, Л. В. Мировая экономика в вопросах и ответах: учеб. пособие / Л. В. Шкваря. – Москва: Эксмо, 2007. – 317 с.

Тема 1. ПРЕДМЕТ КУРСА И МЕТОДОЛОГИЯ

1.1. Предмет и методология курса «Международная экономика»

Представители классической и неклассической мысли и кейнсианцы затрагивали многие аспекты внешнеэкономических отношений. Но во второй половине XX в. взаимозависимость и взаимопереплетение национальных экономик вышло на новый этап. Это обусловило необходимость выделения международной экономики в самостоятельную область исследований и отдельную учебную дисциплину. Существовало и обратное влияние – некоторые открытия в макро- и даже в микроэкономике своим истоком имеют изучение международных экономических процессов.

Предмет дисциплины «Международная экономика» – сущность, субъекты, объекты и структура международной экономики, особенности, тенденции и закономерности осуществления международных экономических отношений, функционирования и развития открытой и международной экономики, особенности и институциональная структура их регулирования, методы и инструменты их анализа.

Структура: международная микро- и макроэкономика.

Методология международной экономики использует тот же инструментарий, что и другие разделы экономической науки – логические абстракции, анализ и синтез, дедукцию и индукцию. В теории используется функциональный подход – изучается, как изменение одних факторов влияет на изменение других. Для нее так же характерно математическое обоснование выдвигаемых положений, использование моделей, применение графического изображения. Теоретические построения проверяются и подтверждаются эмпирическими данными.

1.2. Структура курса. Международная микроэкономика и макроэкономика

Международная экономика изучает экономические закономерности взаимодействия национальных экономик, движение потоков товаров, услуг, факторов производства и платежей внутри мирового сообщества, экономическую политику, регламентирующую эти потоки, и ее воздействие на общественное благосостояние.

Международная микроэкономика – структурная часть дисциплины «Международная экономика», которая изучает рыночные характери-

стики (спрос, предложение, цена) и закономерности международного движения благ и факторов производства, механизмы их регулирования; рассматривает государства как отдельные открытые экономики; анализирует статическое равновесие; рассматривает валютно-финансовые отношения как опосредующий фактор.

Международная макроэкономика – структурная часть дисциплины «Международная экономика», которая изучает закономерности функционирования, а также национального и международного регулирования открытой и международной экономики в условиях глобализации финансовых рынков; рассматривает взаимозависимые страны с учетом их валютно-финансовых отношений; анализирует равновесие на краткосрочных интервалах; изучает валютно-финансовые отношения и их влияние на международную экономику.

Тема 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕРТЫ, ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ, СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Содержание понятия «международная экономика». Объекты и субъекты международной экономики

Международная экономика (как дисциплина) – самостоятельная часть экономической теории, изучающая экономическую взаимозависимость между странами, закономерности функционирования современной мирохозяйственной системы с целью разработки общих механизмов межгосударственной координации экономического поведения экономических субъектов разных государств; теория мировой экономики, основанная на экономической теории, развивающая ее и связывающая с прикладными дисциплинами; более общая теория по отношению к экономической теории, изучающая множество взаимодействующих открытых экономик.

Международная экономика (как явление, объект изучения) – система национальных хозяйств и их частей, взаимодействующих посредством международных экономических отношений и связанных международным разделением труда и мобильными факторами производства; система экономических отношений, пространственно охватывающая весь мир; самостоятельная глобальная экономическая система, самовоспроизводящаяся на уровне: производительных сил, производственных, правовых и политических отношений.

Необходимость выделения международной экономики как самостоятельной части современной экономической теории определяется тем, что международные экономические отношения имеют свою специфику по сравнению с внутринациональными. Специфика их состоит в следующем:

1. Во внутренней экономике товаром считается любая полезная вещь или услуга, произведенная и реализованная на внутреннем рынке. Он включается в состав ВВП и национального дохода. Но в международной торговле эта полезная вещь не обязательно становится товаром. Ряд товаров производится для внутреннего пользования (так называемые неторгуемые товары) – многие виды услуг, продукция строительства. В некоторых случаях товары не могут быть проданы на внешнем рынке по причине их недостаточной конкурентности – например вследствие низких потребительских свойств либо даже опасности для потребителей в процессе эксплуатации.

2. Внутри каждой национальной экономики факторы производства перемещаются сравнительно свободно, образуются национальные рынки, что приводит к выравниванию цен на них. Поэтому издержки фирм примерно одинаковы. В международной экономике существуют барьеры на пути движения факторов производства. В результате сохраняются значительные различия в ценах на них в отдельных странах. Следовательно, издержки фирм в последних тоже неодинаковы, что, в свою очередь, воздействует на движение товарных потоков.

3. Внутри отдельной страны фирмы конкурируют друг с другом и, как правило, не пользуются поддержкой государства. В международной экономике государство устанавливает целый ряд ограничений, оказывающих влияние на потоки товаров и факторов производства и имеющих большое значение для развития внутренней экономики.

4. В различных странах правительства проводят антициклическую политику, воздействие которой ограничено национальными рамками. Денежно-кредитная и фискальная политика может быть рестрикционной либо экспансионистской в зависимости от фазы экономического цикла. В международной экономике может иметь место асинхронность отдельных фаз цикла. Так, в одних странах наблюдается подъем, в других – стабилизация, в третьих – спад. Естественно, и меры денежно-кредитной и фискальной политики в этих странах в отдельные периоды будут различны. А эти различия, в свою очередь, влияют на международные экономические отношения.

5. Отдельная страна имеет единственную валюту, предложение которой контролируется Центральным банком (это и позволяет проводить собственную денежно-кредитную политику). Наличие национальной валюты есть атрибут национального суверенитета. В международной экономике функционирует множество валют. Поэтому необходимо изучение валютных рынков, валютных курсов, последствий их изменения для экономики отдельной страны, а также последствий государственного вмешательства в эти процессы.

Объекты международной экономики – объекты обмена в международных экономических отношениях (товары, услуги, валюта, капитал, объекты интеллектуальной собственности, трудовые ресурсы, информация), отличающиеся от объектов, обмениваемых внутри национальной экономики тем, что они являются только торгуемыми благами, как правило, характеризуются более высоким качеством, конкурентоспособностью, широким ассортиментом и более низкой мобильностью вследствие наличия межстрановых барьеров.

Субъекты международной экономики – экономически обособленные социально-экономические системы и структуры (хозяйства, операторы, акторы), обладающие возможностями для осуществления международных экономических отношений и международными правами и обязанностями, реализующие экономический интерес через международные экономические сделки.

Виды: резиденты, нерезиденты; субъекты микроуровня (физические лица, домашние хозяйства, некоммерческие учреждения, фирмы, предприятия, корпорации, подразделения транснациональных корпораций), макроуровня (национальное хозяйство, внутринациональные регионы и города, крупнейшие ТНК, национальные органы государственной власти), глобального (международные и региональные организации, интеграционные объединения, глобальные ТНК).

2.2. Группы стран в мировой экономике

На основании разнообразных критериев в мировом хозяйстве выделяется определенное количество подсистем.

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают данные крупнейших международных организаций мира – ООН, МВФ и Мирового банка. Оценка их несколько различается, так как различно количество стран-участниц этих организаций (ООН – 185, МВФ – 182, Мировой банк – 181 страна), а международные организации наблюдают за экономикой только своих стран-членов.

По методике ООН в числе важнейших показателей уровня социально-экономического развития любой страны следует выделять:

- ВВП/ВНП, а также ВВП/ВНП на душу населения;
- долю продукции обрабатывающей промышленности и сферы услуг в ВВП/ВНП;
- уровень образования населения и продолжительность жизни.

По величине ВВП на душу населения страны классифицируются:

- на *наименее развитые страны* (ВВП на душу населения – меньше 400 долл. США в год);
- *развивающиеся страны*;
- *развитые страны*.

Для целей экономического анализа ООН делит страны:

- на развитые страны (государства с рыночной экономикой);
- страны с переходной экономикой (в прошлом социалистические страны или страны с централизованным планированием);
- развивающиеся страны.

Рассмотрим особенности каждой из выделенных подсистем.

Странами с развитой экономикой считаются такие государства, для которых характерно наличие рыночных отношений в экономике, высокий уровень прав и гражданских свобод в общественной и политической жизни. Все страны с развитой экономикой относятся к капиталистической модели развития, правда, характер развития капиталистических отношений имеет здесь серьезные различия. Уровень ВВП на душу населения практически во всех развитых странах не ниже 15 тыс. долл. США в год (не менее 12 тыс. долл. США по ППС), на достаточно высоком уровне гарантируемый государством уровень социальной защиты (пенсии, пособия по безработице, обязательное медицинское страхование), продолжительность жизни, качество образования и медицинского обслуживания, уровень развития культуры. Развитые страны прошли аграрную и индустриальную стадию развития с преобладающим значением и вкладом в создание ВВП сельского хозяйства и промышленности. В настоящее время эти страны находятся на стадии постиндустриализма, для которого характерна ведущая роль в национальном хозяйстве сферы нематериального производства, создающей от 60 до 80 % ВВП, эффективным производством товаров и услуг, высоким потребительским спросом, постоянным прогрессом в науке и технике, усилением социальной политики государства.

К группе стран с развитой экономикой МВФ относит прежде всего ведущие капиталистические страны, называемые Большой семер-

кой (G7), куда входят США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Данные государства занимают доминирующее положение в мировом хозяйстве, прежде всего по причине своего мощного экономического, научно-технического и военного потенциалов, большой численности населения, высокого уровня совокупного и удельного ВВП.

Далее к группе развитых стран относятся относительно небольшие в сравнении с потенциалом G7, но высокоразвитые в экономическом и научно-техническом отношении страны Западной Европы, Австралия и Новая Зеландия.

В 1997 г. экономически развитыми стали считаться такие государства как Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань (так называемые страны-«драконы» Юго-Восточной Азии) и Израиль. Их включение в группу развитых стран стало заслугой за бурный прогресс в экономическом развитии в послевоенный период. Это действительно уникальный пример в мировой истории, когда абсолютно ничего из себя не представляющие еще в 1950-е гг. страны захватили мировое экономическое первенство по целому ряду позиций и превратились в важные мировые промышленные, научно-технические и финансовые центры. Уровень ВВП на душу населения, качество жизни в странах-«драконах» и в Израиле вплотную приблизились к показателям ведущих развитых стран и в ряде случаев (Гонконг, Сингапур) даже превосходят большинство государств Большой семерки. Тем не менее в рассматриваемой подгруппе есть определенные проблемы с развитием свободного рынка в его западном понимании, здесь действует своя философия становления капиталистических отношений.

ООН включает в число развитых стран ЮАР, а Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) относит к их числу также Турцию и Мексику, которые являются членами этой организации, хотя скорее это развивающиеся страны, но они вошли в нее по территориальному признаку (Турция занимает часть территории Европы, а Мексика входит в Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА). Таким образом, в число развитых стран включают около 30 стран и территорий.

Страны с переходной экономикой. К этой группе относят государства, которые с 80–90-х гг. осуществляют переход от административно-командной (социалистической) экономики к рыночной (поэтому их часто называют постсоциалистическими). Это 12 стран Центральной и Восточной Европы, 15 стран – бывших советских республик, а по не-

которым классификациям к ним также относят Монголию, Китай и Вьетнам (хотя формально две последние страны продолжают строить социализм). Иногда всю эту группу стран относят к развивающимся (например, в статистике МВФ), исходя из низкого уровня ВВП на душу населения (только у Чехии и Словении он превышает 10 тыс. долл. США), а иногда к ним относят только три последние страны.

Страны с переходной экономикой производят около 6 % мирового ВВП, в том числе страны Центральной и Восточной Европы (без Балтии) – менее 2 %, бывшие советские республики – более 4 % (в том числе Россия – около 3 %). Доля в мировом экспорте – 3 %. Китай производит около 12 % мирового ВВП.

Здесь есть страны, добившиеся за десять лет рыночных реформ значительных успехов в экономическом развитии: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Хорватия, Литва, Латвия и Эстония. В некоторых из них уровень жизни почти вплотную приблизился к стандартам стран Западной Европы, а темпы экономического роста сохраняются стабильно высокие и даже превышают западноевропейские. Основные структурные преобразования в экономике уже проведены, и на повестке дня стоит вопрос об интеграции в единый европейский рынок.

Другие государства, такие как Болгария, Румыния, Украина, Албания, Македония, находятся в стадии трансформации всей экономической системы, и им еще только предстоит решение довольно сложных проблем переходного периода. Есть и такие страны, которые испытывают застой и уже перестали двигаться в сторону рыночной ориентации. К ним, например, относится Республика Беларусь, имеющая переходную от командно-административной к рыночной экономику. Относятся к данной группе и страны, серьезно пострадавшие от военных действий в результате нарушения их территориальной целостности и многочисленных этнических конфликтов. Таким государствам сейчас просто не до реформ, перед ними стоит проблема восстановления пострадавшей от войны экономики. Это Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина.

Если в этой самой молодой группе стран попытаться выделить подгруппы, то возможна различная классификация. В одну группу можно выделить бывшие советские республики, которые в настоящее время объединены в Содружество Независимых Государств (СНГ). Это позволяют сделать подобный подход к реформированию экономики, близкий уровень развития большинства этих стран, объединение в одной интеграционной группировке, хотя подгруппа достаточно разнородна.

В другую подгруппу можно объединить страны Центральной и Восточной Европы, включая страны Балтии. Для этих стран характерен преимущественно радикальный подход к реформам, стремление войти в ЕС, сравнительно высокий уровень развития большинства из них. Однако сильное отставание от лидеров этой подгруппы, меньшая радикальность реформ приводят некоторых экономистов к выводу, что Албанию, Болгарию, Румынию и некоторые республики бывшей Югославии целесообразно включать в первую подгруппу.

В отдельную подгруппу можно выделить Китай и Вьетнам, проводившие реформы сходным образом и имевшие в первые годы реформирования низкий уровень социально-экономического развития, который в настоящее время быстро повышается.

Из прежней многочисленной группы стран с административно-командной экономикой к концу 90-х гг. остались только две страны: Куба и Северная Корея.

Развивающиеся страны (РС). В группу развивающихся стран (менее развитых, слаборазвитых) входят государства с рыночной экономикой и низким уровнем экономического развития. Из 182 стран – членов Международного валютного фонда к развивающимся относят 121. Несмотря на значительное число этих стран, а также на то, что для многих из них характерны большая численность населения и огромная территория, на них приходится около 40 % мирового ВВП, доля в мировом экспорте составляет 26 %.

Представляют собой периферию мировой экономической системы. Сюда относятся страны Африки, страны Азиатско-Тихоокеанского региона – АТР (кроме Японии, Австралии, Новой Зеландии, стран «драконов» Юго-Восточной Азии и азиатских государств СНГ), страны Латинской Америки и Карибского бассейна. Выделяются и подгруппы развивающихся государств, в частности, *подгруппа стран АТР* (Западная Азия и Иран, Китай, страны Восточной и Южной Азии – все прочие страны региона), *подгруппа стран Африки* (Африка южнее Сахары, за исключением Нигерии и ЮАР, все прочие африканские страны, за исключением Алжира, Египта, Ливии, Марокко, Нигерии, Туниса).

Вся группировка развивающихся стран весьма неоднородна, и, скорее, правильно было бы называть ее странами третьего мира. К развивающимся относятся, в частности, такие государства, которые по многим показателям уровня и качества жизни выше любой развитой страны (Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт либо Багамские острова). ВВП на душу населения, объем социальных расходов правительства

здесь соответствует или даже превышает аналогичные показатели стран Большой семерки. Есть в группе развивающихся государства средние, с неплохим уровнем развития экономической и социальной инфраструктуры, есть и значительное число стран с крайне отсталым национальным хозяйством, большинство населения которых находится за чертой нищеты, соответствующей по методике ООН 1 долл. США расходов в день на каждого жителя. Также нельзя утверждать, что все они – экономики аграрного или аграрно-индустриального типа.

Название группы – развивающиеся страны – отражает, скорее, модель их национального хозяйства, в которой крайне невелика роль рыночных механизмов и частного предпринимательства, а преимущественное значение для развития имеют натуральное или полунатуральное хозяйство, преобладание аграрного и индустриального секторов в отраслевой структуре экономики, высокая степень государственного вмешательства в экономику и низкий уровень социальной защиты. Из-за общего характера вышеназванных особенностей к развивающимся государствам вполне правомерно причислять и большинство из переходных экономик, уровень жизни в которых значительно снизился из-за неэффективности управления экономическими преобразованиями. Ввиду подобных сложностей в классификации и разноплановости развивающихся стран проще всего классифицировать их методом исключений. Соответственно, развивающимися следует считать те государства, которые не вошли в группы стран с развитой рыночной экономикой и не являются бывшими социалистическими странами Центральной и Восточной Европы или бывшими республиками бывшего СССР.

Для целей конкретного экономического анализа развивающиеся страны делятся:

- *на страны – чистые кредиторы*: Бруней, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия;
- *страны – чистые должники*: все прочие РС;
- *страны – экспортеры энергоресурсов*: Алжир, Ангола, Бахрейн, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Иран, Камерун, Катар, Колумбия, Конго, Кувейт, Ливия, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Эквадор;
- *страны – импортеры энергоресурсов*: все прочие РС;
- *наименее развитые страны*: Афганистан, Ангола, Бангладеш, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гви-

нея-Бисау, Джибути, Демократическая Республика Конго (бывший Заир), Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские острова, Лаос, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Руанда, Западное Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы острова, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

На основе роли стран в мировой экономике можно представить следующую типологию стран, насчитывающую десять групп государств:

1. *Большая семерка* – ведущие развитые страны, имеющие высокие социально-экономические показатели (лидирующие по количеству ВВП на душу населения, уровню производительности труда, находящиеся на передовых позициях в мировом научно-техническом прогрессе). На долю Большой семерки приходится 47 % мирового ВВП, 51 % международной торговли, здесь получил развитие широкий спектр отраслей материального и нематериального производства.

2. *Прочие развитые страны*, к которым относятся страны Западной Европы, страны-«драконы», Израиль, Австралия и Новая Зеландия. Для данных стран характерна высокая степень участия в международной торговле, более узкая специализация национальной экономики, сильный характер интеграционных процессов.

3. *Новые индустриальные страны*, включающие страны-«тигры» Юго-Восточной Азии (Малайзию, Таиланд, Индонезию и Филиппины) и несколько стран Латинской Америки (Мексику, Бразилию, Аргентину, Чили). Некогда данные страны представляли собой слаборазвитые государства с преобладающим сельским хозяйством и добывающими отраслями промышленности, но в настоящее время их позиции в мировой экономике значительно укрепились и по совокупному потенциалу народного хозяйства им по праву принадлежит третья строчка в данной классификации. Всплеск в развитии для новых индустриальных стран (НИС) начался с конца 1970-х гг., их долгосрочная экономическая стратегия нацелена на построение западной модели капитализма. НИС в высокой степени интегрированы в международную торговлю, и в настоящее время для них характерно бурное развитие отраслей национального хозяйства, продукция которых предназначена для экспорта. Несмотря на большие достигнутые успехи, НИС еще не перешли рубеж, позволяющий причислить их к группе развитых стран, хотя совсем недавно данную группу покинули пять стран – Израиль и страны-«драконы» ЮВА.

4. *Страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)*, представляющие группу переходных экономик – бывших социалистических государств данного региона. К региону ЦВЕ по подобию модели развития, близости социально-экономических показателей, радикальности проводимых реформ причисляют также выступающие несколько особняком *страны Балтии* (Литва, Латвия, Эстония). Уровень экономического развития региона ЦВЕ довольно-таки неоднороден. Здесь есть, как уже отмечалось, и страны-лидеры, стремящиеся в группу развитых государств, и откровенно отсталые страны, приближающиеся по уровню бедности и отсталости экономики к наименее развитым государствам.

5. *Россия и бывшие республики СССР* (без Прибалтики), которые также являются переходными экономиками, правда, они постепенно скатываются до уровня развивающихся государств. Если с определенными допущениями славянские республики бывшего Советского Союза (Россия, Украина, Беларусь) еще можно считать стремящимися по структуре экономики и по характеру ее развития и к группе развитых стран, и к наиболее прогрессивным странам ЦВЕ, то южные государства ближнего зарубежья, скорее, являются классическими развивающимися странами, чем переходными экономиками. Государства данной группировки в настоящее время пользуются остатками инфраструктуры бывшего Советского Союза и пытаются отыскать свой особенный путь в мировом экономическом развитии.

6. *Китай*, который следует выделить особо, поскольку страна занимает уникальное место в мировой экономике, строя модель-симбиоз рыночной и планово-регулируемой экономики, представляющий социалистический рынок с элементами свободного предпринимательства, но под руководством коммунистической партии. Сам по себе Китай также неоднороден: здесь есть приморские регионы, близкие по уровню своего развития к ведущим странам мира, а есть и территории на западе и в центре страны, крайне отсталые по характеру своего развития. В результате усредненные показатели для Китая позволяют говорить о нем только как о развивающейся стране. Тем не менее для Китая характерны чрезвычайно высокие темпы экономического роста, благодаря которым низкий пока уровень благосостояния населения с каждым годом заметно растет. Ежегодный прирост ВВП – 9–10 %, положительное сальдо в торговле даже с США, большой приток иностранного капитала. По экономической мощи Китай в настоящее время является второй державой в мире. И не следует забывать, что каж-

дый пятый житель планеты Земли – китаец, а сама страна способна еще проявить себя в XXI в. с лучшей стороны.

7. *Индия и Пакистан* также выделяются в особую группу благодаря своему огромному экономическому потенциалу, который пока не задействован на полную мощность. В данных странах проживает значительная часть населения (более чем шестая часть жителей планеты), они имеют большую территорию, богатую разными ресурсами, отличаются неплохим научным потенциалом, являются ядерными державами. Из-за невостребованности большей части своих неисчислимых ресурсов уровень социально-экономического развития, производства и потребления, доходов населения в Индии и Пакистане остается крайне низким и в целом страны едва ли не стоят у мировой черты бедности, что тем не менее не мешает им угрожать друг другу ядерным оружием.

8. *Группа, которую образуют относительно благополучные развивающиеся страны:* некоторые из стран-экспортеров энергоресурсов с относительно небольшим населением, позволяющим разделить доходы от экспорта на всех своих граждан (ОАЭ, Катар, Кувейт, Оман, Саудовская Аравия), островные государства – туристические и финансовые центры, налоговые гавани, обладающие развитой инфраструктурой, политической стабильностью и либеральной экономикой (Багамские, Бермудские, Каймановы острова, Ямайка, Кипр, Мальта, Науру, Гваделупа и т. д.). Для стран группы характерен высокий показатель уровня ВВП на душу населения и сильная степень социальной защиты, практически вплотную приближающий отдельные государства к соответствующим показателям развитых стран.

9. *«Классические» развивающиеся государства* с низким уровнем экономического развития и размером ВВП на душу населения менее 1 тыс. долл. США в год и аграрно-индустриальным типом экономики, общественный строй которых весьма традиционен и консервативен. В промышленности получил развитие исключительно комплекс добывающих отраслей, а в сельском хозяйстве преобладают примитивные, доиндустриальные формы труда. Большинство стран группы составляют государства Африки региона южнее Сахары, отсталые страны Азии и Латинской Америки. В некоторых из них и в настоящее время существуют родо-племенные отношения.

10. *Наименее развитые страны* замыкают классификацию, потому как именно они находятся в хвосте мирового прогресса. Многие из данных стран не имеют выхода к морю, что явилось едва ли не решающим фактором, повлиявшим на отсталость и неразвитость. Крайне

невысоко можно оценить и экономический потенциал данных стран, где нередко даже промышленность не представлена ни в каком виде, а об уровне образования и развития здравоохранения вообще не стоит говорить. Однако страны, получившие статус наименее развитых, пользуются особым вниманием мирового сообщества, что дает им льготный доступ к кредитам и займам, а также время от времени они могут рассчитывать на оказание гуманитарной помощи со стороны более развитых государств.

2.3. Открытая экономика. Факторы, влияющие на степень открытости экономики

С точки зрения участия стран в системе МЭО можно выделить два типа хозяйства: полностью замкнутое (автаркическое) и полностью открытое. Под полностью замкнутой понимается национальная экономика, развитие которой определяется исключительно внутренними тенденциями и ориентировано на самообеспеченность, на опору на собственные силы. Иначе говоря, в этом случае ее развитие как бы не зависит от тенденций развития мировой экономики. Автаркия обеспечивает независимость национальной экономики от мировых экономических кризисов, изменения валютного курса.

Под *открытой экономикой* понимается национальная экономика, направления развития которой определяются тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. При этом внешнеторговый оборот достигает такого уровня, когда он начинает стимулировать общее экономическое развитие в данной стране. По некоторым экспертным оценкам в современных условиях стимулирующее влияние внешнеэкономических связей на развитие экономики определенной страны проявляется особенно четко, когда ее внешнеторговый оборот достигает около 25 % от ВВП.

К странам с открытой экономикой относятся те, которые имеют экономические отношения (торговые, кредитные и инвестиционные) с другими странами.

Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился последовательный переход многих государств от замкнутых национальных хозяйств (т. е. исторически сложившихся хозяйственных систем на территории определенных стран) к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

С тезисами «свобода торговли», «открытость экономики» прежде всего для навязывания другим странам своих норм поведения на международном рынке первыми выступили США. С позиций ведущей торговой державы мира, вышедшей из Второй мировой войны еще более богатой, предлагались рецепты нового экономического порядка. Такая «свобода торговли», «открытость экономики» представляла собой орудие лидирующей экономики против менее развитых стран, стремление к безудержной экспансии американских корпораций. В этой связи следующее определение «открытости» экономики дает французский экономист М. Пebro: «открытость, свобода торговли – это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики».

Однако по мере изменения социально-экономической ситуации в послевоенном мире тезис об открытой экономике утрачивает одностороннюю, корыстную направленность интересов американского экспансионизма и приобретает объективный, обусловленный действиями глубинных факторов смысл глобализации мирохозяйственных связей, которая представляет собой общепланетарный масштаб интернационализации мировой экономики как логичный результат постоянно расширяющегося взаимодействия национальных экономик. Причем это взаимодействие приобрело вид транснационализации, т. е. взаимного проникновения и переплетения.

Для нормального функционирования мировой экономики (единого рыночного пространства) необходимо, как считают американские экономисты Дж. Нэйсбит и П. Эбердин, в конечном счете достичь полной свободы торговли между странами, такой же, какая в настоящее время характерна для торговых отношений внутри каждого государства. А это возможно только в случае открытости национальных экономик для различных видов международных операций.

Вообще в экономической системе открытого типа выделяют две группы деловых операций и сделок: первую группу осуществляют субъекты хозяйственной деятельности страны в валюте этой страны; вторую – субъекты хозяйственной деятельности страны в валюте иностранных государств.

Следует различать понятия «свобода торговли» и «открытая экономика». Тезис о «свободе торговли» восходит к политической экономии А. Смита и не является изобретением современных экономистов. Понятие «открытость экономики» шире тезиса «свобода торговли» как торговли товарами, включает в себя свободу движения факторов производства, информации, взаимообмен национальных валют.

Открытость экономики следует понимать как антипод автаркии, экономики самообеспечения, опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях.

Становление открытой экономики – объективная тенденция мирового развития.

Действие в соответствии с принципами открытой экономики – это признание стандартов мирового рынка, действие в соответствии с его законами.

Существует несколько определений открытости экономики, базирующихся на некоторых признаках открытости:

а) на макроуровне:

- устойчивая внешнеэкономическая специализация страны, при которой обмен с мировым хозяйством происходит не в силу дефицитов или излишков продукции внутри страны, а на основе сравнительных издержек производства;

- сопоставимость отечественных и мировых цен на основные товары;

- стабильность валютно-финансового положения страны;

б) на микроуровне:

- свободный выход предприятий всех форм собственности на внешние рынки товаров, услуг и капитала;

- свобода выбора экономическими субъектами отечественных и иностранных партнеров и рынков при осуществлении хозяйственных операций.

Таким образом, открытая экономика предполагает целостность экономики, единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство, мировой рынок.

Открытая экономика – это ликвидация государственной монополии внешней торговли (по большинству позиций при сохранении государственного контроля), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства.

Одним из важнейших (критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капитала, технологий, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и макроэкономическом уровнях).

Переход конкретной национальной экономики к политике открытости обеспечивает стране:

- углубление специализации, а следовательно, и кооперации, что ведет к росту производительности, эффективности труда;
- распространение мирового опыта через систему развитых международных отношений;
- рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый на мировом рынке;
- рост благосостояния населения страны.

Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Следует понимать, что сформировавшаяся открытая экономика и переход к открытой экономике – это не одно и то же. Открытая экономика не является синонимом бесконтрольности и вседозволенности во внешнеэкономических связях государства, прозрачности границ. Открытая экономика требует существенного вмешательства государства при формировании механизма ее осуществления на уровне разумной достаточности. Абсолютной открытости экономики нет ни в одной стране.

Общие принципы открытости. Стихийная открытость не только не способствует экономическому развитию, но и, наоборот, является угрозой экономической безопасности страны. Разумная открытость строится на трех основных принципах:

- принцип эффективности;
- принцип конкурентоспособности;
- принцип национальной безопасности.

Принцип эффективности. Данный принцип является основным и неразрывно связан с двумя другими. Эффективность в первую очередь достигается за счет международной специализации и кооперации.

Международная специализация производства – это форма разделения труда между странами, при которой происходит дифференциация национальных производств, занимающихся изготовлением однородных продуктов для реализации как на национальном, так и на мировом рынке.

Специализация ведет ко все более увеличивающемуся числу отраслей, технических и управленческих навыков. Но, с другой стороны, результатом специализации является ограниченный ассортимент выпуска в пределах определенной отрасли, что заставляет людей кооперировать в обмене товарами, услугами.

Международная кооперация производства – это сотрудничество национальных экономических комплексов в целях взаимодополнения и координации производственных циклов.

Преимуществами кооперации являются увеличение конкурентоспособности отрасли, общие правила для субъектов, действующих на мировом рынке.

Кооперация существует в различных формах: торговля, инвестиции, партнерство, совместные предприятия, ассоциации свободной торговли, таможенные союзы, многонациональные и транснациональные корпорации.

Переход к политике открытости, снижение пошлин и барьеров, ограничивающих внешнюю торговлю, инвестиции и поток капиталов как в страну, так и из страны, ведут к углублению специализации, равно как и кооперации, а значит, повышению эффективности труда.

Принцип конкурентоспособности. Здесь центральное место занимает идея о взаимосвязи четырех главных параметров экономики, формирующих конкурентную макросреду, в которой действуют фирмы конкретной страны.

1. Факторные условия. Наряду с традиционными факторами производства (труд, земля, капитал, предпринимательская способность) учитываются и такие факторы, как информационная обеспеченность научной, технической, а также рыночной структур, состояние транспортной системы, системы здравоохранения, системы связи и даже обеспеченность населения жилым фондом. Факторы в своем большинстве страной не наследуются, а создаются в процессе развития (расширения) производства.

2. Условия (параметры) спроса. В первую очередь, это объем спроса, динамика его развития, дифференциация, потребности других стран в определенных товарах, кредитных ресурсах, инвестициях.

3. Близкие и обслуживающие отрасли. Наличие в национальной экономике высокоразвитых родственных и поддерживающих экспортоориентированные фирмы отраслей выступает необходимым условием создания и поддержания конкурентного преимущества на мировом рынке.

4. Стратегия фирмы и конкуренция на внутреннем рынке.

В формировании национального конкурентного преимущества огромную роль играет правительство страны. Своей денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и внешнеторговой политикой оно прямо влияет на параметры спроса и факторы производства.

В условиях открытой экономики успех национальных производителей на внешнем рынке стимулирует рост их конкурентоспособности на внутреннем.

И наоборот, преуспевающие фирмы, закаленные в борьбе на внутреннем рынке, используют приобретенные в этой борьбе конкурентные способности на более жестких (а порой и жестоких) мировых рынках. Чем ожесточеннее борьба на внутреннем рынке, тем больше вероятность того, что такие фирмы выдержат испытание временем и будут господствовать за границей.

Принцип национальной безопасности. Национальная безопасность достигается за счет активизации процессов государственного регулирования в национальных экономиках, а также за счет различных международных соглашений.

Основными инструментами государственного регулирования внешней торговли являются:

- тарифные методы – совокупность средств воздействия на внешнюю торговлю с помощью экономических ограничений (таможенных сборов, пошлин, акцизов и т. п.);

- нетарифные методы – группа прямых, административных средств влияния на внешнюю торговлю (через квотирование, лицензирование, введение технических стандартов, санитарных норм и т. п.).

Открытая экономика предполагает сокращение тарифных и нетарифных методов регулирования, т. е. либерализацию режима внешней торговли, что может существенно снизить безопасность стран, поддерживающих такого рода политику. В этой связи возрастает значение других видов межгосударственного регулирования, таких как двусторонние и многосторонние соглашения и договоренности, зоны свободной торговли, таможенные союзы, различные международные организации.

Факторы, влияющие на степень открытости экономики.

1. Заметную роль в формировании открытой экономики играет государство. Оно берет на себя функции стимулирования экспортных производств, поощряя вывоз товаров и услуг, содействуя кооперации с зарубежными фирмами, развитию внешнеэкономических связей. Государство создает прочную правовую основу, облегчающую приток из-за рубежа инвестиций, технологий, рабочей силы, информации.

2. Переход стран к все более открытой экономике ускоряется действиями транснациональных корпораций. Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние

компании, они обходили протекционистские барьеры чужих государств, интернационализируя международный экономический обмен.

3. Заметный прогресс во второй половине XX в. транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности населения. Постепенно, шаг за шагом разрушались торгово-экономические, валютно-финансовые препятствия, в силу которых страны длительное время были отгорожены друг от друга.

4. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала все более активному их включению в международное разделение труда.

5. В международной и отечественной экономической науке сложилось мнение, что более высокому уровню технико-экономического и культурного развития соответствует более высокая степень несовпадения внутреннего предложения товаров и услуг с внутренним спросом, в результате чего потребность расширения во внешнеэкономической деятельности сильнее, а следовательно, и открытость экономики должна быть больше.

С другой стороны, чем обширнее внутреннее хозяйственное пространство, тем большая часть произведенных товаров и услуг (при одном и том же уровне развития производительных сил) найдет здесь своих потребителей и будет продаваться на внутреннем рынке. Чем крупнее национальная экономика, тем больше ее производственные возможности, позволяющие удовлетворять постоянно растущее разнообразие производственных и личных потребностей, не прибегая для этого к импорту. При относительно равном уровне развития производительных сил открытость экономики тем больше, чем меньше экономический потенциал страны по абсолютным параметрам.

Следовательно, между степенью открытости страны и ее экономическим потенциалом нет строгой обратно пропорциональной зависимости. Открытость национальной экономики наряду с этими двумя решающими факторами – уровнем развития производительных сил и масштабом экономического потенциала страны – определяется и некоторыми другими факторами. Например, относительной обеспеченностью страны природными ресурсами.

Среди других факторов особого внимания заслуживает отраслевая структура национальной экономики. Чем больше в ней удельный вес базовых отраслей – металлургии, энергетики и т. д., тем ниже уровень ее международной специализации, тем меньше открытость страны.

Напротив, обрабатывающая промышленность, особенность отрасли, как машиностроение, электроника, химия и производство синтетических материалов, предполагает более глубокую подетальную, пооперационную и другие виды специализации, расчленяющей единый технологический процесс на ряд самостоятельных производств. Благодаря этому происходит прогрессирующий рост технологической взаимосвязи стран.

Еще один фактор связан с характером (размер или объем) внутреннего рынка. Емкий внутренний спрос способствует расширению экономических связей с другими странами, так как обеспечивает реализацию продукции даже крупномасштабного производства внутри страны. Богатый внутренний рынок с дифференцированным спросом – это обязательное условие полноценного функционирования национальной экономики на мировом рынке.

Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем больше в структуре экономики вес базовых отраслей (энергетики, металлургии и др.), тем меньше участие страны в международном разделении труда (МРТ), тем меньше открытость экономики.

Таким образом, степень открытости национальной экономики тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше при этом ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами.

Более высокая мера открытости национальных экономик, как правило, а это означает и более высокую степень их вовлеченности в мирохозяйственные связи, в процесс формирования глобальной хозяйственной системы.

2.4. Глобализация международной экономики

Следствием развития вширь и вглубь процессов международного разделения труда явилось, в частности, возрастание экономической взаимозависимости в мировом хозяйстве на микроуровне – между предприятиями, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность, а также на макроуровне – между национальными экономиками. Все активнее стала заявлять о себе глобализация мирохозяйственного развития, охватывающая процесс сращивания национальных, региональных и отраслевых рынков.

К концу XX в. на развитие и функционирование всемирного хозяйства стал оказывать значительное влияние процесс глобализации. Более того, глобализация стала проявляться во всех сферах человеческой деятельности: экономической, социальной, гуманитарной. Процессы, происходящие в той или иной сфере общественной жизни, приобретают глобальный характер и затрагивают процессы в других областях. Поэтому закономерна постановка вопроса в научной литературе о глобализации правового пространства, политических отношений, экономики, информационно-коммуникационной, этнической глобализации и т. д.

Существует много подходов к анализу процесса глобализации, и, соответственно, делается множество попыток дать ей определение. Большинство исследователей солидарны в определении глобализации мировой системы как процесса, имеющего следующие формы проявления.

1. Глобализация как исторический процесс, развивающийся на протяжении многих столетий становления земной цивилизации, определяющий проявление и действие общеобъединяющих культурно-экономических тенденций в мире.

2. Глобализация как более тесное и широкое взаимодействие государств и международных организаций в оценках состояния и поисках решений обостряющихся проблем, затрагивающих интересы не только отдельных государств, но и всего человечества, составляющих сущность всеобъемлющей безопасности и самым непосредственным образом влияющих на жизнеспособность биосферы.

3. Глобализация как высшая стадия интернационализации, где в более широком представлении под ней понимается совокупность таких процессов и явлений, как трансграничные потоки товаров, услуг, капитала, технологии, информации, межстрановое перемещение людей, преобладание ориентации на мировой рынок в торговле, инвестировании и других трансакциях, территориальная и институциональная интеграция рынков.

В отличие от интернационализации производства, означающей распространение производственного цикла за национальные рамки, глобализация означает рост степени открытости и интегрированности национальной экономики в мировую.

В этой связи следует отметить, что Республика Беларусь последовательно реализует курс на интеграцию в мировую экономику. Критериями открытости и интегрированности экономики в мировую являются:

- степень допуска на национальные рынки иностранных конкурентов, т. е. средние ставки таможенных тарифов (они в Беларуси невысоки);

- свободный выбор предприятиями партнеров на внешнем рынке (такие ограничения практически отсутствуют);

- сопоставимость внутренних и мировых цен (за исключением цен на газ и отдельных цен на коммунальные услуги, их структура соответствует мировой);

- конвертируемость национальной валюты (практически достигнута);

- открытость финансовых рынков и интегрированность платежных систем в соответствии с мировыми стандартами (белорусская платежная система признана еще в 1999 г. одной из лучших в СНГ).

Процесс интеграции национальных экономик в мирохозяйственное пространство сопровождается возникновением новых рынков (капиталов, евторынков, страхования и т. д.), появлением новых объектов инфраструктуры мирового рынка (информационных систем, Интернета, сотовой и спутниковой связи), выработкой новых правил регулирования международных отношений в виде многосторонних соглашений по вопросам сотрудничества, конвенций, интеллектуальной среды.

Глобализация охватывает разнородные по их происхождению, сферам проявления, механизмам и последствиям процессы, что позволяет рассматривать ее как качественно самостоятельную, сложную систему явлений и отношений, целостную в своей системности, но внутренне весьма противоречивую. Например, активное участие Беларуси в международной торговле дает выигрыш от так называемого перелива новейших технологий от торговых партнеров, представляющего потенциальную возможность преодоления известного технологического отставания от наиболее развитых стран мира. Вместе с тем ускоренная интеграция в мировой рынок может быть опасной для национальных производителей, не имеющих достаточного опыта конкурентной борьбы в условиях интенсивной глобальной конкуренции, поскольку недостаточные «гибкие» производители могут не выдержать конкуренции.

Системный анализ причин, объясняющих феномен глобализации, позволяет выделить следующие факторы, обуславливающие развитие глобализации.

1. Экономический – огромная концентрация и централизация капитала, рост мощи международных корпораций, интенсификация международной специализации производства и кооперации, международный маркетинг, электронная торговля, международная логистика.

2. Политический – государственные границы постепенно становятся все более прозрачными, предоставляя все больше возможностей для свободы передвижения людей, товаров, услуг и капитала.

3. Международный – увязывает динамику глобализации с датами крупных международных событий, стимулирующих процесс глобализации. Речь идет о Конференции Европейских сообществ в Люксембурге в 1985 г., которая приняла Европейский акт (вступил в силу в 1987 г.), провозгласивший четыре свободы в международном движении товаров, людей, услуг и капитала; Конференции ГАТТ в Пунтадель Эсте в 1986 г., открывшей Уругвайский раунд переговоров (главным образом о снижении тарифов и других ограничений в торговле), который продолжался восемь лет; воссоединении Германии; ликвидации СЭВ и Варшавского пакта.

4. Технический – развитие современных средств транспорта, информационных систем и технологий, связи и телекоммуникаций, гибких автоматизированных производств, которые создают невиданные прежде возможности для быстрого распространения информации, технологий, товаров, финансовых ресурсов. В итоге снижаются издержки настолько, что стало не только возможным, но и выгодным для предприятий размещать свои подразделения в разных странах.

5. Общественный – ослабление роли традиций, социальных связей и обычаев способствует нарастанию.

6. Либерализация, дерегулирование рынков товаров и капитала, смягчение и унификация либерализации таможенного, торгового, налогового законодательства многих стран также усилили экономическую взаимозависимость национальных хозяйств и их хозяйствующих субъектов.

Эксперты ООН констатируют, что развивающаяся глобализация неизбежно значительно уменьшает свободу действий тех или иных стран в формировании экономической политики, реализуемой ими. Следовательно, рост степени открытости экономики неизбежен, а степень свободы государств значительно уменьшится. Особо подчеркивается, что упрощенные рецепты, в которых делается упор на повышение открытости и уменьшение вмешательства государства в экономические процессы, а также на необходимость скорейшей интеграции в мировое хозяйство, не подтверждаются ни теорией, ни практикой. Несомненно, роль государства будет сохранять свою важность, даже если масштабы рынка в результате либерализации возрастут.

Тема 3. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

3.1. Интеграция: понятие, предпосылки, этапы

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

Экономическая интеграция характеризуется некоторыми существенными признаками, которые в совокупности отличают ее от других форм экономического взаимодействия стран:

- взаимопроникновением и переплетением национальных производственных процессов;
- широким развитием международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких их форм;
- глубокими структурными изменениями в экономике стран-участниц;
- необходимостью целенаправленного регулирования интеграционного процесса, разработки скоординированной экономической стратегии и политики;
- региональностью пространственных масштабов интеграции, так как необходимые предпосылки первоначально складываются между странами, где установились тесные хозяйственные связи.

По содержанию интеграция представляет собой переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов стран региона. С 1947 г. в мире было создано более 60 интеграционных группировок, что определялось целым рядом предпосылок.

Предпосылки интеграции:

- *близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.* За редким исключением (НАФТА) межгосударственная интеграция развивается либо между промышленно развитыми, либо между развивающимися странами;
- *географическая близость интегрирующихся стран*, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей;
- *общность экономических и иных проблем*, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т. д. Экономическая интеграция при-

звана решить набор конкретных проблем, которые реально стоят перед интегрирующимися странами;

- *демонстрационный эффект*. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т. д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны. Демонстрационный эффект проявился, например, в желании стран бывшего СССР как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого макроэкономических предпосылок;

- *«эффект домино»*. После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит даже к сокращению торговли стран, оставшихся за пределами интеграции. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение. Например, после вступления Мексики в НАФТА многие латиноамериканские страны поспешили заключить с ней соглашения о торговле.

Опираясь на указанные предпосылки, страны образуют интеграционные объединения, которые, несмотря на многочисленность в современной мировой экономике и разные уровни развития, преследуют примерно одинаковые цели. Основными *целями интеграции* могут быть следующие.

Использование преимуществ экономики масштабов, которое обеспечивает расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек, прилив прямых иностранных инвестиций. Цели увеличения национальных масштабов особенно четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.

Создание благоприятной внешнеполитической среды. Такая цель особенно характерна для стран ЮВА и Ближнего Востока. Здесь важно укрепление взаимопонимания и сотрудничества в политической, военной, социальной и других неэкономических областях.

Решение задач торговой политики. Региональная интеграция рассматривается как способ укрепления переговорных позиций участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО. Кроме того, региональные объединения позволяют создать более стабильную основу для взаимной торговли, о чем уже говорилось ранее.

Содействие структурной перестройке экономики. Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубо-

кие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании там полноценных емких рынков.

Поддержка молодых отраслей национальной промышленности. Так как для них возникает более широкий региональный рынок. Эта цель была ведущей для интеграционных объединений стран Латинской Америки и Африки, расположенных к югу от Сахары.

Объективное содержание интеграции составляет переплетение, взаимопроникновение и сращивание воспроизводственных процессов, что обеспечивает более эффективное взаимодействие между странами. Таким образом, экономическая интеграция имеет ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

Интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, к новейшим технологиям, а также позволяет производить продукцию в расчете на более емкий рынок.

Экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран – участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

Интеграционное взаимодействие позволяет решать наиболее острые проблемы социального характера.

То есть в результате интеграции отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран. Подобные региональные образования оцениваются положительным фактором мировой экономики, но при условии, что группа интегрирующихся стран, либерализуя взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами.

Наибольшее развитие интеграционные объединения различного типа получили во второй половине XX в. Исторически интеграция эволюционирует через несколько основных ступеней, каждая из которых свидетельствует о степени ее зрелости. В целом можно выделить *пять этапов*, для которых характерны свои особенности.

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются преференциальные торговые соглашения. Они могут подписываться либо на двусторонней основе между двумя государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют друг другу более благоприятный режим, чем третьим странам.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию зоны свободной торговли, предусматривающей уже полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле товарами и услугами при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продукции сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным на территории одного из государств-членов, но нередко обходится и без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств.

Третий уровень интеграции связан с образованием таможенного союза – согласованной отменой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа, и единой системой нетарифного регулирования торговли в отношении третьих государств. Таможенный союз предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона. Обычно таможенный союз требует создания уже более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Чаще всего они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат.

Когда интеграционный процесс достигает *четвертого уровня* – общего рынка – интегрирующиеся страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капиталов, рабочей силы и технологий. Координация осуществляется на периодических совещаниях (обычно 1–2 раза в год) глав государств и правительств стран-участниц, значительно более частых встреч министров, опирающихся на постоянно действующий межгосударственный секретариат (например, в ЕС – Европейский совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС).

Наконец, *на пятом*, самом высоком, уровне происходит полная интеграция, предполагающая проведение единой экономической, валютной, бюджетной, денежной политики, введение единой валюты, учреждение органов наднационального регулирования внутри интеграционной группировки. Правительства согласованно отказываются от части своих функций в пользу надгосударственных органов, которые наделяются правом принимать решения по вопросам, касающимся организации, без согласования с правительствами стран-членов (например, в ЕС – Комиссия ЕС).

3.2. Интеграция в Западной Европе. Европейский союз: этапы эволюции, механизм функционирования

Европейский союз образовался как Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) в 1957 г. после слияния региональных организаций:

- Европейское объединение угля и стали (ЕОУС, 1951 г.);
- Римский договор 1957 г. о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС);
- Европейское сообщество по атомной энергии (ЕВРАТОМ, 1957 г.).

С 1 января 1994 г. на основе Маастрихтского договора (1992 г.) ЕЭС стало называться ЕС. Интеграционный процесс в ЕС идет в двух направлениях: вглубь и вширь. Интеграция вширь означает увеличение количества полноправных членов Союза и ассоциированных членов. В настоящее время участниками ЕС являются 27 государств Западной Европы: с 1957 г. – Германия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Бельгия; с 1973 г. – Великобритания, Дания, Ирландия; с 1981 г. – Греция; с 1986 г. – Испания, Португалия; с 1995 г. – Финляндия, Австрия, Швеция; с 2004 г. – Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония; с 2007 г. – Болгария, Румыния; с 2013 г. – Хорватия. Великобритания покинула Европейский союз 31 января 2020 г. Основанием для выхода послужил результат консультативного референдума 23 июня 2016 г., когда 51,9 % проголосовавших поддержали выход Великобритании из Европейского союза.

Интеграция вглубь означает формирование регионального хозяйственного механизма Западной Европы и расширение сфер, подвергающихся межгосударственному регулированию и унификации.

Возникновение ЕЭС имело целью создание общего рынка и на этой основе повышение экономической стабильности и жизненного уровня. Договор об ЕЭС определил последовательность мероприятий:

- отмена таможенных пошлин, импортных и экспортных количественных ограничений, а также всех других торговых ограничений на пути движения товаров внутри сообщества;

- введение общего таможенного тарифа и единой торговой политики в отношении третьих стран;

- свободное движение факторов производства (капитала и рабочей силы), свобода создания филиалов на территории ЕЭС и свободная торговля услугами между странами-участницами;

- проведение общей аграрной и транспортной политики;

- создание валютного союза;

- координация и постепенное сближение экономических политик стран-участниц;

- унификация налоговых законодательств;

- выравнивание внутригосударственных правовых норм, имеющих значение для общего рынка.

Указанные цели ЕЭС реализовывались постепенно по мере его эволюции.

Первый этап в эволюции ЕЭС – это этап создания зоны свободной торговли (1958–1966 гг.). На нем были достигнуты 1-я и 2-я цели, предусмотренные Римским договором. Кроме того, с 1962 г. была введена в действие единая сельскохозяйственная политика, предусматривающая для национальных сельскохозяйственных производителей возможность продавать свою продукцию по ценам, значительно превышающим среднемировые (на 30 % и более) – создан единый аграрный рынок. С подписанием в 1963 г. Яундского соглашения ряд развивающихся стран (Алжир, Марокко, Тунис, Египет, Иордания, Ливан, Сирия) вступил в ассоциированные отношения с ЕЭС, что означало для них возможность беспошлинного ввоза в ЕЭС промышленных и традиционных сельскохозяйственных товаров. В 1965 г. три европейских сообщества приняли решение о слиянии своих исполнительных органов.

Второй этап – формирование таможенного союза (1968–1986 гг.). Происходит дальнейшее расширение сферы деятельности ЕС. Целенаправленная аграрная политика дополняется единой политикой в сфере охраны окружающей среды и в области исследований и технологического развития. Совместная научно-техническая политика на этом этапе развития ЕС была сосредоточена в угольной, металлургической промышленности и в ядерной энергетике. В 1984–1987 гг. была принята «рамочная» комплексная программа, которая вводила среднесроч-

ное планирование научно-технической деятельности. В ее рамках с 1985 г. действует независимая крупномасштабная многоцелевая программа сотрудничества 19 стран Европы – «Эврика».

В 1971 г. заключено Соглашение о создании зоны свободной торговли между ЕС и ЕАСТ. В 1975, 1979 и 1984 гг. были приняты Ломейские конвенции, на основе которых количество развивающихся стран, ассоциированных с ЕС, увеличивается с 20 до 66.

К этому же этапу относится и начало интеграции в валютно-финансовой сфере: в 1972 г. было введено совместное плавание валют некоторых стран – членов ЕС в определенных пределах (+2,25 – «валютная змея»), а с 1979 г. начала функционировать европейская валютная система.

Третий этап – создание общего рынка (1987–1992 гг.). На основе Единого Европейского акта, а также подписанного в 1985 г. документа «White Paper» о программе создания внутреннего рынка страны, ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути передвижения товаров и факторов производства. Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в этот период стали принятие и реализация Программы создания к концу 1992 г. единого внутреннего рынка ЕС, в результате чего между странами ЕС были достигнуты следующие цели:

- устранены все тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС и введено взаимное признание финансовых лицензий;
- устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран;
- введены минимальные технические требования к стандартам, взаимное признание результатов испытаний и сертификации;
- открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

В этот же период страны ЕС перешли к проведению единой политики в отдельных отраслях: энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития.

Четвертая Ломейская конвенция 1989 г. расширила число развивающихся стран, находящихся в ассоциации с ЕС, до 69. В 1991 г. подписано Соглашение о создании Единого Европейского экономического пространства (ЕЭП) между ЕС и 3 странами ЕАСТ. Договором о ЕЭП предусматривается свободное движение товаров, услуг, капиталов и людей между странами Западной Европы; сотрудничество в области

науки, образования, экологии и социального обеспечения; создание единой правовой системы.

Четвертый этап – создание экономического союза (с 1993 г. по настоящее время). Усиление политической интеграции и форсированное развитие валютного союза на основе подписанного в начале 1992 г. в голландском городе Маастрихте договора о ЕС (вступил в силу с 1 ноября 1993 г.). Для этого были запланированы три этапа:

1-й этап – 1990–1993 гг. – включение валют всех стран в совместное плавание в рамках европейской валютной системы и устранение валютных ограничений;

2-й этап – 1994–1998 гг. – создание Европейского валютного института и усиление координации макроэкономической политики;

3-й этап – с 1999 г. – взаимная фиксация курсов валют, введение единой валюты и создание Единого европейского ЦБ.

Механизм функционирования ЕС основывается прежде всего на политико-правовой системе управления, в которую входят как общие или межгосударственные органы, так и элементы национально-государственного регулирования.

В качестве межгосударственных органов управления ЕС выступают:

Совет Европейского союза (Совет министров) – законодательный орган. На его уровне принимаются решения по реализации единой политики ЕС;

Европейский совет – директивный орган, образован в 1974 г.; в его состав входят главы государств и правительств стран – участниц ЕС;

Европейская комиссия (ЕК) (Комиссия Европейских сообществ) – исполнительный орган, имеющий право представлять на утверждение Совету Европейского союза проекты законов. ЕК осуществляет контроль за соблюдением таможенного режима, деятельностью аграрного рынка, за налоговой политикой и т. д.; состоит из 20 человек;

Европейский парламент – представительный, консультативный и контролирующий орган, избирается с 1979 г. В него входят 26 депутатов. Взаимодействует с ЕК и Советом ЕС, утверждает бюджет (который состоит из взносов в размере 1,2–1,3 % ВВП входящих в ЕС государств и собственных средств);

Суд Европейского союза – высший судебный орган, призванный обеспечивать выполнение договоров и реализацию основополагающих принципов ЕС.

Помимо перечисленных существуют и другие властные структуры. Например, совместные финансовые институты:

Европейский фонд регионального развития (ЕФРР), который предоставляет финансы для стабилизационных фондов «Стабекс» (фонд стабилизации доходов от экспорта) и «Сисмин» (фонд стабилизации добывающей промышленности), оказывает чрезвычайную помощь в случае природных бедствий, финансирует помощь беженцам и структурные преобразования в странах, осуществляющих экономические реформы;

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ), главной задачей которого является способствование выравниванию уровней экономического развития стран – членов ЕС путем финансирования проектов государственных структур в менее развитых странах союза, а также поддержка проектов общеевропейского масштаба в области транспорта, связи, охраны окружающей среды, энергетики;

Европейский социальный фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ФЕОГА);

разного рода комитеты, комиссии, подкомиссии.

В рамках ЕС сформировано единое правовое пространство. Правовые документы, принимаемые межгосударственными органами ЕС, подразделяются на две категории:

- *первичное законодательство*, включающее межгосударственные соглашения о создании и расширении ЕС, а также другие соглашения, затрагивающие функционирование Союза;

- *вторичное законодательство*, представленное:

- 1) регламентами;
- 2) директивами;
- 3) законодательными актами, содержащими общие положения, которые конкретизируются в специальных постановлениях стран – членов ЕС;

- 4) решениями;

- 5) рекомендациями и мнениями.

В финансовом аспекте ЕС располагает собственными финансовыми средствами независимо от бюджетов входящих в него стран. Размер бюджета ЕС определяется Советом и Европарламентом и ежегодно утверждается последним.

Доходная часть бюджета состоит:

- 1) из собственных средств, которые складываются:
 - а) из ввозных пошлин, компенсирующих разницу в ценах на сельскохозяйственные продукты в импортирующей стране и на внешнем рынке;

б) таможенных пошлин по общему таможенному тарифу, исключая пошлины ЕОУС;

в) определенной части отчислений от НДС и прочих средств;

2) средств, отчисляемых государствами – участниками ЕС. Каждая страна – участница ЕС выделяет 1,2–1,3 % своего ВВП.

В целом уже реализованные шаги интеграции в рамках ЕС оказывают позитивное влияние на экономику стран-участниц и процессы интернационализации в масштабах всего мирового хозяйства. За счет увеличения взаимной торговли страны Западной Европы менее других стран мира подвержены изменению конъюнктуры мирового рынка.

3.3. Североамериканская модель интеграции. Интеграционные процессы в Латинской Америке

Другим примером центростремительных интеграционных тенденций, развивающихся уже не в Европе, а в Северной Америке, является *НАФТА. Североамериканская ассоциация свободной торговли* была создана путем подписания соглашения в декабре 1992 г. между тремя странами – США, Канадой и Мексикой, вступившего в силу с 1 января 1994 г. Возникновению НАФТА предшествовало заключение в 1989 г. соглашения между США и Канадой о зоне свободной торговли, которое положило начало интеграции в Северной Америке. Мексика присоединилась к соглашению в феврале 1991 г.

В рамках НАФТА предусмотрены меры по либерализации движения товаров, услуг и капиталов через границы, разделяющие три страны. Почти все торговые и инвестиционные барьеры должны быть сняты в течение следующих 15 лет. Создаются условия для принятия этими тремя странами аналогичных законов в области охраны окружающей среды, а также трудового законодательства. Между США и Канадой подобные меры уже осуществлены, и теперь речь идет о принятии их Мексикой. В соглашении предусмотрена защита североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, которые стремятся обойти американские таможенные барьеры путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику. Стороны договорились также о снятии ограничений на движение капитала (за исключением нефтяного сектора в Мексике, культуры и образования в Канаде, авиаперевозок и радиокommunikаций в США). Мексика обязалась постепенно снять ограничения для американских и канадских прямых инвестиций.

Достигнуто соглашение о ликвидации большинства тарифов на продукцию сельского хозяйства, за исключением ограничений в торговле

кукурузой, сахаром, некоторыми овощами и фруктами, а также о постепенной (в течение 10 лет) ликвидации таможенных барьеров в торговле автомобилями и текстилем. Предусмотрены необходимые мероприятия по защите интеллектуальной собственности, гармонизации технических стандартов, санитарных норм.

По подсчетам специалистов, НАФТА объединяет в настоящее время территорию с населением более 375 млн. человек; на долю группировки приходится 20 % объема мировой торговли.

Следует, однако, отметить, что в рамках НАФТА не созданы пока специальные механизмы, регулирующие сотрудничество, подобно тем, которые существуют в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т. п.).

«Меркосур» – зона свободной торговли, возникшая в 1995 г. как союз четырех стран Латинской Америки – Бразилии, Аргентины, Уругвая и Парагвая. Летом 1996 г. в состав блока вошла Боливия. 5 июля 2006 г. к «Меркосур» присоединилась Венесуэла.

На страны «Меркосур» приходится примерно 68,6 % территории Латинской Америки, 51 % населения региона, 60 % общего ВВП. По совокупному объему ВВП «Меркосур» занимает 4-е место в мире после ЕС, НАФТА, АТЭС.

Конечной целью создания «Меркосур» участниками определено образование в регионе «общего рынка», и для достижения этого необходимо следующее:

- унификация национальных режимов налогообложения, трудового и миграционного законодательства;
- создание механизма регулирования обменных курсов валют;
- введение приоритетности решений и правил «Меркосур» над национальным законодательством.

В рамках «Меркосур» разработан и действует механизм регулярных консультаций на уровне глав государств и правительств, министров иностранных дел, экономики, финансов, торговли, соцобеспечения.

3.4. Интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Ассоциация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) создана в 1989 г. Как оформленная региональная интеграционная группировка АТЭС только складывается, поэтому в ней предпринимаются интенсивные поиски схем сотрудничества. В настоящее время модели североамериканской и азиатско-тихоокеанской

интеграции отличаются от западноевропейской. Если в Западной Европе процесс интеграции шел от создания единого рынка к экономическому, валютному и политическому союзу, что сопровождалось формированием и укреплением наднациональных структур, то в указанных регионах интеграционные процессы охватывают прежде всего микроуровень на базе транснациональных корпораций.

В настоящее время АТЭС включает 21 государство Азии, Северной и Южной Америки: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Республика Корея, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, США, Китайский Тайбэй, Гонконг, КНДР, Мексика, Папуа – Новая Гвинея, Чили, Перу, Россия, Вьетнам.

Система управления в АТЭС включает 10 рабочих групп, секретариат, специальный комитет по торговле и инвестициям. Вместе с тем АТЭС не имеет механизма принятия решений и во многом сохраняет черты консультативной группы.

Особенность АТЭС состоит в географической принадлежности входящих в Ассоциацию стран, находящихся на огромных расстояниях друг от друга и объединенных лишь выходом к Тихому океану.

Особенность АТЭС с экономической точки зрения, заключается в том, что в нее входят как крупнейшие промышленно развитые страны (США, Япония, Канада, Австралия), так и такие уступающие им во многом государства, как Мексика, Чили, Республика Корея и др. На АТЭС приходится 55 % мирового ВВП, 40 % мировой торговли, более 40 % населения земного шара.

На встречах участников АТЭС в Сизтле в 1993 г. и в Богоре в 1994 г. были разработаны программы либерализации торговли (региональной и глобальной); создания благоприятных условий для иностранных инвестиций, сотрудничества в области технологий; меры таможенного разоружения и создания зон свободной торговли, которые были созданы к 2000 г. (для менее развитых стран – к 2020 г.).

В целом АТЭС можно оценить как группировку «открытой экономической интеграции», заявку на вступление в которую подали Россия, Индия, Пакистан, Монголия, Колумбия, Эквадор.

3.5. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) – региональная политико-экономическая организация, образованная в 1967 г. в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда, Филиппин.

В настоящее время в состав АСЕАН входят 10 государств: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа.

В 2002 г. заявку на получение статуса наблюдателя подал Восточный Тимор.

На данный момент статус наблюдателя имеют Папуа – Новая Гвинея и Восточный Тимор.

Официальными целями АСЕАН провозглашены такие, как содействие экономическому росту, социальному прогрессу и культурному развитию стран-членов.

Система управления представлена высшим органом – Совещанием министров иностранных дел и постоянным Секретариатом АСЕАН с местом пребывания в Джакарте.

Специфика деятельности АСЕАН определяется тем, что ее участницы фактически являются одновременно членами других региональных объединений, а также наличием двусторонних договорных обязательств между АСЕАН и США.

Население стран – членов АСЕАН составляет около 500 млн. человек, общая площадь 4,5 млн. км², их совокупный ВВП достигает около 737 млрд. долл. США.

Следует отметить, что АСЕАН представляет собой в настоящее время самую эффективную структуру в Азиатско-Тихоокеанском регионе. За время своего существования она достаточно успешно способствовала формированию субрегиона свободной торговли, хотя доля взаимной торговли его стран в общем объеме их внешнеторгового оборота не превышает 20–22 %.

3.6. Развитие интеграционных процессов в рамках Содружества Независимых Государств

После распада СССР молодые государства стали остро ощущать недостаточное развитие производительных сил, усиливающуюся зависимость их экономик от Запада. Объединяя усилия в борьбе против неравноправного разделения труда, бывшие республики СССР добиваются более справедливых экономических отношений. После распада СССР эти новые проблемы было призвано решать Содружество Независимых Государств – СНГ.

Весьма важным интегрирующим фактором в рамках СНГ считается наличие совместно созданной единой и целостной инфраструктуры.

Нарушение единства существовавшей в рамках СССР инфраструктуры исключает для каждого из государств постсоветского пространства возможность ее эффективной эксплуатации. Важное значение продолжают иметь созданные по единым технико-экономическим условиям и государственным стандартам основные фонды, общая система подготовки специалистов и научных кадров во всех сферах экономики. Кроме того, одним из главных интегрирующих факторов остается необходимость восстановления и развития более тесного торгово-экономического сотрудничества в рамках СНГ.

Основополагающими правовыми документами СНГ являются Соглашение о создании СНГ (8 декабря 1991 г.), подписанное Россией, Беларусью и Украиной, и Протокол к этому Соглашению (21 декабря 1991 г.), в соответствии с которым в состав Содружества вошли еще 8 стран – Азербайджан, Армения, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. В декабре 1993 г. к Содружеству присоединилась Грузия. 22 января 1993 г. был принят Устав СНГ, содержащий основные направления деятельности Содружества.

В настоящее время государствами – членами СНГ являются:

- Азербайджанская Республика;
- Республика Армения;
- Республика Беларусь;
- Республика Казахстан;
- Кыргызская Республика;
- Республика Молдова;
- Российская Федерация;
- Республика Таджикистан;
- Республика Узбекистан.

Правовой базой для развития экономических интеграционных связей в рамках СНГ стал Договор о создании Экономического союза, подписанный 24 сентября 1993 г. Договор символизировал осознание необходимости интеграционного взаимодействия, потребности сделать приоритетными экономические аспекты интеграции, получить реальные результаты, взаимные выгоды от тесного межгосударственного сотрудничества.

Высшими органами СНГ являются Совет глав государств (СГГ) и Совет глав правительств (СГП). В полномочия СГГ входит решение любых принципиальных вопросов, связанных с общими интересами государств-участников. СГП координирует сотрудничество органов исполнительной власти в экономической, социальной и иных сферах общих интересов. СГП проводит четыре заседания в год, СГГ – два.

Председательство в СГТ и СГП, как и в других уставных органах Содружества, осуществляется поочередно в порядке русского алфавита названий государств-участников на срок не более года, при этом предшествующий и последующий председатели являются сопредседателями действующего председателя. В целях координации деятельности стран Содружества во внешнеполитической сфере учрежден Совет министров иностранных дел.

Итак, сформировавшиеся в различные годы прошлого столетия межстрановые интеграционные объединения на региональных экономических пространствах пяти континентов мира продолжают развиваться и укреплять свои политические и экономические позиции в XXI в. По мере их количественного и качественного роста будет расти и их роль в новой глобальной экономике текущего столетия.

Тема 4. НАЦИОНАЛЬНОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

4.1. Необходимость, содержание и особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и мирохозяйственных связей

Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении многих столетий они осуществлялись как внешнеторговые. В ходе эволюции внешнеторговые связи превратились в сложную систему взаимоотношений правового, торгово-экономического, валютно-финансового и учетно-экономического характера. Внешнеэкономические связи – это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство. Как элемент развитого рыночного хозяйства внешнеэкономические связи представляют собой одну из сфер экономики, для которой характерны следующие *признаки*:

- международное разделение труда и обмен, являющиеся ее основой и предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в определенной мере связаны между собой;
- обмен товарами, который осуществляется в соответствии с законами спроса, предложения и свободного ценообразования и опосредован движением денег и системой расчетов;

- высокий уровень конкуренции товаров, продавцов и покупателей на мировом рынке (в сравнении с национальными рынками она жестче в силу больших объемов и количества обращающихся на рынке товаров);

- наличие международного, регионального, государственного вмешательства и регулирования, которые проявляются в межгосударственных, экономических, торговых и таможенных соглашениях и союзах;

- влияние результатов внешней торговли каждой отдельно взятой страны на ее состояние и развитие.

Характер внешнеэкономических связей определяет стратегию и тактику внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования от предприятий и организаций до отраслевых министерств, ведомств, концернов. Внешнеэкономические связи формируются и осуществляются под воздействием различных регуляторов. Регуляторы внешнеэкономических связей могут быть экономические и организационно-распорядительные. Экономические регуляторы воздействуют на экономические интересы возникновения и осуществления данных связей. К ним относятся: соотношение спроса и предложения; соотношение мировых и внутренних цен, тарифов, курсов валют, процентных ставок; соотношение мирового и отечественного уровней развития производства товаров по их объемам, качеству и эффективности; экономические стимулы; прогнозы, планы и др.

Организационно-распорядительные регуляторы – это регуляторы командно-административного характера. Они предполагают прямое целенаправленное воздействие государства и его органов на формирование и развитие внешнеэкономических связей через различные директивные акты. К ним относятся: квотирование и лицензирование экспорта и импорта; лицензирование отдельных видов деятельности; механизм обязательной продажи части валютной выручки от экспорта 8 товаров; таможенные режимы; таможенное оформление ввоза и вывоза товаров; валютный контроль; таможенный контроль и др. Активное регулирование государством внешнеэкономических связей является основной целью внешнеэкономической политики государства.

Внешнеэкономическая политика государства (ВЭП) – это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, социального, военного и т. п.) и эффективного участия в мировой экономике. Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь формируется на принципах:

- открытости экономики;

- либерализации внешней торговли при соблюдении условий, определяемых двусторонними и многосторонними соглашениями, а также международными конвенциями в области торгово-экономического сотрудничества;

- взаимной защиты инвестиций;

- избежания двойного налогообложения. Внешнеэкономическая политика затрагивает временной и пространственный аспекты.

Временной аспект определяет действия государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей на текущий момент и на длительный период времени. Поэтому внешнеэкономическая политика состоит из тактики (текущая политика) и стратегии (долговременная политика). Пространственный аспект определяет действия государства по основным направлениям влияния на мировую и отечественную экономики. Основной задачей внешнеэкономической политики является формирование благоприятных внешнеэкономических условий для расширения воспроизводственного процесса в стране, а также оптимизация участия страны в международном разделении и кооперировании труда. ВЭП решает задачи сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, проблемы оптимизации процесса хозяйственного взаимодействия отдельных субъектов внешнеэкономической деятельности различных государств на основе безусловного обеспечения экономической безопасности страны.

В условиях глобализации мирового хозяйства именно ВЭП призвана обеспечить обретение государством в мировом хозяйстве места и исполнение роли, адекватных его экономическому, научно-техническому, интеллектуальному потенциалу, при безусловном соблюдении и защите национальных экономических интересов на основе планомерно и последовательно осуществляемых прогрессивных структурных преобразований хозяйственного комплекса. Исторически сложились два типа внешнеэкономической политики: протекционизм и фритредерство.

Протекционизм – это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов. Она преобладала в экономической теории до конца XVIII в. Суть ее заключается в увеличении экспорта и всемерном ограничении импорта. Политика протекционизма сфокусирована на введение налогов на импортируемые товары и снижение их на товары отечественного производства, что имеет свои достоинства и недостатки. Положительные стороны протекционизма:

- выравнивание торгового баланса;

- защита национального производителя от демпинга;
- поддержка молодых отраслей;
- стимулирование национального производства.

Отрицательные стороны протекционизма:

- снижение эффективности производства;
- рост цен при сокращении ассортимента;
- неиспользование положительных сторон международного разделения трудовых ресурсов;
- снижение либо отсутствие возможности экспорта;
- снижение возможности страны в самообеспечении.

Фритредерство – это политика невмешательства государства в международную торговлю. В этом случае последняя осуществляется и развивается в соответствии с международным разделением труда и современным вариантом теории сравнительных преимуществ. Считается, что такая политика ведет к наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и к максимизации мирового дохода. Несмотря на то, что теория свободной торговли достаточно убедительна и привлекает многими достоинствами, политика невмешательства государства в международную торговлю практикуется очень осторожно. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются:

- внешнеторговая политика;
- политика в области привлечения иностранных инвестиций и инвестирования капитала за национальные таможенные границы;
- валютная политика.

Имеется обширный набор инструментов внешнеэкономической политики – это меры стимулирования экспортеров (кредитование экспорта, льготы, таможенные и налоговые освобождения экспорта, субсидирование, государственные гарантии под экспортные поставки), импортные или экспортные ограничения (таможенные тарифы, квоты, антидемпинговые расследования, установление технологических и экологических нормативов и стандартов), меры по привлечению или ограничению доступа иностранных инвестиций в экономику страны, изменение торговых пошлин, членство в международных экономических организациях, создание особых таможенных режимов и преференций, таможенные союзы. Если составными частями ВЭП выступают вышеперечисленные элементы, то внешнеэкономическая деятельность представляет собой объект регулирования в процессе реализации ВЭП.

4.2. Внешнеэкономическая политика. Экономические и административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и международных экономических отношений

Внешнеэкономическая политика – это государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечения иностранного капитала и вывоза капитала за рубеж, внешних займов, предоставления экономической помощи другим странам, осуществления совместных экономических проектов. Внешнеэкономическая политика – один из основных макроэкономических инструментов, применяемый для ускорения либо замедления экономического роста внутри страны.

Содержание каждого из направлений внешнеэкономической политики – следствие объекта и используемых *инструментов*:

- **внешнеторговая политика** – это действия государства в области экспорта и импорта товаров и услуг и использование таких инструментов, как таможенные пошлины и тарифы, нетарифные ограничения (экспортные и импортные квоты), а также финансовые операции государства в сфере внешней торговли (кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и пр.);

- **денежно-кредитная политика** – это действия государства в области денежного обращения и кредитования банковской системы, направленные на сдерживание роста цен и выравнивание платежного баланса и подразумевающие использование таких инструментов, как операции на открытом рынке (продажа (покупка) государственных ценных бумаг на финансовых рынках), минимальная резервная норма, учетная ставка и др.;

- **валютная политика** – это совокупность мер, осуществляемых государством в сфере валютных отношений (в том числе и в международных), имеющая своим объектом курс национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам и подразумевающая использование таких инструментов, как режим валютного курса, валютные резервы, интервенции на валютных рынках, валютные ограничения, валютный контроль, валютное субсидирование;

- **фискальная политика** – это деятельность государства в сфере налогообложения и государственного бюджета, подразумевающая в том числе повышение конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках (например, за счет льготного кредитования и (или) налоговые льготы) и пр.

На практике осуществление внешнеэкономической политики не является дискретным по перечисленным направлениям, а использование отмеченных инструментов взаимосвязано и взаимозависимо. При этом, какой бы инструмент не использовался государством во внешнеэкономической сфере, здесь возможны только две стратегии или формы реализации внешнеэкономических мер: протекционизм (например, введение налогов на импортируемые товары и снижение их на товары отечественного производства и др.) или свободные экономические отношения (снижение или ликвидация барьеров в торговых отношениях, на финансовых рынках, рынке труда и пр.). К плюсам первой традиционно относят стимулирование отечественного производства и выравнивание торгового баланса, второй – рост конкуренции и расширение ассортимента продукции на внутреннем рынке. Минусами протекционизма обычно признаются снижение эффективности и конкурентности национальной экономики; а отношений, основанных на конкурентных преимуществах стран, – уязвимость к внешним экономическим изменениям. На современном этапе развития международных экономических отношений государства часто стремятся проводить гибкую внешнеэкономическую политику. Последнее подразумевает сочетание обеих стратегий: и протекционизма, и либерализации экономических отношений на внешней арене. Баланс и степень их использования определяется исходя из конъюнктуры, складывающейся в различных секторах мирового хозяйства и на мировых рынках, а также с позиций теоретических инструментов оптимизации используемых государствами мер и форм во внешнеэкономической сфере.

4.3. Свободные экономические зоны и их государственное регулирование

Свободные экономические зоны (СЭЗ) – одна из многообразных форм международных экономических отношений, способствующая интенсификации развития национальной экономики и ее поступательной интеграции в международные экономические отношения. Многообразие видов действующих СЭЗ и существенные трансформации, которые они претерпели в своем динамическом развитии, обусловили сложившееся множество определений понятия «свободная экономическая зона».

Так, в Международной Конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Конвенции Киото) использовано понятие

«свободная зона», которая определена как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории: «Понятие «свободная зона» означает часть государственной территории, в которой помещенные там товары рассматриваются с точки зрения взимания импортных таможенных пошлин и налогов как находящиеся вне таможенной территории и не подлежащие обычному таможенному контролю».

По определению экспертов Организации Объединенных Наций, СЭЗ – это «ограниченные промышленные районы, представляющие собой часть территории страны с беспошлинным таможенным и торговым режимом, где иностранные фирмы, производящие продукцию главным образом на экспорт, пользуются рядом налоговых и финансовых льгот». Согласно определению Международной ассоциации развития свободных экономических зон (МАРСЭЗ), СЭЗ является особым территориально-хозяйственным образованием, как правило, открытым для финансово-хозяйственной деятельности любой страны, благоприятствующим экономическому, научно-техническому, экологическому и социальному развитию, специально создаваемому путем дополнительного делегирования ему федеральными органами, органами субъектов и муниципальными органами государства прав и полномочий с жестко закрепленными и соблюдаемыми границами, свободным зональным законодательством, бюджетом, налоговой системой, органами управления.

Независимо от целей создания СЭЗ в процессе ее функционирования решается одна или несколько конкретных социально-экономических задач, представляющих интерес как для инвесторов, так и для государства в целом. Процесс становления СЭЗ любого типа сопровождается созданием в них условий, обеспечивающих достаточно быстрое формирование инфраструктуры, адекватной не только их специализации, но и современной мирохозяйственной сфере. Таким образом, в СЭЗ создаются не только предпосылки для технической восприимчивости, согласованности инфраструктур с импортным оборудованием, привнесенными компонентами, но и условия для технической оснащенности, т. е. в данной инфраструктуре прививается вся технологическая цепочка. Кроме того, создание новой инфраструктуры, соответствующей отраслевой специализации СЭЗ, как правило, привносит в экономику страны ее размещения не характерные для нее способы производства, обусловленные прежде всего формами предпринимательства, развива-

емыми в СЭЗ. Подобная диверсификация, в свою очередь, обуславливает отличные от действующих на остальной территории страны размещения СЭЗ способы осуществления деятельности во всех сферах, формируя тем самым серьезные конкурентные преимущества СЭЗ. Несмотря на различия в целях создания и отраслевой специализации СЭЗ, они обладают рядом схожих характеристик, что позволяет объединить их в единое понятие:

- локальность территории;
- наличие благоприятных исходных экономических, социальных, политических, транспортно-географических и климатических условий для формирования СЭЗ;
- хозяйственная специализация в сфере предпринимательской деятельности с целью развития международного экономического сотрудничества и (или) развития конкретных отраслей и производств национальной экономики, регионов и страны в целом;
- установление и функционирование на территории СЭЗ особого правового и экономического режима, более льготного по сравнению с условиями, действующими за пределами территории СЭЗ;
- всесторонняя поддержка и гарантии государства;
- нахождение под юрисдикцией государства, на территории которого размещена СЭЗ, отсутствие права экстерриториальности;
- многоуровневая система управления, адекватная целям и задачам территории создания СЭЗ;
- наличие таможенной границы с остальной территорией страны размещения СЭЗ с целью территориального ограничения зоны предоставления инвесторам (резидентам, участникам СЭЗ) таможенных льгот;
- взаимопроникновение, опосредованно или не опосредованно, в другие, связанные с ее деятельностью сферы и отрасли национальной экономики, территории.

Следовательно, под СЭЗ понимается относительно локализованная территория государства (государств), являющаяся составной частью хозяйственного комплекса страны (группы стран), где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения определенной конкретной общенациональной интегрированной, корпоративной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения, способных к диффузионному расширению и распространению ее границ.

Тема 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

5.1. Современный мировой рынок. Конъюнктура мирового рынка

Современный мировой рынок сформировался в ходе длительного исторического развития на основе внутренних рынков отдельных, прежде всего ведущих государств, рыночные взаимосвязи которых постепенно выходили за национальные государственные границы. На практике и в экономической теории используются различающиеся между собой такие понятия, как внутренний, национальный, международный и мировой рынок.

Внутренний рынок представляет собой форму хозяйственного общения, при которой все произведенное в стране и предназначенное для продажи сбывается самими производителями внутри страны.

Развивающиеся внутренние рынки со временем стали специализироваться, создавая базу для развития национальных рынков товаров.

Национальный рынок – это весь рынок данной страны, часть которого при этом ориентирована на иностранных покупателей (и, соответственно, на эту часть он оказывается больше внутреннего рынка).

С углублением разделения труда национальные рынки расширялись до региональных, государственных, межгосударственных и, наконец, мировых масштабов, превращаясь в международные рынки. Следовательно, международный рынок – это часть национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками.

Таким образом, переход от внутреннего рынка к мировому отражает историческую эволюцию в развитии рынка – от его первичных, относительно простых форм, связанных исключительно с внутренним рынком, к сложным комплексным взаимодействиям современного мирового рынка, на котором реализуются рыночные стратегии глобального масштаба.

Мировой рынок, так же как и внутренний, состоит из товарного рынка, рынка рабочей силы и рынка капитала, но его хозяйственное поле приняло масштабы всего мира, и он в своей структуре (в отличие от внутреннего) имеет два дополнительных блока:

- 1) валютный рынок, соизмеряющий ценности денежных единиц;
- 2) специальную инфраструктуру.

Такая инфраструктура обслуживает потребности мирового рынка: формирование единого мирового информационного хозяйственного

поля, институтов по разработке единых стандартов международных расчетов, институтов по координации усилий по развитию мирохозяйственных связей.

Товарообмен на мировом рынке существенно отличается от движения товаров на внутреннем рынке. Его специфика может проявляться по многим направлениям, классифицируемым в зависимости от следующих критериев:

- по объекту торговли, где обменивается не вся национальная продукция, а наиболее конкурентоспособная;
- по характеру конкуренции – более ужесточенный ее уровень, удержаться на котором сложнее, чем на внутреннем рынке;
- по степени динамизма – более высокая степень динамизма, как по объемам его потоков, так и по изменениям их структуры;
- по условиям формирования продажных цен – особая система мировых цен на основе мировой, а не национальной конъюнктуры.

Таким образом, мировой рынок отличается столь важными показателями по сравнению с национальными, что предопределяет необходимость выделить его в особую сферу товарно-денежных отношений.

Динамизм, свойственный ему, привел к тому, что внешняя сфера экономики развивается быстрее внутреннего производства. Все больше возрастает та часть национального производства, которая направляется на продажу за пределы страны (экспорт).

Основными чертами и функциями мирового рынка являются:

- перемещение товаров и услуг между странами (т. е. мировая торговля) как главный внешний признак;
- первичность по отношению к производителю и функционирование в качестве центральной категории мировой экономики;
- международное разделение труда и другие факторы производства как основа действия основных экономических законов, с одной стороны, и различных коммерческих и торгово-политических факторов – с другой;
- множественность применяемых цен;
- структурированность.

К *функциям* мирового рынка относятся:

- регулирующая, так как мировой рынок оказывает обратное влияние на производство;
- информационная, так как мировой рынок сообщает усредненные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, через ко-

торые каждый из участников может оценить и адаптировать параметры своего производства;

- балансирующая – балансирует спрос и предложение через мировую цену;

- санирующая – мировой рынок «выбраковывает» из международного обмена товары, которые не соответствуют международным стандартам качества при конкурентных ценах.

Одним из важнейших понятий при оценке развития международной торговли является конъюнктура мирового рынка.

В широком смысле слова *конъюнктура* означает конкретное состояние (ситуацию) на данном рынке в определённых временных, географических и иных рамках, складывающееся под воздействием совокупности конъюнктурообразующих факторов.

Конъюнктура мирового рынка – это совокупность условий и факторов, определяющих развитие мирового рынка; сложившаяся ситуация на мировом рынке товара, услуги, фактора производства в области уровня и соотношения цен, спроса и предложения.

Виды: по объекту (общехозяйственная, отдельного рынка), времени (текущая, краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная), стадии экономического цикла (повышательная, высокая, понижательная, низкая).

При исследовании конъюнктуры на различных уровнях экономики различают:

- общеэкономическую конъюнктуру, т. е. конъюнктуру в мировом хозяйстве в целом, регионе или в экономике отдельных стран;

- отраслевую конъюнктуру;

- конъюнктуру рынков отдельных конкретных товаров.

Очевидно, что для анализа конъюнктуры отдельного товара нужно знать отраслевую конъюнктуру, а для исследования отраслевой конъюнктуры – общеэкономическую конъюнктуру. Иными словами, разные уровни конъюнктуры тесно взаимосвязаны между собой. Если исходить из временных критериев, то можно говорить о текущей конъюнктуре, кратко- и среднесрочной, а также долгосрочной конъюнктуре.

Конъюнктура рынка постоянно изменяется под воздействием широкой совокупности факторов: экономических, научно-технических, политических, социальных и др. Конъюнктурообразующие факторы распадаются:

- на постоянные и переменные;

- циклические и нециклические;

- стимулирующие развитие рынка или сдерживающие его.

Конъюнктурообразующие факторы можно также классифицировать по срокам их действия:

- факторы краткосрочного действия (1–2 года);
- факторы среднесрочного действия;
- факторы долгосрочного действия.

При составлении прогнозов конъюнктуры рынка выделяют и анализируют прежде всего те конъюнктурообразующие факторы, от действия которых в максимальной степени зависит его будущее развитие.

В основе конъюнктурных колебаний в значительной степени лежит циклический характер развития экономики. Эта цикличность конъюнктуры хорошо видна на примере конъюнктуры рынка машин и оборудования. Здесь в основе фундаментальных конъюнктурных изменений лежат как процессы обновления используемого в производстве основного капитала на базе внедрения новых технологий (что вносит существенные изменения в основные параметры производственного процесса), так и кардинальные изменения в самой выпускаемой продукции. При этом цикличность оказывается связанной с основными стадиями «жизненного цикла продукта».

В данном случае речь идет о фундаментальных, долговременных факторах изменения конъюнктуры. Однако в реальной практике конъюнктура оказывается существенно более динамичной, изменчивой, чем движение конъюнктуры, связанное с собственно фазами больших циклов. В отдельных случаях изменения конъюнктуры могут не отражать буквально прохождение тех или иных фаз цикла, когда конкретные дополнительные конъюнктурообразующие факторы оказывают на конъюнктуру нередко противоположное фундаментальным факторам воздействие. Эти отклонения («вверх» и «вниз» от динамики «больших волн» конъюнктуры) связаны с действием нециклических, постоянных и переменных факторов. Кроме этого в ряде случаев воздействие на конъюнктуру конкретных товаров оказывают и просто случайные, не программируемые заранее явления.

К числу постоянно действующих нециклических факторов можно отнести:

- регулирование конъюнктуры крупнейшими монополистическими объединениями;
- государственное регулирование экономики (хотя степень воздействия государства на экономическое развитие в различных странах неодинакова);
- симбиоз первых двух факторов – государственно-монополистическое регулирование (когда регулирующее воздействие является ре-

зультатом срастания мощи монополий с государственными институтами);

- политические факторы, оказывающие как позитивное, так и негативное воздействие на конъюнктуру рынка.

Вместе с тем в ряде случаев можно говорить о том, что есть постоянно действующие факторы, которые традиционно определяют как нециклические, однако на самом деле они по существу имеют свою собственную цикличность. Постоянно действующим нециклическим фактором является и научно-технический прогресс, который в текущем столетии оказывает огромное влияние на конъюнктуру мирового рынка.

Конъюнктурные исследования опираются на ряд методологических предпосылок.

1. Между всеми явлениями, определяющими развитие конъюнктуры, имеется взаимосвязь. Изменение положения на одном товарном рынке оказывает влияние на ряд других товарных рынков.

2. Развитие различных товарных рынков характеризуется исключительной неравномерностью и даже противоречивостью движения конъюнктурных показателей. Ярким примером является разнонаправленная динамика промышленного производства в различных отраслях (топливная, цветная металлургия и т. д.).

3. Изучение конъюнктуры включает большой круг вопросов товароведческого характера. То есть необходимо знать, какие отрасли экономики и в каком объеме являются потребителями данного товара, каковы особенности спроса и предложения отдельных видов и сортов товаров.

Изучение конъюнктуры осуществляется с помощью показателей, позволяющих количественно оценить происходящие на рынке изменения и определить тенденции в развитии, т. е. составить прогноз, прежде всего, кратко- и среднесрочный. Эти показатели должны дать количественную характеристику качественным изменениям в экономике в целом и в отдельных отраслях в частности.

5.2. Теории международной торговли

Меркантилисты (XV в. – начало XVIII в.) отождествляли благородные металлы с деньгами, а деньги – с богатством. Государство тем богаче, чем больше денег оно имеет. Накопление денежного богатства в стране достигалось с помощью государственной власти.

Меркантилисты исходили из существования неполной занятости. Они считали, что увеличение количества денег в обращении стимулирует развитие производства и увеличивает занятость. Поскольку количество золота и серебра в каждый данный момент фиксировано, обогащение одной страны возможно только за счет снижения благосостояния других стран.

Меркантилисты впервые использовали понятия платежного и торгового баланса. Ранние меркантилисты делали упор на активном платежном балансе, поздние – на активном торговом балансе. Цель торговли – продавать товары подороже, покупать подешевле. В области внешней торговли государство проводит активную политику. Оно должно:

- 1) обеспечить положительный торговый баланс. Приток золота и серебра в страну вызывает увеличение внутренних расходов, что способствует росту производства и занятости;

- 2) проводить политику увеличения экспорта и сокращения импорта. Экспорт увеличивался благодаря развитию промышленности. Так, Англия устанавливала экспортные субсидии, Франция создавала казенные мануфактуры;

- 3) запрещать вывоз сырья под страхом суровых наказаний вплоть до смертной казни. Осуществлять беспошлинный импорт сырья, отсутствующего внутри страны;

- 4) запрещать колониям производить готовую продукцию и вообще торговать с другими странами помимо метрополии. Тем самым за колониями закреплялась роль сырьевого придатка.

Классическая политэкономия разработала свою теорию внешней торговли, отталкиваясь от положений меркантилизма.

Одним из ведущих теоретиков экономического либерализма был представитель классической политэкономии *А. Смит*. В области внешней торговли он отстаивал политику *фритредерства*, обоснованием которой служила его *теория абсолютных преимуществ*: «Если иностранное государство может поставлять нам товар дешевле, чем мы можем изготовлять его, лучше покупать его там в обмен на некоторую долю продукции нашей промышленности, в которой мы обладаем некоторым преимуществом». По Смиту, страна производит один или несколько товаров с меньшими издержками, чем другие страны, т. е. располагает абсолютными преимуществами.

А. Смит в своей модели использовал ряд допущений: единственным фактором производства выступает труд; в стране существует полная занятость; берутся две страны и два товара; издержки производства неизменны; транспортные расходы близки к нулю; внешняя торговля свободна от ограничений.

Поскольку страна *A* располагает абсолютными преимуществами в производстве товара *X1*, то ей следует сосредоточиться на его выпуске, а товар *X2* прекратить производить и покупать его у страны *B*, которая располагает по нему абсолютными преимуществами (таблица).

Интерпретация теории абсолютных преимуществ

Страны	Товар <i>X1</i>	<i>X2</i>
Страна <i>A</i>	50	100
Страна <i>B</i>	100	50

Выводы из модели А. Смита:

1. Нации должны специализироваться на производстве тех товаров, по которым они располагают абсолютными преимуществами в производстве.

2. Внешняя торговля выгодна всем участникам. Растет богатство обеих наций. С помощью экспорта увеличивается объем национального производства, с помощью дешевого импорта потребление становится дешевле.

3. Правительствам следует проводить политику фритредерства.

4. Экспортные субсидии следует отменить, так как они осуществляются за счет налогов с населения и ведут к повышению внутренних цен.

Теория абсолютных преимуществ – страны выигрывают от экспорта тех товаров, которые они производят с меньшими издержками, и от импорта тех товаров, которые производятся другими странами с меньшими издержками.

Содержание теории абсолютных преимуществ состоит в следующих аспектах:

1. Какая-либо страна обладает абсолютным преимуществом, если есть такой товар, которого на единицу затрат она может производить больше, чем другая страна.

2. Страны экспортируют те товары, которые они производят с наименьшими издержками, и импортируют те товары, которые производятся с наименьшими издержками другими странами.

Но возможна ли торговля при отсутствии абсолютных преимуществ? Ответ на этот вопрос дает *Д. Рикардо*.

Английский экономист *Д. Рикардо* в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) обосновал *теорию сравнительного преимущества*.

Если альтернативная стоимость производства какого-либо товара в стране *А* меньше, чем в стране *В*, то страна *А* имеет сравнительное преимущество в производстве товара относительно страны *В* и может его экспортировать.

Авторы *теории Хекшера – Олина* – шведские экономисты *Э. Хекшер* и *Б. Олин* (30-е гг. XX в.).

Теория соотношения факторов производства Хекшера – Олина:

- различные фактороинтенсивность и факторонасыщенность определяют специализацию страны на производстве отдельных товаров;
- фактороинтенсивность – отношение затрат различных факторов производства на изготовление определенного товара;
- факторонасыщенность – относительная обеспеченность страны факторами производства.

Э. Хекшер и *Б. Олин* пришли к выводу, что 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.

Таким образом, развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, т. е. дохода, получаемого владельцем данного фактора. Существует возможность при достаточной международной мобильности факторов производства замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами.

В 1947 г. американский экономист *В. Леонтьев* расчетами показал, что в экспорте США преобладают трудоемкие товары, а в импорте капиталоемкие. Тогда США считались капиталобеспеченной страной, и им отводилась роль экспортера капитала и импортера трудоемких товаров.

Парадокс Леонтьева объясняется спецификой послевоенной экономики США, наличием импортных тарифов и структурой такого фактора производства, как труд.

5.3. Альтернативные теории международной торговли

Теория жизненного цикла продукта разработана американским экономистом *Р. Верноном* в 60-е гг. XX в. Он попытался объяснить развитие торговли на основе этапов жизненного цикла товара. Согласно теории, любой товар в своем развитии проходит четыре стадии: внедрение, рост, зрелость, упадок. На стадии «Внедрение» происходит разработка новой продукции в ответ на потребность, возникшую внутри страны. Производство нового продукта носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения, и лишь небольшая часть поступает на внешний рынок. На стадии «Рост» спрос на продукт увеличивается, производство расширяется, постепенно перемещаясь на другие страны, продукт становится более стандартизированным. Увеличивается конкуренция между производителями. На стадии «Зрелость» решающим фактором становится цена, производство крупносерийное, страна нововведения теряет свои конкурентные преимущества и начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизированных производительных процессах. На стадии «Упадок» спрос, особенно в развитых странах, сокращается. Производство и сбыт продукции снижается. На этой стадии чаще всего появляется новый товар, заменяющий данный товар.

Теория конкурентных преимуществ была разработана в конце 80-х гг. американским исследователем *М. Портером*. По мнению Портера конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

- факторных условий. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке;

- условий спроса. М. Портер отметил, что требования внутреннего рынка имеют преобладающее значение для деятельности фирмы. Например, американская система быстрого приготовления пищи получила широкую популярность сначала в стране, а потом последовал экспорт американской технологии соответствующего типа на мировой рынок;

- состоянием обслуживающих и близких отраслей. Так, близкие контакты между производителями кожаных изделий и высокий уровень выделки кожи в Италии дают значительные преимущества итальянским обувным предприятиям, лидирующим на мировом рынке;

- стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации, связанной с фирменной стратегией и организационной структурой. Например, для немецких фирм, выпускающих оптику, типична жесткая система централизованного управления, а для итальянских фирм, выпускающих мебель, упаковочные машины, свойственен динамизм, отсутствие жестких форм управления. Очень важным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. М. Портер категорически отрицает полезность сосредоточения производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой, что приводит к неэффективному использованию ресурсов, низкой производительности. Жесткая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствует поиску внешних рынков.

Теория эффекта масштаба выдвинута в 1980 г. учеными П. Крюгманом и К. Ланкастером. Согласно этой теории, при обеспеченности стран основными факторами производства в сходных пропорциях им выгодно торговать между собой при условии специализации в тех отраслях, которые характеризуются эффектом массового производства. Эффект масштаба производства способствует снижению издержек производства и повышению трудоспособности. Происходит рост производства; страна наталкивается на узкий внутренний рынок – возникает избыток товаров, не поглощенный внутренним рынком, следовательно, появляется необходимость выхода на внешний рынок.

5.4. Международная (мировая) торговля товарами

Международной торговлей называется совокупный товарооборот между всеми странами мира. Существенное воздействие на развитие международной торговли оказывает и деятельность транснациональных корпораций, которые формируют свои собственные внутренние рынки, определяют в их рамках конъюнктуру рынка, масштабы и направления товарных потоков, цены на товары и общую стратегию развития.

В сфере международной торговли существует острейшая конкуренция, поскольку здесь сталкиваются экономические интересы практически всех основных субъектов мировой экономики. Международная торговля товарами складывается из двух противоположно направленных потоков – экспорта и импорта. *Экспорт* – вывоз за границу товаров для их последующей реализации на внешнем рынке. *Импорт* – ввоз товаров для их реализации на внутреннем рынке. При этом данным понятиям сопутствуют и такие понятия, как *«реэкспорт»* – вывоз ранее ввезен-

ных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране и *«реимпорт»* – обратный ввоз из-за границы в страну не подвергшихся обработке отечественных товаров. Факт экспорта и импорта фиксируется в момент пересечения таможенной границы и отражается в таможенной и внешнеэкономической статистике государства.

Объемы экспорта и импорта рассчитываются в каждой стране, как в натуральных, так и в стоимостных показателях. При этом стоимостные показатели обычно рассчитываются в национальной валюте и затем переводятся в доллары США для целей международного сопоставления. Помимо показателей экспорта и импорта во внешнеэкономической статистике используется показатель внешнеэкономического сальдо, представляющего собой стоимостную разницу между экспортом и импортом. Сальдо может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным) в зависимости от того, превышает ли экспорт по своей величине импорт или, наоборот, импорт превышает экспорт (соответственно, существуют понятия активного и пассивного внешнеэкономического баланса). Все страны мира заинтересованы в том, чтобы внешнеэкономическое сальдо было положительным и масштабы его росли, поскольку это свидетельствует об активной внешнеэкономической политике, росте валютных поступлений в страну, а следовательно, о предпосылках для ее экономического роста. Несовпадение стоимостных оценок экспорта и импорта (в физических единицах в мировой торговле экспорт и импорт совпадают, а в отдельной стране чаще не совпадают) связано с различиями мировых цен, в которых рассчитывается экспорт и импорт.

Мировая цена – это стоимость реализуемого на мировом рынке товара. В основе мировой цены лежат средние издержки производства основных производителей определенного вида продукции, т. е. она имеет «интернациональную основу».

Основными, ценообразующими факторами в международной торговле являются:

- общеэкономические (прохождение соответствующих фаз экономического цикла (кризис, депрессия, оживление, подъем);
- соотношение совокупных спроса и предложения (динамику инфляции и т. д.);
- конкретно-экономические – определяемые особенностями данной конкретной продукции (данного товара), условиями ее производства и реализации (соотношение спроса и предложения на данный товар);
- изменения в издержках производства и обращения данного товара;
- налоги и различные сборы, связанные с данной продукцией и т. д.);

- специфические – действующие только в отношении некоторых (отдельных) видов товаров (сезонность в производстве и реализации отдельных товаров (например, зимняя и летняя одежда или обувь));

- обязательная комплектность поставок отдельных товаров (гарантии и условия послепродажного обслуживания и т. д.);

- специальные – факторы, связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов (формы государственного регулирования в своей собственной стране, а также государственное регулирование за рубежом);

- внеэкономические – политические, военные, социальные факторы, прямо не относящиеся к экономике, однако оказывающие вполне определенное воздействие на динамику цен в сфере международной торговли (например, стремясь политически поддержать Республику Куба в 60–70-е гг. СССР покупал кубинский сахар по ценам более высоким, чем этот товар можно было приобрести в некоторых других странах; война в Персидском заливе).

Основные характеристики мировых цен следующие:

- устанавливаются в свободно конвертируемой валюте;

- цены на товары ведущих производителей и поставщиков (продавцов), имеющих существенную долю в общем объеме данной продукции и постоянно воспроизводящих (сохраняющих) свое ведущее положение на данных товарных рынках;

- применительно к рынкам топливно-сырьевых товаров речь идет о ценах в регионах мира, где сосредоточено их производство и (или) торговля (это цены так называемых базисных или репрезентативных (представленных) рынков).

Мировыми ценами на нефтепродукты считаются цены основных товарных рынков – района Карибского моря, а в Западной Европе – на условиях FOB (Free On Board) – Роттердам (Нидерланды) и FOB / CIF (CIF – Cost, Insurance, Freight – стоимость перевозки, страхование и фрахт судна) – Амстердам, Роттердам (Нидерланды), Антверпен (Бельгия).

Определяющую роль в ценах на медь, свинец, цинк играют котировки Лондонской биржи металлов (ЛБМ) и цены, установленные на их базе. Мировыми ценами на алмазы и бриллианты являются цены единственного монополиста – Алмазного синдиката. У него имеется своя Центральная сбытовая организация (ЦСО), которая решает вопросы о повышении или понижении цен на ювелирное сырье. На практике единственным доступным показателем является исчисленный на основании официальных сообщений Алмазного синдиката индекс

средних цен. На рынке бриллиантов мировыми ценами считаются экспортные цены крупнейших изготовителей и экспортеров – Индии, Израиля и Бельгии, но на практике оперируют среднестатистической ценой суммарного экспорта Бельгии и Израиля.

Определяющими ценами на каменный уголь являются цены ведущих экспортеров – США, Австралии и импортеров – Японии и стран Западной Европы.

На продовольственные товары: на пшеницу – Австралия, на кукурузу, соевые бобы, сахар, табак – США, рис – Тайланд, масло сливочное – Новая Зеландия, арахис – Нигерия, бананы – Латинская Америка, говядину – Австралия, чай – Шри Ланка, кофе – Бразилия.

Мировые цены классифицируют на следующие виды.

Контрактные цены – это цены, которые согласовали между собой продавцы и покупатели в ходе переговоров. Они сохраняются на протяжении всего периода действия контракта, если в ходе выполнения внешнеторговых поставок по соглашению сторон контрактные цены не пересматриваются. В контрактные цены входят:

а) твердая фиксированная цена – устанавливается на дату подписания контракта и не изменяется до окончания его исполнения;

б) твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки – связана с оговариванием условий корректировки цен с учетом возможных ценовых изменений на рынке;

в) цены с последующей фиксацией – в контракте устанавливаются соответствующий принцип определения цен, а также источники ценовой информации и дата, на которую цены фиксируются;

г) скользящая цена – используется при осуществлении сторонами (продавцами и покупателями) соответствующих расчетов по принятой в контракте формуле, первую часть которой составляет базовая цена, аналогичная по своей сути твердой фиксированной цене, а вторая часть представляет соотношение долей основных видов издержек по производству товара;

д) смешанная цена представляет собой комбинированный вариант цены, когда одна ее часть является твердой фиксированной ценой, а другая – скользящей ценой.

Справочные цены – цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях и т. д., по каналам компьютерной информации. Широкое развитие получил рынок электронных информационных услуг.

Биржевые цены – цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. В основном это относится к торговле сырьем и полуфабрикатами.

Цены аукционов – цены, складывающиеся в результате аукционных торгов. Данный вид международной торговли достаточно специфичен – он связан с торговлей пушниной, чаем, цветами, предметами искусства.

Статистические цены, или цены статистики внешней торговли – усредненные цены, публикуемые в различных национальных и международных справочниках.

5.5. Международная торговля услугами

Услуга – это любое мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой, в основном неосвязаема и не приводит к завлaдению чем-либо. Производство услуг может быть связано или не связано с товаром в его материальном виде.

Основная специфика торговли услугами заключается в том, что:

- услуга неосвязаема;
- неразрывность производства и потребления;
- неоднородность или изменчивость качества;
- неспособность к хранению и пр.

В мировой торговле выделяют следующие виды услуг:

- социально-культурные: наука, научное обслуживание, образование, медицина, физическая культура, социальное обслуживание, искусство, культура, туризм, другие услуги;
- производственно-бытовые: строительство, транспорт, связь, складское хозяйство, коммунальное обслуживание, торговля, реклама, биржевые, посреднические, операции с недвижимостью, аренда, в том числе оборудования, услуги по изучению рынков, контролю за качеством, послепродажное обслуживание;
- социально-бытовые: бытовые услуги, общественное питание, гостиничное обслуживание;
- финансово-страховые: финансовые, банковские, страховые и т. п.;
- профессиональные: консалтинг, инжиниринг, юридические, бухгалтерские, информационно-вычислительные услуги.

Посредством оказания услуг осуществляется международный обмен научно-техническим знаниями.

На некоммерческой основе:

- передача знаний путем публикаций, участия в конференциях, симпозиумах и др.;

- оказание безвозмездной научно-технической помощи, в том числе по государственной линии или линии международных организаций, международного сотрудничества;

- организация обучения;

- обмен знаниями на уровне личных контактов.

На коммерческой основе – купля-продажа (или передача в пользование за вознаграждение) продуктов интеллектуального труда, обремененных в форму товара:

- готовой продукции, несущей в себе научно-технический потенциал;

- патентуемых знаний (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов, полезных моделей, фирменных наименований, указаний на местоположение и пр.);

- не патентуемых знаний (ноу-хау, инженерно-технические услуги).

Выделяют следующие формы передачи технологий.

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

Патентное соглашение – сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретений покупателю патента.

Передача ноу-хау – предоставление технического опыта и (или) секретов производства, включающих сведения технологического, экономического, административного характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества (обычно не запатентованные изобретения, имеющие коммерческую ценность).

Лицензионное соглашение – сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав.

Предметами лицензионной торговли могут быть:

- научно-технические достижения, содержащие изобретения и (или) техническое ноу-хау;

- право промышленного или коммерческого использования изобретений организационные, управленческие, экономические, финансовые, конъюнктурные, правовые и иные сведения, являющиеся ноу-хау;

- промышленные образцы, модели и (или) право их промышленного использования;

- право коммерческого использования товарных знаков;

- авторское право.

Услуги, если ими торгуют на мировом рынке, ничем не отличаются от обычных товаров. Поэтому все теории спроса и предложения в международной торговле полностью применимы и к торговле услугами.

Тема 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

6.1. Международная миграция капитала и формы движения международного капитала

Международная миграция капитала (ММК) представляет собой одну из форм международных экономических отношений, получивших ускоренное развитие, начиная со второй половины XX в., и являясь в настоящее время определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии других форм международных хозяйственных связей.

В рамках международной миграции капитала происходит изъятие части капитала из национального оборота одной страны и перемещение его в производство и обращение в другой стране. Перемещение капитала может осуществляться в товарной или денежной форме. Товарная форма движения капитала представляет собой экспортные кредиты, а также вклады в уставной капитал создаваемого или покупаемого за рубежом предприятия, фирмы в виде различных активов: машин, оборудования, транспортных средств, зданий.

Капитал как фактор производства есть накопленный запас средств (в производительной, товарной и денежной формах), необходимых для создания товара. Международное движение капитала представляет собой движение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками различных стран, между собственниками и их фирмами за рубежом.

Некоторые особенности международного движения капитала:

1) значительные риски, как экономические (сложно собрать информацию о кредитоспособности партнера другой страны), так и политические (дискриминационные налоги, законодательные ограничения, вплоть до экспроприации иностранной собственности как крайний случай);

2) сложности, порождаемые колебаниями валютных курсов.

В зависимости от признака, положенного в основу классификации, выделяют следующие формы международного движения капитала.

1. По источникам происхождения различают частный и государственный (официальный) капиталы.

Частный капитал – это средства частных фирм, коммерческих банков и прочих негосударственных организаций, которые перемещаются между странами по решению руководства этих организаций. Сюда

относятся инвестиции частных фирм, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование.

Государственный капитал – это средства госбюджета, перемещаемые за рубеж по решению правительства или межправительственных организаций (займы, дары, помощь, кредиты МВФ и МБРР и т. д.). Источником являются средства госбюджета, решения о предоставлении принимаются правительством и высшими законодательными органами.

2. По характеру использования капитал делится на ссудный и предпринимательский. Ссудный – средства, предоставляемые в кредит с целью получения процента. Обычно из государственного источника, но могут быть и частные. Предпринимательский – средства, вкладываемые в производство с целью получения прибыли. Обычно – частный капитал.

3. По целевому назначению капитал делится на прямые и косвенные инвестиции. Прямые – вложение капитала в создание филиала своей фирмы в другой стране или приобретение контрольного пакета акций иностранной компании. То есть прямой инвестор имеет длительный интерес в стране и контролирует деятельность фирмы. Прямые инвестиции почти полностью представляют собой вывоз частного предпринимательского капитала. Портфельные есть финансовые операции по приобретению иностранных ценных бумаг. Реального права контроля над объектом не дают, представлены преимущественно частным предпринимательским капиталом. Однако государство также выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги.

4. По срокам вложения капитал делится на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. Краткосрочный предоставляется обычно в форме торговых кредитов на срок меньше года. Среднесрочный и долгосрочный – обычно все вложения предпринимательского капитала, ссудный капитал в виде государственных кредитов на срок более года.

6.2. Прямые и портфельные иностранные инвестиции

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – основная форма экспорта частного предпринимательского капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, которая позволяет установить эффективный контроль и дает право непосредственного управления объектом инвестирования за счет того,

что доля иностранного собственника составляет не менее 10 % акционерного или уставного капитала.

Формы прямых иностранных инвестиций:

- уставный капитал;
- реинвестированные доходы;
- прибыли;
- прочий капитал.

Предприятие прямого инвестирования – корпоративное или некорпоративное предприятие, в котором прямому инвестору принадлежат 10 % и более простых акций или голосов, либо соответствующий эквивалент собственности для некорпоративного предприятия.

Выделяют следующие формы предприятий прямого инвестирования:

1) филиал (отделение), дочерняя компания, ассоциированная компания;

2) основание нового подразделения и филиала в другой стране, расширение уже существующего подразделения или филиала, покупка зарубежного предприятия или его активов.

Компания-инвестор получает преимущества от прямых иностранных инвестиций на рынках принимающей страны по сравнению с местными компаниями:

- согласно эклектической парадигме Дж. Даннинга, за счет географического размещения своего производства в принимающей стране, абсолютного преимущества в издержках за счет низких цен факторов производства, занятия доли рынка в стране за счет обхода торговых барьеров, за счет эффекта от масштаба;

- согласно теории монополистических преимуществ С. Хаймера и Ч. Киндлбергера, за счет имеющегося специфического преимущества фирмы-инвестора, чтобы преодолеть преимущества отечественных предприятий принимающей страны: маркетинговые знания, доступ к финансовым ресурсам, управленческие знания, синергия вертикально-интегрированной структуры;

- согласно Г. Джонсону, за счет технологических знаний и опыта фирмы;

- согласно Р. Кейвзу, за счет дифференциации продукции;

- согласно теории интернализации, описанной в работах П. Бакли и М. Кэссона, Д. Тиса, С. Мэйджи, А. Рагмэна, за счет экономии транзакционных издержек, связанных с поиском партнеров по сделкам, заключением сделок и контролем за их исполнением.

Важным положительным результатом привлечения прямых иностранных инвестиций для экономики страны-реципиента ПИИ может стать получение и последующее распространение более передовых технологий производства и управления. При реализации зарубежных проектов инвесторы, как правило, стараются использовать наиболее выгодное соотношение доступных им факторов производства, включая и технологии в виде патентов, лицензий, ноу-хау. В дальнейшем введенные технологии могут распространяться в экономике принимающей страны. В этой связи интересным является разделение путей влияния прямых иностранных инвестиций на внедрение зарубежных технологий в странах-реципиентах на прямые и опосредованные.

Прямое (непосредственное) влияние прямых иностранных инвестиций на внедрение зарубежных технологий прежде всего может быть представлено импортом более совершенных технологий производства, импортом более совершенного оборудования, производством более совершенной продукции, импортом более совершенных технологий управления, в том числе управления продажами предприятием с участием иностранных инвестиций.

Опосредованное влияние прямых иностранных инвестиций на внедрение зарубежных технологий, как правило, прежде всего может быть представлено эффектом подготовки специалистов на предприятиях с участием иностранных инвестиций (имеется в виду повышение квалификации местных специалистов, личное общение квалифицированных работников предприятий с участием иностранных инвестиций с их коллегами, работающими в прочих предприятиях, переход квалифицированных работников предприятий с участием иностранных инвестиций на работу в прочие предприятия), связи между предприятиями с участием иностранных инвестиций и местными потребителями их продукции и их местными поставщиками, демонстрационный эффект (демонстрация технологий, используемых предприятиями с участием иностранных инвестиций и их последующая имитация местными производителями).

Степень позитивного (либо отрицательного) эффекта влияния привлечения ПИИ на внедрение зарубежных технологий в стране-реципиенте ПИИ во многом зависит от возможности местных производителей повышать уровень используемых ими технологий под влиянием работы предприятий с участием иностранных инвестиций, что зависит от уровня развития человеческого капитала в стране-реципиенте ПИИ. Отсутствие специалистов, способных внедрить либо

перенять технологии, используемые зарубежными инвесторами, может с большой степенью вероятности привести к отрицательному влиянию на развитие местных компаний-конкурентов предприятий с участием иностранных инвестиций и вытеснению местных производителей с рынков сбыта (если такие компании имеются), что на практике приводит к появлению необходимости регулирования степени стимулирования привлечения ПИИ и разработки комплексной государственной политики, стимулирующей желательные направления и ограничивающей нежелательные направления привлечения ПИИ.

Также привлечение ПИИ для экономики страны-реципиента может привести к повышению темпов инновационного развития экономики прежде всего в результате проведения НИОКР предприятием с участием иностранных инвестиций и опосредованно – за счет эффекта конкуренции, когда национальные предприятия, конкурирующие с предприятиями с участием иностранных инвестиций, вынуждены усовершенствовать используемые технологии.

Зарубежный инвестор в принимающей стране – это чаще всего олигополист или монополист на каком-либо рынке, который осуществляет ПИИ с целью устранения конкуренции и сохранения контроля над рынком согласно выводам С. Хаймера.

Отрицательное воздействие ПИИ на принимающую экономику связано:

- согласно модели Маркузена – Хорстманна – Венейблс, со снижением благосостояния национальных компаний и последующим вытеснением их с рынка, так как отечественная экономика является малой, а значит национальные предприятия не могут обеспечить более низкие средние издержки из-за эффекта масштаба по сравнению с многонациональными корпорациями (МНК);

- согласно эмпирическим исследованиям Дж. Конингса, С. Дянкова и Б. Хозкмана, с отсутствием положительных эффектов от трансферта технологий и снижением производительности в национальных компаниях: иностранные компании перетягивают наиболее квалифицированную рабочую силу из национальных компаний, и технологический уровень национальных компаний находится на таком низком уровне, что не позволяет эффективно использовать передовые технологии компаний с ПИИ;

- согласно эмпирическому исследованию Б. Смариной, в котором подтверждается факт, что инвесторы, пришедшие на рынки принимающих стран, не обладают высокими технологиями, не относятся к

высокотехнологическим отраслям и используют стандартные, устоявшиеся технологии, с помощью которых находят рынки сбыта, вытесняя национальные компании с рынка;

- согласно работе С. М. Кадочникова и результатам эмпирических исследований Б. Айткена и А. Хэррисона, М. Хаддада и А. Хэррисона, которые пришли к выводу, что большинство компаний, инвестирующих в принимающей экономике, ориентированы не на снижение издержек производства и последующего экспорта продукции, а на завоевание местного рынка;

- согласно эмпирическому исследованию А. Кокко, в котором не подтверждается гипотеза Р. Финдли о высоком темпе роста технического прогресса в стране-импортере в случае технологического отрыва инвестора от местных компаний.

Международные портфельные инвестиции – это вложения капитала в ценные иностранные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектами инвестирования, а получение дохода происходит за счет роста курсовой стоимости и выплачиваемых дивидендов.

Портфельные инвестиции можно классифицировать следующим образом:

1. По видам ценных бумаг и структуре платежного баланса выделяют:

- инвестиции в акционерные ценные бумаги (акции, паи и др.);
- долговые ценные бумаги (облигации, простые векселя, долговые расписки и др.);
- инструменты денежного рынка (казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и др.);
- финансовые дериваты – производные ценные бумаги (опционы, фьючерсы, свопы и др.).

2. В зависимости от страны происхождения эмитента и денежной единицы выделяют инвестиции:

- в ценные бумаги национальных эмитентов, номинированные в национальной валюте, в ценные бумаги иностранных эмитентов, номинированные в национальной валюте (иностраннные ценные бумаги);
- в ценные бумаги национальных эмитентов, номинированные в иностранной валюте;
- в евро-ценные бумаги, евробумаги, номинированные в евровалютах (евродолларовая облигация, евроакция и др.).

6.3. Миграция ссудного капитала и рынок международного кредита

Ссудный (кредитный) капитал – это средства иностранных банков, международных корпораций, правительств отдельных государств, международных финансовых организаций, а также частных лиц и компаний для финансирования инвестиционных проектов в стране-реципиенте, даваемые займы на некоторый срок с целью получения процента.

Ссудный капитал предоставляется с целью получения процента по депозитам, другим вкладам, займам, кредитам. Для этого используется официальный капитал из государственных источников, хотя есть и из частных источников.

Ссудный капитал представлен в виде займов, кредитов, банковских депозитов и прочими формами движения капитала.

Международный рынок ссудного капитала – это совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

Выделяют следующие организационные формы международного рынка ссудного капитала:

- денежный рынок, включая рынок евровалют;
- рынок капиталов (кредита), включая рынок еврокредитов;
- фондовый (финансовый) рынок, включая еврофинансовый рынок (рынок евро-ценных бумаг);
- ипотечный рынок;

Участниками международного рынка ссудного капитала являются;

- первичные инвесторы;
- институциональные инвесторы;
- заемщики.

Международный кредит – это движение ссудного капитала, которое предусматривает предоставление валютных или товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. Международный кредит – это форма предоставления займа.

Различают следующие *формы* предоставления международного кредита:

- наличный;
- безналичный расчет;
- краткосрочный;

- среднесрочный;
- долгосрочный;
- валютный;
- рублевый.

В качестве *должников* по внешним займам выступают промышленные и другие частные предприятия, а также правительства и другие публично-правовые учреждения.

В качестве *кредиторов* могут выступать частные предприниматели, банки, государства, международные валютно-кредитные организации.

Существуют следующие классификации международных ссуд. По назначению международные ссуды бывают:

- коммерческие – непосредственно связаны с внешней торговлей и услугами;
- финансовые – прямые капиталовложения: строительство объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютная интервенция центрального банка;
- промежуточные – кредиты для обслуживания смешанных форм вывоза капитала, товаров, услуг, выполнения подрядных работ.

По форме предоставления:

- наличные (зачисляемые на счет и в распоряжение должника);
- акцептные (при согласии оплатить переводной вексель импортером или банком);
- депозитные сертификаты;
- облигационные займы.

По срокам:

- сверхсрочные (до трех месяцев);
- краткосрочные (до одного года);
- среднесрочные (от одного года до пяти лет);
- долгосрочные (свыше пяти лет).

По обеспеченности:

- обеспеченные (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью, частью официальных золотых запасов, оцененных по средней рыночной цене);
- под обязательство должника (простой вексель с одной подписью).

По *категориям кредиторов*: частные, банковские, брокерские, правительственные, смешанные (с участием государства и частных компаний), межгосударственные кредиты международных финансово-кредитных институтов (на основе межправительственных соглашений).

Тема 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

7.1. Международная миграция трудовых ресурсов: понятие, причины, виды, современные тенденции развития

Международная миграция рабочей силы – это переселение трудоспособного населения из одних государств в другие для поиска работы сроком более одного года, которое может быть вызвано прежде всего причинами экономического характера.

Все перемещения населения относительно каждой территории складываются из двух потоков: эмиграционных и иммиграционных. Эмиграция – это выбытие за границу, а иммиграция – прибытие из-за границы. Резмиграция – это возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства. Миграционное сальдо – это разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

Международную миграцию высококвалифицированных кадров называют «утечкой умов». Она является в настоящее время серьезной проблемой для большинства развивающихся стран.

Согласно классификации ООН постоянными трудящимися-мигрантами считаются лица, прибывающие в страну для того, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, превышающий один год. В соответствии с разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификацией современная международная трудовая миграция подразделяется на *5 основных типов*:

- работающие по контракту, в котором ясно установлен срок пребывания в принимающей стране. Это, прежде всего, сезонные рабочие, которые приезжают на уборку урожая, а также неквалифицированные или малоквалифицированные работники;

- профессионалы, отличающиеся высоким уровнем подготовки, наличием соответствующего образования и практического опыта работы;

- нелегальные иммигранты – это иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью;

- беженцы – лица, эмигрировавшие из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности;

- переселенцы – это переезжающие на постоянное местожительство. Данная группа мигрантов ориентирована прежде всего на выезд в промышленно развитые страны.

Причины миграции рабочей силы:

1. К неэкономическим факторам относятся политико-правовые, национальные, религиозные, расовые, семейные. В последние десяти-

летия серьезное влияние на развитие миграционных процессов стали оказывать также экологические, образовательно-культурные, психологические и этнические факторы.

2. К экономическим факторам, определяющим миграцию рабочей силы, относятся:

- а) различные уровни экономического развития стран, что влечет и различную стоимость рабочей силы, и поиск более высокого заработка
- б) в слаборазвитых и густонаселенных странах национальный рынок развивается в условиях хронической безработицы, что толкает людей к поиску работы в других странах;
- в) структурная перестройка экономики.
- г) развитие научно-технического прогресса, который сопровождается ростом потребностей в квалифицированной рабочей силе;
- д) вывоз капитала.

7.2. Экономические последствия миграции

Международная миграция рабочей силы выявляет как положительное, так и отрицательное воздействие на экономическое и социальное развитие стран-доноров (экспортеров рабочей силы) и стран-реципиентов (импортеров рабочей силы).

Позитивные последствия для экономики стран – импортеров рабочей силы:

- вследствие притока иностранных рабочих, обладающих высокой мобильностью, облегчаются структурные, отраслевые и другие изменения в экономике. Иммигранты способствуют омоложению нации, так как эмигрирует обычно самая мобильная часть населения в наиболее трудоспособном возрасте;
- достигается существенная экономия средств на обучение принимаемых рабочих и специалистов;
- иммигранты расширяют емкость внутреннего рынка, а собранные на их счетах деньги используются для развития экономики;
- временно свободные денежные средства иммигрантов, хранящиеся на счетах в банках, могут быть использованы для финансирования экономики принимающей страны;
- иммигранты улучшают демографическую ситуацию, особенно в промышленно развитых странах Западной Европы, которые характеризуются старением коренного населения;
- иностранные рабочие часто играют роль определенного амортизатора в случае кризисов и безработицы, так как их первыми могут уво-

лить с работы. Они не обеспечиваются пенсиями, медицинским страхованием и не учитываются при реализации социальных программ.

Негативные последствия для экономики стран – импортеров рабочей силы:

- целые отрасли экономики (сфера услуг, торговля, строительство) при длительном использовании иностранных рабочих попадают в зависимость от их труда. Это ведет к сокращению количества рабочих мест среди коренного населения, увеличивает безработицу, в целом ухудшает ситуацию на национальном рынке труда;

- происходит снижение цены на национальную рабочую силу, так как растет предложение рабочих на рынке труда, которые заполняют вакансии на низкооплачиваемую, неквалифицированную работу;

- провоцируются конфликты между коренным населением и иммигрантами;

- иммигранты довольно долго и болезненно адаптируются к новым условиям жизни и трудовой деятельности в стране пребывания.

Позитивные последствия для экономики стран – экспортеров рабочей силы:

- эмиграция облегчает положение на национальном рынке труда, так как экспорт рабочей силы уменьшает давление избыточных трудовых ресурсов;

- экспорт рабочей силы – это бесплатное для страны-донора обучение работников-эмигрантов новым профессиональным навыкам, повышение их квалификации, приобщение к новым технологиям, переводной организации труда;

- экспорт рабочей силы – важный источник поступления валюты в страны эмиграции через переводы мигрантами валютных средств из-за рубежа на поддержку своих семей и родственников, что в целом способствует улучшению их экономического положения;

- при возвращении на родину мигранты привозят с собой материальные ценности и сбережения, составляющие примерно такую же сумму, что и их денежные переводы.

Негативные последствия для экономики стран экспортеров рабочей силы:

- страна теряет часть трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте, в результате чего происходит старение трудовых ресурсов;

- теряются средства, связанные с общеобразовательной и профессиональной подготовкой эмигрантов.

Таким образом, наличие положительных и отрицательных последствий международной миграции рабочей силы приводит к необходимости выработки мер, позволяющих обеспечить нормальное функционирование национальной экономики этих стран, т. е. государственной миграционной политики.

7.3. Современные центры притяжения трудовых ресурсов

Основные направления международной миграции трудовых ресурсов:

- миграция из развивающихся стран в промышленно развитые страны. Центрами притяжения рабочей силы являются США, Канада, Австралия, развитые страны Западной Европы. Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей работниками, без которых невозможно было бы их существование;

- миграция в рамках промышленно развитых стран. Эта миграция связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Но и для развитых стран характерной является «утечка умов» (например, в США из Западной Европы). В рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы стран Европейского союза, предполагающий свободное перемещение работников между странами союза и унификацию трудового законодательства. Так, рабочая сила из Испании, Португалии, Греции активно используется в экономике более развитых стран ЕС;

- Миграция рабочей силы между развивающимися странами. Новое явление последних лет – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Главным образом это миграция между новыми индустриальными странами, странами Арабских Эмиратов, нефтедобывающими странами (членами ОПЕК), с одной стороны, и иными развивающимися странами – с другой. Эта миграция определялась в основном экономическими причинами: более высоким уровнем заработной платы в странах – импортерах рабочей силы, в азиатских «новых индустриальных странах» и богатых странах;

- миграция рабочей силы из промышленно развитых стран в развивающиеся. В основном – это сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции экономические (высокая заработная плата у преподавателей, инженеров и др.), а также неэкономические (узнать мир, реализовать свои возможности и т. п.).

7.4. Миграционная политика

Миграционная политика – политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов – включает два направления – иммиграционную политику, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

Законодательства большинства стран, регулирующие миграцию, прежде всего проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, переезжающими в страну на постоянное место жительства, и неиммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно.

Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

- требования к уровню образования, стажу работы по специальности, прохождение процедуры признания документов мигранта об образовании и профессиональной подготовке; приоритет отдается специалистам новых и перспективных отраслей (программисты, узкоспециализированные инженеры), представителям редких профессий; специалистам с мировым именем (музыканты, артисты, ученые, врачи), бизнесменам, инвестирующим капитал в принимающую страну; страна готова принимать работников, готовых за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную работу;

- ограничения личного характера включают жесткие требования к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику. Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например в США, национального равновесия. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20–40 лет;

- инструментом количественного регулирования иммигрантов используется показатель иммиграционной квоты. Большинство стран устанавливает большое количество разнообразных квот. При введении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (пол, возраст, образование);

- страны проводят экономическое регулирование, вводя определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Например, в некоторых странах фирмы имеют

право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет.

Законодательства большинства стран устанавливают временные ограничения пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить разрешение на продление своего пребывания в ней.

Страны могут устанавливать географическую структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу, что содержится в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено; запрещается передвижение, изменение специальности, смена места работы и т. п.

Тема 8. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

8.1. Платежный баланс: понятие, принципы составления

Платежный баланс — это статистический отчет, отражающий все экономические операции, которые физические лица, компании и государственные органы страны совершают с физическими лицами, компаниями и государственными органами зарубежных стран за определенный период времени (*квартал, полугодие, год и т. д.*). Например, экспорт или импорт товаров и услуг, предоставление либо привлечение займов и кредитов, а также их погашение, международные денежные переводы, международная торговля ценными бумагами и другие операции трансграничного характера. Этот отчет служит важной статистической основой для анализа внешнеэкономического состояния страны, а также для реализации денежно-кредитной и валютной политики.

В соответствии с классификацией статей, используемой Международным валютным фондом, платежный баланс состоит из двух больших разделов: баланса текущих операций и баланса операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Текущие операции — это операции с товарами, услугами и доходами. Сальдо по операциям с товарами и услугами — одна из составляющих валового внутреннего продукта, рассчитываемого методом использования. Капитальные операции связаны с инвестиционной дея-

тельностью и представляют собой операции с активами и обязательствами.

В соответствии с принципами построения платежный баланс всегда сбалансирован. Понятие отрицательного или положительного сальдо применимо только к отдельным его частям. При этом необходимо отметить, что само по себе сальдо баланса не может иметь однозначной трактовки с точки зрения его воздействия на национальную экономику. В зависимости от целей экономической политики как отрицательное, так и положительное сальдо по отдельным статьям может расцениваться и в позитивном, и в негативном плане.

Баланс текущих операций состоит из торгового баланса, баланса услуг, доходов от иностранных инвестиций и платежей по ним, оплаты труда и текущих трансфертов.

Торговый баланс формируется как соотношение между экспортом и импортом товаров без учета услуг. Изменение торгового баланса зависит от того, какие факторы его обусловили. Например, если отрицательное сальдо образовалось в результате сокращения экспорта, то это может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности товаров данной страны на мировом рынке и рассматриваться как негативное явление. Но если такое положение стало результатом роста импорта в результате притока прямых инвестиций в страну, то это никак не может рассматриваться как ослабление национальной экономики.

В целом состояние торгового баланса зависит от экономического положения страны и в свою очередь оказывает на него значительное воздействие, в частности на курс национальной валюты. Так, при превышении экспорта над импортом спрос на отечественную валюту возрастает, а при обратном соотношении падает, что соответствующим образом влияет на валютный курс.

Статьи торгового баланса поддаются наиболее точному учету, поскольку основываются на данных таможенной статистики. Экспорт и импорт товаров отражаются в момент перехода права собственности от нерезидентов к резидентам (или наоборот) по рыночным ценам. Обычно для оценки операций используются контрактные цены или цены, которые фактически имели место при осуществлении операций. В платежном балансе экспорт и импорт товаров оценивают одинаково – по ценам ФОБ. Экспорт ведет к поступлению в страну иностранной валюты и записывается на кредит торгового счета, а импорт – к оттоку валюты из страны и, соответственно, отражается по дебету торгового счета.

Баланс услуг включает платежи и поступления от услуг, предоставленных резидентами нерезидентам, и наоборот. Баланс услуг представляет собой сальдо так называемых нефакторных услуг, т. е. не связанных с доходами от факторов производства. В этом подразделе (субсчете) платежного баланса отражаются услуги, предоставленные резидентами нерезидентам и оказанные нерезидентами резидентам. По методологии платежного баланса учет услуг осуществляется на валовой основе в полном объеме, включая НДС. В первичной банковской статистике все услуги кодируются в соответствии с разработанным классификатором и перечнем работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности.

Нефакторные услуги разделены на следующие виды:

- транспортные услуги, включая фрахт и страхование перевозок;
- туризм, включая все расходы резидентов страны во время пребывания в других странах;
- услуги в сфере бизнеса: услуги проектных организаций, консультантов, платежи за участие в международных конгрессах, симпозиумах, конференциях и других международных встречах, платежи за участие в международных выставках и ярмарках;
- роялти и лицензионные вознаграждения: выплаты за использование в другой стране лицензий, прав на тиражирование печатной, аудио- или видеопродукции;
- услуги связи и информационные услуги;
- строительные услуги;
- страховые, финансовые услуги;
- развлечения, культурные мероприятия и отдых;
- услуги государственных учреждений.

Баланс «Доходы от инвестиций и оплата труда» отражает доходы от предоставления резидентами факторов производства (труда и капитала) нерезидентам или наоборот. Он состоит из двух статей – оплата труда (полученная/выплаченная), доходы от инвестиций (к получению/к выплате).

Статья «Оплата труда» отражает вознаграждения работникам, полученные от резидентов другой экономики, при этом отражаются только поступления от работников, занятых за рубежом не более 183 дней в году, т. е. законодательно считающихся резидентами. В статье «Доходы от инвестиций» отражаются доходы от собственности на иностранные финансовые активы, которые нерезиденты выплачивают резиден-

там или наоборот (проценты, дивиденды и другие аналогичные формы дохода).

Текущие трансферты отражают переводы в страну и из страны не-торгового характера (денежные переводы, пенсии, взносы в международные организации, гуманитарная помощь в виде потребительских товаров и услуг, дары и правительственные субсидии).

Перечисленные услуги, движение доходов, текущие трансферты называют «невидимыми» операциями. Сальдо по «невидимым» операциям, которое в среднем составляет $\frac{1}{3}$ текущих операций платежного баланса, влияет на его конечный результат.

Баланс операций с капиталом и финансовыми инструментами включает два основных раздела: счет операций с капиталом и финансовый счет. Основные составные части счета капитала – трансферты капитала и приобретение/реализация нефинансовых активов. Примеры капитальных трансфертов – безвозмездная передача прав собственности на основные фонды, прощение долгов и др.

В финансовом счете отражаются операции с активами и обязательствами резидентов по отношению к нерезидентам, которые произошли в отчетном периоде. Активом называется любая форма вложения временно свободных средств, позволяющая их сохранить в течение определенного отрезка времени, на который откладывается спрос. В финансовом счете различают следующие функциональные группы активов и обязательств: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, финансовые производные и прочие инвестиции.

Прямые инвестиции предполагают операции с нерезидентами по инвестированию в компании или в виде вложений в акционерный капитал, реинвестирование прибыли дочерних компаний и т.п.

Портфельные инвестиции включают операции с нерезидентами по инвестициям в ценные бумаги в форме корпоративных акций или облигаций, производных финансовых инструментов (фьючерсы, опционы и т. п.).

Для разграничения прямых и портфельных инвестиций используется следующий критерий: если инвестор владеет 10 % и более обыкновенных акций, то считается, что вложенные средства носят характер прямых инвестиций.

Финансовые производные включают активы и обязательства по таким финансовым инструментам, как фьючерсы, опционы, свопы. Выделение самостоятельного подраздела финансового счета в платежном балансе обусловлено активным развитием международного рынка де-

ривативов как способа эффективного привлечения ссудного капитала, обеспечивающего снижение уровня валютного и процентного рисков, сокращение затрат по обслуживанию долга. Прочие инвестиции отражают другие капитальные операции с нерезидентами: торговые и финансовые кредиты, депозиты, ссуды и займы и т. п.

Заключительные статьи платежного баланса отражают операции с ликвидными валютными активами. В подразделе «Резервы» приводятся данные о монетарном золоте, резервной позиции страны в Международном валютном фонде, иностранной валюте, прочих требованиях.

8.2. Макроэкономическое значение, равновесие платежного баланса. Факторы, влияющие на платежный баланс

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Экономические сделки представляют собой любой обмен стоимостью, т. е. акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Любая сделка имеет две стороны и поэтому в платежном балансе реализуется принцип двойной записи. Основными статьями платежного баланса являются кредит и дебет.

Кредит – это отток стоимостей, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. В кредите отражается отток ценностей из страны, за которые впоследствии ее резиденты получают платежи в иностранной валюте.

Дебет – это приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т. е. расходовать иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса по определению.

Стандартное (нейтральное, статистическое) представление платежного баланса включает стандартную классификацию операций с точки зрения безусловных экономических критериев и описывает в соответствии с данной классификацией потоки товаров, услуг, дохо-

дов, текущих и капитальных трансфертов и движение финансовых ресурсов в страну и за границу.

Аналитическое представление платежного баланса формируется из стандартного представления путем перегруппировки в целях экономического анализа статей для получения сальдо торгового баланса, баланса текущих операций и общего баланса или баланса официальных расчетов (изменения официальных международных резервных активов страны).

Макроэкономическое значение платежного баланса показывает соотношение инвалютных платежей и поступлений, срок которых наступил и требуется их немедленное погашение наличностью; включается в национальные счета, расчеты «затраты-выпуск», другие макроэкономические выкладки для определения итога ВЭД страны и ее взаимодействия с мировой экономикой; используется для определения ВВП и национального дохода; показывает спрос и предложение иностранной валюты на данный момент или за определенный период времени; фигурирует при анализе государственной экономической политики и выработке ее долгосрочных целей; по его записям легче судить о стабильности системы плавающих валютных курсов; используется для регулирования внутреннего валютного рынка; информирует о формах привлечения иностранного капитала и зарубежного инвестирования; предоставляет информацию о накопленной задолженности, выплате процентов и платежей по основной сумме долга, возможностях страны зарабатывать валюту для будущих платежей; показывает, как развивалась внешняя торговля; помогает выявить аккумуляцию валюты людьми, которые заинтересованы во владении ею (резиденты валюты данной страны), и теми, кто склонен избавиться от этой валюты (иностранцы); показывает, как Центральный банк менял уровень международных резервов; указывает на структурные диспропорции экономики, определяющие возможности экспорта и потребности импорта товаров, капиталов и услуг и др.

Платежный баланс имеет прямую и обратную связь с процессом воспроизводства. С одной стороны, он складывается под влиянием процессов, происходящих в воспроизводстве, а с другой стороны, воздействует на него, так как, влияет на курсовые соотношения валют, золотовалютные резервы, валютное положение, внешнюю задолженность, на направления экономической, в том числе валютной политики, состояние всей мировой валютной системы. В платежном балансе отражаются:

- структурные диспропорции экономики;

- изменения в соотношении рыночного и государственного регулирования экономики;

- конъюнктурные факторы (степень международной конкуренции, инфляции, изменения валютного курса).

На состояние платежного баланса *влияет ряд факторов.*

1. Неравномерность экономического и политического развития стран, международная конкуренция.

2. Циклические колебания экономики.

В платежных балансах отражаются подъемы и спады хозяйственной активности в стране, так как от состояния внутренней экономики зависят ее внешнеэкономические операции. Рост производства вызывает увеличение импорта топлива, сырья, оборудования, а при замедлении темпов экономического роста ввоз товаров замедляется. При вялом экономическом развитии увеличивается вывоз капитала и наоборот. Мировые экономические кризисы приводят к крупномасштабным дефицитам платежных балансов то одних, то других стран.

3. Рост заграничных государственных расходов.

Отрицательно влияют на платежный баланс внешние правительственные расходы, вызванные различными экономическими и политическими причинами.

4. Милитаризация экономики и военные расходы.

Если экспортные отрасли загружены военными заказами, а средства, которые можно применить для расширения вывоза товаров, направляются на военные цели, это приводит к сокращению экспортных возможностей страны. Рост вооружений вызывает увеличение импорта военно-стратегических товаров, в том числе многих видов сырья, сверх нормальных потребностей мирного времени.

5. Усиление международной финансовой взаимозависимости.

Интенсивный рост масштабов вывоза капиталов, развитие рынка ссудных капиталов, включая финансовые рынки, усиливают финансовую взаимозависимость стран, которая стала сильнее коммерческой взаимозависимости (финансовые потоки превышают в десятки раз платежи по международной торговле).

Двойственное влияние вывоза капитала на платежный баланс страны-экспортера заключается в том, что он увеличивает его пассив, но служит базой для притока в страну процентов и дивидендов через определенный период. Но приток процентов и дивидендов уменьшается при реинвестировании части прибылей в стране приложения капитала.

Приток иностранных капиталов, в свою очередь, оказывает двоякое влияние на платежный баланс страны-импортера: вначале увеличиваются поступления, но с наступлением сроков платежей страны-должники вынуждены уплачивать сумму долга, а также проценты и дивиденды. Иностранные капиталы оказывают положительное влияние на платежный баланс страны-должника при условии их самоокупаемости, если использование зарубежных капиталов приносит доходы стране-импортеру.

Чрезмерный вывоз капитала отвлекает средства, которые могли бы быть использованы для модернизации экспортных отраслей.

На платежный баланс отрицательно влияет «бегство» капитала – массовый отток капитала из одной страны в другие в разных формах и на разные сроки в поисках более надежных и прибыльных сфер его приложения (легальный вывоз капитала, нелегальный, отмывание «грязных» денег).

В настоящее время для мировой валютной системы серьезную угрозу представляют так называемые перетоки горячих денег – ускоренное и внезапное перемещение краткосрочных капиталов за рубеж.

6. Изменения в международной торговле.

НТР, интенсификация производства, переход на новую энергетическую базу, рост торговли услугами и наукоемкими товарами вызывают структурные сдвиги в международных экономических связях.

7. Влияние валютно-финансовых факторов на платежный баланс страны.

Девальвация поощряет экспорт, ревальвация стимулирует импорт при прочих равных условиях, нестабильность мировой валютной системы ухудшает условия международной торговли и расчетов. В ожидании снижения курса национальной валюты происходит смещение сроков платежей по экспорту и импорту: импортеры стремятся ускорить платежи, а экспортеры задерживают получение вырученной иностранной валюты. Даже при небольшом разрыве в сроках международных расчетов возникает значительный отлив капиталов из страны.

8. Влияние инфляции.

Повышение цен – снижение конкурентоспособности экспортных товаров, поощрение импорта, рост «бегства» капиталов за границу.

9. Форс-мажорные (чрезвычайные) обстоятельства – неурожай, стихийные бедствия, катастрофы.

8.3. Регулирование и финансирование платежного баланса

Платежный баланс издавна является одним из объектов государственного регулирования, которое корректирует рыночное регулирование. Это обусловлено определенными причинами.

1. Платежным балансам присуща неуравновешенность, проявляющаяся в длительном и крупном дефиците у одних стран и чрезмерном активном сальдо у других. Нестабильность платежного баланса влияет на динамику валютного курса, миграцию капитала, состояние экономики.

2. После отмены золотого стандарта в 1930-х гг. стихийный механизм выравнивания платежного баланса путем ценового регулирования действует крайне слабо. Поэтому выравнивание платежного баланса требует целенаправленных государственных мероприятий.

3. В условиях глобализации повысилось значение платежного баланса в системе государственного регулирования экономики. Задача его уравнивания входит в круг основных задач политики государства наряду с обеспечением экономического роста, сдерживанием инфляции и безработицы.

Материальной основой регулирования платежного баланса служат:

- 1) официальные золотовалютные резервы;
- 2) государственный бюджет;
- 3) непосредственное участие государства в МЭО как экспортера капитала, кредитора, гаранта, заемщика;
- 4) регламентация внешнеэкономических операций с помощью законодательных и нормативных актов.

Государственное регулирование платежного баланса — это совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо.

Странами с дефицитным платежным балансом обычно предпринимаются следующие мероприятия с целью стимулирования экспорта, сдерживания импорта товаров, привлечения иностранных капиталов, ограничения вывоза капитала.

1. *Дефляционная политика.* Направлена на сокращение внутреннего спроса, включает ограничение бюджетных расходов, замораживание цен и заработной платы. В аспекте регулирования платежного баланса дефляционная политика направлена на снижение цен и повышение конкурентоспособности товаров и услуг.

2. *Девальвация.* Стимулирует экспорт товаров лишь при наличии экспортного потенциала конкурентоспособных товаров и услуг и благоприятной ситуации на мировом рынке.

3. *Протекционистские меры.* Например, валютные ограничения – блокирование инвалютной выручки экспортеров, лицензирование продажи иностранной валюты импортерам, сосредоточение валютных операций в уполномоченных банках – для уменьшения дефицита платежного баланса путем ограничения экспорта капитала и стимулирования его притока, сдерживания импорта товаров.

4. *Финансовая и денежно-кредитная политика.* Используются бюджетные субсидии экспортерам, протекционистское повышение импортных пошлин, отмена налога с процента, выплачиваемого иностранным держателям ценных бумаг в целях притока капитала в страну.

5. *Специальные меры государственного воздействия на платежный баланс* в ходе формирования его основных статей – торгового баланса, «невидимых» операций, движения капитала. Важным объектом регулирования является торговый баланс.

При активном платежном балансе государственное регулирование направлено на устранение нежелательных последствий чрезмерного активного сальдо. С этой целью рассмотренные выше методы – финансовые, кредитные, валютные и др., а также ревальвация валют – используются для расширения импорта и сдерживания экспорта товаров, увеличения экспорта капитала и ограничения их импорта.

Методы балансирования платежных балансов.

1. Традиционно используются иностранные займы и ввоз капитала. Речь идет о временных методах балансирования платежного баланса, так как страны-должники обязаны выплачивать проценты и дивиденды, а также сумму займов.

2. Для покрытия дефицита платежного баланса МВФ предоставляет резервные (безусловные) кредиты. Их объем невелик и распределяется неравномерно по странам в пределах 25 % их квот (взносов). Кредиты сверх этой резервной позиции обусловлены жесткими требованиями проведения стабилизационных программ МВФ.

3. С середины 70-х до середины 80-х гг. промышленно развитые страны привлекали нефтедоллары для погашения дефицита своих платежных балансов путем *рециклирования* (перераспределения) валютной выручки нефтедобывающих стран от экспорта нефти в свою пользу.

4. К временным методам покрытия дефицита платежного баланса относятся также льготные кредиты, полученные страной по линии иностранной помощи.

5. Окончательным методом балансирования платежного баланса служит использование официальных валютных и золотых резервов.

6. Окончательным средством погашения дефицита платежного баланса служит также иностранная помощь в форме субсидий и даров.

Тема 9. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

9.1. Валютная система: понятие, формы

Валютная система – это правовая форма организации валютных отношений, которая исторически сложилась на основе интернационализации хозяйственных связей. Экономические, политические, культурные и другие связи между отдельными странами порождают валютные отношения по поводу оплаты получаемых товаров, услуг, предоставления займов, кредитов, движения капиталов и др.

Международные валютные отношения – это совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты во внешнеэкономическом обороте. Различают следующие виды валютных систем: национальные, региональные, мировые валютные системы.

Под *национальной валютной системой* понимается определенный порядок организации международных валютных отношений государства с другими странами. Она складывается исторически, в зависимости от степени развития экономики и внешнеэкономических связей государства. Национальная валютная система государства охватывает денежно-кредитные отношения, которые обеспечивают функционирование валюты для обслуживания внешнеэкономических связей страны. Юридически национальная валютная система закреплена в государственных правовых актах, которые учитывают нормы международного права.

Национальную валютную систему характеризуют следующие *элементы*:

- национальная валюта;
- условия конвертируемости национальной валюты;
- режим валютного паритета национальной валюты – соотношения между двумя валютами;
- режим курса национальной валюты (фиксированный и плавающий);
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- национальное регулирование международной валютной ликвидности страны;
- регламентация использования международных кредитных средств обращения;
- регламентация международных расчетов страны;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;

- национальные органы, управляющие и регулирующие валютные отношения страны (центральный банк, министерство финансов, специальные органы).

Национальная валютная система Республики Беларусь формируется с учетом принципов мировой валютной системы, поскольку страна взяла курс на интеграцию в мировое хозяйство, с 1992 г. является членом МВФ и входит в ряд других международных валютно-кредитных и финансовых организаций.

Основой денежной и национальной валютной системы является белорусский рубль. В настоящее время он подчиняется правилам ограниченной конвертируемости, вместо режима множественности валютных курсов в 2000 г. был введен единый курс белорусского рубля. Национальная валютная система взаимосвязана с внутренней денежной, кредитной и финансовой системами.

Региональная валютная система – это организационно-экономическая форма отношений ряда государств в валютной сфере, направленных на стимулирование интеграционных процессов, регулирование колебаний курсов национальных валют и преобразование региона в зону валютной стабильности (например, Европейскую валютную систему, региональные банки развития Азии, Африки и Латинской Америки, Азиатский клиринговый союз и др.).

Мировая валютная система – это форма организации международных валютных отношений, которая возникла в результате эволюции мирового хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями. Мировая валютная система связана с национальными валютными системами через национальные банки, обслуживающие внешнеэкономическую деятельность, систему межгосударственного валютного регулирования и благодаря координированию валютных политик стран.

Мировая валютная система включает следующие *элементы*:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные счетные валютные единицы);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- унификация режима валютных паритетов и валютных курсов;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- унификация правил использования международных кредитных средств обращения (векселей, чеков и др.) и форм международных расчетов;

- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Правовой основой для возникновения, изменения или прекращения валютных отношений служат международные соглашения и внутригосударственные акты.

Функции мировой валютной системы можно разделить на четыре основные и две производные.

Основные:

- регулирование (выправлять реальные диспропорции, замеченные в платежных балансах, которые влияют на отношения между валютами);
- ликвидность (определять резервные продукты, формы их создания и возможности их использования для покрытия диспропорций платежных балансов);
- управление (распределять и следить за компетенциями, более или менее сосредоточенными на таких организациях, как Международный валютный фонд и центральные банки отдельных стран);
- предоставление гарантий (производить таким образом уверенность в стабильности системы).

Производные или вторичные функции системы:

- назначение доходов от денежной эмиссии, разницы между издержками от эмиссии и стоимостью валюты;
- согласование режима валютного курса.

Участниками валютных отношений являются государства, международные организации, юридические и физические лица. Среди активных участников валютных отношений выделяются банки, ибо в условиях рыночной экономики движение денежных средств из страны в страну, обмен и продажа валют осуществляются прежде всего через эти учреждения. Крупные коммерческие банки, располагая широкой сетью филиалов в разных странах или имея валютные счета в банках других стран, проводят через них торговые и иные внешнеэкономические операции, а клиенты имеют возможность вносить средства на счет банка в одной стране и при необходимости переводить эти вклады в другую страну в иной валюте.

Наиболее крупные центры международного валютного рынка расположены в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Брюсселе.

9.2. Эволюция мировой валютной системы

Мировая валютная система прошла следующие *этапы*:

1. *Парижская валютная система*. Сформировалась в XIX в. после промышленной революции и расширения международной торговли (было подписано соглашение на Парижской конференции в 1867 г.).

Основывалась на золотом монометаллизме, придерживалась золотомонетного стандарта:

- каждая валюта имела золотое содержание;
- устанавливался режим свободно плавающих курсов валют с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах золотых точек;
- осуществлялась конвертируемость валют в золото;
- золото использовалось как резервное платежное средство;
- сложился свободный ввоз и вывоз золота из страны в страну.

Существовала до Первой мировой войны.

2. *Генуэзская валютная система*. Закреплена подписанным соглашением на Генуэзской международной экономической конференции в 1922 г.

Устанавливала золотодевизный стандарт, основанный на золоте и валютах, конвертируемых в золото:

• национальные кредитные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств с сохранением золотых паритетов;

• конверсия валют в золото осуществлялась прямо и косвенно через иностранные валюты;

• восстановлен режим свободно колеблющихся валютных курсов (без золотых точек);

• сформировался механизм валютного регулирования (велась активная валютная политика, проводились совместные международные конференции);

• статус резервной валюты не был официально закреплен ни за одной из валют, из-за чего были созданы отдельные валютные блоки (во время мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.).

Для валютных блоков характерны следующие черты:

• курс зависимых валют прикреплен к валюте страны-лидера;

• международные расчеты осуществляются в валюте страны-лидера;

• в стране-лидере хранятся валютные резервы других членов блока;

• обеспечением зависимых валют служат казначейские векселя и облигации государственных займов страны-лидера.

Основные валютные блоки: стерлинговый (Великобритания, с 1931 г.) и долларový (США, с 1933 г.).

3. *Бреттон-Вудская валютная система*. Закреплена подписанным на конференции, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г., соглашением в Бреттон-Вудсе (США):

- цена золота была жестко фиксирована – 35 долл. США за тройскую унцию;
- установлены твердые обменные курсы для валют стран-участниц к ключевой валюте;
- центральные банки поддерживают стабильный курс национальной валюты по отношению к ключевой валюте ($\pm 1\%$) с помощью валютных интервенций;
- допускаются изменения курсов валют через ревальвации или девальвации;
- создан Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Международный валютный фонд предоставляет кредиты в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов и поддержки нестабильных валют, осуществляет контроль за соблюдением принципов работы валютных систем стран-участниц, обеспечивает валютное сотрудничество.

4. *Ямайская валютная система*. Оформлена соглашением стран – членов МВФ в 1976 г., ратифицированным в 1978 г. на Ямайке (г. Кингстон):

- официально отменен золотой стандарт и золотые паритеты (отменена привязка валют к золоту как для внутренних, так и для международных операций);
- зафиксирована демонетизация золота: центральным банкам разрешается продавать и покупать золото как обычный товар по рыночным ценам;
- введена система СДР (специальные права заимствования), которые можно использовать как «мировые деньги» для формирования валютных резервов. Эмиссию СДР осуществляет МВФ. В функции СДР также входят регулирование платежных балансов и соизмерение стоимости национальных валют;
- помимо СДР, резервными валютами официально были признаны доллар США, фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена, марка ФРГ, французский франк (последние две трансформировались в евро);
- установлен режим свободно плавающих валютных курсов: их котировка формируется на валютном рынке на основе спроса и предложения;
- государства могут самостоятельно определять режим формирования валютного курса из нескольких вариантов.

9.3. Валюта и валютный курс

Конвертируемость национальной валюты – свободный обмен ее на иностранные валюты и обратно без прямого вмешательства государства в процесс обмена.

Введение конвертируемости связано с проблемами выбора: степени конвертируемости; того, для кого она предназначена (резидентов или нерезидентов); типа операций; степени необходимости валютных ограничений.

Как инструмент валютной политики ряда государств периодически используются валютные ограничения – законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями.

Цели валютных ограничений:

- выравнивание платежного баланса;
- поддержание валютного курса;
- концентрация валютных ценностей в руках государства.

Различают две основные *сферы валютных ограничений*: текущие операции платежного баланса (торговые и неторговые сделки) и финансовые операции (движение капиталов, кредитов и другие трансферты).

В зависимости от допускаемых валютных ограничений различают несколько вариантов режима конвертируемости:

- внешнюю – обеспечивается свобода обмена заработанных в данной стране денег для расчетов с заграницей только иностранцам (нерезидентам), тогда как граждане и юридические лица данной страны (резиденты) таким правом не обладают;
- внутреннюю – резиденты данной страны без ограничений обменивают национальные денежные единицы на иностранные валюты, тогда как нерезиденты такого права не имеют.

По степени конвертируемости различают:

- *свободно конвертируемую валюту* – свободно и неограниченно обмениваемую на другие иностранные валюты;
- *ограниченно конвертируемую валюту* – когда в стране используются валютные ограничения (основные причины: высокая внешняя задолженность, отрицательное сальдо платежных балансов, нехватка иностранной валюты, другие отрицательные явления в экономике).

Обратимость национальной денежной единицы обеспечивает стране:

- свободный выбор производителя и потребителя наиболее выгодных рынков сбыта и закупок внутри страны и за рубежом;
- больше возможностей в привлечении иностранных инвестиций и осуществлении инвестиций за рубежом;
- стимулирующее воздействие иностранной конкуренции на эффективность, гибкость и приспособляемость отечественных предприятий к меняющимся условиям;
- подтягивание национального производства к международным стандартам по ценам, издержкам и качеству;
- возможность осуществления международных расчетов в национальных деньгах;
- достоверность оценки результатов экономического сотрудничества с зарубежными странами;
- повышение эффективности использования валютных ресурсов.

Для введения режима конвертируемости национальной валюты должны быть созданы необходимые условия и предпосылки:

- стабилизация экономики и переход на рыночные отношения; конкурентоспособность национального экспорта;
- создание реального рынка средств производства, валютного рынка;
- проведение реформы ценообразования и приближение внутренних цен на важнейшие товары к мировым;
- оздоровление финансов и укрепление денежного обращения;
- достаточные золотовалютные резервы;
- реальный валютный курс;
- постепенная отмена валютных ограничений и др.

Валютный курс представляет собой цену денежной единицы данной страны, выраженную в денежных единицах другой страны; соотношение между денежными единицами разных стран, определенное их покупательной способностью.

Валютный курс необходим:

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

К факторам, влияющим на валютный курс, относятся:

- состояние экономики: покупательная способность денег, темп инфляции; уровень процентных ставок в разных странах; состояние

платежного баланса; деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции; степень использования национальной валюты в международных расчетах; государственное регулирование валютного курса;

- степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках.

Периодическая оценка иностранных валют в валюте данной страны носит название котировки. Исторически сложились два метода котировки иностранной валюты к национальной – прямая и косвенная. Наиболее распространена прямая котировка, при которой курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте. При косвенной котировке за единицу принимается национальная валюта, курс которой выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц.

Валютный режим характеризует валютную политику страны, в том числе и совокупность форм и методов установления валютного курса. В мировой практике исторически сложились различные *способы определения валютного курса* национальной денежной единицы:

- на основе монетного паритета, соотношения между весовым содержанием золота в двух сравниваемых валютах;

- на базе валютной корзины;

- на основе относительного паритета покупательной способности валют;

- на основе кросс-курсов.

В современных условиях валютный курс базируется на валютном паритете и колеблется вокруг него.

В соответствии с уставом МВФ паритеты валют могут устанавливаться в СДР или другой международной валютной единице. Новым явлением стало введение паритетов на базе валютной корзины.

Валютная корзина – это метод измерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют. Он позволяет более точно оценить покупательную способность валюты и влияние на ее курс общеэкономических и политических условий обмена. Установление курса на базе валютной корзины СДР включает в себя следующие этапы:

- определение состава валютной корзины, т. е. тех валют, по отношению к которым должен исчисляться курс;

- определение удельного веса каждой валюты в данной корзине (в соответствии с удельным весом их в объеме экспорта или импорта);

- определение валютных компонентов в единицах соответствующей валюты (произведение ее удельного веса в валютной корзине и сред-

нерыночного курса к доллару за последние три месяца, если курс исчисляется к доллару);

- определение рыночного курса валют к доллару, если курс исчисляется к доллару;

- расчет долларowego эквивалента (или эквивалента в другой валюте) валютных компонентов.

Исчисляется обычно путем деления или умножения (зависит от валюты) валютного компонента на валютный курс.

Кроме того, в ряде государств используются индивидуальные валютные корзины для привязки курса своих валют.

Для определения курса национальной валюты на базе относительного паритета покупательной способности валют необходимо учитывать экспортные цены (цены мирового рынка) и внутренние оптовые цены соответствующих стран. В частности, объем экспортной продукции страны за год определяется в ценах мирового рынка и во внутренних оптовых ценах, затем рассчитывается соотношение между ними.

Основу современного валютного курса как цены денежной единицы в иностранных платежных средствах образует не какая-то конкретная материальная ценность, а целый комплекс курсообразующих факторов, проявляющих себя через спрос и предложение данной валюты на рынке.

Курс валют, определяемый как соотношение между двумя валютами, которое рассчитано на основе курса этих валют по отношению к какой-либо третьей валюте, называется кросс-курсом.

В практике международных валютных отношений складываются фиксированные и плавающие валютные курсы.

Фиксированные курсы – это система, предполагающая наличие зарегистрированных паритетов, лежащих в основе валютных курсов, поддерживаемых государственными валютными органами. Они устанавливаются на основе договоров между странами.

Плавающие валютные курсы подразделяют:

- на свободно колеблющиеся курсы – плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке;
- колеблющиеся курсы, изменяющиеся в зависимости от спроса и предложения на рынке, но корректируемые центральными банками в целях сглаживания временных резких колебаний.

В силу разной устойчивости валют, а также разных интересов на практике действуют 3 основных режима валютных курсов:

- валюты, которые твердо привязаны к одной или нескольким валютам. Допускается колебание валютного курса $\pm 1\%$. Если нацио-

нальная валюта привязана к группе валют, то это означает, что выбрана некая валютная корзина (или используется СДР);

- валюты, курс которых может колебаться относительно одной (нескольких) валют $\pm 2,25\%$. В эту группу ранее попадал ЭКЮ, что позволяло странам ЕС сохранять свои валюты по отношению друг к другу в твердом соотношении, а все вместе они «плавали» по отношению к валютам третьих стран;
- валюты с полностью свободно плавающим курсом.

9.4. Валютный рынок: понятие, виды, функции, особенности

В узком понимании валютный рынок представляет собой официальные центры, где совершаются сделки купли-продажи иностранной валюты по определенному курсу. В более широком смысле под *валютным рынком* понимают сферу экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже иностранной валюты. На валютных рынках, кроме выше указанных, осуществляются операции, связанные с движением капитала (купля-продажа ценных бумаг в иностранной валюте, валютное инвестирование).

Валютные рынки сложились в XIX в. Быстрый рост валютных рынков в XX в. в немалой степени связан с крахом Бреттон-Вудской валютной системы.

В зависимости от объема торговли валютой из числа торгуемых валют выделяют рынки: *национальные (локальные), региональные и мировые*.

Формирование *мирового валютного рынка* связано с ростом объемов операций на национальных рынках и углублением взаимосвязей между ними по мере усиления тенденции к интернационализации хозяйственной жизни. Крупными региональными валютными рынками в Европе являются Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии – Сингапур и Гонконг. Три центра (Лондон, Нью-Йорк и Токио) далеко опережают другие валютные рынки по масштабам совершаемых операций.

Функции валютного рынка:

- создание условий для проведения валютных сделок и операций;
- формирование и регулирование валютных курсов;
- обслуживание внешнеэкономической деятельности;
- диверсификация валютного портфеля;
- хеджирование рисков, возникающих в процессе осуществления валютных сделок;

- обеспечение условий для получения прибыли при совершении конверсионных операций и др.

Мировой валютный рынок, действующий круглосуточно, имеет централизованный характер. Основная часть операций с валютой совершается между крупными банками с использованием новейшей электронной аппаратуры. В некоторых странах определенную роль играют валютные биржи. Однако по мере развития национального валютного рынка их роль снижается.

На валютных рынках осуществляются валютные операции, представляющие собой сделки по поводу купли-продажи валюты, в результате чего происходит смена собственника национальной и иностранной валюты (или двух иностранных валют). К валютным операциям относят также предоставление ссуд и осуществление расчетов в иностранной валюте. Основными видами валютных операций являются сделки с немедленной поставкой валюты, а также срочные. В последние годы быстрыми темпами возрастал объем новых форм срочных сделок – операций своп, опционов, фьючерсов.

Сделки на валютном рынке подразделяют на сделки с *немедленной поставкой*, которые предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки, и *срочные сделки*, которые представляют собой соглашения о будущей поставке валюты по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки. При этом валютный контракт может быть категоричным (твердым), т. е. обязательным для исполнения обеими сторонами сделки. В других случаях он дает клиенту банка право выбора осуществлять или не осуществлять заключенную ранее сделку. Валютные сделки могут заключаться с конкретным клиентом или торговаться централизованно на биржах. Поэтому срочные сделки подразделяются на форвардные (категоричные для обеих сторон), опционы (покупатель опциона имеет право решать, осуществлять сделку или нет) и фьючерсные (торгуются только централизованно на биржах).

В последние годы появились и получили широкое распространение сделки своп. Валютные свопы представляют собой соглашение о взаимовыгодном обмене валютными обязательствами в случае, если одна из сторон имеет сравнительное преимущество на рынке одной из валют.

В последние десятилетия структура валютных операций претерпела существенные изменения. Удельный вес сделок с немедленной поставкой валюты снизился, в то же время доля срочной торговли резко возросла. Это отражает, в частности, то, что валютная спекуляция и стремление снизить валютный риск все более становятся основным движущим фактором развития валютного рынка.

9.5. Валютная политика государства: понятие, направления, инструменты

Между валютными отношениями и экономикой существует прямая связь, заключающаяся в их взаимном влиянии. Поэтому регулирование валютных отношений следует рассматривать в системе управления экономикой. А поскольку определяющая роль в управлении экономикой как единой целостной системой принадлежит государству, то и в сфере валютных отношений регулирующие функции также осуществляет государство.

Одним из инструментов регулирования в системе валютных отношений является валютная политика страны.

В рамках общей цели валютной политики государства ее конкретные задачи на разных этапах исторического развития определяются валютно-экономическим положением страны, процессами, происходящими в системе мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене. В зависимости от этих факторов каждая страна определяет направления и формы валютной политики. Например, на одном этапе необходимо сосредоточить усилия на преодолении последствий валютного кризиса, на другом – направить основные усилия на стабилизацию и укрепление национальной валюты. А на каком-то этапе появляется возможность либерализации валютных связей страны.

Валютная политика – это совокупность экономических мер, осуществляемых государственными органами и межгосударственными учреждениями в сфере международных валютных и других экономических отношений в соответствии с их текущими и стратегическими целями. Она является составной частью общей государственной экономической политики.

Следует различать валютную политику текущую и долгосрочную (структурную).

Текущая валютная политика представляет собой повседневное, оперативное регулирование текущей валютной конъюнктуры, деятельности валютного рынка. Официальной целью такого регулирования является поддержание равновесия платежного баланса, обеспечение упорядоченного функционирования механизма национальной и мировой валютных систем.

Текущая валютная политика реализуется министерством финансов, Центральным банком, органами валютного контроля. *Формами этой политики* являются:

а) дисконтная политика, т. е. маневрирование учетной ставкой Национального (Центрального) банка, которое наряду с другими мерами

кредитно-денежного и финансового характера призвано регулировать величину денежной массы в обращении, уровень цен, объем совокупного спроса в стране, а также прилив из-за границы и отлив за границу краткосрочных капиталов;

б) девизная политика, осуществляемая в настоящее время преимущественно в виде валютной интервенции, представляющей собой куплю-продажу государственными органами иностранной валюты в целях воздействия на курс национальной валюты;

в) изменение валютного курса (девальвация, ревальвация);

г) изменение режима обратимости валют: ужесточение или, напротив, ослабление валютных ограничений;

д) получение или предоставление валютных кредитов и субсидий для компенсации возникающих разрывов в международных платежах;

е) диверсификация (распределение между различными объектами) валютных резервов, позволяющая уменьшить убытки, связанные с обесценением валют, и обеспечить наиболее выгодную структуру резервных активов.

Долговременная (структурная) валютная политика – это осуществление долговременных структурных изменений в международном валютном механизме. Она реализуется посредством участия стран в межгосударственных переговорах и соглашениях, преимущественно в рамках Международного валютного фонда, а также на региональном уровне. Меры, осуществляемые в сфере межгосударственного валютного регулирования, трансформируют ключевые элементы международной валютной системы в новое состояние, соответствующее изменившимся мирохозяйственным отношениям.

Направление и формы валютной политики определяются экономическим и валютным положением стран, ведущими тенденциями эволюции мирового хозяйства, изменениями в расстановке сил на мировой арене.

Тема 10. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

10.1. Экономический потенциал Республики Беларусь

Экономический потенциал страны – это ресурсы страны, которые при полном их использовании позволяют произвести максимальный ВВП.

Составляющими экономического потенциала страны являются ее трудовой, природно-ресурсный, производственный, внешнеэкономический, инновационный, инвестиционный, экологический потенциал.

Можно при желании выделить и другие потенциалы, но ограничимся характеристикой этих основных потенциалов.

Экономический потенциал зависит от размеров национального богатства страны.

Чем больше объем национального богатства, тем выше могут быть темпы экономического развития и масштабы пополнения богатства. Многое здесь зависит и от структуры национального богатства. Таким образом, национальное богатство выступает как совокупность материальных и культурных благ, накопленных данной страной на протяжении всей ее истории, к данному моменту времени.

К национальному богатству принято относить:

а) материальные основные производственные активы, в том числе основные производственные фонды, природные ресурсы, включенные в производственную деятельность;

б) непроизводственные фонды (имущество домашних хозяйств, жилье);

в) нематериальные основные производственные активы (программное обеспечение, информационные технологии, базы данных);

г) невоспроизводимые активы (материальные и нематериальные: земля, подземные богатства, исторические памятники, предметы искусства, изделия из драгоценных металлов и камней, имеющиеся в домашних хозяйствах, патенты, авторские права);

д) финансовые активы (золото, наличные деньги и депозиты, ценные бумаги);

е) материальные запасы и резервы (готовая продукция, страховые фонды и государственные резервы).

Национальное богатство – это совокупность экономических и свободных благ, ценностей, навыков, опыта, традиций, менталитета, которые накоплены в национальной экономике на определенную дату за предшествующий период развития и которые используются или могут быть использованы в будущем для повышения уровня и стандартов жизни в этой стране.

По оценкам экспертов национальное богатство Беларуси оценивается в 1,6 трлн. долл. США, что составляет 170 тыс. долл. США на одного жителя нашей страны. При этом основные активы – земля и природные ресурсы – пока находятся в собственности государства.

На первом месте по вкладу в национальное богатство страны находятся природные ресурсы: калийные удобрения (600 млрд. долл. США) и другие (примерно на такую же сумму). На втором месте – основные средства (163 млрд. долл. США), на третьем – жилищная недвижимость

(115 млрд. долл. США), на четвертом – земельные ресурсы (около 90 млрд. долл. США).

Довольно велики в Беларуси и запасы возобновляемых природных ресурсов, среди которых на первом месте находится лес. Белорусские леса занимают более 8,5 млн. га, или почти по 0,9 га на человека.

На 1 января 2024 г. *численность населения* Беларуси составила 9,156 млн. человек, в том числе 4,22 млн. мужчин и 4,92 млн. женщин.

Земельный фонд Республики Беларусь составляет 20,7 млн. га, из них под сельское хозяйство используется 9 млн. га.

По обеспеченности *водными ресурсами* Беларусь находится в сравнительно благоприятных условиях. В Беларуси насчитывается 20800 рек, 10800 природных озер, 1650 рукотворных озер (водохранилищ), 9000 болот.

По показателям, характеризующим лесосырьевые ресурсы, Беларусь входит в десятку ведущих лесных держав Европы.

В Беларуси лесами покрыто 40 % территории.

В Беларуси имеются *запасы мирового уровня* калийных (40–45 млрд. т) и каменных (свыше 20 млрд. т) солей, торфа (около 5 млрд. т) и горючих сланцев (свыше 10 млрд. т), а также *запасы европейского (регионального) уровня* – каменного (до 600 млн. т) и бурого (750–800 млн. т) углей, нефти (свыше 100 млн. т при ежегодной добыче 2 млн. т), фосфоритов (около 500 млн. т), железных руд (1,5 млрд. т).

Беларусь полностью на десятки и даже сотни лет обеспечена цементным и известковым сырьем (около 3,5 млрд. т), глинами строительными (более 200 млн. т) и тугоплавкими (свыше 60 млн. т), песками стекольными (0,6 млн. т), формовочными (свыше 22 млн. т) и строительными (свыше 290 млн. м³), песчано-гравийными смесями (около 550 млн. м³), строительным камнем (около 370 млн. м³), каолином (свыше 25 млн. т), доломитом (около 820 млн. т), а также сапропелем (1,5 млрд. т).

Беларусь обладает огромными запасами пресных и минеральных подземных вод для хозяйственно-питьевого водоснабжения, обеспечивающими полностью жизнедеятельность населения страны, в первую очередь крупных городов.

Беларусь занимает одно из ведущих мест в мире по промышленным запасам *калийных солей*. Запасы – 10 млрд. т.

Запасы *каменной соли* выявлены в еще больших размерах (примерно 22 млрд. т).

Имеются *фосфоритные руды* (общие запасы – 400 млн. т) и *доломит* (520 млн. т). Ежегодный объем производства из доломита пылевидных материалов составляет 2 млн. т. Свыше 70 % продукции, вы-

пускаемой ОАО «Доломит», используется в сельском хозяйстве для раскисления почв. Добыча ведется на месторождении Руба, что под Витебском.

Горючие ископаемые. Поиски *нефти* ведутся с 1950-х гг., первое Речицкое месторождение открыто в 1964 г. А уже в 1965 г. в Беларуси была начата промышленная добыча. Поисками и разведкой нефтяных месторождений занимаются РУП «Белгеология» и РУП «ПО «Белоруснефть», добычей нефти – РУП «ПО «Белоруснефть», переработкой – Новополоцкое ОАО «Нафтан» и Мозырский нефтеперерабатывающий завод. Ежегодная добыча составляет около 1,8 млн. т, что обеспечивает потребности страны на 8–10 %. Остаточные запасы нефти составляют 62,5 млн. т. При современном объеме добычи запасов нефти хватит на 30–40 лет.

При добыче нефти попутно добывается *газ*. Суммарные ресурсы газа составляют 45,7 млрд. м³. Это 1 % от нынешней потребности в газе экономике Беларуси. Однако в будущем по мере сокращения газа в топливно-энергетическом балансе Беларуси этот процент может вырасти.

Первое месторождение *бурого угля* – Житковичское – выявлено в 1969 г. Затем было выявлено еще несколько месторождений. Общие запасы бурого угля в Беларуси оцениваются в размере 1,5 млрд. т. К 2005 г. на Житковичском и Бриневском месторождениях подготовлены для разработки залежи с запасами 99,3 млн. т, что позволяет проектировать на них строительство угольных карьеров с объемом добычи – 2 млн. т угля в год. Месторождения бурых углей в Беларуси перспективны для добычи открытым способом и могут полностью обеспечить потребности населения бытовым топливом.

Запасы *торфа* составляют 4,35 млрд. т. (выявлено более 9 тыс. месторождений торфа на общей площади 2,4 млн. га, более 10% территории Беларуси). Используется как топливо, для производства удобрений, биостимуляторов, кормовых дрожжей, воска, лекарственных препаратов. Всего годовой расход торфа составляет около 14 млн. т в год. При этом ежегодно на неосушенных болотах площадью около 17 тыс. км² вновь формируется до 2 млн. т торфа. То есть при нынешних объемах использования торфа хватит на 360 лет.

Металлические ископаемые. В Беларуси еще во времена Советского Союза были найдены высококачественные и легкообогатимые железные руды, запасы которых составляют 175 млн. т (4-е по величине месторождение в СССР, которое еще тогда готовилось к разработке). Эти железные руды до сих пор не начали добывать, как у Беларуси не хватает собственных средств на приобретение дорогостоящего оборудования (руды залегают на глубине 700 м в Столбцовском и Ко-

реличском районах). Несколько лет назад пробовали найти иностранного инвестора и отдать хотя бы одно из этих двух месторождений в концессию.

Подземные воды. Разведано около 250 месторождений *пресных подземных вод*, эксплуатационные запасы которых составляют более 6 млн. м³/сут (по 600 л на каждого жителя Беларуси). *Минеральные воды* обнаружены на многих участках территории Беларуси. Общие запасы открытых более 80 месторождений минеральных вод составляют более 20 тыс. м³/сут. На их базе функционируют заводы по разливу минеральных вод в городах Барановичи, Бобруйск, Борисов, Брест, Гомель, Минск, Могилев, Ушачи, поселках Ждановичи (Минский район), Поречье (Гродненский район), Нарочь (Мядельский район). Имеются скважины во многих санаториях, профилакториях и домах отдыха. Добываются в Беларуси и *промышленные воды*, к которым относятся подземные рассолы с сильной минерализацией, содержащие ценные компоненты в промышленных количествах.

Другие полезные ископаемые. В Беларуси в Жабинковском районе обнаружен *янтарь*. Прогнозные ресурсы 92,3 тыс. т. Пригоден для использования как ювелирно-поделочный камень (80–90 %), а также в фармакологии, лакокрасочной и парфюмерной промышленности.

В Беларуси выявлены также месторождения графита (в Узденском районе), мрамора (в Кореличском районе), цветных металлов, гипса, и др.

Таким образом, на собственном сырье в Беларуси могут развиваться следующие отрасли: пищевая промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, туризм, стекольная промышленность, химическая промышленность.

10.2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда

Республика Беларусь – это унитарное демократическое социальное правовое государство, расположенное в центре Европы. Граничит на северо-западе с Литвой, на севере с Латвией и Россией, на северо-востоке и востоке с Россией, на юге с Украиной, на западе с Польшей. Протяженность государственной границы – 2969 км.

Для того чтобы определить, насколько Беларусь интегрирована в систему мирохозяйственных связей, необходимо оценить степень вовлеченности республики в систему международного разделения труда (МРТ) и международного обобществления производства страны путем участия в МРТ, выяснить ее место и роль в технологической цепочке

мирового воспроизводственного процесса. В связи с этим целесообразно определить внутренние и внешние факторы, влияющие на процесс международной специализации экономики Республики Беларусь, выявить тенденции развития международной специализации экономики страны и соответствие их мировым, оценить уровень включения экономики республики в МРТ, сформулировать направления совершенствования международной специализации экономики Республики Беларусь.

На процесс включения страны в систему мирохозяйственных связей воздействуют внутренние факторы, связанные с условиями развития национальной экономики и экономического взаимодействия с внешним миром, а также внешние, определяющие условия осуществления экономической деятельности страны в МРТ.

На протяжении многих десятилетий место Республики Беларусь в международном разделении труда было обусловлено спецификой сложившейся структуры национальной экономики, которая сформировалась в период существования СССР, когда экономика была закрытой системой, что сопровождалось технологической отсталостью промышленного комплекса, отсутствием конкуренции, ориентацией на потребности внутреннего рынка, производством в основном неконкурентоспособной на мировых рынках продукции. В этих условиях специализация Беларуси была определена с учетом ее географического положения и ориентирована на длительную интеграцию хозяйства республики в единый народнохозяйственный комплекс, на производство и вывоз готовой продукции.

К моменту распада Советского Союза Беларусь лидировала среди союзных республик по активности ввоза-вывоза товаров. За пределы республики вывозилась почти половина продукции белорусской промышленности и значительная часть сельскохозяйственного сырья (картофеля и овощей). По многим товарным позициям (тракторы, грузовые автомобили и т. д.) вывоз составлял 90–95 % объема производства. В свою очередь, потребности Беларуси в широком спектре товаров производственного и потребительского назначения полностью или почти полностью удовлетворялись за счет поставок из других союзных республик.

В качестве суверенного государства Республика Беларусь выступает на международной арене с конца 1991 г. Она имеет благоприятное экономико-географическое положение, находясь в центре Европы на перекрестке важнейших торгово-коммуникационных систем между экономически развитыми западноевропейскими странами и регионами Европы, обладающими значительными запасами природных ресурсов. В своей внешнеэкономической деятельности Беларусь придерживается принципов открытой экономики с ориентацией на экспорт.

В настоящее время в условиях формирования рыночной модели хозяйствования активное участие Республики Беларусь в МРТ стимулируется рядом внутренних факторов, среди которых выделяют следующие:

1. Природно-географические факторы.
2. Уровень технико-экономического развития страны, свидетельствующий о степени индустриализации, освоении технологически сложного производства, возможностях развития за счет внутреннего рынка.
3. Научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру, разделить технологический процесс между производителями различных стран, диверсифицировать производство, ускорить процесс реализации товаров.
4. Открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков.
5. Разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах.
6. Развитость институциональной системы финансирования экспорта товаров.

Вхождение Республики Беларусь в систему МРТ происходит в соответствии с общими мировыми тенденциями его развития. Это подтверждается формированием международной специализации экономики страны по следующим направлениям:

- специализация на производстве наиболее сложной в технологическом отношении продукции, основанной на использовании таких ограниченных ресурсов, как научно-технический задел и высококвалифицированная рабочая сила;
- постепенная оптимизация национальной хозяйственной структуры, что находит выражение как в функционировании крупных производственных гигантов, так и в формировании мелких и средних по размерам предприятий;
- переход от предметной (межотраслевой) к подетальной (внутриотраслевой) специализации и углубление ее в виде международного разделения производственного процесса, развития подетальной и пооперационной специализации, что сопровождается дифференциацией продуктов, появлением новых подотраслей, превращением национальных предприятий в звенья общей глобальной организации производства определенных товаров, развитием внутриотраслевой торговли;
- преобладание в отраслевой структуре национальной экономики обрабатывающих отраслей (химическая, машиностроительная, нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая), развитие которых вызы-

вает потребность в углублении специализации, расширении межгосударственных связей.

Уровень включения Республики Беларусь в МРТ можно охарактеризовать, используя различные показатели, свидетельствующие о специализации, т. е. о концентрации производства в стране и, что особенно важно, о развитии обмена (торговли) данными товарами на мировом рынке с целью удовлетворения потребностей населения других стран.

Республика Беларусь – экспортоориентированное государство с развитой промышленностью, сектором услуг и сельским хозяйством. Страна входит в число лидеров среди мировых экспортеров грузовых автомобилей, тракторов, дорожно-строительной и коммунальной техники. Беларусь выпускает 17 % всех комбайнов в мире, 6 % тракторов, 6,4 % льноволокна и 1,6 % картофеля, а доля производителя карьерных самосвалов БелАЗ на мировом рынке достигает 30 %. Производя 1,4 % мировых объемов молока, в экспорте молочных продуктов страна занимает 2,4 %, а сливочного масла – 4,6 %.

В регионе СНГ Беларусь удерживает стабильно лидирующие позиции в области химии и нефтехимии, в сельскохозяйственном и автомобильном машиностроении, агропромышленном комплексе, легкой промышленности, по отдельным направлениям развития информационно-коммуникационных технологий. По экспорту ИТ-услуг на душу населения Беларусь опережает все страны СНГ. Имеются значительные наработки в сфере высоких технологий, в частности, в производстве оптических и лазерных приборов, автоматизированных систем управления.

Беларусь придерживается модели социально ориентированной рыночной экономики, которая доказала свою состоятельность и эффективность.

К основным отраслям экономики Беларуси относятся обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля, транспорт и связь.

В восьмерку самых значимых белорусских товаров, на долю которых в мировом производстве приходится от 0,6 до 30 %, входят:

- грузовые автомобили, дорожная, строительная техника;
- тракторы и сельскохозяйственная техника;
- холодильники и бытовая техника;
- удобрения;
- льноволокно;
- химические волокна и нити;
- мясные продукты;
- молочные продукты.

В отраслевой структуре национальной экономики преобладают обрабатывающие отрасли (химическая, машиностроительная, нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая), развитие которых вызывает потребность в углублении специализации, расширении межгосударственных связей.

10.3. Открытость белорусской экономики

Процесс интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей обусловлен также степенью ее открытости. Экономика Республики Беларусь считается открытой, но в то же время актуальность проблемы ее открытости сохраняется. Это объясняется рядом обстоятельств.

Открытая экономика – это экономика, интегрированная в мировое хозяйство, которая реализует преимущества международного разделения труда, активно использует различные формы международных экономических отношений; в которой все субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международных рынках товаров, факторов производства; которая обеспечивает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранных товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов, информации.

Факторы, влияющие на степень открытости национальной экономики, масштабы и интенсивность экономических связей, идентичны факторам, определяющим ее вхождение в МРТ. Однако к ним необходимо добавить эффективность проводимых рыночных реформ в процессе институциональной трансформации командно-административной экономики, обеспечивающих введение адекватных инструментов и методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и международных экономических отношений. Они имеют решающее значение для развития внутреннего рынка, конкуренции, повышения платежеспособного спроса, предложения товаров, стимулирования инновационной деятельности, подъема науки, образования как предпосылок обеспечения конкурентоспособности белорусского производства.

Степень открытости экономики, т. е. вовлеченности в мирохозяйственные отношения, определяется с помощью показателей, среди которых следующие: экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота, объем экспорта на душу населения, удельный вес в мировом экспорте, коэффициент эластичности экспорта по отношению к ВВП, показывающий, насколько увеличится экспорт при увеличении ВВП государств, импортирующих эту продукцию; коэффициент эластично-

сти импорта по отношению к ВВП, свидетельствующий о том, насколько возрастет импорт в случае увеличения ВВП данной страны на 1 %.

В отраслевом разрезе на воспроизводственную открытость экономики влияет доля обрабатывающей промышленности в структуре национального производства, которая обуславливает более глубокую технологическую взаимозависимость стран. Это подтверждается одной из тенденций развития мировой экономики, в соответствии с которой в течение последних десятилетий открытость экономик повышалась тем или иным образом за счет расширения международного обмена продукцией обрабатывающей промышленности.

Это положение подтверждается следующими показателями экспорта. Наиболее открытыми экспортоориентированными отраслями являются химическая и нефтехимическая промышленность, топливная, электроэнергетика.

Таким образом, приведенные показатели характеризуют высокую степень открытости национальной экономики и свидетельствуют о сильной зависимости ее от состояния внешних экономических связей.

Вместе с тем, характеризуя открытость экономики, необходимо также учитывать развитость различных форм МЭО, определять степень открытости национальной экономики по отношению к мировым товарному, финансовому рынкам и рынку труда. Для этого необходимо учитывать критерии открытости экономики, среди которых свободный выбор предприятиями партнеров на внешнем и внутреннем рынках, степень допуска на отечественные рынки иностранных конкурентов, сопоставимость внутренних и мировых цен, конвертируемость национальной валюты, наличие финансового рынка и его инфраструктуры, совместимых и отвечающих требованиям мировых стандартов, свобода перемещения товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов, перевода прибылей, возможность совершения разнообразных операций.

В значительной степени открытость экономики к мировым рынкам обусловлена проводимой внешнеэкономической политикой, в том числе мерами таможенной, тарифной, валютной, налоговой, кредитной, инвестиционной политик, влияющих на формы и масштабы внешнеэкономической деятельности, степень ее либерализации.

Таким образом, можно сделать несколько выводов. Во-первых, Республика Беларусь – это малая открытая экономика, которая в силу ограниченности ресурсной базы и емкости внутреннего рынка не может оказывать существенного влияния на мировую экономику, но которая в своем развитии зависит от развития внешнеэкономических связей. Во-вторых, процесс открытия национальной экономики не за-

вершен. Необходимо создание условий, соответствующих функционированию реально открытой экономики, с целью активизации деятельности отечественных и иностранных предпринимателей; для продвижения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов на мировые рынки; образования новых организационно-экономических форм международного сотрудничества; определения места отечественных предприятий в технологической цепочке ТНК; формирования корпоративных структур в банковской сфере и др.

Среди основных направлений модификации международной специализации республики можно назвать следующие:

- развитие экспортоориентированных, высокотехнологичных отраслей и производств, обладающих конкурентными преимуществами, отраслей, которые способны стать экспортными на базе высоких технологий; расширение на их основе экспорта товаров и услуг;

- увеличение экспортных мощностей в обрабатывающей промышленности;

- повышение степени переработки и облагораживания экспортируемых видов сырья и материалов;

- изменение направлений экспорта республики с целью освоения новых экспортных рынков, в том числе диверсификация рынков сырья и энергии, рынков потребителей готовой продукции, а также постепенный уход с рынков, на которых Республика Беларусь не располагает конкурентными преимуществами;

- изменение структуры импорта товаров и услуг в связи с развитием импортозамещающего производства товаров и услуг, которые могут быть конкурентоспособными, а также в связи с переходом на импорт товаров, которые нецелесообразно производить в силу сравнительных преимуществ;

- перепрофилирование производств, которые неконкурентоспособны с импортом на внутреннем рынке;

- активизация процессов транснационализации, что позволит формировать новую индустриальную систему в составе крупных объединений ФПГ, ТНК, стратегических альянсов, диверсифицировать производство, ускорить интеграцию национальной экономики в систему МЭО;

- формирование кластерных комплексов, способных стать «точками опоры» в международной специализации на национальном этапе вхождения в мировую экономику;

- реализация экспортного потенциала конкурентоспособных видов услуг, в том числе повышение роли услуг образования, медицинских услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: учебник / Е. Ф. Авдокушин. – Москва: Юрист, 2003. – 366 с.
2. Акопова, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / Е. С. Акопова, О. Н. Воронкова, Н. Н. Гаврилко; ред. В. И. Самофалов. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 415 с.
3. Беркова, О. В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе: учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования / О. В. Беркова, М. К. Жудро, Е. И. Михайловский. – Минск: Тетралит, 2014. – 239 с.
4. Волгина, Н. А. Международная экономика: учеб. пособие / Н. А. Волгина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Эксмо, 2010. – 479 с.
5. Гладков, И. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / И. С. Гладков. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2009. – 341 с.
6. Дадалко, В. А. Мировая экономика: учеб. пособие / В. А. Дадалко. – Минск: Ураджай: Интерпрессервис, 2001. – 586 с.
7. Дадалко, В. А. Международные экономические отношения: учеб. пособие / В. А. Дадалко. – Минск: Армита-Маркетинг: Менеджмент, 2000. – 487 с.
8. Дайнеко, А. Е. Беларусь в системе международных экономических отношений: монография / А. Е. Дайнеко, Е. А. Дайнеко; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки: [б. и.], 2011. – 365 с.
9. Дайнеко, А. Е. Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, М. В. Василевская; ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2006. – 407 с.
10. Дайнеко, А. Е. Экономика Беларуси в системе Всемирной торговой организации: монография / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, М. В. Василевская; ред. А. Е. Дайнеко. – Минск: Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2004. – 323 с.
11. Дайнеко, А. Е. Расширение Европейского Союза: экономические и правовые аспекты: монография / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, Ф. А. Дмитракович; ред. А. Е. Дайнеко. – Москва: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 335 с.
12. Дашкевич, Е. А. Международные экономические отношения: тексты лекций / Е. А. Дашкевич, Д. Г. Малашевич. – Минск: БГТУ, 2018. – 143 с.
13. Дорожная карта государственной аграрной политики Республики Беларусь / ред.: Л. В. Сидорова, В. Н. Пинчук. – Минск: Беларусь, 2014. – 64 с.
14. Друзик, Я. С. Мировая экономика: страны, регионы, континенты: учеб. пособие / Я. С. Друзик. – Минск: ФУАинформ, 2002. – 528 с.
15. Дюмулен, И. И. Всемирная торговая организация: монография / И. И. Дюмулен. – Москва: Экономика, 2003. – 271 с.
16. Енин, Ю. И. Формирование межрегиональной зоны свободной торговли ЕС-МЕРКОСУР / Ю. И. Енин, Ю. С. Змачинская. – Минск: Право и экономика, 2009. – 119 с.
17. Зубко, Н. М. Международная экономика: ответы на экзаменационные вопросы / Н. М. Зубко, А. Н. Каллаур. – 3-е изд. – Минск: ТетраСистемс, 2012. – 160 с.
18. Киреев, А. П. Международная микроэкономика International microeconomics: учебник / А. П. Киреев. – Москва: Международные отношения, 2014. – 711 с.
19. Колесов, В. П. Международная экономика: учебник / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – Москва: ИНФРА-М, 2004. – 474 с.

20. Конотопов, М. В. История экономики зарубежных стран: учебник / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. – 6-е изд., стер. – Москва: КноРус, 2007. – 319 с.
21. Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г., 17 окт. 2004 г. и 27 февр. 2022 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
22. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года: одобр. протоколом заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь № 3, 4 февр. 2020 г. // Министерство экономики Респ. Беларусь. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf> (дата обращения: 20.03.2024).
23. Корниенко, О. В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / О. В. Корниенко. – Москва: Флинта, 2015. – 290 с.
24. Ломакин, В. К. Мировая экономика: учебник / В. К. Ломакин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 735 с.
25. Макконелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – 19-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 1027 с.
26. Международная экономика: электрон. учеб.-метод. комплекс для студентов / В. В. Ожигина, С. В. Павловская, Г. А. Шмарловская. – Минск: Изд-во БГЭУ, 2020. – 375 с.
27. Евдокимов, А. И. Международные экономические отношения: учебник / А. И. Евдокимов, А. К. Бондарев, М. С. Воронин; под ред. А. И. Евдокимова. – Москва: Велби, 2003. – 548 с.
28. Рыбалкин, В. Е. Международные экономические отношения: учебник / В. Е. Рыбалкин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.
29. Миклашевская, Н. А. Международная экономика: учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов; под ред. А. В. Сидоровича. – 4-е изд., доп. – М.: Дело и сервис, 2008. – 359 с.
30. Мировая экономика: учебник / А. А. Праневич, О. В. Борисик, В. В. Ожигина [и др.]; под ред. А. А. Праневич. – Минск: БГЭУ, 2020. – 431 с.
31. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития: учеб. пособие / Е. Д. Фролова, Е. Л. Андреева, Ж.С. Беляева [и др.]; под общ. ред. Е. Д. Фроловой, С. А. Лукьянова. – Екатеринбург: УрФУ, 2016. – 184 с.
32. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие / Н. В. Юрова, Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская [и др.]; под ред. Н. В. Юровой. – Минск: БГУ, 2021. – 283 с.
33. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для аспирантов / В. К. Поспелов, В. Н. Миронова, Н. Л. Орлова [и др.]. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Изд-во «Прометей», 2022. – 388 с.
34. Мировая экономика: учеб. пособие / В. И. Сушко. – Минск: Выш. шк., 2021. – 303 с.
35. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Б. М. Смитенко, Н. В. Лукьянович, М. Б. Медведева [и др.]; под ред. В. К. Поспелова. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 369 с.
36. Мировая экономика: учеб. пособие / А. А. Праневич, Г. А. Шмарловская, В. В. Ожигина [и др.]; под общ. ред. А. А. Праневич. – Минск: БГЭУ, 2014. – 509 с.
37. Мовсесян, А. Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – Москва: ИНФРА-М, 2003. – 311 с.

38. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: одобр. протоколом заседания Президиума Совета Министров Респ. Беларусь № 10, 2 мая 2017 г. // Министерство экономики Респ. Беларусь. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf> (дата обращения: 20.04.2024).
39. Овчинников, Г. П. Международная экономика: учеб. пособие / Г. П. Овчинников. – Санкт-Петербург: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 384 с.
40. Олехнович, Г. И. Экономика стран и регионов зарубежного мира: курс лекций / Г. И. Олехнович. – Минск: Амалфея, 2014. – 403 с.
41. Погорлецкий, А. И. Экономика зарубежных стран: учебник / А. И. Погорлецкий. – 2-е изд. – Санкт-Петербург: Изд-во Михайлова В. А., 2001. – 491 с.
42. Протас, В. Ф. Мировая экономика в схемах: учеб. пособие / В. Ф. Протас. – Москва: Проспект, 2008. – 287 с.
43. Раджабова, З. К. Мировая экономика: учебник / З. К. Раджабова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 320 с.
44. Спиридонов, И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Спиридонов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.
45. Стрелкова, И. А. Мировая экономика: учеб. пособие / И. А. Стрелкова. – Москва: РИОР; ИНФРА-М, 2011. – 266 с.
46. Стрыгин, А. В. Мировая экономика: учеб. пособие / А. В. Стрыгин; Российская академия социальных наук. – Москва: Экзамен, 2001. – 512 с.
47. Таранова, А. Л. Международная экономика: метод. указания / А. Л. Таранова, В. Н. Кулаков; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, БГСХА. – Горки, 2018. – 55 с.
48. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран таможенного союза и единого экономического пространства / З. М. Ильина, А. П. Шпак, Л. Н. Байгот [и др.]; под общ. ред. З. М. Ильина; РНУП «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 168 с.
49. Халевинская, Е. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Е. Д. Халевинская. – Москва: Магистр; ИНФРА-М, 2013. – 398 с.
50. Черченко, Н. В. Международная экономика. Практикум: учеб. пособие / Н. В. Черченко, А. Н. Леонович, Д. Ф. Рутко; под общ. ред. Н. В. Черченко; Респ. ин-т высш. шк. – Минск: РИВШ, 2011. – 108 с.
51. Шкваря, Л. В. Мировая экономика в вопросах и ответах: учеб. пособие / Л. В. Шкваря. – Москва: Эксмо, 2008. – 320 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	6
Тема 1. ПРЕДМЕТ КУРСА И МЕТОДОЛОГИЯ.....	9
1.1. Предмет и методология курса «Международная экономика».....	9
1.2. Структура курса. Международная микроэкономика и макроэкономика.....	9
Тема 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕРТЫ, ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ, СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	10
2.1. Содержание понятия «международная экономика». Объекты и субъекты международной экономики.....	10
2.2. Группы стран в мировой экономике.....	12
2.3. Открытая экономика. Факторы, влияющие на степень открытости экономики...	21
2.4. Глобализация международной экономики.....	28
Тема 3. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ.....	32
3.1. Интеграция: понятие, предпосылки, этапы.....	32
3.2. Интеграция в Западной Европе. Европейский союз: этапы эволюции, механизм функционирования.....	36
3.3. Североамериканская модель интеграции. Интеграционные процессы в Латинской Америке.....	41
3.4. Интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе.....	42
3.5. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии.....	43
3.6. Развитие интеграционных процессов в рамках Содружества Независимых Государств.....	44
Тема 4. НАЦИОНАЛЬНОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.....	46
4.1. Необходимость, содержание и особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и мирохозяйственных связей.....	46
4.2. Внешнеэкономическая политика. Экономические и административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и международных экономических отношений.....	50
4.3. Свободные экономические зоны и их государственное регулирование.....	51
Тема 5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	54
5.1. Современный мировой рынок. Конъюнктура мирового рынка.....	54
5.2. Теории международной торговли.....	58
5.3. Альтернативные теории международной торговли.....	62
5.4. Международная (мировая) торговля товарами.....	63
5.5. Международная торговля услугами.....	67
Тема 6. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА.....	69
6.1. Международная миграция капитала и формы движения международного капитала.....	69
6.2. Прямые и портфельные иностранные инвестиции.....	70
6.3. Миграция ссудного капитала и рынок международного кредита.....	75
Тема 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ.....	77
7.1. Международная миграция трудовых ресурсов: понятие, причины, виды, современные тенденции развития.....	77
7.2. Экономические последствия миграции.....	78
7.3. Современные центры притяжения трудовых ресурсов.....	80
7.4. Миграционная политика.....	81

Тема 8. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС.....	82
8.1. Платежный баланс: понятие, принципы составления.....	82
8.2. Макроэкономическое значение, равновесие платежного баланса. Факторы, влияющие на платежный баланс.....	86
8.3. Регулирование и финансирование платежного баланса.....	90
Тема 9. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК.....	92
9.1. Валютная система: понятие, формы.....	92
9.2. Эволюция мировой валютной системы.....	95
9.3. Валюта и валютный курс.....	97
9.4. Валютный рынок: понятие, виды, функции, особенности.....	101
9.5. Валютная политика государства: понятие, направления, инструменты.....	103
Тема 10. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	104
10.1. Экономический потенциал Республики Беларусь.....	104
10.2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда.....	108
10.3. Открытость белорусской экономики.....	112
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	115

Учебное издание

Таранова Анна Леонидовна

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

Курс лекций

Редактор *О. Н. Минакова*

Технический редактор *Н. Л. Якубовская*

Подписано в печать 18.06.2025. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.

Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 6,97. Уч.-изд. л. 6,51.

Тираж 60 экз. Заказ .

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/52 от 09.10.2013.

Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в Белорусской государственной сельскохозяйственной академии.

Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.