

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ФРАНЦИСКА СКОРИНЫ»

**Н.С. ШАЛУПАЕВА**

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

ИЗБРАННЫЙ КУРС ЛЕКЦИЙ  
ПО МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО-УПРАВЛЯЕМОЙ  
РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

ГОМЕЛЬ 2013

Удк  
Ббк

**Рецензенты:**

*Д.э.н., профессор И.А. Филькевич,*

*Д.э.н., профессор Б.В. Сорвилов*

**Ш** Шалупаева Н.С.

Мировая экономика: избранный курс лекций для СУРС обучающихся по специальности «Мировая экономика». – Гомель : ЦИИР, 2013. – 164 с.

УДК  
ББК

© Шалупаева Н.С., 2013

© ЦИИР, 2013

© УО «ГГУ им.Ф.Скорины», 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	6
<b>ТЕМА 1 МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА</b>	9
1.1 Понятие, основные черты и субъекты мирового хозяйства	9
1.2 Этапы становления и развития мирового хозяйства	13
1.3 Структура мирового хозяйства. Группы стран в мировой экономике	15
1.4 Особенности развития мирового хозяйства на современном этапе	26
<b>ТЕМА 2 МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ</b>	29
2.1 Международное разделение труда: сущность, факторы развития и показатели	29
2.2 Типы и формы международного разделения труда	32
2.3 Особенности международного разделения труда современном этапе развития мирового хозяйства	37
2.4 Международная торговля: сущность, факторы и современные тенденции развития	39
2.5 Современные тенденции развития международной торговли товарами	42
2.6 Современные тенденции развития международной торговли услугами	48
2.7 Регулирование международной торговли товарами и услугами на международном уровне	49
2.8 Теория абсолютных преимуществ А. Смита	56
2.9 Теория относительных преимуществ Д. Рикардо	59

2.10	Теория сравнительной обеспеченности факторами производства Хекшера – Олина	62
2.11	«Парадокс Леонтьева»	63
2.12	Альтернативные концепции международной торговли	66
<b>ТЕМА 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ</b>		72
3.1	Сущность и цели экономической интеграции	72
3.2	Предпосылки экономической интеграции	74
3.3	Этапы экономической интеграции	76
3.4	Статические и динамические эффекты экономической интеграции	81
3.5	Европейский союз как наиболее развитое интеграционное объединение	85
<b>ТЕМА 4 СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ</b>		92
4.1	Стандартная модель международной торговли: сущность, базовые понятия, основные черты	92
4.2	Баланс в условиях отсутствия международной торговли	94
4.3	Баланс в условиях вступления страны в международную торговлю	96
4.4	Выигрыш от торговли	98
<b>ТЕМА 5 ТЕОРИЯ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ</b>		101
5.1	Взаимный спрос в модели общего равновесия	101
5.2	Механизм установления международного равновесия в модели общего равновесия	105
<b>ТЕМА 6 ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА</b>		107
6.1	Внешнеторговая политика: сущность, цели, виды и их характеристика	107
6.2	Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли	114

6.3	Экономическая роль тарифов: влияние импортного тарифа на экономику малой страны	122
6.4	Экономическая роль тарифов: влияние импортного тарифа на экономику большой страны	127
6.5	Специфические случаи тарифной политики: тарифная квота	132
6.6	Специфические случаи тарифной политики: экспортный тариф	135
6.7	Нетарифные методы регулирования внешней торговли	139

**ТЕМА 7 СТАБИЛИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА  
ПРИ ГИБКОМ ВАЛЮТНОМ КУРСЕ** 146

7.1	Особенности стабилизационной политики при гибких валютных курсах	146
7.2	Денежно-кредитная политика при плавающих валютных курсах	148
7.3	Бюджетно-налоговая политика при плавающих валютных курсах	152
7.4	Сравнение денежно-кредитной и бюджетной политик при плавающих и при фиксированных валютных курсах: внешние и внутренние шоки	155

**ЛИТЕРАТУРА** 162

## ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Мировая экономика» раскрывает сущность мировой экономики как экономики рыночного типа. Необходимость ее изучения продиктована происходящими процессами глобализации, интернационализации, интеграции, как в мировой экономике в целом, так и в странах СНГ.

Целью изучения курса «Мировая экономика» является формирование у студентов целостного представления о мировой экономике как о сложной, динамичной системе взаимодействия национальных хозяйств, о механизмах функционирования мировой экономики, а также о методах макроэкономического регулирования открытой экономики.

Задачами изучения курса «Мировая экономика» являются:

- овладение студентами необходимым понятийным аппаратом и методологией курса «Мировая экономика»;
- усвоение студентами общих закономерностей и тенденций развития мировой экономики на современном этапе, ее структурных особенностей;
- получение студентами глубоких знаний в таких вопросах, как интернационализация производства и капитала, международное разделение труда, внешняя торговля, экономическая интеграция, торговая политика, международная валютная система, модели открытой экономики, стабилизационная политика в открытой экономике, а также платежный баланс и методы его регулирования;
- определение места и роли Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей;
- формирование у студентов умений и навыков рассчитывать платежный баланс страны и применять различные методы его регулирования, определять конкурентные преимущества стран, рассчитывать курс национальной ва-

люты;

– обучение студентов применению различных моделей стабилизационной политики при фиксированных и плавающих валютных курсах для выработки согласованной макроэкономической и внешнеэкономической политики.

В результате изучения дисциплины выпускник должен знать:

- предмет и методологию мировой экономики;
- направления, формы, интернационализации и транснационализации;
- факторы, определяющие конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность стран;
- особенности и формы международного разделения труда, теории;
- организационные формы международного предпринимательства;
- экономический потенциал мировой экономики;
- особенности развития развитых, развивающихся, государств с транзитивной экономикой;
- открытую экономику, показатели, факторы и механизмы открытости экономики;
- глобальные проблемы мировой экономики;
- формы и особенности интеграционных процессов;
- процедуру присоединения к международным экономическим организациям;
- организационную структуру, сферу, принципы, механизмы функционирования международных экономических организаций и объединений.

В результате изучения дисциплины выпускник должен уметь:

- осуществлять сравнительный анализ уровней развития стран;
- оценивать процессы, происходящие в международной экономике, выявлять тенденции и перспективы развития;

- использовать различные концепции международного разделения труда, транснационализации, интеграции;
- рассчитывать конкурентные преимущества стран и конкурентоспособность фирм;
- применять стратегии развития корпоративного бизнеса;
- использовать различные модели внешнеэкономического развития стран;
- определять место Республики Беларусь в международном разделении труда, степень ее открытости;
- оценивать позитивные и негативные последствия сотрудничества государства с международными экономическими организациями, прогнозировать перспективы дальнейшего сотрудничества.



# ТЕМА 1 МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

- 1.1 *Понятие, основные черты и субъекты мирового хозяйства.*
- 1.2 *Этапы становления и развития мирового хозяйства.*
- 1.3 *Структура мирового хозяйства. Группы стран в мировой экономике.*
- 1.4 *Особенности развития мирового хозяйства на современном этапе.*

## 1.1 ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И СУБЪЕКТЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Становление современной мировой экономики объективно было предопределено закономерностями развития производства и международного разделения труда (МРТ), научно – техническим развитием, втягиванием в процесс воспроизводства все новых стран, превращением мировой торговли в один из важнейших факторов экономического роста и др.

В первой половине 19 века возникла крупная фабрично – заводская индустрия, продукция которой уже не могла сбываться только на внутреннем рынке, ей требовался всемирный сбыт. Так произошло возникновение локальных центров межгосударственной торговли (города Северной Италии и др.), а в дальнейшем и их перерастание в единый мировой рынок. Его окончательное формирование завершилось к рубежу 19 – 20 веков, когда товарное производство в ведущих странах достигло высокого уровня развития.

**Мировой рынок** – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на МРТ и других факторов производства. Он проявляется в международной торговле товарами и услугами.

Развитие мирового рынка привело на рубеже 19 – 20 веков к интенсификации международных экономических отношений, которые постепенно стали выходить за рамки межгосударственного обмена товарами. Так возникло мировое хозяйство.

До настоящего времени не существует единого толкования понятия «мировая экономика», «мировое хозяйство» в силу его сложности и многоплановости. Наиболее часто встречающейся является трактовка **мирового хозяйства** как совокупности национальных экономик стран мира, связанных между собой системой хозяйственных отношений, т.е. международных экономических взаимоотношений. **Мировое хозяйство** – это система национальных хозяйств различных стран, объединенных МРТ, торгово – производственными, финансовыми, научно-техническими взаимосвязями.

Отличие мировой экономики (мирового хозяйства) от мирового рынка заключается в том, что она проявляется не только и не столько в международном движении товаров, сколько в международном движении факторов производства, что в свою очередь приводит к развитию международных форм производства и возникновению экономик открытого типа.

Во второй половине 20 века большинство стран в той или иной форме стали придерживаться в своей экономической политике принципов открытой экономики, предполагающих не только активное участие стран в мировом рынке и мировом хозяйстве, но и межгосударственное регулирование экономических отношений. Мировое хозяйство вышло на качественно новый уровень развития, который некоторые экономисты называют международной экономикой.

Основными признаками (чертами) современного мирового хозяйства являются:

- 1) развитая сфера международного обмена товарами и

услугами на базе международной торговли;

2) развитая сфера международного движения факторов производства в форме ввоза-вывоза капитала, рабочей силы и технологий;

3) международные формы производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах;

4) самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием ни международного движения товаров, ни движения факторов производства;

5) система межнациональных и наднациональных, государственных и негосударственных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития;

б) экономическая политика государств, исходящая из принципов открытости экономики.

Основные формы МЭО в рамках международной экономики:

1) международная торговля товарами и услугами;

2) международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий);

3) международные валютно-финансовые и кредитные отношения.

**Субъекты всемирного хозяйства.** Субъектами мирового хозяйства являются хозяйствующие единицы, способные по своим финансовым и материальным возможностям организовать производственную и сбытовую деятельность в международном масштабе и обладающие определенными международными правами и обязанностями. Еще недавно государство считалось единственной единицей, способной быть эффективным субъектом всемирного хозяйства. В настоящее время субъектами мирового хозяйства выступают:

1) национальные хозяйства;

2) региональные интеграционные группировки стран (ЕС (Европейский союз), НАФТА, АТЭС, ШОС, ЕврАзЭС

и др.), к которым постепенно переходит принятие наиболее важных решений в мировой экономике;

3) международные фирмы: транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК) и транснациональные банки (ТНБ);

4) международные организации (организации структуры ООН, Всемирный банк и др.).

В соответствии с международной системой национальных счетов (СНС) субъектами мирохозяйственных связей являются частные (физические) лица и организации (юридические лица), осуществляющие международные экономические операции. С позиций принадлежности к национальной экономике субъекты разделены на резидентов и нерезидентов.

**Резиденты** – это хозяйствующие субъекты, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их национальной (государственной) принадлежности.

**Нерезиденты** – это хозяйствующие субъекты, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются гражданами данной страны, но постоянно проживают за границей, или филиалами хозяйствующих единиц данной страны, расположенных за ее пределами.

СНС не устанавливает различий между субъектами национальной и международной экономической деятельности, поскольку в условиях открытой рыночной экономики все юридические и физические лица имеют право быть субъектами мировой экономики, т.е. вступать в разрешенные законом экономические отношения с любыми субъектами других стран или участниками международных экономических союзов.

## 1.2 ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Для понимания сущности современного всемирного хозяйства необходимо выявить этапы его становления и развития.

**I этап** относят ко времени процветания Римской империи, когда начала формироваться мировая экономика на основе постепенного развития торговых связей между определенными странами.

**II этап** приходится на эпоху Великих географических открытий XV–XVI веков. Эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли. После господства натурального хозяйства, феодальной замкнутости и обособленности национальных хозяйств международная торговля стала приобретать особо важное значение.

**III этап** связан с возникновением и бурным развитием крупной промышленной индустрии XVII в. в Англии. Конец XIX – начало XX века – система международных отношений перешла в качественно новое измерение: после промышленного переворота на основе гигантской концентрации производства и капитала возникают крупнейшие промышленные и банковские монополии, происходит активный вывоз капитала. К концу XIX в. возникла прочная устойчивая система товарных потоков между странами. В начале XX в. мировой рынок перерастает в мировое хозяйство. Вывоз капитала и миграция рабочей силы, наряду с вывозом товара, становятся всеобъемлющими формами мирохозяйственных связей между различными странами.

**IV этап** приходится на начало XX века – 30-е гг. XX века. Он характеризовался кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства, которые проявлялись в общей неустойчивости экономических связей, дезинтеграции хозяйства западных стран. Вызвано это было началом Первой мировой войной, революцией в России, Великой депресси-

ей конца 20–30-х годов в развитии экономики ведущих стран мира. Революция 1917 г. создала альтернативу развитию капитализма и внесла в мировой порядок принцип биполярности.

**V этап** – середина XX века. К середине 20 века постепенно возникло понимание того, что мировое хозяйство не в состоянии стабильно функционировать без каких-то общих для всех стран механизмов координации и управления. В результате возникла целая система межгосударственных экономических организаций (МВФ, ООН, Мировой банк и др.). Усиливается государственное регулирование экономики, в том числе и внешнеэкономической сферы. На данном этапе происходит распад колониальной системы (начало 60-х). На международной арене появляется большая группа развивающихся стран, которые активно включились в мирохозяйственные связи (хотя в основном это участие было специфическим – в качестве сырьевых придатков, а также рынков сбыта товаров метрополий). К середине 70-х годов общемировое экономическое доминирование США сменяется многополюсной системой всемирного хозяйства, что усилило конкуренцию между 3-мя центрами мирового экономического развития (США, Япония, Западная Европа). В это же время в систему всемирного хозяйства на новых ролях вошли новые индустриальные государства (Южная Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур, Бразилия, Аргентина, Мексика). Данный этап развития мирового хозяйства протекает в условиях интенсивного роста вывоза предпринимательского капитала. Главной силой в производственных связях становятся ТНК.

**VI этап** – начало 90-х годов – это начало нового периода в развитии всемирного хозяйства. После распада в 1991 г. СССР и отказа от социалистического пути стран Восточной Европы, всемирное хозяйство, больше не расколотое на два антагонистических лагеря, начинает приоб-

реть черты единого целостного образования. Формирующееся глобальное мировое хозяйство все же не является однородным и включает в себя национальные экономики промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

**VII этап** – рубеж XX–XXI в. Этот этап развития мировой экономики связан с переходом к новому укладу общественного производства – постиндустриальному, информационно-научному обществу, стремящемуся соединить достижения современной НТР со все более социально ориентированным рыночным механизмом. Современный этап развития мировой экономики характеризуется, прежде всего, глобальным характером мирохозяйственных связей и интернационализацией экономики.

### **1.3 СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. ГРУППЫ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Структура современного мирового хозяйства неоднородна: входящие в него государства отличаются социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, а также характером и масштабами международных экономических отношений. Существует много критериев классификации стран в мировой экономике: уровень экономического развития, уровень развития внешнеэкономических связей, тип экономического роста, ИРЧП и др. Наиболее распространенный – уровень экономического развития, измеряемый объемом ВВП на душу населения.

**Стандартная классификация.** В рамках международной экономики страны делятся на три большие группы – индустриальные страны, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Выделение стран в те или иные группы и подгруппы связано с особенностями их ис-

торического, экономического, культурного и политического развития. Но было бы ошибкой проводить слишком резкую черту между этими группами. Такая разбивка на группы сейчас пересматривается, особенно в свете происшедших в последнее время кардинальных геополитических изменений.

**Индустриальные страны (развитые страны)** – промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов (Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сан-Марино, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония)<sup>1</sup>.

Следует отметить, что МВФ в качестве экономически развитых стран выделяет следующие государства: Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Исландия, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Южная Корея, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сингапур, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания, США.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) к развитым странам относит всех своих членов (30 стран), в том числе Турцию и Мексику.

Основные признаки развитых стран:

1) Высокий уровень ВВП на душу населения. В большинстве промышленно развитых стран этот показатель находится на уровне от 15 до 30 тыс. долл. США на душу населения в год, превышая примерно в 5 раз среднемировой уровень.

---

<sup>1</sup> В 2013 г. Международная аналитическая компания Morgan Stanley Capital International (MSCI), специалисты аналитического агентства S&P Dow Jones Indices переводят Грецию из категории стран с развитым рынком в категорию государств с развивающимся рынком.



2) Многоотраслевая структура экономики. При этом сфера услуг в настоящее время обеспечивает производство более 60% ВВП промышленно развитых стран.

3) Социальная структура общества. Для промышленно развитых стран характерен меньший разрыв в уровне доходов между беднейшими и богатейшими слоями населения и наличие мощного среднего класса, имеющего высокие жизненные стандарты.

Одна из главных особенностей развитых стран – относительно равномерное распределение доходов, а также относительно равномерное хозяйственное освоение территории. Для них свойственна социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т.п.). Большие капиталовложения в науку (2 – 3% ВВП) и внедрение ее достижений в производство определяют высокий интеллектуальный уровень труда. Гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру. Значительны также и расходы на охрану окружающей среды (3 – 4% ВВП), что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

Среди индустриальных стран наиболее существенную роль играют страны так называемой **"Группа восьми"**. **"Группа восьми"** – неофициальный форум лидеров ведущих промышленно развитых демократических стран, участниками которого являются США, Великобритания, Франция, Япония, Германия, Канада, Италия, Россия, а также ЕС, обладающий ограниченным статусом. На долю стран-участниц «восьмерки» приходится 49% мирового экспорта, 51% промышленного производства, 49% активов МВФ.

В промышленно развитых странах происходит падение роли «нижних» этажей индустрии (традиционно добывающие отрасли) и одновременно наращивание производ-

ства в «верхних этажах» за счет развития отраслей высоких технологий. Передача «низкоквалифицированных» производств в развивающиеся страны и сохранение у себя только верхней части производственного комплекса есть своего рода инструмент конкурентной борьбы со странами с низким уровнем заработной платы, с импортом дешевых изделий из стран «новой индустриализации».

По роли в мировой политике и экономике эти страны можно подразделить на три группы.

1 Первую образуют семерка главных стран: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада. Их лидерство определяется не размерами территории и численностью населения, а важной ролью в мировой политике и экономике, высоким уровнем производительности труда, высоким уровнем развития науки и техники.

2 Вторую группу (14 стран) образуют небольшие по размеру государства, характеризующиеся высоким уровнем социально-экономического развития (Австрия, Бельгия, Дания, Нидерланды, Швеция и др.). Они нередко выступают в качестве связующего звена в экономических и политических взаимоотношениях стран первой группы. Отдельные страны этой группы занимают весьма заметные позиции в мировой торговле и политике.

3 В третью группу входят Страны «переселенческого капитализма» (Австралия, ЮАР, Израиль).

**Страны с переходной экономикой** – 13 государств Восточной Европы, 15 государств бывшего СССР, а также Китай и Вьетнам.

Страны этой группы имеют много общего в путях исторического и социально-экономического развития. Смена политического и государственного руководства в Польше, Венгрии, Чехии, Словакии, Болгарии, Румынии в 1989-1990 гг. и распад СССР в 1991 г. привели к коренному повороту в политическом, экономическом и социальном развитии этих стран.

МВФ была предложена следующая классификация стран с переходной экономикой:

1 Страны с переходной экономикой в Европе и бывшем Советском Союзе

– страны ЦВЕ (Албания, Болгария, Хорватия, Чешская Республика, бывшая югославская республика Македония, Венгрия, Польша, Румыния, Словацкая Республика, Словения);

– страны Балтии (Эстония, Латвия, Литва);

– страны СНГ (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия<sup>2</sup>, Казахстан, Кыргызская Республика, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан);

2 Страны с переходной экономикой в Азии (Камбоджа, Китай, Лаос, Вьетнам).

Согласно «Докладу о мировых инвестициях 2006», к переходным экономикам относят страны Юго-Восточной Европы (ЮВЕ) и Содружества Независимых Государств (СНГ). При этом эксперты ЮНКТАД считают, что 1 мая 2004 г., после вступления в ЕС, восемь стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) завершили свой переходный процесс. Таким образом, в настоящее время переходными считаются двенадцать стран СНГ и восемь стран ЮВЕ: Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, Македония, Черногория, Румыния, Сербия.

В западной литературе переходная экономика обычно понимается как система, в которой совершается переход от командного типа управления социально-экономическими процессами к рыночному. В то же время Россия (с 2002 г.) и Украина (с 2005 г.) уже имеют статус стран с рыночной экономикой. Поэтому применять понятие «переходная экономика» к этим странам следует с известными оговорками и детализацией их экономических характеристик.

---

<sup>2</sup> В августе 2009 году Грузия официально вышла из состава СНГ.

В целом Россия обычно рассматривается отдельно в числе стран с переходной экономикой в силу своей политической и экономической значимости (2% мирового ВВП и 1% экспорта).

Отдельной группой выделяются также страны бывшего СССР (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Литва, Латвия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония), которые называют странами бывшей «рублевой зоны».

В процессе перехода от административно-командной к рыночной экономике сформировались примерно три группы стран, отличающиеся друг от друга стартовыми возможностями осуществления реформ, темпом и характером их проведения и достигнутыми результатами:

1 Первая группа стран представлена Польшей, Венгрией, Словакией, Чехией, Словенией и странами Балтии. Для этой группы стран характерно непродолжительное (по историческим меркам) существование плановой экономики – около 40 лет, причем в менее жестком ее варианте. Стартовые возможности этой группы государств были весьма благоприятны. В экономике сохранялись элементы частной собственности и частной инициативы, относительная сбалансированность народного хозяйства или небольшой объем диспропорций, готовность населения к принятию ценностей рыночной экономики. Сравнительно быстрое и успешное продвижение к рыночной экономике обусловлено также тесными экономическими и историческими связями с Западной Европой.

2 Вторая группа представлена Россией, другими странами-членами СНГ, а также Болгарией, Румынией, Югославией, Албанией, Монголией. Для стран бывшего СССР характерно длительное существование административно-командной системы (более 70 лет). Экономика характеризовалась максимальным огосударствлением средств производства, тотальным регламентированием хозяйственной

деятельности, подавлением любых попыток частной инициативы и частной собственности, крайней степенью монополизации хозяйственной деятельности. В связи с этим продвижение к рынку сопряжено с немалыми трудностями и осуществляется гораздо медленнее, чем в странах первой группы.

3 Третья группа стран представлена странами Восточной Азии (Китай, Вьетнам). Господство плановой экономики в этом регионе продолжалось 25–30 лет. Китайскую экономику характеризовал крайне низкий уровень развития производительных сил, слабо развитая промышленность, очень низкий уровень жизни населения. Однако переход к рынку облегчался тем, что тяжелая промышленность и военно-промышленный комплекс составляли сравнительно небольшую долю в экономике этой страны, облегчая переориентацию их промышленности на нужды потребительского рынка. Кроме того, большую положительную роль сыграла высокая трудовая этика населения и богатая китайская диаспора, вложившая капитал в развитие экономики страны. Экономическая реформа в Китае ведет отсчет с декабря 1978 г.

Практика рыночных преобразований во всех трех группах стран позволяет отметить, что либерализация хозяйственной жизни (отмена государственного контроля, развитие предпринимательской деятельности, «малая» приватизация) проходит сравнительно легко. В то же время либерализация цен, демонополизация экономики и ее финансовая стабилизация сталкиваются с возможностью широкого социального недовольства. Крайне трудно разрешимой задачей оказывается эффективная приватизация крупных хозяйственных объектов и преодоление структурных диспропорций.

**Развивающиеся страны** – государства Азии (в том числе НИС), Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов.

Говоря об их сходстве, необходимо отметить колониальное прошлое, быстрый рост численности населения, его нищету, неграмотность. Им свойственны аграрная минерально-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, подчиненное место в системе мирового хозяйства. Для большинства развивающихся стран характерны: недостаток средств производства; отсталая технология; низкий уровень грамотности; высокий уровень безработицы; быстрый рост населения.

В силу большого разнообразия развивающихся стран в международной экономике их принято классифицировать по различным критериям (по регионам, по уровню развития, страны с активным платежным балансом и страны – импортеры капитала, страны – экспортеры и импортеры энергоресурсов).

При типологии развивающихся стран важно учитывать уровень развития и структуру производительных сил государств, черты социально-экономической действительности. Используя эти критерии, можно выделить пять групп развивающихся стран:

1 К первой группе можно отнести наиболее развитые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Уругвай и др.), а также некоторые из «новых индустриальных стран» Азии (Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Гонконг).

2 Вторую группу образуют нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными ресурсами (Катар, Кувейт, Бахрейн, Саудовская Аравия, Ливия, ОАЭ, Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение.

3 Третья группа, наиболее многочисленная, объединяет страны со средним для развивающихся стран уровнем общеэкономического развития, средним размером ВВП на душу населения (около 1 тыс. долл. США). Сюда входят Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.

4 В четвертую группу стоит выделить Индию, Пакистан и Индонезию – страны с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но низкие величины производства и потребления на душу населения (ВВП на душу населения – около 300 долл. США) заметно тормозят их социально-экономическое развитие.

5 Пятая группа – наименее развитые страны мира (Афганистан, Бангладеш, Бенин, Сомали, Чад и др.). Некоторые из них не имеют выхода к морю и слабо связаны с внешним миром. В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения, преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующие позиции занимает сельское хозяйство.

Экономические показатели развивающихся стран значительно ниже показателей развитых. В то же время развивающиеся страны весьма неоднородны по уровню своего экономического развития. Среди них выделяется подгруппа наиболее богатых стран – экспортеров нефти (ОАЭ, Катар, Оман, Саудовская Аравия, Кувейт, Иран). Выделяют и группу «новых индустриальных стран» (НИС) – часть развивающихся государств, достигших в последние годы высоких темпов экономического роста и претендующих на место среди развитых стран. К ним можно отнести Республику Корея, Гонконг (Сянган), Сингапур, Тайвань, Аргентину, Бразилию, Мексику, Турцию, Кипр, Малайзию, Тайланд, южные провинции Китая.

**Классификация по уровню доходов.** Наиболее важным методом классификации стран в международной экономике является их деление по уровню экономического развития. Это связано с тем, что отнесение той или иной страны к той или иной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному финансированию со стороны мирового сообщества, к получению безвозмездной помощи от развитых стран, к определенным видам кредитов от международных организаций.

Каждый год Всемирный банк обновляет классификацию стран мира по оценочному уровню ВВП на душу населения. По состоянию на 1 июля 2013 года устанавливаемые Всемирным банком категории доходов по уровню ВВП на душу населения выглядят следующим образом:

1 Страны с низким уровнем доходов (1 035 долл. США и ниже) (Кыргызстан, Таджикистан, Бангладеш, Гаити, Непал, Афганистан, Мадагаскар, Гвинея, Эфиопия, Южный Судан, Чад, Уганда, Гамбия и др.).

2 Страны с доходами ниже среднего уровня (1 036 – 4 085 долл. США) (Армения, Украина, Индонезия, Грузия, Монголия, Египет, Марокко, Сирия, Боливия, Молдова, Узбекистан, Индия, Нигерия, Лаос, Пакистан и др.).

3 Страны с доходами выше среднего уровня (4 086 – 12 615 долл. США) (Венесуэла, Венгрия, Бразилия, Турция, Малайзия, Мексика, Казахстан, Румыния, Колумбия, Болгария, Беларусь, Азербайджан, Перу, Ирак, Китай, Туркменистан, Сербия, Тайланд и др.).

4 Страны с высоким уровнем доходов (12 616 долл. США и выше) (Монако, Лихтенштейн, Бермуды, Норвегия, Швейцария, Катар, Люксембург, Дания, Австралия, Швеция, Сан – Марино, Канада, США, Нидерланды, Австрия, Япония, Сингапур, Финляндия, Бельгия, Германия, Франция, Ирландия, Великобритания, Гонконг, ОАЭ, Италия, Испания, Израиль, Россия, Польша, Литва, Латвия, Эстония и др.).



**По степени открытости мировому рынку**, которая обычно измеряется долей экспорта в ВВП, Мировой банк выделяет 5 групп стран, располагая соответствующей информацией лишь по 163 государствам. Условно выделяются:

1 Страны с относительно закрытой экономикой с долей экспорта в ВВП менее 10% (Бразилия, Аргентина, Перу, Суринам, Судан, Уганда, Руанда. Азия – Бирма, Япония, Гаити).

2 Страны с относительно открытой экономикой с долей экспорта в ВВП более 35% (около 70 стран) (Панама, Коста-Рика, Гондурас, Гайана, Мавритания, Тунис, Сенегал, Габон, Конго, Ангола, Намибия, Ботсвана, Кения, Саудовская Аравия, Иордания, Израиль, ОАЭ, Бутан, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Новая Гвинея, Монголия, Норвегия, Бельгия Нидерланды, Швейцария, Австрия, Чехия, Словения, Болгария, Прибалтийские республики, Беларусь).

3 Три промежуточные по степени открытости группы стран с долей экспорта в ВВП:

– 10 – 19% (27 стран) (США, Мексика, Колумбия, Боливия, Австралия Индия, Пакистан, Испания, Нигер, Чад, Эфиопия, Сомали и др.);

– 20 – 24% (24 страны) (Украина, Франция, Италия, Греция, Германия, Турция, Сирия, Вьетнам, Лаос, Никарагуа, ЮАР, Мозамбик, Нигерия, Мали, Алжир, Египет, Мадагаскар);

– 25 – 34% (32 страны) (Россия, Среднеазиатские республики бывшего СССР, Молдавия, Румыния, Венгрия, Великобритания, Португалия, Китай, Иран, Канада, Скандинавские страны (Швеция, Финляндия), Венесуэла, Чили, Парагвай, Эквадор, Заир, Танзания и др.)

## **1.4 ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В целом доминирующие тенденции в мировой экономике, создающие новую глобальную экономическую реальность, можно классифицировать как:

1) Интернационализация мировой экономики (как в сфере обмена, так и в сфере производства, капитала). Интернационализация хозяйственной жизни предполагает более тесное сближение и взаимопроникновение отдельных национальных хозяйств. Исторически процесс интернационализации начался в сфере обращения (обмена), где он проявляется посредством МРТ. Развитие МРТ приводит в свою очередь к движению предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций на мировом уровне. Иностранные инвестиции в свою очередь выступают основой интернационализации производства. Однако этот процесс связан также и с рядом других форм внешне-экономических отношений: международные контракты, лицензионные соглашения, покупка патентов. Основная роль в интернационализации капитала, предпринимательской деятельности принадлежит ТНК.

2) Процессы региональной интеграции в мировой экономике. Экономическая интеграция – это качественно новый этап интернационализации. Это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей, переплетения и сращивания производственной, инвестиционной, финансово-коммерческой, научно-технической деятельности отдельных стран.

На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйствующих субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей. На международном

уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик. Группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные экономические группировки (РЭГ). Среди них можно выделить в Западной Европе – ЕС и ЕАСТ, в Северной и Южной Америке – НАФТА, МЕРКОСУР, в Азиатско-Тихоокеанском регионе – АТЭС, АСЕАН и др.

3) Глобальный характер мирохозяйственных связей. Глобализация – качественно новое состояние мировой экономики. Под глобализацией следует понимать формирование органически целостного, взаимосвязанного и взаимозависимого всемирного хозяйства, отдельные звенья которого переплетены непрерывно укрепляющимися финансово - экономическими, производственно - техническими, информационными и иными связями. Таким образом, это более высокий этап интернационализации, когда система МЭО буквально пронизывает все национальные экономики, укрепляя экономическую целостность мира. Следует отметить, что помимо очевидных выгод, глобализация несет в себе и ряд рисков и проблем: проблема неравномерного распределения преимуществ от процессов глобализации и как следствие – усиление асимметричности развития мировой экономики, потенциальная региональная или всемирная нестабильность из-за роста взаимозависимости национальных экономик и др.

Таким образом, на уровне мировой экономики идут два параллельных процесса – регионализация и глобализация.

4) Современный этап интернационализации мирового хозяйства характеризуется расширяющейся либерализацией внешнеэкономических связей и международных расчетов.

5) Переход от индустриальной к сервисно-технологической экономике в развитых странах, деинду-

стриализация экономики. Большая часть ВВП экономически развитых стран формируется в секторе услуг. Эти услуги имеют четко выраженную научную и инновационную основу.

6) Возрастание масштабов и высокие темпы роста всех форм МЭО: международной торговли товарами и услугами, международного движения капитала, международной миграции рабочей силы, международного научно-технического сотрудничества, международных валютно-финансовых и кредитных отношений.

7) Решающую роль в установлении внешнеэкономических связей между странами играет ввоз – вывоз капитала в предпринимательской и ссудной формах. ТНК и ТНБ приобретают огромное влияние на развитие всей мировой экономики.

8) Через международные организации внедряются общие критерии макроэкономической политики стран (налоговой политики, политики занятости). Используются единые для многих стран стандарты на технологию, загрязнение окружающей среды, бухгалтерскую отчетность и др.

9) Обострение конкуренции до масштабов глобальной, всемирной конкуренции.

10) Необходимость решения глобальных проблем современности общими усилиями всех стран и как результат – нарастающая потребность в международном сотрудничестве, в глобальном регулировании международной жизни.

## **ТЕМА 2 МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ**

- 2.1 *Международное разделение труда: сущность, факторы развития и показатели*
- 2.2 *Типы и формы международного разделения труда*
- 2.3 *Особенности международного разделения труда на современном этапе развития мирового хозяйства*
- 2.4 *Международная торговля: сущность, факторы развития*
- 2.5 *Современные тенденции развития международной торговли товарами*
- 2.6 *Современные тенденции развития международной торговли услугами*
- 2.7 *Регулирование международной торговли товарами и услугами на международном уровне*
- 2.8 *Теория абсолютных преимуществ А. Смита*
- 2.9 *Теория относительных преимуществ Д. Рикардо*
- 2.10 *Теория сравнительной обеспеченности факторами производства Хекшера – Олина*
- 2.11 *«Парадокс Леонтьева»*
- 2.12 *Альтернативные концепции международной торговли*

### **2.1 МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА: СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ**

**Международное разделение труда (МРТ)** представляет собой устойчивую, экономически выгодную специализацию отдельных стран на производстве тех или иных видов продукции и взаимный обмен результатами этой деятельности между странами в определенных количественных и качественных соотношениях.

МРТ – закономерный результат развития общественного разделения в человеческом обществе, в процессе которого происходит качественная дифференциация различных видов деятельности. В то же время это и важнейшая материальная предпосылка налаживания плодотворного экономического взаимодействия государств в мировых масштабах, объективная основа производственных, научно-технических, коммерческих и финансовых связей между странами мира, прямое продолжение общественного разделения труда, закономерный итог его развития внутри стран и между ними.

Основными показателями, по которым можно судить о степени участия страны в МРТ, являются:

1 Экспортная квота – доля экспорта страны в ее ВВП. Отражает участие страны в МРТ, показывая долю ресурсов страны, вовлеченных в процесс МРТ, свидетельствует о степени зависимости процесса реализации произведенной национальной продукции от внешних рынков.

2 Импортная квота – доля импорта страны в ее ВВП. Свидетельствует о зависимости внутреннего потребления и производства страны от внешнего мира.

3 Внешнеторговая квота – отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее ВВП.

4 Коэффициент динамики МРТ – соотношение темпов роста объемов экспорта/импорта и ВВП страны.

5 Коэффициент относительной экспортной специализации – отношение удельного экспорта товара в общей сумме экспорта страны к удельному весу экспорта данного товара в общем объеме мирового экспорта.

Факторы становления и развития МРТ:

1 Природно-географические и климатические различия стран, объясняющие международную специализацию стран на поставке на мировой рынок отдельных видов энергоносителей, полезных ископаемых или сельскохозяй-

ственных культур, требующих особых условий выращивания (кофе, чай, бананы).

2 Научно-технический прогресс, который:

а) определил возможность выпуска продукции сверх потребностей внутреннего рынка страны;

б) расширил номенклатуру товарной специализации стран;

в) вовлек в МРТ НИОКР;

г) расчленил единую технологическую цепочку производства готовых изделий между фирмами разных стран;

д) облегчил процессы реализации МРТ через создание всемирных систем транспорта, связи, расчетов, информации.

3 Экономическая либерализация и рост степени открытости стран мира. Рыночные основы функционирования и открытость национальной экономики повышают степень включения страны в систему МРТ.

4 Экономическая экспансия ТНК, воздействующая на МРТ в нескольких направлениях:

а) географическое распределение производства и производственных мощностей в мире;

б) формирование торговых потоков в МРТ;

в) перераспределение прибавочной стоимости. Именно ТНК придали новый облик МРТ: от простого обмена стран сырьем и готовой продукцией, имеющейся у них в излишке, к обмену полуфабрикатами, узлами и деталями.

5 Развитие процессов региональной экономической интеграции, что углубляет международную специализацию и кооперирование между странами-членами объединений.

Факторы, определяющие участие страны в МРТ:

1 Национальные факторы:

а) Природно-географические: природно-климатические условия; обеспеченность страны природ-

ными ресурсами; величина территории; численность населения; геополитическое положение страны и др.

б) Социально-экономические: уровень экономического и научно-технического развития страны; роль страны в мировой экономике; особенности исторического развития, производственных традиций и традиций внешнеэкономических связей; тип хозяйствования (рыночный, плановый); объем внутреннего рынка страны; отраслевая структура экономики; законодательная база внешнеэкономических связей; этнические, социальные и политические особенности страны.

2 Международные факторы: спрос на мировом рынке; уровень НТР; система международных расчетов; экологические проблемы, которые по-новому ставят вопрос о стоимости природных ресурсов и качестве товаров.

## **2.2 ТИПЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

Выделяют три типа МРТ:

1 Общее МРТ – специализация стран по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация), которая приводит к делению стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и др.

2 Частное МРТ – специализация на отдельных видах готовой продукции и услуг (предметная специализация).

3 Единичное МРТ – специализация на изготовлении отдельных деталей, узлов, компонентов (технологическая специализация).

В значительной степени единичное и частное МРТ осуществляется в рамках ТНК.

Выделяют две формы МРТ:

- международная специализация производства;
- международное производственное кооперирование.



**Международная специализация производства (МСП)** – форма разделения труда между странами, при которой в рамках отдельных стран идет процесс изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей отдельной страны, в результате чего происходит прогрессирующая дифференциация национальных хозяйств.

МСП можно рассматривать в 2-х разрезах:

1 Территориальный разрез: специализация отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов или их частей для мирового рынка.

2 Производственная специализация:

- межотраслевая;
- внутриотраслевая;
- специализация отдельных фирм.

Основные виды МСП:

1 Предметная: производство конечных продуктов.

2 Поддетальная: производство деталей, узлов, компонентов.

3 Технологическая (стадийная): осуществление отдельных операций или технологических процессов (например, сборка).

**Международно-специализируемая отрасль** – это отрасль, определяющая характер международной специализации страны.

Характерные признаки международно-специализируемой отрасли.

1 Значительно более высокая доля экспорта в данной отрасли по сравнению с долей экспорта в других отраслях.

2 Более высокий удельный вес такой отрасли в производстве данной страны по сравнению с ее долей в мировом производстве.

К основным показателям уровня международной специализации отрасли относятся коэффициент относитель-

ной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота в производстве отрасли.

КОЭС определяется по следующей формуле:

$$\text{КОЭС} = \mathcal{E}_c / \mathcal{E}_m, \quad (3.1)$$

где  $\mathcal{E}_c$  – удельный вес товара в экспорте страны;

$\mathcal{E}_m$  – удельный вес товара в мировом экспорте.

С помощью КОЭС можно в первом приближении определить круг товаров и соответственно отрасли, которые являются международно специализируемыми для данной страны. Чем выше (более 1) соотношение в пользу национальной структуры экспорта по определенному товару или группе товаров, тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли. Напротив, чем ниже такое соотношение (меньше 1), тем меньше оснований считать соответствующие товары и отрасли международно специализируемыми.

Другим показателем, характеризующим международную специализацию страны, является **«международно специализируемая продукция»**, которая является предметом двусторонних и многосторонних соглашений о разделении производственных программ. Международно специализируемыми являются также товары, производимые в одной или нескольких странах и покрывающие потребности мирового рынка в них. К их числу относится и продукция международных компаний, осуществляющих разделение труда между своими производственными предприятиями, расположенными в различных странах.

Чем более значительное место в составе экспортируемой продукции международно специализируемых отраслей занимают изделия передовых отраслей обрабатывающей промышленности, тем более прогрессивный характер носит МСП страны, тем выше ее реальный уровень. И, наоборот, явное преобладание в экспорте продукции до-

бывающих отраслей, сельского хозяйства – свидетельство обычно пассивной роли страны в МРТ, относительной отсталости МСП.

Другой аспект качественной стороны МСП связан с широтой номенклатуры (ассортимента) поставляемых на внешние рынки товаров. Быстрое расширение номенклатуры экспорта является в целом свидетельством международной деспециализации страны и, наоборот, сокращение номенклатуры делает более четким экспортный профиль. Такой вывод, однако, является относительно общим и нуждается в уточнениях. Так, если расширение номенклатуры экспорта в целом происходит за счет международно специализируемых изделий и доля последних в вывозе растет, то фактически происходит повышение уровня международной специализации производства; расширение номенклатуры за счет неспециализированных видов изделий вызывает обратные результаты. Следовательно, расширение ассортимента само по себе может быть свидетельством как ухудшения, так и улучшения МСП страны.

**Международное производственное кооперирование (МКП)** предполагает координацию хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной сфере деятельности.

МКП предполагает:

- предварительное согласование сторонами в договорном порядке условий совместной деятельности;
- координацию хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в определенной, взаимосогласованной сфере этой деятельности в качестве главного метода сотрудничества;
- наличие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий (фирм) из разных стран;

- закрепление в договорном порядке в качестве главных объектов кооперирования готовых изделий, компонентов и соответствующей технологии;
- распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы, закрепление за ними производственной специализации, исходя из основных целей кооперационных соглашений;
- непосредственную связь осуществляемых партнерами взаимных или односторонних поставок товаров с реализацией производственных программ в рамках кооперирования, а не как следствие выполнения обычных договоров купли-продажи.

Основными методами, которые используются при налаживании кооперационных связей, являются:

1 Осуществление совместных программ. Проявляется в двух основных формах: подрядном кооперировании и совместном производстве. Подрядное кооперирование состоит в том, что одна из сторон соглашения (заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенной работы в соответствии с заранее обусловленными требованиями к ее выполнению относительно сроков, объемов, качества исполнения и других условий. Подрядное производственное кооперирование имеет две главные разновидности: «классический» подряд по изготовлению продукции и подряд по проектированию и выпуску нового продукта.

2 Специализация в договорном порядке. Заключается в разграничении производственных программ участников такого рода соглашений. Договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства, а следовательно, и прямую конкуренцию между собой на рынке. Важнейшее условие, которое придает соглашениям кооперационный характер, – это наличие в нем положений о тесном сотрудничестве участников в форме совместного производства обычно сложной продукции,

взаимных или односторонних субподрядных поставок, проведения совместных исследований и разработок и т. д.

3 Создание совместных предприятий (СП). Это интегрированная кооперация, когда под единой организационной формой объединяется капитал нескольких участников для достижения отдельных, совместно согласованных целей.

### **2.3 ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

Под влиянием НТП формируются современные тенденции развития МРТ:

1 Участие страны в современном МРТ во все большей мере определяется не наделенными факторами природного характера, а «приобретенными» (созданными) страной факторами производства: технологиями, качеством рабочей силы, объемом и качеством НИОКР и др.

2 Место многих стран в МРТ, особенно развивающихся стран, определяется тем, насколько и каким образом они вписались в стратегические задачи и цели ТНК.

3 На смену взаимодействию национальных хозяйств на входе или на выходе производственного процесса приходит тенденция тесного сращивания национальных экономик непосредственно в процессе самого производства.

4 В МРТ во все большей степени втягиваются отрасли обрабатывающей промышленности, в меньшей – добывающие отрасли и сельское хозяйство: в структуре мирового товарообмена 80% приходится на готовые изделия (среди них 40% – продукция машиностроения), 20% – на сырьевые и продовольственные товары. В частном МРТ происходят процессы диверсификации.

5 Важным элементом МРТ стала сфера услуг, как традиционных – транспорт, связь, туризм, так и новых: финансовые, банковские, страховые, рекламные и др.

6 Межотраслевое МРТ дополняется внутриотраслевым разделением труда.

7 Интенсивно развивается международное межфирменное разделение труда в рамках совместных программ, договоров подрядного кооперирования, совместных предприятий, а также в форме внутрифирменного разделения труда в рамках ТНК.

Под влиянием НТР изменилось содержание всех типов МРТ:

1 В общем МРТ: сократилась доля добывающей промышленности и сельского хозяйства среди отраслей, активно вовлеченных в МРТ, доля обрабатывающей промышленности соответственно повысилась.

2 В частном МРТ:

– интенсивно развивается внутриотраслевое разделение труда, характеризующееся ростом серийного выпуска товаров, ростом производительности труда и качества продукции;

– растет межфирменное разделение труда через совместные контракты, совместные капитальные вложения, единый сбыт и снабжение.

3 Единичное разделение труда превратилось во внутрифирменное разделение труда в рамках ТНК.

Изменяется и характер МРТ между группами стран в мировом хозяйстве:

1 Изменяется характер МРТ между блоками стран «Восток» - «Запад»: бывшие соцстраны постепенно вливаются в мировую систему МРТ в качестве полноправных партнеров.

2 Изменяется содержание МРТ между промышленно развитыми странами, между тремя центрами мирового развития (Западная Европа, США, Япония).

3 Под воздействием ТНК и укреплением собственной промышленности менее развитые страны изменяют свою специализацию, приспособляясь к потребностям ТНК, которые переводят в них трудо- и энергоемкие производства. Таким образом, развивающиеся страны перестают быть лишь сырьевыми придатками, в ряде отраслей они стали «чистыми экспортёрами» в результате создания собственного промышленного производства.

## **2.4 МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

Применительно к одной стране обычно используется термин «внешняя торговля государства», применительно к торговле двух стран между собой – «межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля», а применительно к торговле всех стран друг с другом – «международная, или мировая торговля».

**Международная торговля** – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

**Внешняя торговля** – это обмен товарами той или иной страны с другими странами, включающий в себя оплачиваемые экспорт и импорт товаров и услуг.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров – экспорта и импорта и характеризуется.

**Экспорт** – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

**Импорт** – покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли ключевым элементом для признания торговли международной, продажи товара – экспортом, а по-

купки – импортом является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого в соответствующей таможенной отчетности. При этом меняет товар собственника или нет – значения не имеет.

Для характеристики как международной, так и внешней торговли используются показатели: торговый оборот, товарная структура, географическая структура.

**Внешнеторговый оборот** – сумма стоимости экспорта и импорта страны.

**Мировой товарооборот** – сумма объемов экспорта всех стран мира, выраженных в долларах США.

Стоимостный объем внешней и международной торговли исчисляется за определенный период времени в текущих ценах с использованием текущих валютных курсов.

Физический объем внешней и международной торговли исчисляется в постоянных ценах и позволяет производить необходимые сопоставления и определять ее реальную динамику.

**Мировой рынок** – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на МРТ и других факторов производства.

Мировой рынок характеризуется следующими основными чертами:

- он является категорией товарного производства, вышедшего в поисках сбыта своей продукции за национальные рамки;

- он проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;

- он оптимизирует использование факторов производства, направляя их в те отрасли и регионы, в которых они могут быть применены наиболее эффективно;

- он выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары и зачастую их производи-



телей, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

С позиции международной мобильности все товары делятся на торгуемые и неторгуемые. Правильное для национальной экономики предположение о том, что все товары продаются и покупаются на рынке, оказывается неверным для международной экономики. Товары могут не продаваться за рубежом либо по причине их неконкурентоспособности, что в принципе поправимо, либо по причине изначальной невозможности поставить их на внешний рынок, их принципиальной «неторгуемости».

**Торгуемые товары** – товары, которые могут передвигаться между различными странами.

**Неторгуемые товары** – товары, которые потребляются в той же стране, где и произведены, и не перемещаются между странами.

Главные различия между торгуемыми и неторгуемыми товарами заключаются в следующем:

1 Цены на торгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под влиянием спроса и предложения на них и внутри страны, и за рубежом. Цены на неторгуемые товары определяются соотношением спроса и предложения на национальном рынке.

2 Поддержание баланса внутреннего спроса и предложения на торгуемые товары не так важно, как для неторгуемых товаров, поскольку недостаток внутреннего спроса может быть всегда компенсирован увеличением спроса из-за рубежа, а недостаток внутреннего предложения – увеличением поставок иностранных товаров. Для неторгуемых товаров при нарушении внутреннего баланса спроса и предложения возникают серьезные социально-экономические диспропорции.

3 Динамика и зачастую уровень внутренних цен на торгуемые товары следуют за динамикой и уровнем миро-

вых цен на эти товары. Внутренние цены на неторгуемые товары могут существенно отличаться от мировых.

Наиболее типичным примером неторгуемых товаров являются услуги.

Можно выделить следующие основные факторы роста международной торговли:

1 Научно-техническая революция, способствующая обновлению основного капитала и созданию новых отраслей экономики. Благодаря научно-технической революции появилась возможность производить больше товаров с меньшими затратами.

2 Возросшие объемы производства привели к существенному росту спроса на сырьевые ресурсы, хотя доля сырьевых ресурсов в мировой торговле падала на протяжении всего 20-го века.

3 Возникновение и развитие культуры потребления вследствие роста уровня жизни населения (особенно в индустриальных странах), что привело к увеличению спроса на потребительские товары.

4 Развитие транспорта: наземного, авто, но, в основном, морского, на долю которого приходится львиная доля перевозок в международной торговле (около 60%).

5 Активная деятельность ТНК на мировом рынке.

6 Философия свободной торговли. Если до второй мировой войны средний уровень таможенных пошлин составлял 60% от стоимости производимого товара, то после войны в 1945 году – 25%, в 1995 – 4%.

## **2.5 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ**

В последние десятилетия происходит неоспоримый рост роли международной торговли в развитии мировой экономики, а внешней торговли – в развитии националь-

ных экономик. Первое подтверждается ростом коэффициента эластичности мирового товарооборота (по сравнению с серединой 1980-х гг. более чем в 2 раза), а второе — ростом экспортной и импортной квот для большинства стран.

В то же время следует отметить, что по данным ВТО, в 2012 г. прирост мировой торговли товарами в реальном выражении составил только 2%, что стало худшим показателем с 1981 г. Кроме того, этот результат оказался на 0,5 процентного пункта ниже, чем предполагали эксперты организации в сентябре 2012 г. По мнению Секретариата ВТО, резкое замедление торговли в 2012 г. стало одной из причин слабого экономического роста в развитых странах и привело к нарастанию скепсиса относительно будущего зоны евро. При увеличении мирового ВВП в 2012 г. на 2,1% рост мировой торговли в реальном выражении составил 2,1% по экспорту и 1,9% по импорту (по сравнению с 5,2% и 5,1% соответственно в 2011 г.). Для сравнения — среднегодовой прирост мировой торговли за предыдущие двадцать лет (1992–2012 гг.) составил 5,3%. Однако, несмотря на крайне медленные темпы роста объема торговли, отношение мирового экспорта товаров и услуг к глобальному ВВП в текущих ценах составило 32% (в период кризиса — 28%), что близко к своему пиковому значению в 33% в 2008 г.

В номинальном выражении в 2012 г. объемы международной торговли товарами выросли только на 0,2% — до 18,2 трлн. долл. В значительной степени это произошло из-за резкого снижения мировых цен на ряд традиционных товаров экспорта, таких как кофе (–22%), хлопок (–42%), уголь (–21%), железная руда (–23%). Однако цены на энергоносители практически не изменились (+1%). Так, в 2010 году объем международной торговли (сумма экспорта стран мира в ценах FOB), по данным МВФ, составил 14,9 трлн. долл. США, что на 20,5% больше 2009 года и в 2,3 раза больше объемов 2000 года.

Столь низкий темп роста мировой торговли в 2012 году служат напоминанием о структурных дисбалансах мировой экономики, которые были выявлены, но не ликвидированы в течение экономического кризиса. Главной причиной падения темпов роста торговли явилось замедление развития всей мировой экономики, еще не преодолевшей последствия кризиса. Так, прирост мирового валового внутреннего продукта (ВВП) уменьшился с 3,8% в 2010 году до 2,4% в 2011 году. Это означает, что показатели роста и мировой экономики, и мировой торговли не только не достигли предкризисного уровня, но и оказались ниже среднегодовых темпов роста за последние 20 лет.

Серьезное влияние на мировую торговлю оказала и усилившаяся нестабильность на валютных рынках, вызывавшая резкие колебания валютных курсов, что, в свою очередь, приводило к изменениям внешнеторговых цен и деформированию товарных потоков. Показательно, что Швейцария и Бразилия были вынуждены принять специальные меры, чтобы ограничить повышение курса своих валют, чреватое снижением конкурентоспособности экспорта. В 2011 году в большей степени, чем когда-либо за последние годы, неблагоприятное влияние на мировую торговлю оказали внеэкономические факторы. Так, землетрясение, цунами и ядерная катастрофа в Японии явились важной причиной сокращения ВВП и экспорта этой страны, что вместе с последствиями небывалого наводнения в Таиланде обусловило низкие показатели для всего региона Юго-Восточной Азии. А на показатели по Африке негативное влияние оказала так называемая арабская весна, приведшая к падению экспорта нефти из Ливии и снижению доходов от туризма в Египте и Тунисе.

Географическая структура международной торговли также заметно изменилась. Динамично растет торговля развитых стран с развивающимися. Это обусловлено целым комплексом факторов, не последнее место среди ко-

торых занимает исчезновение целого кластера стран переходной экономики. По классификации ЮНКТАД все они перешли в разряд развивающихся стран (кроме 8 стран ЦВЕ, вошедших 1 мая 2004 г. в ЕС). По оценкам ЮНКТАД развивающиеся страны были мотором развития международной торговли в 1990-х гг. Таковыми они остаются и в начале XXI в. Это связано с тем, что хотя рынки развивающихся стран менее емки, чем рынки развитых стран, но они более динамичны, а потому более привлекательны для своих развитых партнеров, особенно для ТНК. При этом аграрно-сырьевая специализация большинства развивающихся стран дополняется передачей им функций по снабжению индустриальных центров материалоемкой и трудоемкой продукцией обрабатывающих отраслей, основанной на использовании более дешевой рабочей силы. Нередко это наиболее экологически грязные производства. ТНК способствуют росту доли готовой продукции в экспорте развивающихся стран, однако товарная структура торговли в этом секторе остается преимущественно сырьевой (на 70-80%), что делает ее весьма уязвимой от колебаний цен на мировом рынке и от ухудшающихся условий торговли.

В целом за истекший год в списке ведущих мировых экспортеров и импортеров товарами произошли минимальные изменения. По данным ВТО, по итогам 2012 г. Китай (объем мирового экспорта – 2049 млрд. долл., доля в мировом экспорте – 11,2%) вновь занял верхнюю строчку рейтинга крупнейших поставщиков, опередив США (соответственно 1547 млрд. долл. и 8,4%) и Германию (соответственно 1407 млрд. долл. и 7,7%). Первое место в списке крупнейших импортеров сохранили за собой США (объем мирового импорта – 2335 млрд. долл., доля в мировом импорте – 12,6%), вторую позицию – Китай (соответственно 1818 млрд. долл. и 9,8%), третья – Германия (соответственно 1167 млрд. долл. и 6,8%).

В торговле развивающихся стран есть ряд весьма острых проблем, возникающих прежде всего из-за того, что главным фактором их конкурентоспособности остается цена, а условия торговли, изменяющиеся не в их пользу, неизбежно ведут к росту ее несбалансированности и менее интенсивному росту. Устранение этих проблем предполагает оптимизацию товарной структуры внешней торговли на базе диверсификации промышленного производства, ликвидацию технологической отсталости стран, делающей неконкурентоспособной их экспорт готовой продукции, повышение активности стран в торговле услугами.

На развитие международной торговли в настоящее время определяющее влияние ТНК, которые стали центрами координации и двигателями мирового обмена товарами и услугами. Для сегодняшней мировой экономики характерно наличие глобальных производственных систем (ГПС), в которых торговля промежуточными товарами и услугами обслуживает фрагментированные и разнесенные между разными странами производственные процессы. ГПС обычно координируются ТНК, а международная торговля полуфабрикатами и готовой продукцией осуществляется в рамках их сетей филиалов, подрядчиков и независимых поставщиков. На ГПС, координируемые ТНК, приходится примерно 80% мировой торговли. Следствием этого процесса становится бартеризация международной торговли и рост других типов сделок встречной торговли, которые уже занимают до 30% всей международной торговли. Эта часть мирового рынка теряет чисто коммерческие черты и превращается в так называемую квазиторговлю.

Существенные сдвиги происходят в товарной структуре международной торговли: увеличилась доля готовых изделий и сократилась доля продовольствия и сырья (без топлива). Это произошло в результате дальнейшего развития НТП, который все более заменяет натуральное сырье

синтетическим, позволяет осуществлять ресурсосберегающие технологии в производстве. В то же время резко выросла торговля минеральным топливом (особенно нефтью) и газом. Это обусловлено комплексом факторов, среди которых развитие химической промышленности, изменения в топливно-энергетическом балансе и беспрецедентный рост цен на нефть, которые в конце 20 в. увеличились более чем в 2 раза. В торговле готовыми изделиями растет доля наукоемких товаров, высокотехнологичной продукции (микротехника, химическая, фармацевтическая, авиакосмическая и т. п. продукция). Особенно четко это проявляется в обмене между развитыми странами — технологическими лидерами. Например, во внешней торговле США, Швейцарии и Японии на долю такой продукции приходится свыше 20%, ФРГ и Франции — около 15%.

Следует также отметить, что меняется в целом характер конкуренции на мировом рынке, структура конкурентообразующих факторов. На первый план выдвигаются развитость экономической и социальной инфраструктуры, наличие компетентной бюрократии, сильной образовательной системы, устойчивая политика макроэкономической стабилизации, качество, дизайн, стиль оформления товара, своевременность поставок, послепродажное обслуживание. В результате на мировом рынке осуществляется четкая стратификация стран на основе технологического лидерства. В конкурентной борьбе приоритет имеют те страны, которые обладают новыми конкурентными преимуществами, т. е. являются технологическими лидерами. Им достается большая часть мировых прямых иностранных инвестиций, что усиливает их технологическое лидерство и конкурентоспособность на мировом рынке.

## 2.6 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Для современной международной торговли характерна тенденция к развитию торговли услугами, особенно деловыми (инжиниринг, консалтинг, лизинг, факторинг, франчайзинг и др.). Если в 1970 г. объем мирового экспорта всех услуг (включая все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, банковские услуги и т. д.) составлял 80 млрд. долл., то в 2005 г. — около 2,2 трлн. долл., т. е. почти в 28 раз больше. Глобальный экспорт коммерческих услуг в 2012 г. вырос на 2% и составил 4,3 млрд. долл. Если до 2005 г. темпы прироста экспорта услуг существенно отставали от темпов роста экспорта товаров (за 2001–2005 гг. прирост экспорта товаров в среднем в год составлял 3,38%, а услуг — 2,1%), то за 2005–2012 гг. данные показатели сравнялись и составили 8% каждый.

Поставки транспортных услуг росли в соответствии с общемировыми трендами в 2%, экспорт группы прочих видов коммерческих услуг вырос лишь на 1%, а наибольший прирост (4%) был зафиксирован по статье «поездки». Среди прочих видов коммерческих услуг наиболее динамично развивался экспорт компьютерных и информационных услуг (прирост на 6%). Развитие сегмента услуг в мировых информационно-коммуникационных технологиях образует мозговой центр информационной экономики, так как здесь создается интеллектуальная «начинка» товаров и услуг, производственных технологий, бизнес-процессов. По объему поставок «умного» продукта и его инновационному наполнению по прежнему лидируют США и страны ЕС, где сосредоточена основная часть мирового интеллектуального потенциала в этой области. Наряду с компьютерными и информационными услугами также увеличился экспорт строительных и страховых услуг (3 и 2% соответ-



ственно), на 2% выросли прочие виды деловых услуг, охватывающие юридические и бухгалтерские услуги, консалтинг, рекламу, маркетинг, а также такой важный для коммерциализации инновационной деятельности сегмент, как инжиниринговые услуги. В наибольшей степени в 2012 г. пострадал экспорт финансовых услуг (- 4%). В целом в 2012 г. произошло уменьшение поставок финансовых услуг из развитых стран на 6% при параллельном увеличении экспорта из развивающихся государств и стран СНГ на 3%. Кроме того, сократились поставки услуг связи, включая почтовые, курьерские и телекоммуникационные услуги (-3%), а также роялти и лицензионные платежи (-2%).

На глобальном уровне в сфере поставок коммерческих услуг в 2012 г. лидеры не изменились. Первые позиции вновь заняли США (объем мирового экспорта – 614 млрд. долл., доля в глобальном экспорте – 14,1%), затем Великобритания (соответственно 278 млрд. долл. и 6,4%) и Германия (соответственно 255 млрд. долл. и 5,9%). Среди потребителей услуг на первом месте также были США (объем мирового импорта – 406 млрд. долл., удельный вес в мировом импорте – 9,9%), на втором – Германия (соответственно 285 млрд. долл. и 6,9%) и на третьем – Китай (соответственно 281 млрд. долл. и 6,8%). Ведущие позиции в этой торговле услугами занимают развитые страны, что обусловлено их технологическим лидерством.

## **2.7 РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ**

Международные организации, регулирующие мировую торговлю, условно можно разделить на две группы:

1 Международные организации, занимающиеся вопросами мировой торговли в целом:

- Всемирная торговая организация (ВТО);
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ);
- Международная торговая палата (МТП).

2 Международные организации, занимающиеся вопросами регулирования торговли товарами и услугами в рамках отдельных отраслей.

**1 Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)** было создано в 1947 г. ГАТТ – международное соглашение по проведению консультаций по вопросам международной торговли. По сути – это кодекс правил поведения в сфере международной торговли.

Для реализации на практике международной торговли основных принципов ГАТТ был создан организационный механизм – Секретариат ГАТТ, который разместился в Женеве (Швейцария). Деятельность этого органа осуществлялась в рамках конференций-сессий, на которых проходили переговоры, получившие название раундов. Раунд – период переговорного процесса, завершающийся принятием какого-либо решения.

Следует выделить четыре основных раунда:

- 1) 1964 – 1967 гг. – Кеннеди-раунд (снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса);
- 2) 1973 – 1979 гг. – Токийский раунд (снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров);
- 3) 1986 – 1993 гг. – Уругвайский раунд (снижение таможенных барьеров, Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО), разработка Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС));
- 4) 2001 г. – настоящее время – Доха – раунд (первый

раунд многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО, либерализация тарифных и нетарифных барьеров, вопросы нормализации условий сельскохозяйственной торговли, программа мер содействия торговле, торговля услугами).

С 1 января 1995 г. начала свою деятельность **ВТО**. Высший руководящий орган ВТО – конференция министров. ВТО контролирует выполнение всех предшествующих соглашений, заключенных под эгидой ГАТТ, в том числе соглашений, заключенных по результатам Уругвайского раунда.

Важнейшими функциями ВТО являются:

- контроль над выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда;
- проведение многосторонних торговых переговоров между заинтересованными странами-членами;
- разрешение торговых споров;
- мониторинг национальной торговой политики стран-членов;
- техническое содействие развивающимся государствам в рамках компетенции ВТО;
- сотрудничество с международными специализированными организациями.

В настоящее время в ВТО входят 159 стран. Членство в ВТО означает для каждого государства-участника автоматическое принятие на себя в полном объеме всего пакета уже заключенных договоренностей. Страны, желающие вступить в ВТО, должны:

- начать процесс сближения со странами-членами ВТО, которое происходит в несколько этапов;
- пойти на торговые уступки;
- выполнять уставы ВТО (особенно принцип недискриминации).

ГАТТ/ВТО основывает свою деятельность на четырех основных принципах:

1) торговля должна быть недискриминационной (применение режима наибольшего благоприятствования);

2) национальная промышленность должна быть защищена только с помощью таможенных тарифов, использование количественных ограничений не допускается, все меры количественного ограничения должны трансформироваться в тарифные пошлины;

3) тарифы должны сокращаться посредством мировых переговоров и не могут быть впоследствии повышены;

4) страны – участницы при принятии решений должны проводить обязательные консультации между собой, обеспечивая тем самым недопустимость односторонних действий.

**Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)** – это обязательство страны устанавливать на импортируемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой другой стране. На практике РНБ характеризуется следующим: путем двусторонних консультаций и переговоров страны договариваются о предоставлении таможенных уступок в торговле товарами. Как только соответствующее соглашение по данному вопросу заключено, оно немедленно распространяется на все другие страны, и действия стран строятся по принципу недискриминации, в соответствии с которым любая страна, участвующая в ГАТТ/ВТО, не может быть поставлена в худшие условия, чем другие страны – члены.

Однако существует ряд официально допускаемых исключений из РНБ. Важнейшие из них следующие:

1) разрешается продолжать использовать преференции, существовавшие на момент образования ГАТТ;

2) из сферы действия РНБ исключаются уступки в области таможенной политики, предоставленные при образовании таможенного союза или в рамках соглашений о приграничной торговле;

3) развивающиеся страны получают особые уступки в

области внешней торговли в рамках общей системы преференций;

4) особое место занимают таможенно – тарифные уступки наименее развитым странам.

В настоящее время в рамках ГАТТ/ВТО предпринимаются шаги по либерализации сферы услуг. Регулирование международной торговли услугами на международном уровне осуществляется, прежде всего, **Генеральным Соглашением по торговле услугами (ГАТС)**, принятом на Уругвайском раунде. Специфика данного соглашения заключается в том, что оно касается не только традиционных торговых барьеров, но и инвестиций в сферу услуг. ГАТС содержит:

1) положения, определяющие основные обязанности членов ВТО в области торговли услугами;

2) списки первоначальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг;

3) определяет принципы использования национально-го режима и режима наибольшего благоприятствования в сфере международной торговли услуг.

В дополнение к ГАТС в 1997 году в Женеве страны-члены ВТО подписали соглашение о либерализации рынка финансовых услуг.

**Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)** создана в 1962 г. по решению Экономического и социального совета (ЭКОСОС) ООН. Инициатором создания были развивающиеся и социалистические страны с целью восполнения недостатка внимания к торговым проблемам «третьего мира».

Основные задачи ЮНКТАД:

– содействие развитию мировой торговли, обеспечение стабильного мира и равноправного взаимовыгодного сотрудничества;

– выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных МЭО;

– участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

В структуре ЮНКТАД 6 комитетов, специализирующихся на основных направлениях ее деятельности: комитеты по сырьевым товарам; готовым изделиям и полуфабрикатам; по морским перевозкам; по «невидимым» статьям торговли; финансированию и кредитованию международной торговли; по преференциям; по коммерческой передаче технологий. Особой сферой деятельности ЮНКТАД является контроль над деятельностью международных корпораций.

Среди наиболее эффективных результатов деятельности ЮНКТАД можно выделить принятие «Интегрированной программы для сырьевых товаров», в результате чего улучшились условия торговли на мировых рынках 18 сырьевых товаров, занимающих особое место во внешней торговле развивающихся стран. Велика роль ЮНКТАД в установлении режима преференций (льгот) для товаров из развивающихся стран на рынках промышленно развитых стран. На сессии ЮНКТАД в Дели в 1988 г. была принята «Общая система преференций при импорте готовых товаров из развивающихся стран», в соответствии с которой промышленно развитыми странами были введены режимы преференций по отношению к развивающимся, однако в последующем имел место рост новых нетарифных барьеров. В настоящее время ЮНКТАД не играет такой важной роли в регулировании международной торговли, как 15–20 лет тому назад, но свой потенциал еще сохраняет.

**Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)** учреждена в 1964 г. с целью содействия

прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли. В основном результатам деятельности комиссии можно отнести подготовку текстов Конвенции ООН о морской перевозке грузов («Гамбургские правила»), Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция о купле-продаже) и др. В целом комиссия уделяет преимущественное внимание разработке единообразных норм права в таких областях, как международная купля-продажа товаров, международные платежи, международный торговый арбитраж и международное законодательство в области морских перевозок.

**Международная торговая палата (МТП)** была создана в 1922 г. и играет в целом дополняющую и вспомогательную роль. Она издает сборники международных коммерческих терминов («ИНКОТЕРМС»), распространяет обычаи, правила и нормы международной торговли, а также выполняет роль посредника в установлении контактов между торговцами и предпринимателями разных стран и их торгово-промышленными палатами.

**2** Регулированием международной торговли услугами в рамках отдельных отраслей занимаются специализированные межправительственные организации, действующие под эгидой ООН. В качестве примера можно привести ИКАО – Организация международной гражданской авиации, ИМО – Международная морская организация, ВТО – Всемирная туристская организация. Так, ВТО устанавливает стандарты содержания гостиниц и ресторанов, ИКАО унифицирует правила перелетов и эксплуатации воздушного транспорта и т.д.

В заключение следует отметить, что в докризисный период имела место четкая тенденция к либерализации международной торговли. Это подтверждается не только снижением среднего уровня таможенных пошлин, но и устранением (смягчением) количественных ограничений

импорта, расширением торговли услугами. Однако кризис мировой экономики подстегнул протекционистские настроения в мире, в результате чего угроза протекционизма для глобальной торговли сейчас сильнее, чем когда-либо за последнее время.

По мере согласованных в рамках ГАТТ/ВТО снижений импортных пошлин традиционные тарифные барьеры во многом утратили свое значение в торговле товарами, тогда как в торговле услугами они вообще не существовали. Соответственно на первый план вышли нетарифные, то есть все остальные, весьма многочисленные и разнообразные государственные меры, регулирующие или затрагивающие внешнюю торговлю. В последние годы стало очевидным ограничительное влияние на торговлю государственных мероприятий в области здравоохранения, защиты животных и растений, охраны окружающей среды, продовольственной безопасности и т.п. Особенно часто нежелательный протекционистский эффект приобретают санитарные и фитосанитарные меры, а также введение новых технических и других стандартов. При этом правительства отдельных стран вполне естественно руководствуются своими национальными интересами. Гармонизация же норм и стандартов затруднена сохраняющимися различиями в уровнях развития и традициях, вследствие чего один и тот же стандарт может восприниматься как завышенный или как заниженный.

## **2.8 ТЕОРИЯ АБСОЛЮТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ А.СМИТА**

Основы теории международной торговли были заложены в конце 18 – начале 19 в.в. английскими экономистами Адамом Смитом и Давидом Рикардо.



А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал теорию абсолютного преимущества. Суть ее в следующем: страны экспортируют те товары, производство которых требует меньших издержек на единицу продукции (т.е. в производстве которых они имеют абсолютное преимущество) и импортируют те товары, производство которых в других странах требует меньших издержек (абсолютное преимущество у других стран).

Рассмотрим условный пример. Допустим, что две страны Аргентина и Бразилия производят только два товара: X и Y. В Аргентине для производства одной единицы товара X требуется 2 единицы затрат, а для производства одной единицы товара Y – 6 единиц. В Бразилии для производства одной единицы товара X требуется 12 единиц затрат, а для производства одной единицы товара Y – 4 единицы (табл. 2.1).

**Таблица 2.1 – Абсолютные издержки производства**

Товар/страна	Аргентина	Бразилия
X	2	12
Y	6	4

В примере Аргентина имеет абсолютное преимущество в производстве товара X, Бразилия - в производстве товара Y.

Предположим, что производителям товара X в Аргентине надо купить товар Y, а производителям товара Y в Бразилии – товар X. Существует два варианта: купить этот товар у себя в стране либо купить его за границей. Производитель товара X в Аргентине при покупке товара Y у себя в стране сможет обменять одну единицу товара X на  $2/6 = 1/3$  единицы товара Y. Если же он покупает этот товар в Бразилии, то он сможет получить уже  $2/4 = 1/2$  единицы товара Y. Поэтому Аргентине выгоднее купить товар Y в

Бразилии, чем у себя в стране. Рассуждая аналогично, получаем, что Бразилии выгоднее купить товар X в Аргентине, чем у себя в стране.

Этот условный пример показывает, что после становления торговых отношений между странами направления внешнеторговых потоков будут определяться разницей в издержках производства. Аргентине будет выгодно экспортировать товар X и импортировать товар Y, а Бразилии – наоборот, экспортировать товар Y, а импортировать товар X.

В соответствии с воззрениями А. Смита:

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

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

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

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

- субсидии на экспорт являются налогом на население, ведут к повышению внутренних цен и поэтому должны быть отменены.

**Преимущество теории:** теория абсолютных преимуществ основана на трудовой теории стоимости и показывает явные преимущества разделения труда уже на международном уровне.

**Недостаток теории:** теория абсолютных преимуществ не дает ответа на вопрос – почему страны торгуют между

собой даже при отсутствии абсолютного преимущества в производстве тех или иных товаров.

## 2.9 ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ Д. РИКАРДО

Д. Рикардо доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного преимущества. Суть ее в следующем: если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками в сравнении с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, имеют они или нет абсолютное преимущество в производстве этих товаров.

Рассмотрим пример. Допустим, что Аргентина и Бразилия производят только два товара X и Y. В Аргентине по-прежнему для производства одной единицы товара X требуется 2 единицы затрат, а для производства одной единицы товара Y – 6 единиц. В Бразилии же – 12 и 10 единиц затрат соответственно (табл. 2.2).

**Таблица 2.2 – Абсолютные издержки производства**

Товар/страна	Аргентина	Бразилия
X	2	12
Y	6	10

Аргентина имеет абсолютное преимущество при производстве обоих видов товаров. Согласно теории абсолютных преимуществ А. Смита Аргентина должна экспортировать эти товары в Бразилию, а Бразилия может только импортировать.

Теория сравнительных преимуществ использует понятие **относительной цены (альтернативной цены)** – рабо-

чее время, необходимое на производство единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара. Относительные издержки могут необязательно исчисляться в количестве труда, затраченного на производство того или иного товара, но и в количествах другого товара.

Д. Рикардо использовал в качестве примера Англию и Португалию, сукно и вино. В нашем примере, хотя Аргентине производство обоих товаров обходится абсолютно дешевле, чем Бразилии, но товар Y оказывается относительно дороже. Относительная цена единицы товара Y в Аргентине, выраженная через стоимость единицы товара X, составляет  $6/2 = 3$  единицы товара X, а в Бразилии меньше –  $10/12$  единиц товара X (табл. 2.3).

**Таблица 2.3 – Относительные издержки производства**

Товар/страна	Аргентина	Бразилия
X	1/3	6/5
Y	3	5/6

Это означает, что аргентинским производителям товара X покупать товар Y на внутреннем рынке невыгодно, поскольку за единицу товара Y они отдадут 3 единицы своего товара, в то время как в Бразилии – только  $5/6$  своего товара. Выигрыш составит:  $3 - 5/6 = 13/6$  единиц товара X. Поэтому Аргентина будет импортировать товар Y из Бразилии, поскольку это относительно дешевле.

Рассуждая аналогично, получаем, что Бразилии выгоднее импортировать товар X из Аргентины, поскольку это относительно дешевле.

Таким образом, Аргентина имеет относительное преимущество по товару X и будет экспортировать его в обмен на товар Y. В свою очередь, Бразилия имеет относительное преимущество по товару Y и будет его экспортировать в обмен на товар X.

Следует отметить, что теория сравнительных преимуществ справедлива и для любого другого количества стран и любого количества товаров.

Важнейшим достижением теории сравнительных преимуществ является то, что она ясно доказала существование выигрыша от международной торговли для всех участвующих в ней стран, развенчав господствующий в то время тезис о том, что, одна страна может получить выигрыш от торговли только за счет нанесения ущерба другой стране. При этом, чем шире возможности для развития торговли, чем меньше искусственных барьеров нагромождено на пути торговых потоков, тем больше возможности для получения выигрыша всеми сторонами.

В то же время теория сравнительных преимуществ носит сильно упрощенный характер и не учитывает многих явлений, которые оказывают непосредственное влияние на развитие международной торговли:

- не учитывает транспортных издержек, которые могут достигать значительных величин и делать неэффективной торговлю определенными товарами даже в условиях наличия относительных преимуществ по затратам труда на их производство;

- игнорирует влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, колебания цен и заработной платы, инфляцию и международное движение капитала;

- исходит из существования только одного фактора производства (труда) и не принимает во внимание различия в наделенности стран другими факторами производства;

- исходит из предпосылки полной занятости, то есть покидая одну отрасль, рабочие сразу же находят место в другой, более производительной, и не превращаются в безработных;

– не позволяет объяснить торговлю между странами, ни одна из которых не имеет относительного преимущества перед другой.

## **2.10 ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА ХЕКШЕРА-ОЛИНА**

Теория сравнительной обеспеченности факторами производства Хекшера – Олина так же основывается на многочисленных допущениях, большая часть которых – те же, что и в теориях абсолютных и сравнительных преимуществ. Различия заключаются в том, что теория Хекшера – Олина учитывает два, а не один фактор производства (труд –  $L$  и капитал –  $K$ ). Трудовая теория стоимости при этом не отвергается, а дополняется тезисом о том, что в создании стоимости принимают участие помимо труда также и другие факторы производства. Наиболее важными допущениями теории соотношения факторов производства являются различная фактороинтенсивность отдельных товаров и различная факторонасыщенность отдельных стран.

**Фактороинтенсивность товара** – показатель, отражающий относительные затраты факторов производства на создание определенного товара (один товар – трудоемкий, второй – капиталоемкий).

Различная **факторонасыщенность стран** означает, что каждая страна в различной степени наделена разными факторами производства. В одной стране существует относительно избыточное количество капитала, в другой – трудовых ресурсов.

Суть теории Хекшера – Олина заключается в том, что каждая из стран будет специализироваться на производстве тех товаров, а следовательно и экспортировать их, создание которых требует значительных затрат факторов

производства, которыми она располагает в относительном избытке, и небольших затрат дефицитных для нее факторов.

Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, то цена на него будет относительно ниже. Таким образом, различная относительная стоимость факторов производства является причиной различий в относительных ценах на товары в условиях отсутствия торговли, которые, в свою очередь, являются предпосылкой для взаимной торговли. Таким образом и возникают сравнительные преимущества, которые определяют направления внешней торговли товарами.

В результате экспорта трудонасыщенной страной А своего трудоемкого товара 1 и импорта капиталоемкого товара 2 из капиталонасыщенной страны Б обе страны обеспечивают себе рост потребления обоих товаров. При этом выигрыш от внешней торговли в обеих странах направлен в пользу владельцев относительно избыточных факторов производства. Владельцы относительно недостаточных факторов в каждой стране остаются в проигрыше.

Таким образом, в результате вступления стран в международную торговлю в скрытом виде экспортируются избыточные и импортируются дефицитные факторы производства, т.е. передвижение товаров из страны в страну компенсирует относительно низкую мобильность факторов производства в масштабах мирового хозяйства.

## **2.11 «ПАРАДОКС В. ЛЕОНТЬЕВА»**

Теория соотношения факторов производства, несмотря на все ее недостатки и сугубо абстрактный характер, по сегодняшний день продолжает оставаться одной из наиболее популярных теорий, объясняющих развитие международной торговли. Она многократно была подвергнута эм-

пирическим проверкам применительно к различным странам, товарам и факторам производства. Василий Леонтьев в середине 50 – х годов 20 в. предпринял попытку эмпирической проверки основных выводов теории Хекшера – Олина и пришел к парадоксальным выводам.

В то время США обладали избыточным капиталом по отношению к трудовым ресурсам. Согласно теории Хекшера – Олина, США должны были быть импортером трудоемких изделий и экспортером капиталоемких. Однако Леонтьев показал, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Последующие исследования подтвердили наличие этого парадокса в послевоенный период не только для США, но и для ряда других стран (Японии, Индии и др.).

Данный парадокс можно объяснить следующими обстоятельствами, которые влияют на международную специализацию стран:

1) Неоднородность факторов производства по степени наукоемкости. Так, рабочая сила развитых стран является более квалифицированной, ее труд более сложным, чем труд работников других стран. В результате развитые страны экспортируют товары более высокой степени сложности (высокотехнологичные товары), в то время как развивающиеся страны экспортируют продукцию, требующую значительных затрат неквалифицированного труда.

2) Значительная часть природных ресурсов может участвовать в производственных процессах только в соединении с большим количеством капитала, например, в отраслях добывающей промышленности. Это в определенной степени объясняет, почему экспорт из многих развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах не является относительно избыточным фактором производства.

3) Влияние на международную специализацию госу-



дарственной внешнеторговой политики. Тест Леонтьева не учитывал факта существования американского импортного тарифа, который создавался не в последнюю очередь для того, чтобы оградить от иностранной конкуренции трудоемкие отрасли американской промышленности, препятствуя тем самым импорту трудоемких товаров.

4) Вкусы и предпочтения потребителей. Вкусы и предпочтения американцев традиционно направлены на капиталоемкую технологичную продукцию, которую они и покупают за рубежом, не смотря на то, что страна и сама хорошо обеспечена капиталом. Это фактически означает отрицание одной из исходных предпосылок всей теории Хекшера – Олина и попытку объяснить международную торговлю иными причинами, нежели соотношение факторов производства.

5) Реверс факторов производства: один и тот же товар может быть трудоемким в трудоизбыточной стране и капиталоемким в капиталозыбыточной стране, что может произойти в условиях высокой взаимозаменяемости факторов производства. Например, рис, производимый в капиталозыбыточной стране США, является капиталоемким товаром, поскольку производится с помощью передовой технологии. Тот же рис, производимый в трудоизбыточной стране Вьетнам, является трудоемким товаром, поскольку производится почти исключительно с использованием ручного труда.

Таким образом, ряд эмпирических тестов поставили теорию соотношения факторов производства Хекшера – Олина под сомнение. Однако парадокс Леонтьева оставил без ответа многочисленные вопросы, а многие более тонкие тесты, учитывающие квалификационный состав рабочей силы и охватывающие большие группы стран и многие факторы производства, подтвердили справедливость теории соотношения факторов производства. Поэтому можно утверждать, что парадокс Леонтьева продолжает служить

серьезным предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера – Олина на практике. Однако, невзирая на это, сама теория продолжает занимать значительное место в арсенале экономических инструментов анализа международной торговли.

## **2.12 АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

В последние десятилетия в направлениях и структуре мировой торговли происходят существенные сдвиги, которые не всегда поддаются исчерпывающему объяснению в рамках классических теорий торговли. Это побуждает как к дальнейшему развитию уже существующих теорий, так и к разработке альтернативных теоретических концепций.

**1 Теория эффекта масштаба.** В начале 80 – х гг. П. Кругман, К. Ланкастер и другие экономисты предложили альтернативное классическому объяснение международной торговли, основанное на так называемом эффекте масштаба. Суть этого эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством.

Согласно этой теории, многие страны обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и вследствие действия эффекта масштаба производить продукт с меньшими издержками и, следовательно, по более низкой цене. Для того, чтобы этот эффект массового производства смог быть реализован, необходим емкий

рынок. Расширить рынки сбыта позволяет международная торговля. Другими словами, международная торговля позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны, и таким образом делает возможным предложить потребителям больше продукции и по более низким ценам.

Вместе с тем, реализация эффекта масштаба, как правило, связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые могут стать монополистами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, ТНК, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями самой фирмы.

**2 Теория жизненного цикла товара.** В середине 60-х гг. американский экономист Р. Вернон выдвинул теорию жизненного цикла продукта, в которой попытался объяснить развитие мировой торговли готовыми изделиями на основе этапов их жизни, т.е. периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Эта теория позволяет объяснить, почему страна, прежде экспортирующая товар, отказывается от его производства и начинает его импортировать. Жизненный цикл продукции охватывает 4 стадии: внедрение, рост, зрелость и упадок (рис. 2.1).

На первой стадии происходит появления новой продукции. Производство носит мелкосерийный характер, требует высокой квалификации рабочих и концентрируется в стране нововведения, где производитель занимает почти монопольное положение. Лишь небольшая часть продукта поступает на внешний рынок.

На стадии роста спрос на продукт растет, его производство расширяется, становится более стандартизированным и распространяется на другие страны. Экспорт данного продукта также расширяется.

На стадии зрелости преобладает крупносерийное производство, в конкурентной борьбе преобладающим становится ценовой фактор. Распространяется технология производства продукта, начинается перемещение производства в развивающиеся страны, где дешевая невысоко квалифицированная рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизированных производственных процессах.

В стадии упадка спрос, особенно в развитых странах, падает. Производство и рынки сбыта концентрируются преимущественно в развивающихся странах, а страна нововведения становится чистым импортером товара.

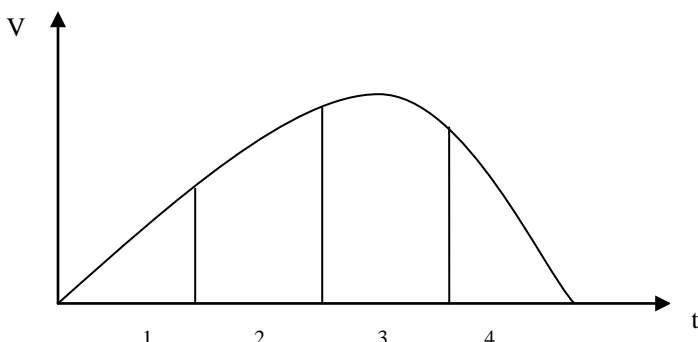


Рисунок 2.1 – Жизненный цикл товара

**3 Теория внутриотраслевой торговли.** Теория внутриотраслевой торговли объясняет развитие международной торговли однотипными товарами. Она не отрицает, а дополняет теорию сравнительных преимуществ, объясняющую межотраслевую торговлю разными товарами.

Страны одновременно импортируют и экспортируют товары одной отрасли, поскольку существует глубокая

дифференциация продукции, потребители хотят иметь больший выбор товаров в рамках одной товарной группы. В рамках модели внутриотраслевой торговли страна производит один или узкую номенклатуру товаров и использует преимущества эффекта масштаба. Как правило, внутриотраслевая торговля развивается между странами с близким уровнем развития.

#### **4 Теория конкурентных преимуществ М. Портера.**

В 1991 г. была опубликована книга американского экономиста М. Портера "Конкурентные преимущества стран" (в русском переводе книга вышла под названием "Международная конкуренция"), в которой он предложил новый подход к анализу развития международной торговли. Суть его в следующем: для успеха на мировом рынке необходимо соединение правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны.

Выбор фирмой конкурентной стратегии зависит от двух главных факторов: структуры отрасли, в которой действует данная фирма, и той позиции, которую занимает фирма в своей отрасли. Рыночная структура отрасли, то есть характер конкурентной борьбы в ней, определяется количеством конкурирующих фирм и возможностью появления новых конкурентов, наличием товаров-субститутов, конкурентными позициями поставщиков сырья и оборудования и потребителей конечной продукции данной отрасли. Позиция, которую фирма занимает в отрасли, определяется ее конкурентными преимуществами. Прочность позиций в конкурентной борьбе обеспечивается либо более низким, чем у конкурентов, уровнем издержек, либо дифференциацией производимого продукта (повышением качества, созданием продукции с новыми потребительскими свойствами, расширением возможностей послепродажного обслуживания и т.д.).

М. Портер выделяет четыре детерминанты конкурентных преимуществ страны. Во-первых, обеспеченность

факторами производства, причем в современных условиях. главную роль играют так называемые развитые специализированные факторы (научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура и т.д.), целенаправленно создаваемые страной. Во-вторых, параметры внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, который, в зависимости от своего объема и структуры, позволяет использовать эффект масштаба, стимулирует нововведения и повышение качества продукции, подталкивает фирмы к выходу на внешний рынок. В-третьих, наличие в стране конкурентоспособных отраслей-поставщиков (что обеспечивает быстрый доступ к необходимым ресурсам) и родственных отраслей, производящих взаимодополняющую продукцию (что дает возможность взаимодействовать в сфере технологий, маркетинга, сервиса, обмениваться информацией и т.д.). Таким образом, формируются, по выражению М. Портера, кластеры национальных конкурентоспособных отраслей. В-четвертых, конкурентоспособность отрасли и страны в целом зависит от национальных особенностей стратегии, структуры и соперничества фирм, то есть от того, каковы условия в стране, определяющие особенности создания и управления фирмами, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

М. Портер подчеркивает, что страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях или их сегментах, где все четыре детерминанта конкурентного преимущества (так называемый национальный "ромб") имеют наиболее благоприятный характер. Причем национальный "ромб" это система, компоненты которой взаимно усиливаются и каждый детерминант влияет на все остальные. Важную роль в этом процессе играет государство, которое, проводя целенаправленную экономическую политику, воздействует на параметры факторов производства и внутреннего спроса, на условия развития отраслей-поставщиков и родствен-

ных отраслей, на структуру фирм и характер конкурентной борьбы на внутреннем рынке.

Согласно теории М. Портера, конкуренция, в том числе и на мировом рынке – это динамичный, развивающийся процесс, в основе которого лежат инновации и постоянные обновления технологии. В современных условиях значительная часть мировых товарных потоков связана не с естественными, а с приобретенными преимуществами, целенаправленно формируемыми в ходе конкурентной борьбы.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ.Ф.СКОРИН

## ТЕМА 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- 3.1 *Сущность и цели экономической интеграции.*
- 3.2 *Предпосылки экономической интеграции.*
- 3.3 *Этапы экономической интеграции.*
- 3.4 *Статические и динамические эффекты интеграции.*
- 3.5 *Европейский союз как наиболее развитое интеграционное объединение.*

### 3.1 СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

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

#### **Цели экономической интеграции:**

1 Использование преимуществ экономики масштаба. Экономическая интеграция позволяет обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечение других преимуществ на основе теории экономики масштаба. Это, в свою очередь, позволит привлечь ПИИ, которые с большей охотой приходят на рынки значительных размеров, на которых имеет смысл создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности. Цели увеличения региональных масштабов рынка особенно четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.

2 Создание благоприятной внешнеполитической среды. Важнейшей целью большинства региональных интеграционных объединений (РЭГ) является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных



географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в области развития, наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными экономическими обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой именно эту цель.

3 Решение задач торговой политики. Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО. Считается, что согласованные выступления от лица блока стран более весомы и ведут к более желательным последствиям в области торговой политики. Более того, региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых часто сильно разнятся. Интеграционные объединения в Северной Америке, Латинской Америке и Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.

4 Содействие структурной перестройке экономики. Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании в этих странах полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, присоединившиеся к ЕС.

5 Поддержка молодых отраслей национальной промышленности. Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих

стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Такие протекционистские настроения преобладали в странах Латинской Америки и Африки, особенно в 60–70-е годы.

Участие стран в интеграционных объединениях обеспечивает им ряд преимуществ в процессе экономического развития, наиболее значимые из которых:

- более широкий доступ хозяйствующих субъектов к различным ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, новейшим технологиям;
- возможность производить продукцию в расчете на более емкий рынок;
- возможность оперировать на более широком рыночном пространстве;
- создание привилегированных условий для фирм стран-участниц, защита их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран;
- совместное решение странами-участницами сложных социально-экономических, научно-технических, экологических и иных проблем (например, снижение безработицы, выравнивание условий развития отдельных регионов и т.п.).

### **3.2 ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Основные предпосылки экономической интеграции следующие:

1 Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран. За редким исключением межгосударственная интеграция развивается либо между развитыми странами, либо между развивающимися странами. Даже в рамках этих групп стран инте-

грационные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Попытки объединений интеграционного типа между развитыми и развивающимися государствами, хотя и имеют место, но находятся на раннем этапе становления. Из – за изначальной несовместимости хозяйственных механизмов они обычно начинаются с различного рода переходных соглашений об ассоциации, специальном партнерстве, торговых преференциях и т.п., срок действия которых растягивается на многие годы до тех пор, пока в менее развитой стране не будут созданы рыночные механизмы, сопоставимые по степени зрелости с механизмами более развитых стран.

2 Географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей. Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке.

3 Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д. Экономическая интеграция призвана решить набор конкретных проблем, которые реально стоят перед интегрирующимися странами. Например, страны, главная проблема которых – создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты. Также и страны, у которых главной является проблема обеспечения населения водой и пищей, не могут интегрироваться с государствами, обсуждающими проблемы свободы межгосударственного движения капитала.

4 Демонстрационный эффект. В странах, создавших интеграционные объединения, как правило, происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение уровня инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны и побуждает их также вступать в РЭГ. Демонстрационный эффект проявился наиболее ярко в желании многих стран ЦВЕ стать членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок.

5 «Эффект домино». После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит даже к сокращению внешней торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. В результате некоторые из них, даже не имея существенного первичного интереса в интеграции, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным процессам лишь из опасения остаться за ее пределами. Этим, в частности, объясняется заключение многими латиноамериканскими странами соглашений о торговле с Мексикой после ее вхождения в Североамериканскую зону свободной торговли – НАФТА.

### **3.3 ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Исторически экономическая интеграция эволюционирует через несколько основных ступеней, каждая из которых свидетельствует о степени ее зрелости.

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются преференциальные торговые соглашения (ПТС).

Такие соглашения могут подписываться либо на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с договором о ПТС страны предоставляют более благоприятный режим во внешней торговле друг другу, чем третьим странам. В известном смысле это отход от принципа режима наибольшего благоприятствования, который санкционирован ВТО, в рамках так называемых временных соглашений, ведущих к образованию таможенного союза. ПТС, предусматривающие сохранение национальных таможенных тарифов каждой из подписавших их стран, должны рассматриваться даже не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса, который становится таковым, только когда приобретает более развитые формы. Никаких межгосударственных органов для управления преференциальными соглашениями не создается.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию зоны свободной торговли (ЗСТ), предусматривающей уже не простое сокращение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами. В большинстве случаев условия ЗСТ распространяются на все товары, кроме продукции сельского хозяйства. ЗСТ может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран – членов, но зачастую обходится без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств.

Третий уровень интеграции связан с образованием таможенного союза, который характеризуется согласованной отменой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифно-

го регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри РЭГ. 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, прежде всего капитала и рабочей силы. Свобода межгосударственного передвижения факторов производства требует организационно значительно более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Такая координация осуществляется на периодических совещаниях (обычно один-два раза в год) глав государств и правительств участвующих стран, значительно более частых встречах руководителей министерств, центральных банков и других экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат. В рамках ЕС – это Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС.

На пятом, самом высоком уровне интеграция превращается в экономический союз, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров, услуг и факторов производства также и координацию макроэкономической политики и унификацию законодательств в ключевых областях (валютной, бюджетной, денежной). На этом этапе возникает потребность в органах управления, наделенных уже не просто полномо-

чиями координировать действия и наблюдать за экономическим развитием, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Правительства согласованно отказываются от части своих функций и тем самым уступают часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов, которые наделены правом принимать решения по вопросам, касающимся РЭГ, без согласования с правительствами стран – членов. В рамках ЕС – это Комиссия ЕС.

Теоретически возможно существование и шестого уровня интеграции – политического союза, который предусматривал бы передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенитета отдельными государствами. Однако на настоящий момент ни одна интеграционная группировка не достигла такого уровня развития.

Точно определить, на каком уровне развития действительно находится то или иное интеграционное объединение, довольно сложно в силу как отсутствия достаточно сопоставимой информации, так и зачастую возникающих сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями. Нередко группировка, называющая себя экономическим союзом, может находиться лишь на ранних этапах взаимной ликвидации таможенных тарифов, то есть еще не достигнуть даже уровня зоны свободной торговли, а объединение, считающее себя таможенным союзом, может вообще существовать только на бумаге, поскольку общий таможенный тариф еще не разработан и не введен.

Интеграционные группировки в международной экономике, особенно среди развивающихся стран, спорадически возникают и исчезают. По данным ГАТТ/ВТО, к середине 90 – х годов в мире насчитывалось более 30 интегра-

ционных объединений различного типа по сравнению с 5 – 6 в 80 – е годы, когда многие группировки фактически не работали, и 18 – 20 в 70 – е годы, когда прогресс интеграции в Западной Европе дал толчок росту количества интеграционных объединений в других частях мира.

Классификация основных действующих интеграционных объединений по объявленным конечным целям показывает, что в современной международной экономике существует достаточно много примеров интеграционных группировок, находящихся на каждой из стадий развития интеграционного процесса. Уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен. Отдельные группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны (Австралийско-Новозеландская ЗСТ, Балтийская ЗСТ, Центральноамериканский общий рынок и др.). Большинство, однако, еще находятся на ранних подступах к поставленным целям. Например, только Доминика и Сент-Винсент и Гренадины из числа 7 членов Организации восточнокарибских государств, называющей себя таможенным союзом, реально используют общий таможенный тариф в отношении третьих стран. А Африканское экономическое сообщество, провозглашающее целью создание экономического союза 51 африканской страны, будет организовываться в течение переходного периода длительностью в 34 года, начиная с 1994 года. Как показывает исторический опыт, наиболее просто оказывается реализовать на практике начальные этапы экономической интеграции до уровня таможенного союза.

В настоящее время большинство РЭГ в мире находятся на уровне либо ПТС, либо ЗСТ, которые не предполагают каких-либо обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики. Наиболее развитым интеграционным объединением, безусловно, является ЕС.



### 3.4 СТАТИЧЕСКИЕ И ДИНАМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Становление теории экономической интеграции и, в частности, таможенных союзов обычно связывают с именем канадского ученого Джэкоба Вайнера. В основе анализа лежит сравнение торговли между странами в условиях существования у каждой из них собственного таможенного тарифа и в условиях заключения между ними соглашения о таможенном союзе, устранивающего тарифы во взаимной торговле. В соответствии с теорией Дж. Вайнера в результате создания таможенного союза в экономике возникают два типа эффектов:

– **статические эффекты** – экономические последствия, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат;

– **динамические эффекты** – экономические последствия, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза.

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

**Эффект создания торговли** заключается в переориентации местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшей возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза. В результате создания таможенного союза может возникнуть ситуация, когда товары, которые традиционно закупались на внутреннем рынке, окажутся дороже, чем такие же товары, произведенные за рубежом. Если до создания таможенного союза местные производители находились под защитой импортных пошлин, что делало невыгодным закупать товар за рубежом, то после их отмены в рамках таможенного союза зарубежный товар оказался дешевле местного. В результате возник импортный товар-

ный поток, которого раньше не было, и ресурсы стали использоваться более эффективно.

В результате возникновения таможенного союза, обеспечивающего эффект создания торговли, масштабы внешней торговли стран возрастают, а благосостояние всех стран – как участвующих, так и не участвующих в интеграции – повышается.

**Эффект отклонения торговли** проявляется в переориентации местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшей в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза. Создание таможенного союза означает предоставление взаимных торговых преференций его членами друг другу, но не другим странам. В результате может возникнуть эффект отклонения торговли, по сути противоположный эффекту создания торговли, поскольку источник поставки товаров из стран, участвующих в интеграции, далеко не всегда является самым эффективным источником. Зачастую страны, не участвующие в интеграции, могли бы обеспечить поставки того же товара по значительно более низким ценам, если бы не были отгорожены общим таможенным барьером от интегрирующихся стран.

Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих в нем стран однозначно ухудшится, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем это могло бы быть в условиях свободы торговли. С другой стороны, благосостояние стран – участниц может либо ухудшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли. Существующие расче-

ты показывают, что в большинстве случаев эффект отклонения торговли присутствует, но перекрывается эффектом создания торговли, в результате чего интеграция в целом ведет к росту благосостояния.

Таким образом, таможенный союз как модель торговой политики не может рассматриваться как однозначно позитивное явление в международной экономике. После политики свободы торговли нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным. На этом построена идея «второго лучшего», высказанная английским экономистом Дж. Мидом в 1955 году.

**Теория «второго лучшего»** – помимо свободы торговли, безусловно ведущей к росту совокупного благосостояния, еще одного варианта торговой политики, которая также, безусловно, обеспечивала бы рост совокупного благосостояния, не существует.

Несмотря на то, что экономическая интеграция и не является наилучшим вариантом торговой политики, многочисленные исследования показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате ее развития, перевешивают эффекты негативные. Общие закономерности этого следующие:

1 Чем выше уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект создания торговли будет превалировать над эффектом ее отклонения. Чем ниже уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект отклонения торговли будет превалировать над эффектом ее создания.

2 Чем ниже уровень общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, установленного интегрирующимися странами, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли.

3 Чем больше стран интегрируются друг с другом и чем больше размер их рынков, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

4 Чем ближе уровень экономического развития стран и чем сильнее конкуренция между ними, тем больше вероятность преобладания эффекта создания торговли. В этом случае каждая из стран станет специализироваться на тех товарах, которые она может производить с относительно меньшими издержками, и будет экспортировать эти товары.

5 Чем больше был объем торговли между интегрирующимися странами до создания интеграционного объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

Помимо рассмотренных выше эффектов создания торговли и ее отклонения, к числу статических эффектов интеграции можно отнести также сокращение административных расходов на содержание таможенных и пограничных органов. Кроме того, в результате сокращения совокупного спроса на импорт из стран, не входящих в интеграцию, может произойти улучшение условий торговли группы стран, в ней участвующих.

В числе динамических эффектов интеграции, которые проявляются, когда интеграция набирает силу, необходимо отметить возрастающую конкуренцию между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, приводит к улучшению качества товаров, стимулирует создание новых технологий и пр. В результате интеграции страны – участницы также начинают использовать преимущества экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки. Кроме того, интеграция обычно ведет к притоку иностранных инвестиций, поскольку корпорации из стран, не вошедших в объединение, стремятся сохранить за собой определенный сегмент закрытого общим таможенным барьером рынка за

счет создания предприятий внутри интегрирующихся стран.

### **3.5 ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ КАК НАИБОЛЕЕ РАЗВИТОЕ ИНТЕГРАЦИОННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ**

Наиболее развитая в мире интеграционная группировка – Европейский союз (ЕС) – прошла все основные этапы интеграционного процесса. ЕС образовался из трех интеграционных сообществ – Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества, созданных в 50-е годы.

В процессе своего развития она прошла следующие основные этапы:

1 Этап зоны свободной торговли (1958 – 1969 гг.). В соответствии с Римским договором были постепенно отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, установлен общий таможенный тариф и введена общая таможенная политика в отношении третьих стран. По мере того как либерализовалась двусторонняя торговля, между странами – членами интеграции возникали частичные зоны свободной торговли, причем каждая из них сохраняла свой национальный таможенный тариф в отношении третьих стран. С 1962 года была введена в действие единая сельскохозяйственная политика. С подписанием в 1963 году Яундского соглашения ряд развивающихся стран вступили в ассоциированные отношения с ЕС. В 1965 году три европейских сообщества приняли решение о слиянии своих исполнительных органов.

2 Этап таможенного союза (1968-1976 гг.) – этап активного развития преимуществ таможенного союза и внешнеторговой политики по отношению к третьим стра-

нам, сначала в рамках шести стран-основателей (Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция), а позже – в рамках постоянно расширяющегося ЕС за счет вступления Дании, Ирландии и Великобритании в 1973 году и Греции, Португалии и Испании – в начале 80-х годов. Целенаправленная единая сельскохозяйственная политика дополняется в этот период единой политикой в области охраны окружающей среды и в области исследований и технологического развития.

На основе соглашения 1971 года между ЕС и ЕАСТ границы внутриинтеграционной зоны свободной торговли распространяются на 7 стран, являвшихся в то время членами Европейской ассоциации свободной торговли (Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания).

На основе последовательно первой (1975 г.), второй (1979 г.) и третьей (1984 г.) Ломейских конвенций количество развивающихся стран, ассоциированных с ЕС, увеличивается с 20 до 66.

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

3 Этап общего рынка (1987 – 1992 гг.). На основе Единого европейского акта, а также подписанного в 1985 году документа White Paper о программе создания внутреннего рынка страны ЕС ликвидировали оставшиеся барьеры на пути передвижения товаров и факторов производства. В частности, было выдвинуто более 300 инициатив, направленных на обеспечение более полной свободы межстранового движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и определены три основные группы барьеров, которые необходимо устранить. В их числе – физические барьеры (пограничные таможенные посты и паспортный контроль),

технические барьеры (различия в стандартах, непризнание образовательных сертификатов, приоритет национальным производителям при государственных закупках) и фискальные барьеры (различия в налогообложении). В этот же период страны ЕС перешли к осуществлению уже не просто согласованной, а единой политики в отдельных отраслях – энергетике, транспорте, вопросах социального и регионального развития. Четвертая Ломейская конвенция расширила число развивающихся стран, находящихся в ассоциации с ЕС, до 69.

4 Этап экономического союза (с 1993 года – по настоящее время). Усиление политической интеграции и развитие валютного союза осуществлялось на основе подписанного в начале 1992 года в голландском городе Маастрихте договора о Европейском союзе. На первом этапе (1990 – 1993 гг.) валюты всех стран ЕС включаются в совместное плавание в рамках европейской валютной системы и устраняются валютные ограничения. На втором этапе (1994-1998 гг.) создается Европейский валютный институт и усиливается координация макроэкономической политики. На третьем этапе (с 1999 г.) сначала взаимно фиксируются курсы валют, а затем вводится единая валюта и создается единый европейский центральный банк. На этом же этапе вступит в силу соглашение о едином экономическом пространстве между 15 странами ЕС и 3 странами ЕАСТ (Исландией, Норвегией и Лихтенштейном).

**Единый внутренний рынок ЕС.** Наиболее крупным достижением интеграционного процесса в рамках ЕС стало создание к концу 1992 года единого внутреннего рынка, в результате чего свобода внутриинтеграционного передвижения товаров и услуг не только дополнилась свободой перемещения капитала и рабочей силы, но и серьезными мерами согласования внутриэкономической политики стран-членов.

Программа внутреннего рынка ЕС – действовавшая в период с 1985 по 1992 год программа создания общего рынка товаров и услуг.

В результате осуществления программы к началу 1993 года между странами ЕС были устранены все тарифные и нетарифные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами, включая транспортные и финансовые услуги; ликвидированы все ограничения на межгосударственное передвижение капитала внутри ЕС и введено взаимное признание финансовых лицензий и принцип благоразумного надзора; устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран (они заменены едиными для всех стран ЕС механизмами количественных ограничений на импорт); введены минимальные технические требования к стандартам, взаимное признание результатов испытаний и сертификации; открыты рынки государственных закупок для фирм других стран ЕС.

**Механизмы управления ЕС.** Управление ЕС осуществляют пять главных институциональных органов – Европейский Совет, Комиссия ЕС, Совет министров, Европейский парламент и Суд ЕС. В совокупности они представляют собой уникальную систему межгосударственного управления, осуществляющую в заданных пределах законодательные, исполнительные и судебные функции.

Европейский парламент – представительный и консультативный орган ЕС. С момента образования ЕС в 1957 году до 1979 года депутаты делегировались в состав Европейского парламента национальными парламентами. Начиная с 1979 года депутаты избираются прямым голосованием от каждой страны ЕС сроком на пять лет. Количество депутатов от каждой страны зависит от удельного веса экономики каждой из стран. Секретариат парламента находится в Люксембурге, сессии проходят в Страсбурге, комитеты заседают в Брюсселе.



Парламент принимает решения совместно с Европейским Советом по вопросам внутреннего рынка, бюджета ЕС, принятия новых членов, заключения соглашений об ассоциации с развивающимися странами и сотрудничестве со странами с переходной экономикой. Имеет право выносить вотум недоверия Комиссии ЕС, накладывать вето на постановления в определенных областях (охрана окружающей среды, культура, образование, молодежная политика).

Европейский Совет – директивный орган ЕС, собирающийся на периодические заседания (не реже двух раз в год) в составе глав государств и правительств стран – членов ЕС и председателя Комиссии ЕС. Начал регулярно собираться с 1974 года, с принятием Единого европейского акта в 1986 году получил официальный статус и в настоящее время выступает как руководящий политический орган ЕС. Принимает решения по ключевым вопросам интеграции – прямые выборы в Европейский парламент, принятие новых членов, создание европейской валютной системы, реформа единой сельскохозяйственной политики, отношения с третьими странами, – которые являются обязательными для исполнения всеми другими органами ЕС. Председателем Совета является глава государства или правительства страны ЕС, который сменяется каждые 6 месяцев.

Совет ЕС – межправительственный орган ЕС. Заседания проводятся по мере необходимости и собираются, в зависимости от обсуждаемых вопросов, на уровне министров иностранных дел, финансов, экономики, сельского хозяйства, транспорта и т.д. Наибольшим количеством голосов в Совете ЕС обладают Германия, Франция, Италия и Великобритания.

Комиссия ЕС – надгосударственный исполнительный орган ЕС. Состоит из членов, назначенных правительствами стран ЕС на пятилетний срок. Члены Комиссии не мо-

гут получать каких-либо инструкций от своих правительств и обязаны действовать в интересах сообщества в целом. Каждый из них отвечает за определенную сферу деятельности ЕС. Председатель Комиссии назначается по договоренности между правительствами стран ЕС и по согласованию с Европейским парламентом на пять лет. Комиссия управляет повседневной деятельностью ЕС, готовит предложения на рассмотрение Совета ЕС, осуществляет контроль над выполнением решений Совета национальными правительствами. Комиссия осуществляет все сношения от лица ЕС с третьими странами, следит за осуществлением единой политики ЕС в отдельных отраслях, прежде всего в сфере торговли с третьими странами. Место пребывания Комиссии – Брюссель.

Суд ЕС – верховная судебная инстанция ЕС, состоящая из 13 судей, назначенных на шесть лет по взаимному соглашению между правительствами стран ЕС. Суд наблюдает за единообразием применения правовых документов ЕС, определяет соответствие законодательству правовых актов Комиссии и Совета и выносит решения по вопросам применения законодательных норм ЕС, если такие вопросы передаются на его рассмотрение национальными судами стран ЕС. Любая страна ЕС и Комиссия ЕС имеют право возбудить дело в Суде, если они полагают, что какая-либо другая страна не выполняет условия договоров ЕС. Суд также рассматривает обращения физических и юридических лиц, которые полагают, что законодательные акты ЕС нанесли им ущерб.

Правовые документы, принимаемые этими органами ЕС, могут иметь одну из следующих форм:

- постановления, обязательные к исполнению всеми странами – членами (аналог национальным законам);
- директивы, обязательные к исполнению странами – членами, однако формы и способы включения этих пред-

писаний в национальное законодательство отдаются на усмотрение стран – членов;

– решения, обязательные только для тех стран, предприятий или даже частных лиц, которым они адресованы;

– рекомендации, не носящие обязательного характера и служащие для ориентировки национальных правительств.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ.Ф.СКОРИНЬ

## ТЕМА 4 СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

- 4.1 *Стандартная модель международной торговли: сущность, базовые понятия, основные черты.*
- 4.2 *Баланс в условиях отсутствия международной торговли.*
- 4.3 *Баланс в условиях вступления страны в международную торговлю.*
- 4.4 *Выигрыш от торговли.*

### **4.1 СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: СУЩНОСТЬ, БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ, ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ**

Стандартная модель международной торговли стала результатом исследований многих экономистов неоклассиков, которые сконцентрировали особое внимание на совокупном спросе. Базовые понятия, используемые в стандартной модели, заложили в разные годы ирландский экономист Фр. Эджуорт и американский экономист австрийского происхождения Г. Хэберлер.

Классические модели международной торговли оперировали спросом и предложением на ограниченный круг конкретных товаров. Стандартная модель расширила анализ до совокупного спроса и предложения. Для упрощения также принимается, что существуют только две страны (I и II) и два товара (1 и 2).

Модель сравнительных преимуществ рассматривала ситуацию в условиях постоянных издержек замещения, то есть график границы производственных возможностей был прямой линией и означал, что для производства дополнительной единицы товара 2 надо пожертвовать постоянным количеством товара 1. Это означало ситуацию полной специализации стран на товарах своего относительного пре-

имущества и прекращение производства тех товаров, по которым относительное преимущество было у других стран. Для стандартной модели такая крайняя ситуация является лишь частным случаем. Стандартная модель исходит из предпосылки о растущих издержках замещения, закономерности, известной из общей экономической теории и более соответствующей существующим экономическим реалиям. Возрастающие издержки замещения предполагают, что для производства каждой дополнительной единицы товара 2 необходимо пожертвовать не постоянным, а возрастающим количеством товара 1.

Баланс до того, как страны вступили в торговые отношения друг с другом, устанавливается путем взаимодействия между предельным уровнем трансформации (предложением) и предельным уровнем замещения (спросом).

**Предельный уровень трансформации** – количество единиц товара 2, производством которого надо пожертвовать, что бы получить дополнительную единицу товара 1.

Графически это по сути кривая производственных возможностей, показывающая растущие издержки замещения одного товара другим. График представляет собой кривую линию, а не прямую, как в теории сравнительных преимуществ, где издержки замещения предполагались постоянными. Данный график показывает объемы внутреннего предложения товаров.

**Предельный уровень замещения** – такое количество единиц товара 2, которым нужно пожертвовать, чтобы получить дополнительную единицу товара 1 и при этом обеспечить сохранение существовавшего уровня потребления.

Графически это аналог расширенных до масштаба страны индивидуальных кривых безразличия, показывающих все существующие сочетания двух товаров, потребление которых обеспечивает потребителю одинаковый уровень благосостояния. Данный график показывает, на какое

количество товара должен быть заменен товар, потребление которого сокращается, чтобы благосостояние потребителя осталось на прежнем уровне (позволяет потребителю остаться на той же кривой безразличия). Предельный уровень замещения характеризует спрос, существующий на рынке.

Стандартная модель характеризуется следующими основными чертами:

- кривые производственных возможностей, показывающие реально существующее соотношение выпуска разных товаров, у каждой страны различны, что и побуждает их к торговле друг с другом;

- если кривые производственных возможностей совпадают, то есть соотношение выпуска товаров в двух странах одинаковое, то торговля основывается на различиях во вкусах и предпочтениях потребителей, которые никогда не могут совпадать полностью даже в очень близких по экономическим условиям странах;

- предложение определяется кривой предельного уровня трансформации, а спрос определяется кривой предельного уровня замещения;

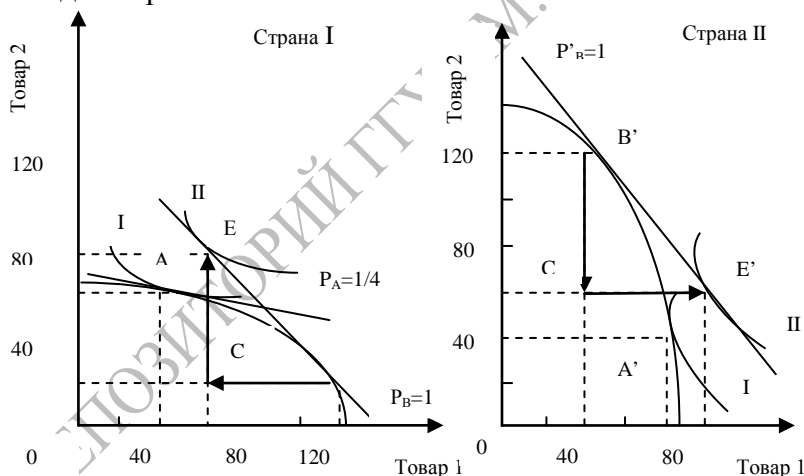
- равновесная цена, по которой происходит международная торговля, определяется соотношением относительного мирового спроса и относительного мирового предложения на товар.

## **4.2 БАЛАНС В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ТОРГОВЛИ**

Баланс до того, как страны вступили в торговые отношения друг с другом, устанавливается путем взаимодействия между предельным уровнем трансформации (предложением) и предельным уровнем замещения (спросом) (рис. 4.1).

Кривая производственных возможностей страны I соприкасается с кривой предельного уровня замещения I в точке A, в которой достигается максимальное удовлетворение потребностей страны: страна потребляет максимальное количество производимых ею же товаров 1 и 2. У страны II кривая производственных возможностей соприкасается с кривой предельного уровня замещения I' в точке A

потребление товаров 1 и 2 для этой страны. Заметим также, что, поскольку кривые безразличия не могут пересекаться, а страна в условиях ограниченности ресурсов и неизменной технологии не может достигнуть более высокой кривой безразличия, то существует только по одной точке максимального удовлетворения потребностей для каждой страны.



**Рисунок 4.1 – Баланс в условиях отсутствия торговли**

Очевидно, что в силу разной конфигурации кривой производственных возможностей и кривой предельного уровня замещения в каждой из стран относительная цена товаров 1 и 2 в точках A и A' в каждой из них будет разной.

Равновесная относительная цена товара 1 в стране I показывается прямой, проходящей через точку A, и составляет 1/4 товара 2, то есть

$$P_A = P_1 / P_2 = 1/4, \quad (4.1)$$

где  $P_A$  – равновесная относительная цена товара 1 в стране I;

$P_1$  и  $P_2$  – цены товаров 1 и 2 соответственно.

Относительная цена этого же товара 1 в стране II показывается прямой, проходящей через точку A', и составляет 4 единицы товара 2, то есть

$$P_{A'} = P_1 / P_2 = 4, \quad (4.2)$$

где  $P_{A'}$  – равновесная относительная цена товара 1 в стране II;

$P_1$  и  $P_2$  – цены товаров 1 и 2 соответственно.

Очевидно, что, поскольку  $P_A < P_{A'}$ , страна I имеет относительное преимущество по товару 1, а страна II – по товару 2. Максимальный объем производства (V) обоих товаров достигается в точках A и A', соответственно у страны I и II, где  $Q_1$  и  $Q_2$  – объемы производства товаров 1 и 2.

$$P_1 \times Q_1 + P_2 \times Q_2 = V. \quad (4.3)$$

### 4.3 БАЛАНС В УСЛОВИЯХ ТОРГОВЛИ

С началом торговли страна I, имеющая относительное преимущество и специализирующаяся на производстве товара 1, будет наращивать его производство, сокращая производство товара 2, и точка производства на кривой производственных возможностей будет смещаться от точки A



вниз в направлении стрелки. Страна II, имеющая относительное преимущество в производстве товара 2, будет увеличивать его производство, сокращая выпуск товара 1, и точка производства на кривой производственных возможностей будет смещаться от A' в направлении стрелки вверх (рис. 4.1). Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока относительные цены в каждой из стран не сравняются. Новая относительная цена будет лежать где-то в промежутке между  $P_A = 1/4$  и  $P_{A'} = 4$ . В данном случае, проходя через точки B у страны I и B' у страны II, она будет равна  $P_B = P_{B'} = 1$ .

Далее вводится элемент анализа спроса. Как известно, объем потребления товаров в сбалансированной экономике должен быть равен его производству, то есть графически они должны пересекаться. Если  $D_1$  и  $D_2$  – потребление товаров 1 и 2, то

$$P_1 \times D_1 + P_2 \times D_2 = P_1 \times Q_1 + P_2 \times Q_2 = V. \quad (4.4)$$

Страна I производит на 60 единиц больше товара 1, экспортирует его в страну II (вектор BC) и купит в стране II 60 единиц товара 2 (вектор CE). Страна II произведет на 60 единиц больше товара 2, экспортирует его в страну I (вектор B'C') и купит там 60 единиц товара 1 (вектор C'E'). В результате кривая предельного уровня замещения, характеризующая спрос, в стране I переместится на уровень II и будет соприкасаться с прямой равновесной относительной цены в точке E, где страна I сможет потреблять на 20 единиц больше и товара 1, и товара 2. Поскольку кривая II располагается выше кривой I, возможности потребления обоих товаров страной I возросли. Аналогичным образом кривая предельного уровня замещения в стране II переместится на уровень II' и будет соприкасаться с прямой равновесной относительной цены в точке E', где страна II также сможет потреблять на 20 единиц

больше и товара 1, и товара 2. Поскольку кривая  $II'$  располагается выше кривой  $I'$ , возможности потребления обоих товаров страной II возросли.

В результате торговли, в отличие от модели сравнительных преимуществ, не происходит полной специализации страны I и II на производстве товаров 1 и 2. Это результат возрастающих издержек замещения. Страна I продолжает производить некоторое количество товара 2, а страна II – некоторое количество товара 1. Равновесная цена во взаимной торговле достигается еще до того, как наступит полная специализация каждой из стран. После того как достигнута равновесная цена во взаимной торговле, дальнейшая специализация каждой из стран теряет экономический смысл: из-за возрастающих издержек замещения это оказывается дороже, чем покупать товар за рубежом.

#### **4.4 ВЫИГРЫШ ОТ ТОРГОВЛИ**

В реальности относительная цена равновесия в торговле товарами 1 и 2 между первой и второй страной зависит от многих факторов. Очевидно, что чем выше спрос в первой стране на товар 2, который экспортирует вторая страна, и чем ниже во второй стране спрос на товар 1, экспортируемый первой страной, тем ближе цена, по которой реально будет происходить торговля, подойдет к относительной цене первой страны. И чем ближе цена торговли к цене, которая существовала до торговли, тем меньше выигрыш этой страны от торговли. В рассмотренной модели выигрыш от торговли был одинаковым для обеих стран. Однако если учесть, что спрос на товары в каждой из стран может быть разным, то выигрыш распределится также в неравной пропорции.

Выигрыш от торговли по своей структуре он состоит из выигрыша от обмена и выигрыша от специализации.

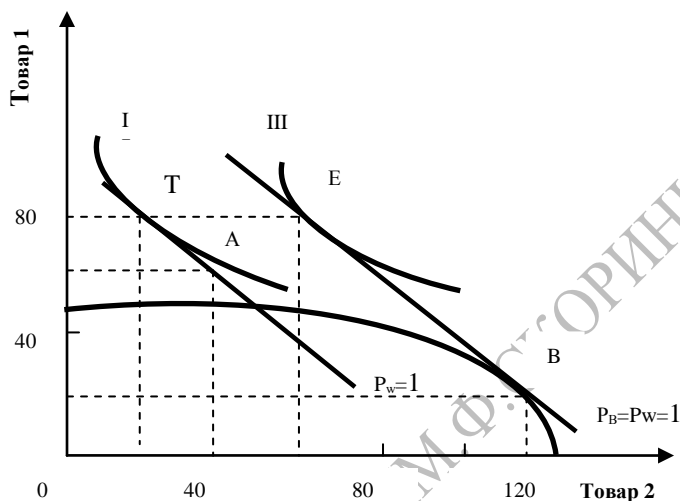


Рисунок 4.3 - Выигрыш от обмена и выигрыш от специализации

**Выигрыш от обмена** – преимущества, получаемые страной только из-за того, что она вступила в торговые отношения с другими странами.

Продолжая рассматриваемый пример, предположим, что первая страна даже после начала торговли со второй страной не хочет или по каким-либо причинам не может специализироваться на товаре 1 и продолжает производить его, как и до начала торговли, в объемах, определяемых точкой А на кривой производственных возможностей (рис. 4.3). Но мировая относительная цена равна 1, а не  $1/4$ , как внутренняя относительная цена первой страны. Следовательно, у нее есть некоторый ценовой запас и без специализации. Поэтому первая страна сможет по мировой цене продать 20 единиц товара 1 взамен на 20 единиц товара 2 и

без специализации на производстве товара 1. Потребление возрастет, поскольку кривая предельного уровня замещения II передвинется вверх, так же как и точка потребления T окажется выше точки A. Поскольку никакой специализации не было, сдвиг потребления с точки A в точку T свидетельствует о получении первой страной выигрыша только от того, что она вступила в торговлю со второй страной, то есть от обмена.

**Выигрыш от специализации** – преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях торговли она сосредоточила свои усилия на производстве товаров, по которым она имеет относительное преимущество.

Представим, что первая страна специализировалась на производстве товара 1, как и предполагалось в рассмотренной выше модели. В результате точка производства сместилась от A вниз по кривой производственных возможностей до B. В этой точке, как было показано выше, страна может обменять уже 60 единиц товара 1 на 60 единиц товара 2 из второй страны. В результате потребление окажется на кривой предельного уровня замещения III в точке E. Движение потребления от B к E представляет собой выигрыш страны от специализации.

## ТЕМА 5 ТЕОРИЯ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

*5.1 Взаимный спрос в модели общего равновесия.*

*5.2 Механизм установления международного равновесия в модели общего равновесия.*

### 5.1 ВЗАИМНЫЙ СПРОС В МОДЕЛИ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

Последующее развитие стандартной модели международной торговли пошло по пути окончательного обобщения спроса и предложения на внутреннем и международном рынке и определения всех точных параметров международной торговли (количественных объемов экспорта, импорта и относительной цены) в рамках совокупного спроса и совокупного предложения.

Модель общего равновесия на базе теории взаимного спроса, словесно описанной Дж. Миллем, была создана английскими экономистами А. Маршаллом, представителем неоклассической школы экономики, и Фр. Эджуортом, представителем маржиналистов, на рубеже XX века. С тех пор она получила развитие применительно к теории международной экономики и в настоящее время является главной теорией, объясняющей международную торговлю. Наибольший вклад в это внес английский экономист Дж. Мид, получивший в 1977 г. Нобелевскую премию вместе с Б.Олином за исследование движения капиталов и мировой торговли.

**Взаимный спрос** – показатель, синтезирующий спрос и предложение и показывающий, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее продавать различные количества другого товара на экспорт.

**Кривые взаимного спроса** показывают точное соотношение между парой экспортного и импортного товаров, которое возникает в результате торговли, или, что то же

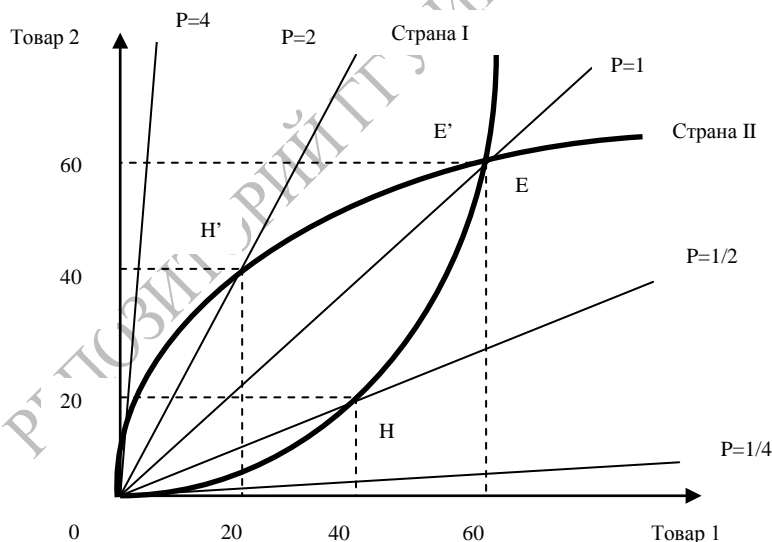
самое, желание страны экспортировать и импортировать при различных относительных ценах.

Для графической иллюстрации кривых взаимного спроса рассмотрим рисунок 8.1, который устанавливает взаимосвязь между экспортом и импортом.

Объем международной торговли есть разность между внутренним производством товара и его потреблением. Когда производство больше потребления, страна экспортирует, когда меньше – импортирует. Следовательно, если  $Q_1$  и  $Q_2$  – объемы производства (предложение) товаров 1 и 2, а  $D_1$  и  $D_2$  – потребление (спрос) товаров 1 и 2, то

$$(Q_1 - D_1) - \text{экспорт товара 1,} \quad (5.1)$$

$$(D_2 - Q_2) - \text{импорт товара 2.} \quad (5.2)$$



**Рисунок 5.1 – Кривые взаимного спроса в модели общего равновесия**

Поскольку теория международной торговли использует понятие относительной цены, в условиях общего равновесия импорт товара 2 должен быть равен экспорту товара 1, умноженному на его относительную цену, то есть

$$D_2 - Q_2 = (Q_1 - D_1) \times P_1 / P_2. \quad (5.3)$$

Как и в стандартной модели, страна I в условиях отсутствия торговли производит и потребляет на уровне, соответствующем точке А (рис. 4.1). После начала торговли ее потребление перемещается в точку Е. Чтобы выйти на уровень потребления в точке Е, страна I продает 60 единиц товара 1 стране II и покупает у нее 60 единиц товара 2, при этом относительная цена  $P_1/P_2 = 1$ . Если перенести эту взаимозависимость между объемом экспорта и импорта страны I на отдельный график, то в результате получается точка Е на графике в правой колонке, показывающая желаемый страной I объем экспорта товара 1 (60 единиц) для того, чтобы обеспечить желаемый ею же объем импорта товара 2 (тоже 60 единиц). Точка Е является точкой взаимного спроса, показывающей, что по данной относительной цене ( $P_1/P_2$ ) страна I предлагает экспортировать в страну II ( $Q_1 - D_1$ ) товара 1 взамен на импорт ( $D_2 - Q_2$ ) товара 2.

Если относительная цена будет иной, то и объем экспорта и импорта также изменится. В данном случае, при падении относительной цены до  $1/2$ , страна I сможет потреблять в точке Н, экспортируя 40 единиц товара 1 взамен уже только на 20 единиц товара 2. При относительной цене  $1/4$  ни экспорта, ни импорта не будет. Найдя таким путем несколько точек взаимного спроса при различных относительных ценах, можно построить кривую взаимного спроса для страны I.

Кривую взаимного спроса для страны II можно построить аналогичным способом, с той только разницей, что на горизонтальной оси будет отложена потребность стра-

ны II в импорте товара 1 ( $D_1 - Q_1$ ), а на вертикальной – ее желание экспортировать для этого товар 2 ( $Q_2 - D_2$ ). Как и прежде, чтобы выйти на уровень потребления в точке E', страна II продает 60 единиц товара 2 стране I и покупает у нее 60 единиц товара 1, относительная цена  $P_2/P_1 = 1$ . В результате получена точка E' на графике в правой колонке, показывающая желаемый страной II объем экспорта товара 2 (60 единиц) для того, чтобы обеспечить желаемый ею же объем импорта товара 1 (тоже 60 единиц). Точка E' является точкой взаимного спроса, показывающей, что по данной относительной цене  $P_2/P_1$  страна II предлагает к экспорту в страну I ( $Q_2 - D_2$ ) товара 2 взамен на импорт ( $D_1 - Q_1$ ) товара 1.

При увеличении относительной цены до  $P = 2$  страна II сможет потреблять в точке H', экспортируя 40 единиц товара 2 в обмен уже только на 20 единиц товара 1. При относительной цене  $P = 4$  ни экспорта, ни импорта не будет. Найдя таким путем несколько точек взаимного спроса при различных относительных ценах, можно построить кривую взаимного спроса и для страны II.

Кривая взаимного спроса для страны I выгнута в сторону горизонтальной оси. Это свидетельствует о том, что страна I имеет относительное преимущество в производстве товара 1. Кривая же взаимного спроса для страны II выгнута в сторону вертикальной оси. Это, в свою очередь, свидетельствует, что страна II имеет относительное преимущество в производстве товара 2. Чтобы побудить страну I экспортировать больше товара 1, его относительная цена должна расти. Чтобы побудить страну II экспортировать больше товара 2, его относительная цена также должна расти.



## 5.2 МЕХАНИЗМ УСТАНОВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАВНОВЕСИЯ В МОДЕЛИ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

Для обеспечения общего равновесия экспорт товара 1 страны I должен быть равен импорту товара 1 страны II и импорт товара 2 страны I должен быть равен экспорту товара 2 страны II, то есть

$$Q_1 - D_1 = D_1' - Q_1' , \quad (5.4)$$

$$D_2 - Q_2 = Q_2' - D_2' . \quad (5.5)$$

Кривые взаимного спроса страны I и страны II, показанные на одном графике, определяют все основные параметры международной торговли (рис. 5.1). Угол наклона линии OE отражает относительную цену, по которой осуществляется торговля между странами, отрезок OG – точное количество товара 1, экспортированного страной I и импортированного страной II, отрезок OG' – точное количество товара 2, импортированного страной I и экспортированного страной II. Точка E=E' определяет точную относительную цену, по которой данное количество товара 1 будет обмениваться на данное количество товара 2. В результате возникает общее равновесие на международном уровне.

Общее/международное равновесие – одновременное уравнивание спроса и предложения на товар во внутренней и международной торговле (на внутреннем и мировом рынке).

При любой другой относительной цене ( $P = 4$ ,  $P = 2$ ,  $P = 1/2$  или  $P = 1/4$ ) количества товаров 1 и 2, которые страна I и страна II хотели бы экспортировать или импортировать, не будут одинаковыми. Спрос превысит предложение или, напротив, предложение превысит спрос. Это

заставит страны учесть взаимные потребности и продвигнуться к цене равновесия. В нашем примере только экспорт 60 единиц товара 1 страной I и импорт такого же количества товара страной II по относительной цене, равной 1, обеспечивает равновесие на рынке. При относительной цене, равной  $1/2$ , первая страна сможет предложить на экспорт только 40 единиц товара 1, что значительно меньше, чем страна II желала бы купить по этой цене. Недостаточное предложение и избыточный спрос заставят относительную цену возрасти до равновесного уровня, равного 1. Заметим, что найденные с помощью модели общего равновесия параметры торговли точно соответствуют параметрам, определенным нами с помощью стандартной модели международной торговли.

Итак, модель общего равновесия в международной торговле связывает спрос и предложение на товары внутри страны со спросом и предложением на них из-за рубежа. Она основана на понятии взаимного спроса, который показывает, какое количество импортного товара требуется стране, чтобы побудить ее продавать различные количества другого товара на экспорт. Модель позволяет изучать все основные параметры международной торговли и связанные с ней параметры национальной экономики. Она показывает условия производства (предложения) и предпочтения потребителей (спроса), а также размеры производства и потребления и относительные товарные цены в условиях отсутствия торговли, как и относительное преимущество каждой из стран. В условиях торговли модель показывает уровень специализации стран на производстве каждого товара, физический объем торговли, условия торговли, выигрыш от торговли и его распределение между странами.

## ТЕМА 6 ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

- 6.1 *Внешнеторговая политика: сущность, цели, виды и их характеристика.*
- 6.2 *Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли.*
- 6.3 *Экономическая роль тарифов: влияние импортного тарифа на экономику малой страны.*
- 6.4 *Экономическая роль тарифов: влияние импортного тарифа на экономику большой страны.*
- 6.5 *Специфические случаи тарифной политики.*
- 6.6 *Нетарифные методы регулирования внешней торговли.*

### **6.1 ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ, ВИДЫ И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

**Внешнеторговая политика** – составная часть государственной внешнеэкономической политики, предполагающая оказание влияния на внешнюю торговлю посредством экономических и административных рычагов (налоги, субсидии, прямые ограничения импорта и экспорта, кредитования и др.).

Государственное регулирование внешней торговли может быть:

1 Односторонним, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.).

2 Двусторонним, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.

3 Многосторонним, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран – членов ЕС.

Основными целями внешнеторговой политики являются:

- обеспечение экономического роста;
- изменение способа и степени включения данной страны в МРТ;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.
- выравнивание структуры платежного баланса;
- обеспечение стабильности национальной валюты;
- обеспечение экономической безопасности страны;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами.

В зависимости от масштабов вмешательства государства во внешнюю торговлю различают два вида внешнеторговой политики: протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

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

**Протекционизм** – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем

использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой – это области сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися – это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой – это товары традиционного экспорта.

Выделяют несколько форм протекционизма:

- селективный протекционизм – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;

- отраслевой протекционизм – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;

- коллективный протекционизм – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

- скрытый протекционизм – осуществляется методами внутренней экономической политики.

Инструменты государственного регулирования внешней торговли по своему характеру делятся на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные – все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные, финансовые методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Дилемма, что лучше – протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, – предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. Несмотря на то, что как тарифные, так и нетарифные методы государственного воздействия на

внешнюю торговлю в абсолютном большинстве случаев приводят к чистым потерям благосостояния, они широко используются практически всеми странами мира. Это объясняется, с одной стороны, наличием эффекта перераспределения дохода, тем, что государству таможенный тариф и некоторые нетарифные меры протекционизма приносят немалый доход. С другой стороны, проведенный выше анализ базировался лишь на количественной оценке изменения благосостояния в отдельной отрасли и только в краткосрочном периоде. Однако как сторонники, так и противники протекционизма используют целый ряд дополнительных аргументов.

#### **Аргументы в пользу протекционизма:**

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

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

3 Увеличение доходов государственного бюджета. Во многих случаях государство проводит протекционистскую политику, потому что нуждается в дополнительных доходах для покрытия дефицита государственного бюджета. Особенно популярным этот аргумент является в тех стра-

нах, где налоговая система находится в стадии становления и существуют значительные трудности со сбором внутренних налогов. Кроме того, таможенную пошлину организационно собрать гораздо легче, чем, например, налог на прибыль.

4 Обеспечение экономической безопасности и обороноспособности страны. Аргумент в пользу протекционизма в отношении отраслей, выпускающих стратегическую и военную продукцию, носит не экономический, а скорее военно-политический характер. Утверждается, что чрезмерная зависимость страны от импорта может поставить страну в уязвимое положение в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. Однако, серьезные затруднения может вызвать само определение отраслей, необходимых для обеспечения национальной безопасности: к ним может быть отнесено производство вооружений, продуктов питания, компьютеров, одежды, автомобилей, энергоносителей и многого другого. Трудно назвать такую отрасль, которая бы не вносила свой вклад в обеспечение безопасности страны.

#### **Аргументы против протекционизма:**

1 Тарифы замедляют экономический рост. Анализ на основе теории общего равновесия показывает, что экономическое благосостояние малой страны снижается от введения импортного тарифа в любом случае. Экономическое благосостояние большой страны также снижается во всех случаях, кроме одного, когда эффект улучшения условий торговли перекрывает экономические потери, возникающие от введения тарифа. Но поскольку импорт большого государства является экспортом других стран или группы стран, то условия торговли большой страны могут улучшиться только за счет ухудшения условий торговли, а следовательно, и уровня благосостояния в странах, являющихся ее торговыми партнерами. Следовательно, в любом случае воздействие тарифов на мировую экономику в це-

лом отрицательно, поскольку они ведут к снижению объема международной торговли.

2 Тариф приводит к увеличению налогового бремени на потребителей, которые из-за тарифа вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Тем самым часть доходов потребителей перераспределяется в государственную казну и их располагаемый доход снижается. Такое скрытое перераспределение доходов в пользу государства (особенно в небогатых странах, где среднедушевой доход не очень велик) может привести к возникновению новых и усугублению существующих социальных противоречий. Кроме того, импортный тариф приводит к общему повышению уровня цен и, как неизбежное следствие, стоимости жизни в стране.

3 Отечественное производство нуждается в защите в силу своей недостаточной эффективности, и политика протекционизма, ограничивая конкуренцию, создает условия для сохранения или даже усиления такого положения.

4 Протекционизм в отношении молодых отраслей в значительной степени снижает стимулы к повышению их эффективности, и в результате период становления может затянуться на неопределенно долгое время. Кроме того, и в случае с молодыми отраслями предоставление субсидий или других льгот, как правило, оказывается более эффективным средством поддержки, чем внешнеторговый протекционизм.

5 Поступления в бюджет от таможенных пошлин и сборов сильно зависят от степени эластичности спроса на импорт по цене, и при достаточно высокой эластичности доходы государства возрастут не при усилении, а при ослаблении протекционизма.

6 Обострение межгосударственных противоречий. Вряд ли можно ожидать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со



стороны ее торговых партнеров. В результате следствием сокращения импорта в результате введения страной тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли, скорее всего, станет сокращение и ее экспорта, а значит снижение занятости, уменьшение совокупного спроса и т.д. Экономические противоречия между странами могут обостриться до такой степени, что начнутся торговые войны, которые будут иметь отрицательные последствия для всех вовлеченных в них сторон.

7 Сокращение экспорта и ухудшение платежного баланса. Протекционистская внешнеторговая политика, сокращая импорт и увеличивая чистый экспорт страны, неизбежно оказывает влияние на уровень обменного курса национальной валюты, способствуя его повышению. В свою очередь, повышение обменного курса стимулирует импорт и сдерживает экспорт. В результате происходит ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет серьезные отрицательные макроэкономические последствия. Кроме того, во многих странах экспортные товары включают в себя импортные детали и компоненты, рост цен на которые приводит к росту издержек на производство экспортной продукции, которая становится менее конкурентоспособной на мировых рынках. Кроме того, тариф, сокращая импорт, который является экспортом другой страны, сокращает ее экспортные доходы и, следовательно, возможность импортировать из первой страны. Спрос на экспортные товары уменьшается, что ведет к сворачиванию производства и обострению проблем занятости. Исследования влияния импортного тарифа на экспорт семи латиноамериканских стран в послевоенное время показали, что, по меньшей мере, половина номинального размера импортного тарифа оплачивается экспортерами, которые страдают от его введения.

8 Тариф ведет к сокращению общего уровня занятости. Защищая рабочие места на местных предприятиях,

производящих товары, конкурирующие с импортом, импортный тариф в то же время приводит к сокращению занятости в экспортном и других связанных с ним секторах. Сокращение экспорта из – за ограничения импорта может оказаться настолько значительным, что положительное влияние от введения тарифа на уровень занятости в отраслях, конкурирующих с импортом, может быть перекрыто отрицательным влиянием на занятость в экспортных отраслях. Более того, хотя импорт и сокращает занятость в импортозамещающих отраслях, но одновременно он создает и новую занятость (связанную, например, с закупкой, продажей, послепродажным обслуживанием импортной продукции), которая также сократится в результате введения протекционистских мер.

## 6.2 ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Существует несколько дополняющих друг друга определений таможенного тарифа. **Таможенный тариф** в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;
- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны. В этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины.

В отдельных странах таможенная территория может не совпадать с географической территорией. Под товаром обычно понимается любое имущество, перемещаемое через границу, включая, например, такое специфическое, как электроэнергия.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров.

**Таможенная пошлина** – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Таможенные пошлины выполняют три основные функции:

- фискальную, которая относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей доходной части государственного бюджета;

- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам, поскольку с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

- балансирующую, которая относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Таможенные пошлины можно классифицировать по различным критериям.

1 По способу взимания:

- адвалорные – начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости);

- специфические – начисляются в установленном раз-  
мере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1кг);

– комбинированные – сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. США за 1кг).

Адвалорные пошлины применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета. Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара для целей обложения пошлиной. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических (обменный курс, процентная ставка и пр.) и административных (таможенное регулирование) факторов, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок, что оставляет место злоупотреблениям.

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

2 По объекту обложения:

– импортные – пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны. Являются преобладающей формой пошлин, применяемой всеми странами мира

для защиты национальных производителей от иностранной конкуренции;

– экспортные – пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства.. Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет;

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

3 По характеру:

– сезонные – пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать нескольких месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается;

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

– компенсационные – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

Введение этих особых видов пошлин обычно является крайним средством, к которому прибегают страны, когда

все остальные способы урегулирования торговых разногласий исчерпаны.

4 По происхождению:

– автономные – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны;

– конвенционные (договорные) – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), или соглашений о таможенном союзе;

– преференциальные – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта. С 1971 года действует Общая система преференций, предусматривающая значительное снижение импортных тарифов развитых стран на импорт готовой продукции из развивающихся стран. Многие страны с импорта из развивающихся стран вообще не взимают таможенные пошлины.

5 По типам ставок:

– постоянные – таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками;

– переменные – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы – довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

б По способу вычисления:

– номинальные – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе;

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

Пошлина накладывается на таможенную стоимость товара, которая определяется в соответствии с законодательством каждой страны и может отличаться от экспортной или импортной цены товара, фиксируемой статистикой.

**Таможенная стоимость товара** – нормальная складывающаяся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на базе цены ФОБ, то есть практически той цены, по которой они продаются в стране отправки. Таможенная стоимость товара в западноевропейских странах – членах ЕС оценивается на базе СИФ, то есть включает помимо цены самого товара также стоимость его страхования и транспортировки до порта назначения.

За основу классификации и определения таможенной стоимости товаров обычно берется одна из международных товарных номенклатур. Одна из наиболее распространенных в мире – вступившая в силу с 1988 года Гармонизированная система описания и кодирования товаров базируется на разработанных ранее Брюссельской таможенной номенклатуре и на Стандартной международной классификации ООН.

Особое значение приобретает определение не номинального уровня тарифной защиты, а эффективного, т.е. действительного.

**Эффективная ставка тарифа** – реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров.

Алгебраически действительный уровень таможенной защиты вычисляется следующим образом.

$$T_e = (T_n - A * T_{im}) / (1 - A), \quad (6.1)$$

где  $T_e$  – эффективный уровень таможенной защиты;

$T_n$  – номинальная ставка тарифа на конечную продукцию;

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

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

Черты эффективного импортного тарифа:

– если в производстве конечной продукции не используются импортные компоненты ( $A = 0$ ), эффективный уровень таможенной защиты равен номинальному ( $T_e = T_n$ );

– если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию и на импортные компоненты одинаковая ( $T_n = T_{im}$ ), то эффективный уровень таможенной защиты опять-таки равен номинальному ( $T_e = T_n$ );

– если ставка таможенного тарифа на конечную продукцию больше, чем ставка тарифа на импортные компоненты ( $T_n > T_{im}$ ), тогда эффективная ставка на конечный товар больше номинальной ( $T_e > T_n$ ); верно и обратное;

– ставка эффективного уровня таможенного тарифа ( $T_e$ ) возрастает по мере увеличения доли импортных компонентов в конечной продукции (увеличения коэффициента  $A$ );

– ставка эффективного уровня таможенного тарифа ( $T_e$ ) падает по мере роста тарифа на импортные компоненты ( $T_{im}$ ); верно и обратное;



– номинальная ставка тарифа может быть только положительной, эффективная ставка может быть как положительной, так и отрицательной в случае, если тариф на импортные компоненты значительно превосходит тариф на конечную продукцию.

На основе расчета эффективного уровня таможенной защиты принимаются важные решения в области торговой политики. Допустим, правительство хочет защитить национальных производителей готовой продукции. Для этого необходимо сделать ставку импортного тарифа на готовую продукцию на уровне выше ставки тарифа на импорт промежуточной продукции. В результате реально существующий (эффективный) уровень таможенной защиты будет выше номинального. Если правительство ставит задачу защитить от иностранной конкуренции секторы, производящие промежуточную продукцию, но стимулировать конкуренцию в секторах, производящих готовую продукцию, то можно установить высокий импортный тариф на промежуточную продукцию, в результате чего номинальная ставка тарифа на готовую продукцию будет на деле означать более низкий, а иногда и отрицательный уровень действительной таможенной защиты.

Именно эффективный, а не номинальный уровень таможенной защиты является предметом переговоров во время возникновения торговых конфликтов между тремя центрами современной рыночной экономики.

**Тарифная эскалация** – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Структура тарифов многих стран, прежде всего, обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от

внешней конкуренции. Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, они действительно могут пробиться на рынок развитых стран. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

### **6.3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТАРИФОВ: ВЛИЯНИЕ ИМПОРТНОГО ТАРИФА НА ЭКОНОМИКУ МАЛОЙ СТРАНЫ**

Большинство стран мира являются малыми с точки зрения международной экономики, поскольку изменение спроса с их стороны на импортные товары не приводит к сколько-нибудь существенным сдвигам в мировой цене на них. Рассмотрим три стадии модели (рис. 9.1): до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

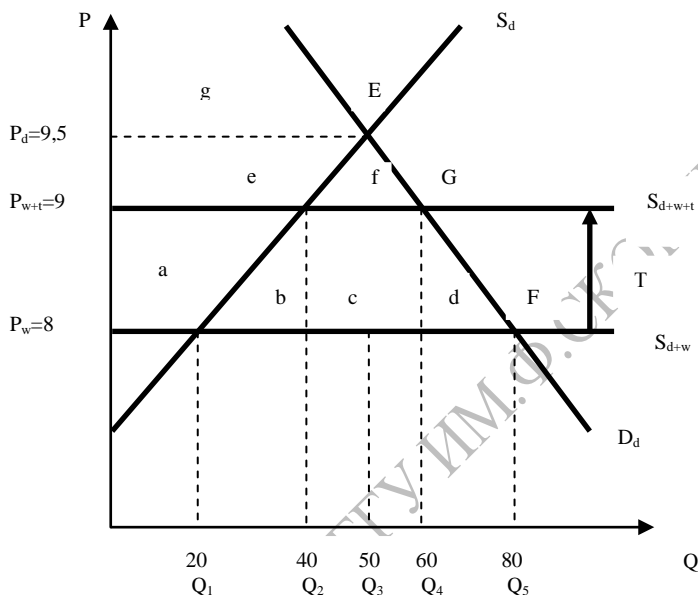
1 До начала торговли. Малая страна производит и потребляет товар в точке  $E$ , при этом линия  $S_d$  представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия  $D_d$  – прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 50 единиц товара по цене 9,5 долл. за штуку.

2 При свободе торговли. Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар ( $P_w$ ) ниже, чем ее внутренняя цена. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по цене  $P_w$ , то кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой  $S_{d+w}$ , которая по-

кажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке  $F$ , в которой объем спроса на товар составит  $Q_5$ , тогда как его внутреннее предложение – только  $Q_1$ . Недостающее количество товара  $Q_1Q_5$  импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня  $P_d$  до уровня  $P_w$ , а местные производители продают на  $Q_1Q_3$  товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,5 до 8 долл., потребление растёт до 80 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 20 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 60 единиц товара.

3 После введения тарифа. Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф. Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею импортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменяются, а вырастает лишь внутренняя цена импортного товара на размер пошлины с  $P_w$  до  $P_{w+t}$ , за что расплачивается потребитель. Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа  $t$  на уровень  $S_{d+w+t}$ . При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке  $G$ , в которой под защитой импортного тарифа внутреннее производство увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее потребление падает на  $Q_5Q_4$ . Импорт сокращается с  $Q_1Q_5$  до  $Q_2Q_4$ . По сравнению со свободой торговли в результате введения тарифа произошло сокращение внутреннего потребления и увеличение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению импорта. После введения тарифа внутренняя цена единицы товара возросла с 8 до 9 долл. США, его

внутреннее потребление сократилось с 80 до 60 единиц, внутреннее производство возросло с 20 до 40 единиц и импорт сократился с 60 до 20 единиц.



**Рисунок 6.1 - Влияние импортной пошлины на экономику малой страны**

До обложения импорта тарифом излишек потребителя составлял  $(a + b + c + d + e + f + g)$ , то есть потребители могли потреблять товар в любых количествах, ограниченной кривой совокупного внутреннего и внешнего предложения и кривой внутреннего спроса. В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, излишек потребителей ограничился только сегментами  $(e + f + g)$ . Потеря излишка потребителей составила  $(a + b + c + d)$ .

В целом в результате обложения импорта тарифом возникают две группы экономических эффектов – пере-

распределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления):

а) Эффект доходов представляет собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Он исчисляется как размер импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины, и графически представляется четырехугольником *c*. Эффект доходов не представляет собой потерю для экономики страны, но является потерей для потребителей, поскольку их доходы изымаются государством в доход бюджета. Происходит перемещение доходов из частного сектора в государственный сектор. На рисунке 9.1 эффект доходов составляет  $(60 - 40) \cdot 1 = 20$  долл.

б) Эффект передела представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом. Вычисляется как разность между дополнительной выручкой, получаемой производителями в результате введения импортного тарифа, и их дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара и представляется графически четырехугольником *a*.

На рисунке 9.1 под защитой импортного тарифа покупатели внутри страны купят 40 единиц товара по цене 9 долл., потратив на это 360 долл. В то же время, если бы тарифа не было, торговля осуществлялась по ценам свободного рынка, на покупку тех же 40 единиц товара по цене 8 долл. местные покупатели потратили бы только 320 долл. Таким образом, в результате обложения импорта тарифом местные производители получили  $360 - 320 = 40$  долл. дополнительных доходов. Поскольку в результате введения тарифа на импорт местное производство растет с 20 до 40 единиц, то возросшие доходы производителя приводят к повышению его издержек производства на величину *b*, или  $(40 - 20) \cdot 1/2 = 10$  долл. Чистый рост дохо-

да производителей при этом составит  $40 - 10 = 30$  долл. Перераспределительные эффекты не приводят к ухудшению экономического положения страны в целом.

в) Эффект защиты показывает экономические потери страны, возникающие в результате внутреннего производства под защитой тарифа дополнительного количества товаров при более высоких издержках. По мере того как растет защита внутреннего рынка с помощью тарифов, все большее количество ресурсов, не предназначенных специально для производства данного товара, задействуется для его производства. Это приводит к более высоким издержкам производства по сравнению с теми, которые страна понесла бы, покупая товар по более низкой цене у иностранного поставщика. Эффект защиты возникает в результате того, что более эффективные в производстве иностранные товары замещаются на внутреннем рынке менее эффективными в производстве местными товарами.

Рисунок 9.1 показывает, что затраты на увеличение внутреннего производства товара с 20 до 40 штук растут вдоль кривой  $S_d$  с 8 долл. до 9 долл. за единицу. В то же время такое же увеличение предложения могло бы быть достигнуто за счет поставки из-за рубежа дополнительных 20 штук товара вдоль кривой  $S_{d+w}$  по цене 8 долл. за единицу. Потери экономики представлены треугольником  $b$  и составляют  $9 - 8 = 1$  долл. на каждую единицу товара.

г) Эффект потребления возникает в результате того, что сокращается потребление товара в результате роста его цены на внутреннем рынке. На рисунке 9.1 этот эффект показан треугольником  $d$ , что соответствует  $(80 - 60) \times 1/2 = 10$  долл. потерь, возникающих в результате того, что потребители из-за введения тарифа не могут приобрести товар по более низкой мировой цене.

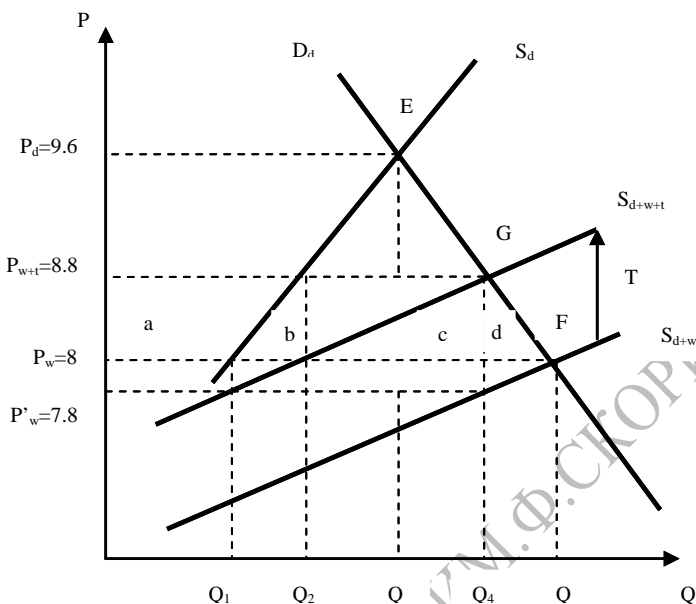
## 6.4 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТАРИФОВ: ВЛИЯНИЕ ИМПОРТНОГО ТАРИФА НА ЭКОНОМИКУ БОЛЬШОЙ СТРАНЫ

Для большой страны импортный тариф является не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поведение большой страны сходно поведению монополиста, который ограничивает закупки товара, чтобы снизить его цену. Поскольку большая страна является крупным импортером товаров на мировом рынке, ограничение ее импорта с помощью импортного тарифа ощутимо снижает совокупный спрос на данный товар, в результате чего его поставщики вынуждены снижать цены. Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны.

Однако и большая страна может рассчитывать на позитивный эффект импортного тарифа, только если он не перекрывается негативными эффектами потери для национальной экономики в результате его введения, которые существуют так же, как и у малой страны.

Рассмотрим три стадии развития модели (рис. 6.2): до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

1 До начала торговли. Большая страна производит и потребляет товар в точке  $E$ , при этом линия  $S_d$  представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия  $D_d$  – прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 70 единиц товара по цене 9,6 долл. за штуку.



**Рисунок 6.2 - Влияние импортной пошлины на экономику большой страны**

2 При свободе торговли. Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар  $P_w$  ниже, чем ее внутренняя цена  $P_d$ . Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну только определенное количество товара по цене  $P_w$ , а при уменьшении цены предложение товара также снизится, предложение будет представлено наклонной прямой  $S_{d+w}$ . Она показывает объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Цена мирового рынка напрямую зависит от количества товара, закупаемого большой страной. В этом коренное различие модели воздействия импортного тарифа на экономику малой и большой страны. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем спроса на товар составит  $Q_5$ , тогда как его внутрен-



нее предложение – только  $Q_1$ . Недостающее количество товара  $Q_1Q_5$  импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня  $P_d$  до уровня  $P_w$ , а местные производители продают на  $Q_3Q_1$  товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,6 до 8 долл., потребление растет до 110 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 30 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 80 единиц товара.

3 После введения тарифа. Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф. Внутренняя цена импортного товара возрастает на размер пошлины  $t$  с  $P_w$  до  $P_{w+t}$ . Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа на уровень  $S_{d+w+t}$ . При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке  $G$ , в которой под защитой импортного тарифа внутреннее производство увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее потребление падает на  $Q_5Q_4$ . Импорт сокращается с  $Q_1Q_5$  до  $Q_2Q_4$ . Поскольку речь идет о большой стране, факт введения ею импортного тарифа оказывает влияние на уровень мировых цен, который падает. Импорт страны дешевеет, что при постоянной цене экспорта означает, что условия торговли страны улучшаются. Вследствие того, что иностранный поставщик, столкнувшись в большой стране с импортным тарифом, вынужден снизить свои цены, улучшая тем самым условия торговли большой страны, внутренние цены в большой стране в результате введения импортного тарифа растут на величину меньшую, чем размер самого тарифа. В результате введения тарифа произошло сокращение внутреннего потребления и увеличение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению импорта. После введения тарифа внутрен-

няя цена единицы товара возросла с 8 до 8,8 долл., его внутреннее потребление сократилось со 110 до 90 единиц, внутреннее производство возросло с 30 до 50 единиц и импорт сократился с 80 до 40 единиц.

В результате того, что кривая предложения после обложения импорта тарифом переместилась вверх на величину тарифа, потеря излишка потребления составила  $(a + b + c + d)$ . В целом, как и в случае с малой страной, в результате обложения импорта большой страны тарифом возникают две группы экономических эффектов – перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (эффект защиты и эффект потребления).

Эффекты потери, как и в случае малой страны, представлены сегментом  $b$  – эффектом защиты, приводящим к потерям в результате меньшей экономической эффективности внутреннего производства товара по сравнению с зарубежным и составляющим 8 долл., и сегментом  $d$  – эффектом потребления, приводящим к потерям в результате сокращения внутреннего потребления и также составляющим 8 долл. Перераспределительные эффекты представлены сегментом  $a$ . Они, как и в случае малой страны, означают перераспределение доходов от потребителей к производителям конкурирующей с импортом продукции. Стоимостный объем эффекта передела вычисляется так же, как и в случае малой страны, и составляет 32 долл.

Основное различие воздействия тарифа на экономику большой и малой страны заключается в оценке перераспределительного эффекта дохода. Он вычисляется как произведение объема импорта после введения тарифа на размер импортной пошлины. На рисунке 9.2 он представлен сегментами  $c$  и  $e$ , стоимостным объемом 40 долл. Эффект дохода в случае большой страны как бы распадается на две части – эффект внутренних доходов и эффект условий торговли.

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

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

Введение импортного тарифа большой страной привело к сокращению ею объема импорта товара, что, в свою очередь, повлияло на падение мировой цены на него до уровня  $P_w$ . Тем самым эффект условий торговли в размере  $P_w P_w$  входит в общий эффект дохода за счет иностранного поставщика. Эффект внутренних доходов, который входит в общий эффект дохода за счет перераспределения средств от потребителя государству, составляет  $P_w P_{w+t}$  на каждую единицу товара, что меньше, чем размер таможенной пошлины. В совокупности два эффекта  $P_w P_{w+t}$  – внутренних доходов и условий торговли – по стоимости равны импортной пошлине, однако первый из них ложится на плечи местных потребителей, а второй – иностранного поставщика.

На рисунке 9.2 в результате введения импортного тарифа в размере 1 долл. за каждую единицу товара его мировая цена упала на 0,2 долл. и составила 7,8 долл. Внутренняя цена товара после обложения тарифом составила 8,8 долл. Эффект внутренних доходов  $e$  составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут местные потребители, то есть  $32 = 40 * 0,8$ . Эффект условий торговли  $e$  составил произведение объема импорта на ту часть тарифа, расходы по выплате которой несут иностранные поставщики в результате улучшений условий торговли импортирующей страны, то есть  $8 = 40 * 0,2$ .

Таким образом, в случае большой страны импортный тариф может оказать положительное влияние на экономику через эффект условий торговли  $e$ . Однако нельзя забы-

вать, что два эффекта, возникающие при введении импортного тарифа, – эффект защиты  $b$  и эффект потребления  $d$  – неизбежно означают ухудшение экономического положения страны. Поэтому чтобы определить, имеет ли место положительное воздействие от введения тарифа на экономику, необходимо сравнить абсолютные размеры прироста в результате эффекта условий торговли с совокупными потерями, возникающими от эффектов защиты и потребления:

– если  $e > b + d$ , то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа улучшается;

– если  $e = b + d$ , то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа остается прежней;

– если  $e < b + d$ , то экономическая ситуация в стране в результате введения импортного тарифа ухудшается.

В рассматриваемом числовом примере в результате введения импортного тарифа экономическая ситуация в стране ухудшилась, поскольку  $8 < 8 + 8$ . В числовом выражении потери составили 8 долл.

## 6.5 СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ: ТАРИФНАЯ КВОТА

Основными нетрадиционными формами тарифной политики являются экспортный тариф и тарифная квота.

**Тарифная квота.** Импортный тариф несет в себе внутреннее противоречие, которое проявляется в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. С одной стороны, производители заинтересованы в тарифе, чтобы оградиться от излишней международной конкуренции, а с другой – те же производители, которые во внерабочее время выступают потребителями, не заинтересованы в импортном тарифе, поскольку он лишает их возможности приобретать импортные товары по более низким це-

нам. Частично это противоречие разрешается путем использования производного инструмента таможенной политики, называемого тарифной квотой.

**Тарифная квота** – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа, при превышении определенного объема импорт облагается по более высокой, сверхквотной ставке тарифа.

Допустим, что внутренний спрос ( $D_d$ ), внутреннее предложение ( $S_d$ ) и мировое предложение ( $S_w$ ) товара представлены прямыми на рисунке 9.3. До начала торговли равновесная цена товара составляет 540 долл. При свободе торговли цена товара составляет 400 долл. По этой цене страна производит 5 единиц товара, потребляет 40 единиц и импортирует 35. После введения тарифа, чтобы защитить национальных производителей данного товара, правительство вводит тарифную квоту, в соответствии с которой импорт 5 первых единиц товара облагается пошлиной в размере 10% (40 долл.), а импорт, превышающий 5 единиц, – пошлиной в размере 20% (80 долл.). Поскольку страна изначально импортирует значительно больше единиц товара, чем предусмотрено квотой, возникает как бы двухъярусный тариф, увеличивающий внутреннюю цену товара до 480 долл., в результате чего внутреннее производство увеличивается до 15 единиц, потребление падает до 30 единиц, а импорт – до 15 единиц.

Эффект передела составит  $a$ , позволив местным производителям под защитой тарифа перераспределить часть доходов за счет потребителей в свою пользу. Прямые экономические потери из-за меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с зарубежным и из-за сокращения внутреннего потребления составят, как и в случае введения только импортного тарифа,  $b+d$ .

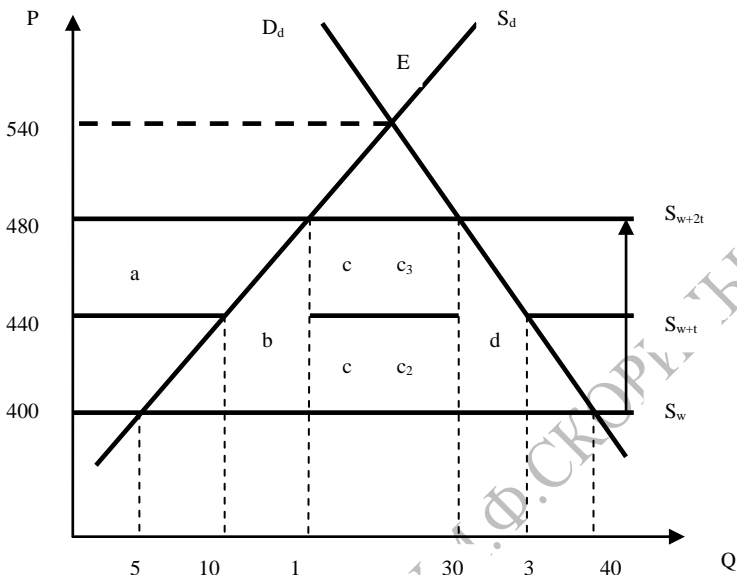


Рисунок 6.3 – Последствия введения тарифной квоты

Сегмент доходов (с) распадается на несколько подсегментов. Поскольку после введения тарифа государство импортирует 15 единиц товара, что существенно превышает тарифную квоту, ставки импортной пошлины, которая накладывается на различные части этого импорта, также различны. Первые 5 единиц импорта облагаются тарифом по внутриквотной ставке, доходы от чего в размере 200 долл. ( $c_1 = 5 \cdot 40 = 200$ ) идут в правительственный бюджет. Следующие 10 единиц импорта облагаются тарифом по сверхквотной ставке, доходы от чего в размере 800 долл. ( $c_2 + c_3 = 10 \cdot 80 = 800$ ) также направляются в бюджет. Подсегмент  $c_4$  ( $c_4 = 5 \cdot 80 - 5 \cdot 40 = 200$ ) представляет собой непредвиденный доход местных компаний, которые, купив 5 единиц товара за 440 долл. в рамках квоты, получают возможность перепродать его по более высокой внутренней цене 480 долл. Однако иностранные поставщики, за-

метив, что местные покупатели, получившие товар по тарифной квоте, перепродают его по сверхквотной цене, также захотят перехватить этот непредвиденный доход местных импортеров и повысят свою экспортную цену. Если в рассматриваемом примере экспортная цена достигнет 480 долл., весь непредвиденный доход от введения тарифной квоты уйдет за рубеж. Поэтому тарифная квота может использоваться как средство торговой политики только в течение ограниченного промежутка времени.

## **6.6 СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ: ЭКСПОРТНЫЙ ТАРИФ**

Экспортные пошлины накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортного тарифа просто не существует, а в США его введение даже запрещено конституцией. Экспортный тариф применяется в основном развивающимися странами и странами с переходной экономикой и накладывается на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России).

Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

- 1) фискальная – сбор денег в доход бюджета для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за счет экспортного тарифа собирается до половины доходов бюджета;
- 2) балансирующая – обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.

Алгебраически экспортный тариф, который обычно бывает адвалорным, представляется следующим образом. Предположим, что импорт страны не облагается таможен-

ными пошлинами, а экспорт всех товаров облагается по единой ставке. Тогда:

$$P_e = P_d * (1 + T), \quad (6.2)$$

где  $P_e$  – экспортная (мировая) цена товара;

$P_d$  – цена товара на внутреннем рынке;

$T$  – ставка экспортного тарифа.

Следовательно,

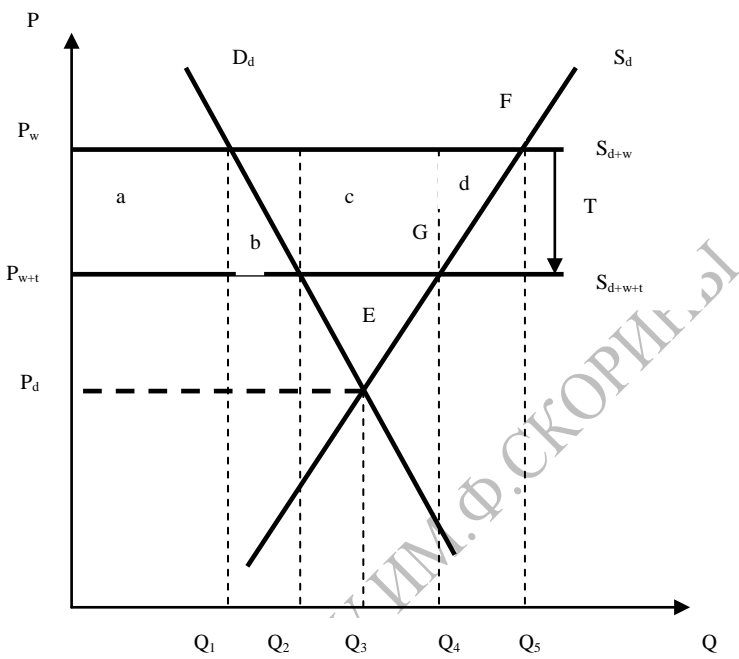
$$T = (P_e - P_d) / P_d. \quad (6.3)$$

Формула показывает, что ставка экспортного тарифа должна быть равна процентному превышению экспортной (мировой) цены товара над ценой, по которой он продается на внутреннем рынке.

Рассмотрим влияние экспортного тарифа на экономики малой и большой стран.

Допустим, что малая страна производит и потребляет товар в точке  $E$ , при этом линия  $S_d$  представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия  $D_d$  – прямую спроса (рис. 6.4). Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар  $P_w$  выше, чем ее внутренняя цена. Поскольку речь идет о малой стране, предложение которой не может значительно повлиять на мировое предложение и мировую цену, и мировой рынок может потребить неограниченное количество товара по цене  $P_w$ , кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой  $S_{d+w}$ , которая покажет объем товара, производимого внутри страны и экспортируемого на мировой рынок.





**Рисунок 6.4 – Влияние экспортной пошлины на экономику малой страны**

Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем предложения товара составит  $Q_5$ , тогда как внутренний спрос на него – только  $Q_1$ . Излишнее количество товара ( $Q_1 Q_5$ ) экспортируется.

Правительство решает ограничить экспорт с помощью тарифа. Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею экспортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменяются, экспорт товара становится менее прибыльным и производители возвращают часть товара на внутренний рынок, в результате

чего внутренняя цена на него падает на размер пошлины с  $P_w$  до  $P_{w+t}$ . Кривая совокупного предложения перемещается вниз на величину введенного тарифа на уровень  $S_{d+w+t}$ . При новом уровне спроса равенство внутреннего предложения и совокупного (внутреннего и внешнего) спроса достигается в точке  $G$ , в которой под защитой экспортного тарифа внутреннее потребление увеличивается на  $Q_1Q_2$ , а внутреннее предложение падает на  $Q_5Q_4$ . Экспорт сокращается с  $Q_1Q_5$  до  $Q_2Q_4$ . В результате введения тарифа произошло увеличение внутреннего потребления и сокращение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению экспорта.

В результате введения экспортного тарифа потребители выигрывают сегмент  $a$ , поскольку цена, по которой они приобретают товар, снижается. Государство через экспортную пошлину перераспределяет в свою пользу от производителей сегмент  $c$ , равный произведению размера экспорта на ставку тарифа. Сегменты  $(b+d)$  представляют собой чистые потери производителей.

В целом в результате обложения экспорта тарифом возникают те же две группы экономических эффектов, что и при импортном тарифе – перераспределительные эффекты (эффект доходов и эффект передела) и эффекты потери (защитный эффект и эффект потребления).

В случае большой страны, которая введением экспортных пошлин может влиять на уровень мировых цен, степень эффективности такой торговой политики в критической степени зависит от правильного определения оптимального уровня экспортной пошлины. Доход от роста мировых цен на экспортный товар должен перекрывать чистые внутренние потери, возникающие в результате введения экспортной пошлины.

Частным случаем, приводящим к экономическим эффектам, сравнимым с введением экспортной пошлины большой страной, является экспортный картель или иное

объединение экспортеров. Они ставят задачу создания эффекта большой страны за счет монопольного положения на рынке определенного товара и одновременного введения пошлин на его экспорт.

По мере развития экономических реформ и укрепления национальной экономики ставки экспортного тарифа постепенно снижаются.

## **6.7 НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

В дополнение к тарифным методам государственного регулирования международной торговли правительства активно использовали нетарифные методы – количественные, скрытые и финансовые. В большинстве случаев использование нетарифных методов, особенно интенсивных количественных, наряду даже с относительно либеральным таможенным режимом приводит к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

**А Количественные ограничения** – административная форма нетарифного государственного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту. Количественные ограничения включают квотирование (контингентирование), лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

**Квотирование/Контингентирование.** Наиболее распространенной формой количественных ограничений является квота, или контингент. Два этих понятия имеют практически одно и то же значение с той разницей, что понятие контингента иногда используется для обозначения квот сезонного характера.

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

По направленности их действия квоты разделяются на:

1) экспортные – вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из России);

2) импортные – вводятся национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.

По охвату квоты делятся на:

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

2) индивидуальные – установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны. Такие квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают основные преимущества в экспорте или импорте товара тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические, экономические и иные интересы.

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

Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования (и тогда его экономическое содер-

жание полностью совпадает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования. В первом случае лицензия является лишь документом, подтверждающим право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты; во втором – приобретает ряд конкретных форм:

- разовая лицензия – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

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

- глобальная лицензия – разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

- автоматическая лицензия – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или им портера заявки, которая не может быть отклонена государственным органом.

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

«Добровольные» ограничения экспорта являются частью более широкой группы мер, относящихся к понятию ограничительной деловой практики (ОДП), направленных на завоевание господствующего положения на рынке и злоупотребление этим положением. На практике «добровольные» ограничения экспорта применяются как средство

торговой политики преимущественно развитыми странами в конкурентной борьбе друг с другом.

**Б Скрытые методы торговой политики.** Наряду с количественными методами существенную роль среди нетарифных методов торговой политики играют методы скрытого протекционизма. Многие методы скрытого протекционизма как раз и являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли. По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

1) Технические барьеры – скрытые методы торговой политики, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. Наиболее распространенные барьеры технического характера – требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.

2) Внутренние налоги и сборы – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Налоги, накладываемые в основном на импортные товары, весьма разнообразны и могут быть прямыми (налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог на продажу) или косвенными (сборы за таможенное оформление, регистрацию и выполнение других формальностей, портовые сборы).

Внутренние налоги и сборы играют дискриминационную роль только в том случае, если они накладываются только на импортные товары, при этом товары местных производителей налогообложению не подлежат.

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

4) Требование о содержании местных компонентов – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта.

**В Финансовые методы торговой политики.** Помимо защиты внутреннего рынка от импорта из-за рубежа в практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, большая часть которых основана на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительством национальных экспортеров. Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг.

**Субсидии** – денежные выплаты, направленные на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

**Экспортная субсидия** – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

По характеру выплат субсидии делятся на:

– прямые – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

– косвенные – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

**Внутренняя субсидия** – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.

С экономической точки зрения экспортные субсидии не имеют особого смысла. Поскольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, то внутренняя цена на него увеличивается. Более того, импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта экспортером, вправе ввести компенсационные пошлины.

**Экспортное кредитование** – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортное кредитование может иметь форму:



- субсидированных кредитов национальным экспортерам – кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;
- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит);
- страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (непоспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

**Демпинг.** Субсидирование экспорта с целью его форсирования в условиях обострения конкурентной борьбы может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка.

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

Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. Антидемпинговая пошлина – временный сбор в размере разницы между ценами продажи товара на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях нейтрализации негативных последствий нечестной ценовой конкуренции на основе демпинга.

## **ТЕМА 7 СТАБИЛИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРИ ГИБКОМ ВАЛЮТНОМ КУРСЕ**

- 7.1 Особенности стабилизационной политики при гибких валютных курсах.*
- 7.2 Денежно-кредитная политика при плавающих валютных курсах.*
- 7.3 Бюджетно-налоговая политика при плавающих валютных курсах.*
- 7.4 Сравнение денежно-кредитной и бюджетной политик при плавающих и фиксированных валютных курсах: внешние шоки и внутренние шоки.*

### **7.1 ОСОБЕННОСТИ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРИ ГИБКИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСАХ**

Примерно 2/3 стран мира имеют плавающий валютный курс, некоторые из них используют те или иные механизмы его корректировки, что, однако, не изменяет базового механизма его образования – соотношение спроса и предложения на валюту. Стабилизационная политика в этих странах имеет свои особенности по сравнению со странами с фиксированным курсом, прежде всего потому, что валютный курс перестает быть инструментом макроэкономической политики, а становится ее результатом.

Выше было показано, что при фиксированном валютном курсе правительство практически не может контролировать свою денежную политику, т.е. определять положение LM кривой. При плавающем валютном курсе имеет место обратная ситуация: положение кривой IS зависит от соотношения экспорта и импорта, которое, в свою очередь, определяется изменением плавающего валютного курса. Поэтому приток капитала, вызванный, например, возросшей по тем или иным причинам процентной ставкой, приводит не только к простому давлению на валютный курс в

сторону его повышения, но и к его немедленному росту, восстанавливающему равновесие платежного баланса. Теоретически при плавающем валютном курсе платежный баланс не может иметь ни отрицательного, ни положительного сальдо: кривая ВР всегда будет эндогенно перемещаться и восстанавливать его равновесие. Следовательно, речь может идти только о потенциально возможном дефиците или потенциальном положительном сальдо платежного баланса, которые в реальной жизни могут возникать на весьма короткий промежуток времени.

**Потенциальный дефицит платежного баланса** – такое сочетание дохода и процентной ставки, которое привело бы к дефициту платежного баланса при фиксированном валютном курсе, а при плавающем курсе заставляет его снижаться.

Потенциальный дефицит стимулирует снижение валютного курса, что при соблюдении условия Маршалла – Лернена стимулирует экспорт и передвигает ВР кривую вправо.

**Потенциальное активное сальдо платежного баланса** – такое сочетание дохода и процентной ставки, которое привело бы к положительному сальдо платежного баланса при фиксированном валютном курсе, а при плавающем курсе заставляет его повышаться.

Потенциальное активное сальдо стимулирует повышение валютного курса, что увеличивает импорт и перемещает ВР кривую влево.

Однако помимо валютного курса на положение ВР кривой влияет великое множество других факторов. Рост уровня дохода в стране – торговом партнере увеличивает экспорт данной страны и смещает ВР кривую вправо. Аналогичный эффект производит рост мировых цен, что обеспечивает рост экспорта, увеличение прибыльности национального производства или ожидания повышения курса национальной валюты или ревальвации, которые приводят

к наплыву краткосрочного капитала из-за рубежа. Напротив, рост внутренних цен (инфляция), увеличение процентной ставки за рубежом, сокращение прибыльности национального производства или ожидание девальвации вызовут отток капитала и сдвинут ВР кривую влево.

Применительно к модели IS – LM – ВР в условиях плавающего валютного курса предполагается, что все эти параметры остаются постоянными, изменяется только валютный курс, а также что условие Маршалла – Лернена соблюдается. Как и в случае фиксированного валютного курса, стабилизационная политика имеет различный характер в зависимости от того, какие инструменты бюджетной, денежной политик или какая-либо их комбинация используется и какая проводится политика в отношении международного движения капитала. Процесс корректировки, как и при фиксированном валютном курсе, состоит из двух этапов: изначального импульса – корректировки с помощью целенаправленных действий правительства, и последующей автоматической корректировки экономики, не зависящей от действия правительства.

## **7.2 БЮДЖЕТНО - НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ПРИ ПЛАВАЮЩИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСАХ**

Изначально экономика находится в равновесии в точке А, в которой все три сектора сбалансированы. Правительство принимает решение о необходимости осуществить целенаправленную макроэкономическую корректировку с целью стимулировать экономический рост, увеличить уровень дохода.

1 Изначальный импульс – рост бюджетных расходов. Увеличение государственных расходов стимулирует внутренний спрос на товары и услуги и сдвигает кривую  $IS_1$  вправо на уровень  $IS_2$  (рис. 7.1). В результате этого проме-

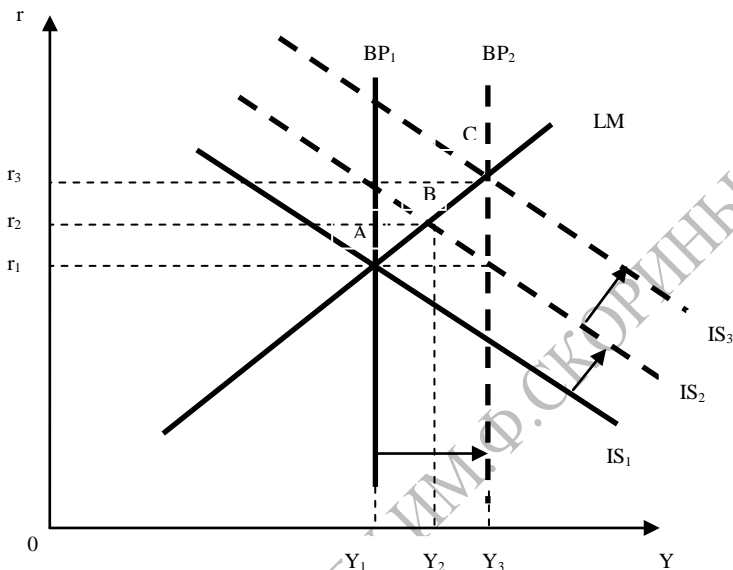
жуточное равновесие достигается в точке В, в которой доход увеличился с  $Y_1$  до  $Y_2$ , но процентная ставка выросла с  $r_1$  до  $r_2$ . Последующая корректировка носит автоматический характер и полностью зависит от проводимой политики в отношении международного движения капитала.

а) Полная немобильность капитала. Поскольку точка В оказалась справа от кривой  $BP_1$ , в ней возникает потенциальный дефицит платежного баланса, что приводит к падению курса национальной валюты и сдвигает кривую  $BP_1$  вправо на уровень  $BP_2$ . Одновременно падение курса увеличивает экспорт и сокращает импорт, что еще более перемещает вправо кривую  $IS_2$  на уровень  $IS_3$ , усиливая рост дохода до уровня  $Y_3$ . Новое равновесие достигается в точке С.

Таким образом, при плавающем валютном курсе и полной немобильности капитала стабилизационная политика с помощью бюджетной политики обеспечила рост дохода в два этапа: сначала как результат целенаправленного увеличения бюджетных расходов, затем автоматически как результат роста экспорта. Она является высокоэффективным инструментом макроэкономической корректировки.

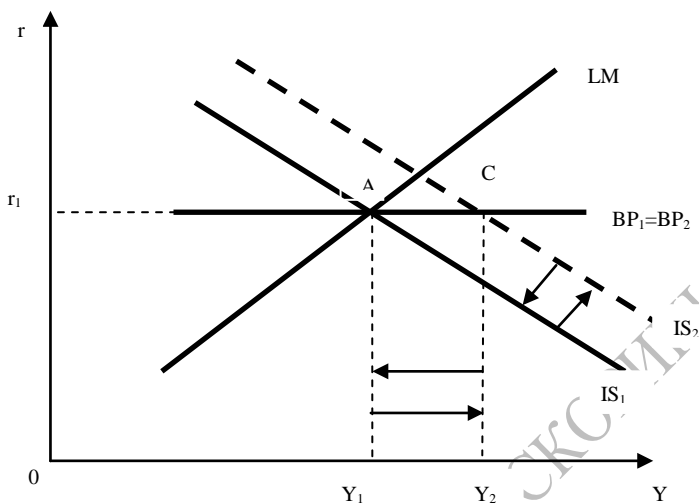
б) Полная мобильность капитала. В условиях полной мобильности капитала и роста государственных расходов кривая  $IS_1$  перемещается на уровень  $IS_2$ , в результате чего опять появится потенциальная возможность возникновения положительного сальдо платежного баланса и роста процентной ставки до  $r_2$  (рис. 7.2). Но поскольку существует полная мобильность капитала рост процентной ставки просто приведет к притоку иностранного капитала и, как следствие, росту курса национальной валюты. Промежуточное равновесие в точке С просто не удержится сколько-нибудь долго. Рост курса негативно скажется на торговом балансе, сократит экспорт, увеличив импорт, в результате чего кривая  $IS_2$  сдвинется назад на исходный

уровень  $IS_1$  в исходную точку равновесия А. В итоге национальный доход и процентная ставка не изменятся.



**Рисунок 7.1 – Бюджетная политика при плавающем валютном курсе и полной неомобильности капитала**

Таким образом, при плавающем валютном курсе и полной мобильности капитала стабилизационная политика с помощью бюджетной политики неэффективна. Выросший на первом этапе в результате увеличения бюджетных расходов доход на втором этапе автоматически сокращается до исходного уровня из-за падения экспорта в результате роста курса национальной валюты. Тем самым возникает эффект вытеснения. Экспорт вытесняется точно на величину роста правительственных расходов. В этой ситуации бюджетная политика не может использоваться ни для краткосрочной, ни для долгосрочной стабилизационной политики.



**Рисунок 7.2 – Бюджетная политика при плавающем валютном курсе и полной мобильности капитала**

Сравнивая эффективность инструментов бюджетной политики при фиксированном и плавающем валютных курсах, необходимо заметить следующее. Во-первых, использование роста государственных расходов как стимулятора экономического роста в условиях плавающего курса и немобильного капитала приводит к значительно большему росту дохода, чем при фиксированном курсе и мобильном капитале. Это происходит из-за автоматического увеличения экспорта, усиливающего эффект роста дохода от расширения бюджетных расходов. Во-вторых, эффект вытеснения в результате роста государственных расходов при плавающем валютном курсе отличается от аналогичного эффекта при фиксированном валютном курсе. При плавающем курсе вытесняется экспорт из-за роста валютного курса, при фиксированном курсе вытесняются внутренние инвестиции из-за роста процентной ставки.

### 7.3 ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ПРИ ПЛАВАЮЩИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСАХ

Предположим теперь, что правительство решает стимулировать рост с помощью увеличения внутреннего кредита.

1 Изначальный импульс – рост денежной массы, который сдвигает кривую  $LM_1$  вправо на уровень  $LM_2$ . В результате этого промежуточное равновесие достигается в точке В, в которой доход увеличился с  $Y_1$  до  $Y_2$ , и процентная ставка падает с  $r_1$  до  $r_2$ .

2 Последующая корректировка носит автоматический характер и полностью зависит от проводимой политики в отношении международного движения капитала.

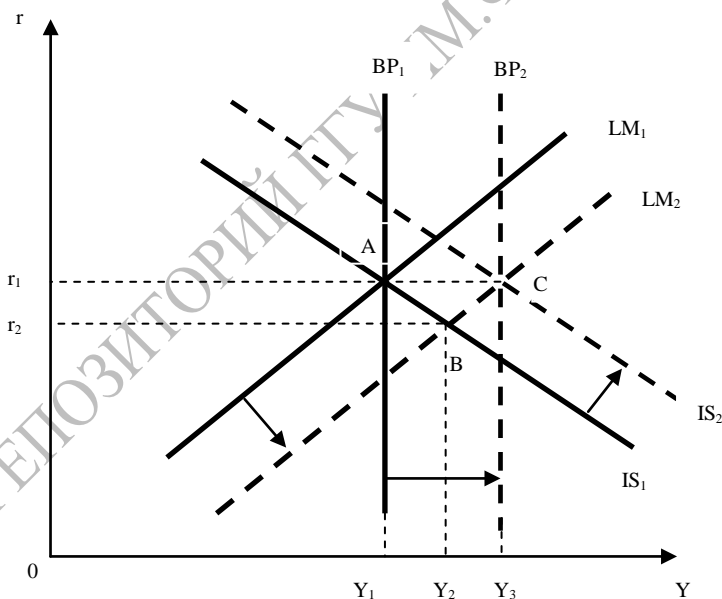


Рисунок 7.3 – Денежно-кредитная политика при плавающем валютном курсе и полной неимобильности капитала

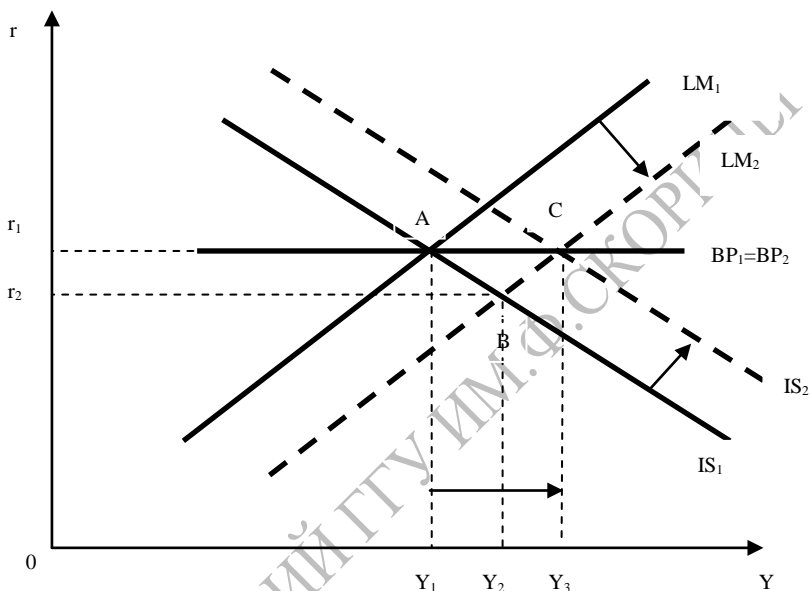


а) Полная немобильность капитала. Из-за роста в результате мягкой денежной политики уровня дохода увеличивается импорт, и из-за падения процентной ставки сокращается приток капитала. Это значит, что в точке промежуточного равновесия реального и денежного секторов В потенциально возможно возникновение дефицита платежного баланса (она находится справа от кривой  $BP_1$ ) (рис. 7.3). В силу немобильности капитал не может устремиться за границу, однако возросший доход стимулирует импорт, что провоцирует понижающее давление на национальную валюту, которая не находит достаточного спроса на валютном рынке, и ее курс падает. Это сдвигает кривую  $BP_1$  вправо на уровень  $BP_2$ . Одновременно с падением валютного курса растет экспорт и сокращается импорт, что также двигает кривую  $IS_2$  вправо на уровень  $IS_2$ . Экономика приходит в новое равновесие в точке С при возросшем с  $Y_1$  до  $Y_3$  уровне дохода, неизменной процентной ставке и обесценившейся национальной валюте.

Таким образом, при плавающем валютном курсе и полной международной немобильности капитала денежная политика является высокоэффективным средством стабилизационной политики. Она усиливается падением валютного курса, обеспечивающим достижение сбалансированности платежного баланса.

б) Полная мобильность капитала. В условиях абсолютной мобильности капитала рост денежной массы с  $LM_1$  до  $LM_2$  приведет к снижению процентной ставки до уровня  $r_2$ , что спровоцирует большой отток капитала (рис. 7.4). Отток капитала приводит к падению курса национальной валюты, что, в свою очередь, будет способствовать росту экспорта и сокращению импорта, т.е. улучшению платежного баланса. Рост доходов от роста экспорта точно перекроет их потерю из-за оттока капитала за рубеж и спровоцирует рост дохода и потребления, что перемещает кривую  $IS_1$  на уровень  $IS_2$ . В результате стабилизационной полити-

ки экономика входит в новое равновесие в точке С при более высоком уровне дохода  $Y_3$ . Рост дохода в результате роста денежной массы усиливается ростом экспорта из-за падения валютного курса.



**Рисунок 7.4 - Денежно-кредитная политика при плавающем валютном курсе и полной мобильности капитала**

Сравнивая эффективность инструментов денежной политики при фиксированном и плавающем валютном курсе, необходимо заметить следующее. Во-первых, использование инструментов денежной политики как стимуляторов экономического роста в условиях плавающего курса и мобильного капитала приводит к значительно большему росту дохода, чем при фиксированном курсе и немобильном капитале. Это происходит из-за автоматического увеличения экспорта, усиливающего эффект роста дохода от целенаправленного расширения денежной политики. Во-вторых, в условиях плавающего курса денежная политика

является эффективным инструментом стабилизационной политики при всех вариантах политики в отношении движения капитала: максимальный эффект возникает при его полной мобильности, несколько меньший – при его полной немобильности.

#### **7.4 СРАВНЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИК ПРИ ПЛАВАЮЩИХ И ФИКСИРОВАННЫХ ВАЛЮТНЫХ КУРСАХ: ВНЕШНИЕ ШОКИ И ВНУТРЕННИЕ ШОКИ**

Рассмотренные выше теории макроэкономического баланса в открытой экономике могут быть использованы для объяснения механизма ее адаптации к экзогенным шокам – таким изменениям в международной экономике, которые не зависят от экономической политики данной страны. Экзогенные шоки могут происходить из реального, денежного, бюджетного и внешнего секторов как своей, так и зарубежных стран. Поскольку любые изменения в положении кривых IS, LM, BP могут оказывать влияние на положение кривой AD, то проиллюстрировать процесс адаптации открытой экономики к экзогенным шокам можно путем одновременного использования моделей IS – LM – BP и AS – AD. При этом предполагается, что капитал высоко мобилен, но не полностью, т.е. кривая BP более пологая, чем кривая LM.

##### **Внешние шоки:**

**1) Изменение мировых цен.** Наиболее типичными из шоков, происходящих из реального сектора, являются изменение уровня мировых цен на главные экспортные или импортные товары данной страны. Если товар, цена которого неожиданно возросла на мировом рынке, является экспортным товаром данной страны, то ее экспорт немедленно возрастет, что сдвинет кривую  $BP_1$  вправо на уро-

вень  $BP_2$  (рис. 7.5). Рост экспортного спроса потребует соответствующего увеличения производства, что будет означать сдвиг  $IS_1$  также вправо на уровень  $IS_2$ . Промежуточное равновесие возникнет в точке В, в которой имеет место положительное сальдо платежного баланса, в результате чего возникает повышающее давление на ее курс. Дальше все зависит от того, какой режим валютного курса существует в стране.

При фиксированном валютном курсе, центральный банк, поддерживая его, скупает излишнюю иностранную валюту, увеличивая тем самым предложение национальной валюты и двигая кривую  $LM_1$  также вправо на уровень  $LM_2$ . Макроэкономическое равновесие будет достигнуто в точке В, что означает рост производства с  $Y_1$  до  $Y_2$ , что при неизменном уровне внутренних цен  $P_1$  означает рост совокупного спроса с  $AD_1$  до  $AD_2$ .

При плавающем валютном курсе ситуация иная. В результате перемещения кривой  $IS_1$  кривой на уровень  $IS_2$  в точке В, находящейся справа от кривой  $BP_1$ , появляется потенциальная возможность возникновения положительного сальдо платежного баланса. В результате курс национальной валюты начинает расти. Это сокращает экспорт и увеличивает импорт, т.е. возникает тенденция, противоположная изначальной. Как следствие и кривые  $IS_2$  и  $BP_2$  сдвигаются на изначальный уровень, а макроэкономическое равновесие возвращается в точку А. Кривая совокупного спроса  $AD$ , изначально переместившаяся на уровень  $AD_2$ , также возвращается в свое начальное положение.

Вывод: при фиксированном валютном курсе макроэкономический шок от роста мировых цен на экспортный товар привел к долгосрочному росту дохода и совокупного спроса в данной стране, тогда как при плавающем валютном курсе он вызвал изменение курса национальной валюты и не привел к сколько-нибудь продолжительному росту доходов и совокупного спроса. Таким образом, любой

макроэкономический шок, возникший в реальном секторе за рубежом, будет иметь прямое воздействие на уровень спроса в открытой экономике при фиксированном режиме ее валютного курса, но не окажет никакого воздействия на спрос, если ее курс плавающий.

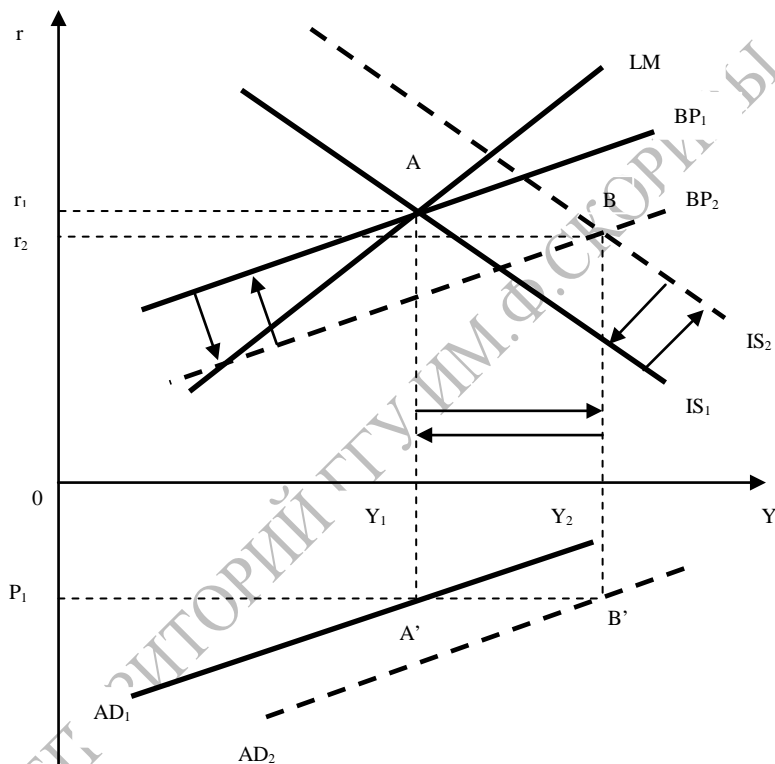


Рисунок 7.5 – Макроэкономический шок в открытой экономике

**2) Изменение мировой процентной ставки.** Шок, заключающийся в резком росте мировых процентных ставок, приведет к росту оттока краткосрочного капитала из данной страны, в результате чего при фиксированном валютном курсе возникнет дефицит платежного баланса, а при

плавающим – потенциально возможный дефицит. Воздействие на совокупный спрос окажется разным.

При фиксированном курсе кривая  $BP$  сдвинется влево. Центральный банк, продавая валюту из резервов для поддержания курса, сократит предложение национальной валюты, что сдвинет  $LM$  кривую также влево. Следовательно, при неизменном уровне цен кривая совокупного спроса также передвинется влево, обозначив тем самым падение уровня совокупного спроса в данной стране в результате роста процентных ставок за рубежом.

При плавающем валютном курсе дефицита платежного баланса не возникает. Появляется лишь потенциальная возможность его возникновения, а курс автоматически нивелирует дисбаланс. Обесценение курса национальной валюты приводит к росту экспорта и сокращению импорта, что двигает обе кривые  $IS$  и  $BP$  вправо, оставляя  $LM$  кривую на месте. В результате  $AD$  кривая также смещается вправо, что означает рост совокупного спроса при постоянном уровне цен.

Вывод: Адаптация открытой экономики в ответ на шок от изменения мировых процентных ставок прямо противоположна при фиксированном и при плавающем валютном курсе. Таким образом, макроэкономический шок, происходящий из денежного сектора зарубежной страны, оказывает влияние на совокупный спрос в открытой экономике, но направление его изменения (рост или сокращение) зависит от режима валютного курса.

### **Внутренние шоки:**

**1) Изменение вкусов и предпочтений внутри страны.** Весьма распространенным шоком, происходящим из реального сектора, только теперь уже своей страны, является сдвиг вкусов и предпочтений потребителей в пользу национальных товаров. Это обычно является результатом массовой пропаганды, а иногда и законодательных актов, требующих от потребителей покупать националь-

ные товары, от производителей – использовать определенную долю национальных компонентов при выпуске готовой продукции, от работодателей – нанимать определенную часть местной рабочей силы и т.д. В этой ситуации кривые IS и BP сдвинутся вправо, т.к. сократится импорт.

При фиксированном валютном курсе это породит положительное сальдо платежного баланса, которое окажет повышающее давление на курс национальной валюты. Для его поддержания Центральный банк будет скупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке в обмен на иностранную, что приведет к росту предложения денег в стране и сдвинет кривую LM также вправо. В итоге все три сектора придут в одновременное равновесие при более высоком уровне доходов. Очевидно, что в этом случае совокупный спрос увеличится, и его кривая также сместится вправо при неизменном уровне цен.

При плавающем режиме валютного курса потенциально возможное положительное сальдо платежного баланса приведет к росту курса национальной валюты. Расходы переключатся с иностранных товаров на национальные, спрос на национальную валюту возрастет. По мере роста ее курса обе кривые – IS и BP – начнут двигаться назад влево к своему изначальному положению, и экономика вернется в то же состояние, в котором она находилась до сдвига во вкусах и предпочтениях внутри страны. Краткосрочный всплеск совокупного спроса довольно быстро исчерпает себя.

Вывод: любой макроэкономический шок, возникший в реальном секторе внутри страны, будет иметь прямое воздействие на уровень спроса в открытой экономике при фиксированном режиме ее валютного курса, но не окажет никакого воздействия на спрос, если ее курс плавающий.

**2) Изменение национальной процентной ставки.** Другой типичный экзогенный шок может происходить из денежного сектора своей страны. Например, в силу неве-

рия местных инвесторов в иностранный рынок ценных бумаг большинство граждан данной страны переориентируют свои инвестиции на местный рынок. Поскольку отток краткосрочного капитала за рубеж сократится, кривая  $BP$  сдвинется вправо, создав реальное положительное сальдо платежного баланса при фиксированном валютном курсе и потенциальную возможность возникновения такого сальдо при плавающем курсе. В первом случае кривая  $LM$  сдвигается вправо, что стимулирует экономический рост и, соответственно, рост совокупного спроса (кривая  $AD$  также сдвинется вправо). Во втором случае рост курса национальной валюты ухудшит текущий баланс, что сдвинет кривые  $BP$  и  $IS$  влево. Это будет означать падение доходов и сокращение совокупного спроса – кривая  $AD$  переместится влево.

Вывод: макроэкономический шок, происходящий из денежного сектора своей страны, оказывает влияние на совокупный спрос в открытой экономике, но направление его изменения (рост или сокращение) зависит от режима валютного курса.

Рассмотренный механизм межстрановой передачи экзогенных шоков свидетельствует, что чем выше уровень экономической открытости страны, тем сильнее воздействие на нее экономической политики других стран, прежде всего ее торговых партнеров. Особенно это справедливо в условиях плавающего характера валютного курса. Например, рост процентной ставки в большой стране, в частности как средство борьбы с инфляцией, немедленно приведет к росту процентной ставки во всех малых странах, являющихся ее торговыми партнерами. Но во многих из них правительства не захотят повышения процентных ставок, поскольку это может подавить инвестиции. Чтобы воспрепятствовать росту процентных ставок, правительства малых стран увеличивают предложение денег, что вызывает потенциальный дефицит платежного баланса.



Национальная валюта малых стран обесценивается, но и процентная ставка сокращается. У большой страны, напротив, национальная валюта дорожает, экспорт и доходы падают. Таким образом, межстрановая передача макроэкономических шоков диктует необходимость координации макроэкономической политики, особенно между большими и экономически тесно связанными странами.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ.Ф.СКОРИНЫ

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература

1 Киреев А.П. Международная экономика. Учебное пособие для вузов. В 2-х ч. – М. : Международные отношения, 2000.

2 Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ./Общ. ред. и преисл. О.В. Ивановой. – М. : Прогресс, 1992. – 520 с.

3 Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. – Пер. с англ. / Под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.

4 Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «Дело и Сервис», 1998. – 272 с.

5 Петровская Л.М. Мировая экономика: курс лекций. – Мн. : БГУ, 2002. – 130 с.

6 Акопова Е.С., Воронцова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 416 с.

7 Хазбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2-х т. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

8 Тэор Т.Р. Мировая экономика. – СПб: Питер, 2001. – 224 с.

9 Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 735 с.

10 Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. – М. : Дело, 1996. – 848 с.

11 Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.

12 Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. – М. : «Дело ЛТД», 1995. – 864 с.

13 Дадалко В.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – Мн. : «Ураджай», «Интерпрессервис», 2001. – 592 с.

### Дополнительная литература

- 1 Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – 2–е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА–М, 2004. – 272 с.
- 2 Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учебное пособие для вузов. – Мн. : Экономпресс, 1997. – 416 с.
- 3 Мировая экономика / Под общ.ред. И.П. Николаевой. – М., 2000.
- 4 Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М. : Международные отношения, 1993.
- 5 Петровская Л.М. Модели открытой экономики и стабилизационная политика. – Мн. : БГУ, 2000. – 102 с.
- 6 Петровская Л.М., Данильченко А.В. Формы заграничной деловой экономической активности. – Мн. : НИО, 1998.
- 7 Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. – Пер. с англ. – М. : Республика, 1995.
- 8 Международные валютно–кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
- 9 Сутырин С.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – СПб., 1999.
- 10 Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М. : Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
- 11 Стрыгин А.В. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов. – 2–е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 512 с.
- 12 Гладков И.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. – 3–е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско–торговая корпорация

«Дашков и К<sup>о</sup>», 2003. – 296 с.

13 Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник. – М., 1999.

14 Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия): Учебник / Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф. Т.В. Чечелевой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 326 с.

### **Научно-методические материалы**

1 Мировая экономика. Практикум: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 223 с.

2 Мировая экономика: практикум / Г.А. Резник, Ю.Г. Дуев, С.Г. Чувакова. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 128 с.

3 Экономическая теория: Практикум. – 2-ое изд., стереотип. / В.Л. Ключня, Л.И. Дакуко, М.Л. Зеленкевич и др.; Пол общ. ред. В.Л. Ключни, Л.И. Дакуко. – Мн. : ТетраСистемс, 2002. – 112 с.

4 Артюх В.В. Экономическая теория: практикум: Учеб. пособие. – Мн. : УП «ИВЦ Минфина», 2003. – 180 с.

5 Волков С.Д., Корнейчук Б.В., Любарский А.Н. Экономика: Сборник задач. – М. : Рольф, 2002. – 176 с.

Учебное издание

ШАЛУПАЕВА Наталья Сергеевна

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**

Избранный курс лекций для СУРС

Редактор: В.И. Шкредова  
Технический редактор Е.А. Западнюк  
Художественный редактор А.В. Пшул  
Набор и верстка В.А. Абраменко

Пописано в печать 17.12.2013 г.

Формат 60X84 1/16

Ризография. Бумага офсетная.

Гарнитура times new roman.

Усл. печ. л. 9,6. Тираж 200 экз.

Заказ 14/13

Полиграфическое исполнение  
«Центр исследования институтов рынка»  
246021 г. Гомель, ул. Международная 35  
ЛИ 02330/0494490 от 08.04.2009.