

33 М(у)  
Ш614



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

П. Д. Шимко

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УЧЕБНИК И ПРАКТИКУМ  
ДЛЯ БАКАЛАВРИАТА И МАГИСТРАТУРЫ

Под редакцией доктора экономических наук,  
профессора **И. А. Максимцева**

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом  
высшего образования в качестве учебника для студентов  
высших учебных заведений, обучающихся по экономическим  
направлениям и специальностям*

Книга доступна в электронной библиотечной системе

[biblio-online.ru](http://biblio-online.ru)

**Библиотека СПбГЭУ**



0001013088

Москва • Юрайт • 2015

Ни одно государство не может стабильно и динамично развиваться без интеграции в мировую экономику, причем прослеживается прямая пропорциональная зависимость между степенью интеграции в мировое хозяйство и уровнем развития национальной экономики. Как правило, чем более интегрирована страна в мировое экономическое пространство, тем выше уровень развития ее национальной экономики, и наоборот.

Для многих стран форсированное и динамичное развитие внешнеэкономических отношений стало катализатором экономического роста национальной экономики и благосостояния населения этих стран. В частности, международные экономические отношения явились основным структурообразующим фактором в процессе формирования динамичной модели устойчивого экономического развития в так называемых новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии.

В этих условиях изучение теории мировой экономики и международных экономических отношений приобретает особую актуальность. Сегодня уже не имеет особого смысла отдельно изучать, например, экономику США или Японии без учета их огромной взаимосвязи и взаимозависимости. Экономические спады, финансовые и валютные кризисы, первоначально возникнув в отдельных странах, неизбежно приобретают глобальный характер, и учет этого обстоятельства — совершенно необходимое условие проведения эффективной экономической политики любым участником мирового сообщества.

Очевидно также, что в будущем значимость теории мировой экономики и международных экономических отношений будет возрастать вместе с быстро прогрессирующим процессом глобализации. Из вышесказанного следует, что изучение мировой экономики и международных экономических отношений в вузах России, стремящейся без ущерба своим национальным интересам интегрироваться в мирохозяйственную систему, чрезвычайно актуально и необходимо. Ведь, для того чтобы стать полноправным участником мирового рынка, необходимо изучить закономерности, по которым он функционирует, понять, чем руководствуются в своей практической деятельности наши зарубежные партнеры, каковы принципы, лежащие в основе деятельности международных экономических организаций, членом которых становится и Россия, последовательно «встраивая» свою экономику в систему международного разделения труда.

Включение экономики России в систему международных экономических отношений как рыночно-ориентированной и открытой экономики создает стране огромное число проблем, требующих нестандартных решений, а следовательно, и глубокого изучения этих проблем. Широкое внедрение российских компаний на мировой рынок может быть эффективным лишь в том случае, если их менеджеры будут иметь достаточно полное представление о мировой экономике, а также об основных законах ее функционирования и развития.



Настоящий учебник позволяет узнать современные тенденции в изучении сущности и структуры мировой экономики, места и роли в ней национальных экономик, а также механизма функционирования мирового хозяйства.

Заинтересованное изучение материала учебника позволит сформировать целостное, системное представление о современных формах, особенностях, закономерностях и тенденциях развития мирового хозяйства и международных экономических отношений, а также выработать практические навыки анализа сложных экономических явлений и процессов в мирохозяйственных связях в условиях глобализации.

При изложении содержания учебника в нем используется единый методологический подход в раскрытии всех тем, включающий в себя:

- анализ теоретических предпосылок возникновения и развития экономического явления или процесса;
- раскрытие сущности, форм проявления и механизмов их реализации;
- выявление основных закономерностей и современных тенденций развития, а также факторов, их определяющих.

Учебник написан в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта для бакалавров и магистров направлений «Экономика» и «Менеджмент». Каждая глава предварена ожидаемыми результатами освоения материала, или компетенциями.

Существенная особенность учебника — оформление его в виде учебно-методического комплекса, включающего не только тематические материалы по всем главам курса, но и обширный практикум по каждой главе, содержащий вопросы для самоконтроля, задачи прикладного характера (с решениями), контрольные задания (с ответами в конце учебника), а также темы для рефератов и докладов. Все это позволит читателям не только глубоко разобраться в изложенном материале, но и получить определенные навыки его практического использования.

В целях получения студентами основательных и инвариантных от текущей конъюнктуры знаний в учебнике, в отличие от большинства отечественных учебных изданий по данному курсу, специальное внимание уделено теоретическим основам курса, что делает его источником фундаментальных знаний, т.е. действительно учебником по изучаемой дисциплине. Некоторые статистические данные, использованные в учебнике, могут не совпадать с актуальными на данный момент, поскольку эти данные быстро устаревают. Однако это не влияет на главную цель учебника — дать студенту достаточный теоретический материал, чтобы он мог работать с постоянно обновляющейся информацией о международных экономических отношениях.

Отличительная черта рассматриваемых в учебнике экономических моделей — их графическое представление, позволяющее излагать материал в строгой, но вместе с тем наглядной и доступной форме, обеспечивающей возможность глубоко и заинтересованно разобраться в сути реальных процессов, происходящих в современной мировой экономике.

В результате изучения дисциплины студент должен:

**знать**

- сущность, виды и формы международного разделения труда и современные тенденции его развития;
- основные группы стран в мировой экономике, а также показатели, используемые для их классификации;
- принципы, формы и методы взаимодействия субъектов мировой экономической системы;
- закономерности развития международной торговли, международной миграции труда и капитала, а также их основные особенности на современном этапе;
- теоретические основы интеграционных процессов в мировой экономике;
- структуру и принципы построения платежного баланса страны;

**уметь**

- анализировать взаимосвязь успешного экономического развития страны и степени ее включения в мировое хозяйство;
- анализировать аргументы «за» и «против» протекционизма во внешней торговле и его последствия для национальной экономики;
- анализировать факторы, влияющие на валютные курсы, прогнозировать их уровень и влияние на экономическую конъюнктуру в стране;
- структурировать и исследовать проблемы международной региональной интеграции;
- выявлять причины возникновения, цели и результаты деятельности международных экономических организаций;
- использовать методики различных способов классификации стран для оценки уровня их развития и места в мировой экономике;

**владеть**

- категориально-понятийным аппаратом учебной дисциплины;
- навыками по анализу и прогнозированию конъюнктуры международного разделения труда;
- аппаратом отбора показателей социально-экономического развития стран для определения их роли и места в мировой экономике;
- методикой расчета экономических преимуществ свободной торговли на основе абсолютных и сравнительных преимуществ;
- алгоритмом расчета последствий международной миграции труда и капитала;
- аппаратом кластерного анализа для многомерной классификации национальных экономик;
- системным представлением о роли России в мировой экономике.

Подача материала в учебнике осуществляется с опорой на знания, полученные студентами при изучении дисциплин «Экономическая теория», «Высшая математика», «Статистика». Обобщен многолетний опыт автора в преподавании курсов экономической теории и международной эконо-

мики студентам, а также слушателям Межотраслевого института повышения квалификации Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Издание может быть использовано студентами, обучающимися по программам подготовки бакалавров и магистров экономики и менеджмента, слушателями факультетов повышения квалификации, работниками экономической сферы, а также всеми интересующимися теорией и практикой мировой экономики и международных экономических отношений.

**Авторы:**

**Шинко Петр Дмитриевич** — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений факультета экономики и финансов Института экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

**Ответственный редактор:**

**Максимов Игорь Анатольевич** — профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений факультета экономики и финансов Института экономики, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

**Рецензенты:**

**Диденко Н. И.** — доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

**Кабанов В. С.** — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ.

**Шинко, П. Д.**

ШБ1

Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шинко ; под ред. проф. И. А. Максимова. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 392 с. — Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-5190-5

В учебнике изложены основы теории и современной практики функционирования рыночной системы в условиях глобализации. С позиций микроэкономического анализа рассмотрены такие актуальные для российской экономики вопросы, как международный бизнес и международная торговля, мобильность трудовых ресурсов и капитала, экономическая интеграция и валютные отношения между странами и др. Строго формализованное, но вместе с тем доступное изложение материала, пронумерованное решение многочисленных задач и тестов, обеспечит заинтересованное и глубокое изучение дисциплины: специально составленные контрольные задания позволят развить навыки принятия обоснованных управленческих решений.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Для бакалавров, специалистов, магистров, аспирантов экономических факультетов, слушателей факультетов повышения квалификации, менеджеров компаний, а также всех, кто интересуется проблемами современной мировой экономики.

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.5а73

ISBN 978-5-9916-5190-5

© Шинко П. Д., 2015

© ООО «Издательство Юрайт», 2015

## Оглавление

Принятые сокращения .....	9
Предисловие .....	11

### Часть I МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА

<b>Глава 1. Сущность, закономерности формирования и структура современной мирохозяйственной системы .....</b>	<b>19</b>
1.1. Мировое хозяйство и эволюция его развития .....	20
1.2. Структура мирохозяйственной системы и классификация ее элементов .....	22
1.3. Основные тенденции в развитии мировой экономической системы .....	27
1.3.1. Открытость экономики .....	27
1.3.2. Глобализация мирового хозяйства .....	31
1.3.3. Транснационализация производства и капитала .....	34
<i>Практикум .....</i>	<i>36</i>

<b>Глава 2. Международное разделение труда — основа развития мировой экономики .....</b>	<b>39</b>
2.1. Общественное и международное разделение труда .....	40
2.2. Основные теории международного разделения труда .....	46
2.2.1. Теория абсолютного преимущества .....	46
2.2.2. Теория сравнительного преимущества .....	50
2.2.3. Теория соотношения факторов производства .....	52
2.2.4. Теория жизненного цикла продукта .....	54
2.2.5. Теория размера страны .....	55
2.2.6. Теория специализации производства .....	56
2.2.7. Теория конкурентных преимуществ страны .....	57
2.3. Новые тенденции в мировой экономике как результат фундаментальных изменений в международном разделении труда .....	61
<i>Практикум .....</i>	<i>66</i>

<b>Глава 3. Ресурсный потенциал мировой экономической системы .....</b>	<b>73</b>
3.1. Минеральные ресурсы мирохозяйственной системы и география их размещения .....	73
3.2. Человеческий потенциал мировой экономической системы .....	76
3.2.1. Человеческий потенциал и его структура .....	76
3.2.2. Измерение человеческого потенциала .....	81

3.3. Научно-технический потенциал мировой экономики .....	83
3.3.1. Сущность и оценка научно-технического потенциала .....	83
3.3.2. Научно-технический потенциал и глобальный индекс инноваций .....	85
<i>Практикум</i> .....	88
<b>Глава 4. Мировая экономика и международный бизнес .....</b>	<b>91</b>
4.1. Сущность, структура и формы международного бизнеса .....	91
4.1.1. Факторы интернационализации деятельности компании .....	92
4.1.2. Процесс интернационализации и его теоретические аспекты .....	95
4.1.3. Методы и движущие силы интернационализации бизнеса .....	96
4.1.4. Структура международного бизнеса .....	99
4.2. Глобализация как новое качество интернационализации бизнеса .....	103
4.3. Международный бизнес и транснационализация производства .....	107
4.4. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике .....	113
4.4.1. Сущность и потенциал транснационализации бизнеса .....	113
4.4.2. ТНК и их роль на рынке прямых зарубежных инвестиций .....	116
4.4.3. Влияние транснациональных компаний на экономику стран базирования и принимающих стран .....	118
4.5. Сетилизация как новейшая форма организации бизнеса транснациональных корпораций .....	122
<i>Практикум</i> .....	126
<b>Глава 5. Ценообразование в международном бизнесе .....</b>	<b>129</b>
5.1. Особенности ценообразования на мировом рынке .....	129
5.2. Ценовая политика международной компании и основные ценообразующие факторы .....	132
5.3. Методы ценообразования в условиях международной компании .....	136
5.3.1. Ценообразование с ориентацией на издержки .....	137
5.3.2. Ценообразование с ориентацией на мировой спрос .....	138
5.3.3. Ценообразование на основе анализа уровня международной конкуренции .....	139
5.4. Международные стратегии ценообразования .....	141
5.4.1. Стратегия ценовой дифференциации .....	141
5.4.2. Компания — ценовой лидер .....	142
5.4.3. Стратегия проникновения .....	143
5.5. Трансфертное ценообразование в транснациональных корпорациях .....	145
<i>Практикум</i> .....	149

## Часть II

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

<b>Глава 6. Механизм функционирования мировой экономической системы .....</b>	<b>157</b>
6.1. Сущность и основные формы экономических отношений в мировой экономике .....	157
6.2. Международные экономические отношения и развитие национальных экономик .....	160
6.3. Условия и тенденции развития международных экономических отношений .....	163
<i>Практикум</i> .....	166

Глава 7. Международная торговля товарами и услугами в мировом хозяйстве.....	169
7.1. Международная торговля как фактор взаимной связи национальных экономик.....	170
7.1.1. Факторы, определяющие необходимость международной торговли.....	170
7.1.2. Эволюция теории международной торговли.....	172
7.2. Развитие мирового рынка и стандартная модель его равновесия.....	174
7.3. Распределение доходов в условиях международной торговли.....	177
7.4. Формы и методы международной торговли.....	181
7.4.1. Формы и методы международной торговли товарами.....	181
7.4.2. Формы и методы международной торговли услугами.....	183
7.5. Государственное и многостороннее регулирование международной торговли.....	184
7.5.1. Анализ экономических последствий таможенного тарифа на импорт.....	184
7.5.2. Анализ экономических последствий экспортной таможенной пошлины.....	188
7.5.3. Многостороннее регулирование международной торговли.....	190
7.6. Динамика и структура современной международной торговли.....	190
<i>Практикум</i> .....	193
Глава 8. Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество.....	199
8.1. Содержание и формы международного трансферта технологий.....	199
8.2. Экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции.....	204
8.2.1. Понятие и сущность высокотехнологичной продукции.....	204
8.2.2. Структура высокотехнологичного экспорта.....	207
8.3. Международный обмен интеллектуальной собственностью.....	208
8.3.1. Структура и характеристика интеллектуальной собственности.....	208
8.3.2. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности.....	211
<i>Практикум</i> .....	214
Глава 9. Международная миграция рабочей силы и мировой рынок труда.....	218
9.1. Причины и особенности современной трудовой миграции.....	218
9.2. Международная мобильность труда и международная торговля.....	220
9.2.1. Преимущества мобильности трудовых ресурсов.....	220
9.2.2. Взаимосвязь международной торговли и мобильности факторов производства.....	222
9.3. Моделирование экономических последствий международной трудовой миграции.....	224
9.4. Регулирование международной миграции трудовых ресурсов.....	227
<i>Практикум</i> .....	229
Глава 10. Сущность, структура и динамика международного движения капитала.....	236
10.1. Сущность и основные теории международной миграции капитала.....	236

10.2. Прямое инвестирование в международном бизнесе .....	240
10.2.1. Инвестирование в условиях отсутствия налогообложения .....	241
10.2.2. Инвестирование в условиях налогообложения .....	244
10.2.3. Прямые инвестиции и международные корпорации .....	246
10.3. Международные портфельные инвестиции .....	247
10.3.1. Доходность портфеля ценных бумаг .....	248
10.3.2. Риск инвестиционного портфеля .....	249
10.3.3. Оптимизация структуры портфеля .....	251
10.4. Международное кредитование .....	255
10.5. Инвестиционная привлекательность экономических систем .....	257
<i>Практикум</i> .....	258
<b>Глава 11. Международные валютно-кредитные отношения.</b> .....	<b>266</b>
11.1. Валюта и международные валютные отношения .....	267
11.1.1. Валютный курс и факторы, его определяющие .....	267
11.1.2. Прогнозирование обменных курсов валют .....	276
11.1.3. Рынки валют и основные валютные операции .....	279
11.1.4. Мировая валютная система и ее эволюция .....	285
11.2. Кредит и международные кредитные отношения .....	295
11.2.1. Сущность, функции и роль международного кредита .....	295
11.2.2. Международный кредитный рынок .....	297
11.2.3. Суверенные долги на международном кредитном рынке .....	299
11.3. Платежный баланс как отражение мирохозяйственных связей страны .....	302
11.3.1. Международные платежно-расчетные отношения .....	302
11.3.2. Определение и принципы формирования платежного баланса .....	306
11.3.3. Структура платежного баланса .....	308
11.3.4. Основные методы регулирования платежного баланса .....	311
<i>Практикум</i> .....	316
<b>Глава 12. Международная экономическая интеграция в мирохозяйственной системе</b> .....	<b>322</b>
12.1. Сущность, предпосылки и цели международной экономической интеграции .....	322
12.2. Основные формы и этапы экономической интеграции .....	326
12.3. Экономические эффекты международной интеграции .....	329
12.3.1. Статические эффекты создания и отклонения торговли .....	329
12.3.2. Динамические эффекты экономической интеграции .....	335
12.4. Европейский союз как модель эффективной экономической интеграции .....	336
<i>Практикум</i> .....	339
<b>Глава 13. Глобализация и роль международных экономических организаций</b> .....	<b>348</b>
13.1. Влияние глобализации на мировую экономику и международные экономические отношения .....	348
13.2. Задачи создания международных экономических организаций, их современный состав .....	351



13.3. Международные экономические организации и мировая экономика.....	354
13.3.1. Роль ООН и ее организаций в мировой экономике.....	354
13.3.2. Организация экономического сотрудничества и развития.....	356
13.3.3. Роль ГАТТ/ВТО в либерализации международной торговли.....	356
13.4. Глобальные международные валютно-кредитные и финансовые организации.....	359
13.4.1. Классификация международных валютно-кредитных и финансовых организаций.....	359
13.4.2. Международный валютный фонд.....	361
13.4.3. Всемирный банк.....	362
13.4.4. Банк международных расчетов.....	363
<i>Примечания</i> .....	364

## **Глава 14. Российская Федерация в системе международных экономических отношений ..... 367**

14.1. Экономический потенциал России и возможности его реализации в мировой экономике.....	368
14.2. Россия в системе интегральных показателей мировой экономики.....	371
14.2.1. Частные и интегральные показатели.....	371
14.2.2. Валовой национальный доход на душу населения.....	373
14.2.3. Индекс экономической свободы.....	375
14.2.4. Индекс конкурентоспособности страны.....	378
14.2.5. Индекс уровня глобализации.....	380
14.3. Позиционирование России в мировой экономике на основе кластерного анализа.....	381
14.3.1. Кластерный анализ как основа многомерной классификации стран мирового хозяйства.....	381
14.3.2. Оптимальная типология мировой экономической системы.....	383
<i>Примечания</i> .....	386

<b>Ключи</b> .....	<b>389</b>
<b>Литература</b> .....	<b>390</b>

## Принятые сокращения

### Сокращенные названия международных организаций и соглашений

- БМР** – Банк международных расчетов  
**ВОИС** – Всемирная организация интеллектуальной собственности  
**ВТО** – Всемирная торговая организация  
**ГАТС** – Генеральное соглашение по торговле услугами  
**ГАТТ** – Генеральное соглашение по тарифам и торговле  
**ЕБРР** – Европейский банк реконструкции и развития  
**КТТ** – Комитет по передаче технологий ЮНКТАД  
**МВФ** – Международный валютный фонд  
**МБРР** – Международный банк реконструкции и развития  
**МОТ** – Международная организация труда  
**ООН** – Организация Объединенных Наций  
**ОПЕК** – Организация стран – экспортеров нефти  
**ОЭСР** – Организация экономического сотрудничества и развития  
**ПРООН** – Программа развития Организации Объединенных Наций  
**ЮНЕСКО** – Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры  
**ЮНКТАД** – Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

### Сокращенные названия интеграционных группировок

- АСЕАН** – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии  
**АТЭС** – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество  
**ЕАСТ** – Европейская ассоциация свободной торговли  
**ЕАЭС** – Евразийский экономический союз  
**ЕврАзЭС** – Евразийское экономическое сообщество  
**ЕС** – Европейский союз  
**КАРИКОМ** – Карибское сообщество и общий рынок  
**МЕРКОСУР** – Общий рынок стран Южного конуса (Южноамериканский общий рынок)  
**НАФТА** – Североамериканское соглашение о свободной торговле  
**СНГ** – Содружество Независимых Государств

### Сокращения экономических терминов

- ВВП** – валовой внутренний продукт  
**ВНД** – валовой национальный доход  
**ВНП** – валовой национальный продукт  
**ИРЧП** – индекс развития человеческого потенциала

**НИОКР** — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы  
**ПЗИ** — прямые зарубежные инвестиции  
**ППС** — паритет покупательной способности  
**ТНК** — транснациональная корпорация

эко  
ча  
ме  
и  
це  
ре  
ля  
по  
де

ста  
ин  
чес  
та  
ко  
ти  
но  
мо  
но  
ха  
в  
ми  
эко  
на  
си

ми  
ме  
во  
ро  
а  
за  
по

*Посвящая Любимой —  
я догоню тебя на небесах*

## Предисловие

В условиях уверенного вхождения России в мировое хозяйство и признания отечественной экономики в качестве неотъемлемой составной его части закономерно возрастает интерес к изучению теории и практики международных рыночных отношений, международной конкуренции и международного бизнеса, деятельности транснациональных корпораций, международного движения рабочей силы и капитала, международной региональной интеграции. Все эти, а также многие другие вопросы составляют основное содержание университетской дисциплины «Мировая экономика и международные экономические отношения», учебник которой вы держите в руках.

На современном этапе развития мировой экономики каждая страна становится подсистемой системы международных экономических отношений, происходит интернационализация факторов и источников экономического роста, усиливается взаимовлияние воспроизводственных циклов, таким образом формируется единая целостность глобального мирового хозяйства. Глобализация приводит не просто к установлению и развитию экономических отношений между субъектами мировой экономики, но и к резкому увеличению значимости этих отношений; взаимозависимость, взаимоподчиненность, взаимообусловленность международных экономических связей приобретают устойчивый и практически необратимый характер. В этих условиях место и роль России в глобальной экономике в значительной степени зависит от нашего понимания сути происходящих мировых экономических процессов, активного владения необходимыми знаниями и информацией для принятия решений по проблемам международного взаимодействия России с субъектами мировой экономической системы.

Начало XXI в. характеризуется дальнейшим увеличением масштабов мирохозяйственной деятельности, расширением и развитием взаимосвязей между странами, углублением международного разделения труда. В мировой экономике продолжает уверенно проявлять себя тенденция повышения роли внешнего фактора в развитии национальных экономических систем, а также глобализации финансовых и товарных рынков, усиления взаимозависимости национальных экономик, развития международных интеграционных процессов.

**Часть I**  
**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**  
**И ЕЕ МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА**

---

**БИБЛИОТЕКА**  
Санкт-Петербургского  
государственного  
экономического  
университета  
Канал Грибоедова, 30/32

Основным и неразрывно связанным с двумя другими является принцип эффективности, реализуемый прежде всего за счет международной специализации и кооперации (см.: гл. 2).

В условиях открытой экономики успех национальных производителей на внешнем (мировом) рынке стимулирует рост их конкурентоспособности на внутреннем. И наоборот, наиболее преуспевающие на внутреннем рынке отечественные компании, используя приобретенные там конкурентные преимущества, могут добиться высоких результатов на мировом рынке.

Национальная безопасность в условиях открытой экономики достигается за счет активизации процессов государственного регулирования в национальных экономиках, а также за счет различных международных соглашений. Основными инструментами государственного регулирования внешней торговли являются тарифные и нетарифные методы (см.: гл. 7).

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

### **Факторы, влияющие на степень открытости**

Заметную роль в формировании открытой экономики играет государство, стимулируя экспортное производство, содействуя кооперации с зарубежными компаниями и развитию внешнеэкономических связей, а также создавая прочную правовую основу, облегчающую приток из-за рубежа инвестиций, технологий, рабочей силы.

Переход стран к все более открытой экономике ускоряется действиями транснациональных компаний. Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние компании, они обходят протекционистские барьеры соответствующих государств, интернационализируя международный экономический обмен.

Заметный прогресс в последнее десятилетие транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности рабочей силы.

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

Чем крупнее национальная экономика, тем больше ее производственные возможности, позволяющие удовлетворять постоянно растущее разнообразие производственных и личных потребностей, не прибегая для этого к импорту. Поэтому при относительно равном уровне развития произво-

дительных сил открытость экономики тем больше, чем меньше экономический потенциал страны по абсолютным параметрам.

Особого внимания заслуживает отраслевая структура национальной экономики. Чем больше в ней удельный вес базовых отраслей — металлургии, энергетики и т.д., чем ниже уровень ее международной специализации, тем меньше открытость экономики. Напротив, обрабатывающая промышленность предполагает более глубокую полетальную, кооперационную и другие виды специализации, которая расчленяет единый технологический процесс на ряд самостоятельных производств, благодаря чему происходит прогрессирующий рост технологической взаимосвязи стран.

Еще один фактор связан с характером внутреннего рынка: емкий внутренний рынок способствует расширению экономических связей с другими странами, так как обеспечивает реализацию продукции даже крупномасштабного производства внутри страны. Богатый внутренний рынок с дифференцированным спросом — это обязательное условие полноценного функционирования национальной экономики на мировом рынке.

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

### Функциональная и институциональная открытость

**Функциональная открытость** — открытость функций, выполняемых международной торговлей, международным кредитованием и международным инвестированием.

Рассмотрим количественные индикаторы функциональной открытости по всем указанным выше формам (сферам) экономического взаимодействия стран.

*Сфера международных торговых отношений*

- Коэффициент импортной зависимости (импортная квота):

$$K_1 = M / \text{ВВП},$$

где  $M$  — объем импорта.

- Коэффициент экспортной открытости (экспортная квота):

$$K_2 = X / \text{ВВП},$$

где  $X$  — объем экспорта.

- Внешнеторговая квота:

$$K_3 = (X + M) / \text{ВВП},$$

где  $(X + M)$  — внешнеторговый оборот страны.

*Сфера международных кредитных отношений*

- Коэффициент, характеризующий отношения накопленного внешнего долга (ВД) страны к ВВП:

$$K_4 = \text{ВД} / \text{ВВП}$$

- Коэффициент, характеризующий отношение суммарного долга (ДС) стране другими странами (включая безнадежный долг) к ВВП данной страны:

$$K_5 = \text{ДС} / \text{ВВП}$$

*Сфера международных инвестиционных отношений*

- Коэффициент, характеризующий отношение суммарного притока иностранных инвестиций в страну ( $I_{\text{ин}}$ ) к ВВП этой страны:

$$K_6 = I_{\text{ин}} / \text{ВВП}$$

- Коэффициент, характеризующий отношение суммарных инвестиционных вложений данной страны в другие страны (И) к ВВП этой страны:

$$K_7 = \text{И} / \text{ВВП}$$

---

**Институциональная открытость** — совокупность различных институтов, один из которых способствует степени открытости национальной экономики, а другие препятствуют, а также всевозможных правил, условий, норм и методов регулирования движения товаров, кредитов и инвестиционных потоков.

---

### **Преимущества и слабости открытых экономик**

К основным преимуществам, заставляющим правительства вводить комплекс мер по увеличению открытости национальной экономики, относятся:

- сокращение импортных пошлин;
- сокращение в национальной экономике неэффективных отраслей и компаний;
- повышение эффективности национального производства за счет углубления специализации и кооперации;
- рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности производства;
- возможность выхода преуспевающих отечественных компаний на мировой рынок и повышение их конкурентоспособности на внутреннем рынке;
- сокращение тарифных и нетарифных методов регулирования, образование различных региональных и международных структур для обеспечения безопасности и экономического сотрудничества;
- распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;
- активизация процессов глобализации (см.: 1.3.2);



• стимулирование экономического сотрудничества в условиях установления единых правил и норм, касающихся торговли, международных капитальных, информативных и других потоков; например, Инкотермс — международные правила толкования торговых терминов.

К отрицательным сторонам открытых экономик относятся:

• отсутствие защиты формирующихся отраслей национальной экономики, которые подвержены жесткой конкуренции со стороны мощных иностранных компаний;

• сложность борьбы с демпингом и другими способами недобросовестной иностранной конкуренции;

• сложность компенсирования негативного воздействия колебаний мировой рыночной конъюнктуры на национальную экономику, что особенно актуально для стран — экспортеров сырья и природных ресурсов;

• трудности с выполнением доходной части бюджета в переходных и развивающихся экономиках за счет таможенных пошлин и других косвенных налогов, как при протекционистской политике.

### 1.3.2. Глобализация мирового хозяйства

В последние годы одним из важнейших процессов в мире, оказывающих значительное влияние на все области человеческой жизни, стала глобализация.

**Глобализация**<sup>1</sup> — растущая экономическая взаимосвязанность стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных транзакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также все более быстрой и широкой диффузии технологий.

Глобализация мировой экономической системы проявляется по следующим основным направлениям:

- углубление интернационализации производств;
- транснационализация производств;
- активизация международного обмена товарами, услугами и технологиями;

- рост масштабов международной миграции рабочей силы;
- увеличение темпов интернационализации капитала;
- глобализация использования факторов производства;
- формирование глобальной инфраструктуры;
- создание единого информационного пространства;
- усиление воздействия на окружающую среду и рост глобальных экологических проблем.

Понимание сущности глобализации требует четкого определения ее последствий, основными из которых являются:

- рост динамизма мировой экономики;
- усиление неравномерности развития мировой экономической системы;
- рост глобальной нестабильности мировой экономики;

<sup>1</sup> По определению экспертов Международного валютного фонда.

- изменение роли субъектов мирохозяйственной системы;
- усиление интеграционных процессов на региональном уровне;
- рост глобальной конкуренции и изменение ее характера;
- размывание культурной идентичности отдельных стран.

Росту динамизма мировой экономики в условиях глобализации способствуют:

- более свободное и динамичное движение финансов, инвестиций, товаров, услуг, технологий и ноу-хау;
- углубление специализации и международного разделения труда в результате конкуренции и расширения рынков;
- дальнейший рост производительности труда на основе научно-технического прогресса.

Основной причиной неравномерного развития мировой экономической системы является складывающаяся система международного разделения труда и специализации. Развитые страны сегодня выступают поставщиками бесграничных нематериальных ресурсов — информации, технологий, наукоемкой продукции, капитала. Развивающиеся страны являются поставщиками ограниченных материальных ресурсов — природного сырья, ресурсоемкой и энергоемкой продукции. В этих условиях развитые страны обладают совершенным механизмом приумножения богатств: увеличение потребления их ресурсов на мировых рынках порождает в этих странах рост человеческого капитала, производительности труда, развития науки и новых технологий.

Для развивающихся стран все попытки догнать развитые страны через производство полуфабрикатов и экспорт сырьевых ресурсов оказываются заранее обреченными на неудачу. Продукция этой группы стран постоянно обесценивается по сравнению с продукцией развитых стран.

Естественно, что глобализация не является первопричиной вытеснения развивающихся стран на периферию мировой экономики. Глобализация лишь обнажает и обостряет существовавшие в этих странах проблемы. Основной проблемой здесь является неконкурентоспособность экономических субъектов этих стран по сравнению с компаниями развитых стран. В целом конкурентоспособность развивающихся стран невысока из-за низкого уровня развития производственных ресурсов, их технологической отсталости и общего изменения в отраслевой структуре мировой экономики в пользу высокотехнологичных производств.

В условиях глобализации усиливается нестабильность мировой экономики; основными причинами этого являются следующие факторы:

- во-первых, в условиях взаимозависимости экономик всех стран замедление роста и кризисы в одной стране свободно распространяются на другие страны, регионы или глобальную экономику;
- во-вторых, одной из наиболее острых проблем современной мировой экономики является финансовая нестабильность, способная в один момент разрушить успехи, достигнутые в течение десятилетий.

В целом проблема стабилизации мировой финансовой системы сегодня является наиболее актуальной задачей мировой экономики.

Под влиянием глобализации сегодня активно меняются роли основных субъектов мировой экономики. В частности, качественно меняется роль государства. На передний план вместо протекционизма национальной экономики выходит способность государства обеспечить ее конкурентоспособность в открытом мировом экономическом пространстве, т.е. государство в условиях глобализации должно укреплять факторы развития производительных сил — производственную и социальную инфраструктуру, науку, образование, медицину, а также эффективно действующие рыночные и государственные институты.

В условиях экономической глобализации усиливается роль международных экономических институтов и организаций. Особенно отчетливо это проявляется в мировых торговых отношениях в рамках ВТО, имеющей достаточно сильные рычаги воздействия, в виде торговых санкций, на страны, нарушающие или не выполняющие международные соглашения и стандарты.

Экономическая практика свидетельствует, что глобализация сопровождается концентрацией и монополизацией экономических ресурсов и власти в рамках транснациональных корпораций, транснациональных банков и фондов, движимых лишь интересами получения прибыли, что может противоречить интересам конкретных государств.

В условиях глобализации, учитывая нестабильность мировой экономики и неспособность международных экономических организаций бороться с ней, наиболее эффективные решения соответствующих проблем многие страны видят в создании региональных интеграционных структур (см. подробнее: гл. 12).

В настоящее время наиболее явно тенденции регионализма проявились в трех экономических зонах: ЕС, НАФТА, АСЕАН.

Под влиянием экономической глобализации усиливается конкуренция и изменяется ее характер. Главной формой борьбы становится акцент на технологическое преимущество и лоббирование выгодных правил и условий для экономической деятельности через международные экономические организации.

Резюмируя все вышесказанное, отметим основные преимущества и негативные последствия экономической глобализации.

**Преимущества:**

- высокие темпы роста прямых зарубежных инвестиций, намного превосходящие темпы роста международной торговли;
- широкое распространение инноваций и активная торговля технологиями;
- увеличение торговли услугами, включая финансовые, информационные, транспортные и др.;
- развитие финансовых рынков, способствующих предоставлению международных кредитов и валютному обмену;
- повышение производительности труда, увеличение производства и занятости;
- расширение рынков сбыта;

- экономия на масштабах производства, сокращение издержек и снижение цен.

Негативные последствия:

- лишение конкурентоспособности компаний и отраслей в определенных странах;
- усиливающаяся роль ТНК в мировой экономике.

### 1.3.3. Транснационализация производства и капитала

Глобализация экономики, расширение внешнеэкономических связей, интеграция экономик различных стран проявляются прежде всего в создании транснациональных корпораций, имеющих зарубежные активы, формирующих транснациональные производственные, торговые и финансовые комплексы с единым центром принятий решений в стране базирования и с филиалами в других странах.

Комиссия ООН по ТНК дает следующее определение транснациональной корпорации.

**Транснациональная компания (ТНК)** — компания, которая имеет свои производственные подразделения в двух и более странах, независимо от их юридической формы и сферы деятельности; оперирует в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящих центров; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Главной причиной возникновения транснациональных корпораций считается интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Важнейшими факторами в формировании и развитии международных корпораций являются вывоз капитала, а также стремление противостоять жесткой конкуренции в международном масштабе. Важными стратегическими мотивами при выходе компании на зарубежные рынки являются поиск природных ресурсов, снижение издержек производства и доступ к потребителям на зарубежных рынках.

Основные источники получения прибыли в условиях ТНК:

- использование преимуществ доступа к природным ресурсам;
- владение передовыми технологиями, капиталом, знаниями, особенно результатами НИОКР;
- использование эффекта масштаба;

<sup>1</sup> См.: Понамарева Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / Е. С. Понамарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Тонилон ; под ред. Л. Е. Стровского. М. : Юнити-Дана, 2013.

- возможность оптимального расположения предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, обеспеченности ресурсами, цен на внутреннем рынке и уровня квалификации рабочей силы;
- возможность аккумуляирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов;
- рациональная и постоянно модернизируемая организационная структура;
- опыт международного менеджмента, использование передовых управленческих технологий и лучших управленческих кадров.

Отражая положительный вклад транснациональных корпораций в развитие глобального мирового хозяйства, необходимо отметить, что их деятельность:

- способствует оптимальному распределению всех видов ресурсов в масштабах всей мировой экономической системы;
- способствует рациональному размещению производительных сил;
- позволяет активно распространять новые товары и технологии;
- способствует усилению конкуренции;
- способствует расширению международного сотрудничества;
- обеспечивает повышение уровня развития экономики принимающих (особенно отсталых) стран за счет предоставления им средств для модернизации промышленности и инфраструктуры;
- приводит к росту занятости и доходов, следовательно, к повышению уровня жизни населения принимающих стран;
- обеспечивает распространение новейших видов техники и технологий в результате их использования в зарубежных филиалах;
- создает условия для повышения квалификации местной рабочей силы;
- содействует включению принимающей страны в международные экономические интеграционные процессы.

Среди основных факторов негативного влияния функционирования ТНК на различные сферы мировой экономики можно отметить следующие:

- в случае несовпадения интересов страны базирования ТНК и принимающей страны деятельность ТНК будет противодействовать реализации экономической политики страны-партнера;
- ТНК имеют возможность обойти национальные законодательства по налогообложению, уменьшая таким образом поступления в бюджет принимающей страны. Для этой же цели ТНК широко используют так называемые трансфертные цены, укрывая доходы от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую (см.: гл. 5);
- ТНК, являясь, по существу, монополиями, могут устанавливать монопольно высокие цены, диктовать условия, ущемляющие интересы принимающих стран;
- нередки случаи хищнической эксплуатации со стороны ТНК природных и трудовых ресурсов принимающих стран;

- создаваемые ТНК рабочие места могут быть рассчитаны на малоквалифицированный труд;
- ТНК, как правило, концентрируют научные исследования и технические разработки в стране базирования, в результате чего принимающие страны остаются менее развитыми в области науки, техники и технологий по сравнению со странами нахождения материнской компании корпораций.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Почему важно изучать мировую экономику?
2. Что такое современное мировое хозяйство?
3. Почему мировое хозяйство нельзя считать простой суммой национальных хозяйств?
4. В чем заключается специфика современного этапа эволюции мировой экономической системы?
5. По каким критериям осуществляют классификацию государств мирового сообщества?
6. На какие группы могут быть разделены страны по критерию общности социально-экономического развития?
7. К какой группе стран относится российская экономика по характеру экспортируемых и импортируемых товаров?
8. В чем заключается сущность так называемой «стандартной классификации» стран мира?
9. Что представляет собой закрытая (открытая) экономика?
10. На каких принципах должна базироваться разумная открытость национальной экономики?
11. Каковы основные факторы, определяющие степень открытости национальной экономики?
12. Какими индикаторами может быть измерена функциональная открытость экономической системы?
13. Что такое институциональная открытость и как она измеряется?
14. В чем состоят основные преимущества и слабости открытых экономик?
15. Каковы основные предпосылки глобализации, что дало ей старт? Подчеркните экономическую составляющую в предпосылках глобализации.
16. Что такое глобальная нестабильность мировой экономики? Назовите причины нестабильности мировой экономики.
17. Каковы основные преимущества и негативные последствия экономической глобализации?
18. Каковы основные критерии соответствия корпораций транснациональным корпорациям? Какие критерии выделяют исследователи ООН?
19. Чем отличаются термины «транснациональная корпорация», «многонациональная корпорация», «глобальная корпорация»?
20. Каковы источники получения дополнительной прибыли в условиях транснациональных корпораций?
21. В чем заключается позитивный вклад транснациональных корпораций в развитие глобального мирового хозяйства?
22. В чем состоит негативное влияние транснациональных корпораций на различные сферы мировой экономики?

## Тесты

**1.1. К основным факторам, определяющим степень открытости национальной экономики, не относится:**

- a) объем внутреннего рынка;
- b) уровень экономического развития страны;
- c) удельный вес базовых отраслей промышленности в структуре национальной экономики;
- d) уровень экспортной и импортной пошлин.

**1.2. Открытая экономика не предполагает:**

- a) организацию единого экономического пространства с зарубежными странами;
- b) разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала;
- c) организацию национального хозяйства как единого экономического комплекса, интегрированного в мировое хозяйство;
- d) активное использование современных форм совместного предпринимательства.

**1.3. Открытость национальной экономики выражается:**

- a) объемом иностранных инвестиций в национальную экономику;
- b) числом рабочих, занятых в экспортном производстве;
- c) количеством компаний, контролируемых иностранным капиталом;
- d) внешнеторговой квотой.

**1.4. Одной из основных причин вывоза капитала транснациональными корпорациями является:**

- a) развитие экономики принимающей страны;
- b) распространение передового производственного опыта в других странах;
- c) усиление присутствия в отдельных регионах мира;
- d) преодоление таможенных барьеров отдельных стран и региональных группировок.

**1.5. Процесс интернационализации в мировой экономической системе не означает:**

- a) формирование многоуровневой системы хозяйственных связей, объединяющей отдельные страны в глобальный мировой комплекс;
- b) растущую связь и взаимозависимость национальных экономик;
- c) рост мирового производства в рыночных условиях;
- d) поиск и занятие национальной экономикой определенной «ниши» в мировой системе хозяйствования.

**1.6. Более высокая степень развития интернационализации возможна между странами:**

- a) аграрно-сырьевыми;
- b) производящими традиционные промышленные товары;
- c) выпускающими простейшие потребительские товары;
- d) производственная структура которых диверсифицирована.

**1.7. Главным противоречием, возникающим в процессе глобализации, является противоречие:**

- a) между странами и региональными интеграционными структурами;
- b) между странами с развитой экономикой и наименее развитыми странами мировой экономической системы;
- c) между странами с рыночной экономикой и странами с переходной экономикой;
- d) между развивающимися странами.

# Глава 1

## СУЩНОСТЬ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОЙ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

После изучения главы 1 студент должен:

### **знать**

- этапы эволюции мировой экономической системы и особенности ее современного этапа;
- принципы типологии мирохозяйственной системы и основные критерии классификации ее субъектов;
- современные тенденции в развитии мировой экономики;

### **уметь**

- доказательно иллюстрировать действие синергетического эффекта в рамках мировой экономики;
- определить перспективы и тенденции развития конкретных транснациональных компаний;
- анализировать и оценивать характер проявления современных тенденций в мировой экономике;

### **владеть**

- логикой структурирования этапов развития мировой экономической системы;
- критериями классификации субъектов мировой экономики;
- аппаратом содержательного анализа положительного и негативного влияния глобализации на мировую экономику.

### Основные термины

Автarkия	Мирохозяйственная система
Валовой внутренний продукт	Национальная экономика
Внешнеторговая квота	Открытая экономика
Глобализация экономики	Паритет покупательной способности
Дебитор	Принцип национальной безопасности
Догоняющее развитие	Принцип эффективности
Золотой стандарт	Протекционизм
Импортная (экспортная) квота	Синергия
Институциональная открытость	Темпы экономического роста
Интернационализация	Трансакция
Инфраструктура	Транснационализация
Конкурентные преимущества	Транснациональная корпорация
Кредитор	Функциональная открытость
Международное разделение труда	Экономическая глобализация
Мировая экономика	Экономическая интеграция
Мировое хозяйство	



**1.8. Основной чертой глобализации мировой экономики является:**

- a) либерализация внешней торговли;
- b) нерешаемость проблемы внешней задолженности;
- c) повышение уровня благосостояния в развивающихся странах;
- d) переход от иерархических структур в экономических отношениях к горизонтальным (сетевым) на основе новых информационных отношений.

**1.9. От процесса экономической глобализации менее всего могут выиграть страны:**

- a) которые обмениваются с внешним миром возобновляемыми ресурсами;
- b) в структуре обмена которых доминируют нау-хау, патенты, технологии и технические решения;
- c) которые поставляют на мировой рынок естественные ресурсы;
- d) с высоким уровнем социально-экономического развития.

**1.10. Фактором, сдерживающим процесс экономической глобализации, не является:**

- a) нестабильность мировой экономики;
- b) усиливающаяся роль транснациональных корпораций в мировой экономической системе;
- c) неравномерность социально-экономического развития стран мирового сообщества;
- d) повышение регулирующей роли международных экономических организаций.

### **Темы для рефератов и докладов**

1. Основные субъекты мирового хозяйства, их социально-экономическая структура, взаимосвязь между ними.
2. Роль государства в системе международных экономических отношений.
3. Классификация стран современного мирового хозяйства по уровню социально-экономического развития.
4. Страны с развитой рыночной экономикой: особенности их включения в мировой рынок.
5. Страны с переходной экономикой: их активность и успехи в мировом хозяйстве.
6. Развивающиеся страны: специфика их участия в мирохозяйственных процессах.
7. Взаимосвязь между степенью экономического развития страны и степенью открытости ее экономики.
8. Сущность глобализации: ее позитивные и негативные аспекты в мировой экономике.
9. Формы проявления транснационализации мирохозяйственной системы.

## 1.1. Мировое хозяйство и эволюция его развития

В современной учебной и научной литературе отсутствует единое определение понятия «мировая экономика». В используемых при этом как синонимы терминах: «мировая экономическая система», «мировое хозяйство», «всемирное хозяйство», «мирохозяйственная система» особый упор делается на достигаемый синергетический эффект, который приводит к повышению общей эффективности мировой экономики по сравнению с простой суммой эффектов от деятельности национальных экономик, входящих в мировую экономическую систему, материальной основой которой является международное разделение труда (см.: гл. 2).

С учетом вышесказанного представляется целесообразным следующее определение.

**Мировая экономика (мировое хозяйство)** — совокупность взаимосвязанных национальных экономик всех стран мира, тесно взаимосвязанных системой экономических отношений в условиях международного разделения труда.

Общезвестно, что мировая экономика как особый феномен не может быть сведена к простой сумме национальных экономик, так как имеет целый ряд отличительных признаков<sup>1</sup>, к основным из которых относятся:

1. Специфическая система ценообразования. Формирование цен на мировом рынке определяется особыми факторами, имеющими международную природу (см.: гл. 5).

2. Специфика международных валютно-кредитных отношений с использованием весьма ограниченного количества национальных валют, имеющих статус международных денег, а также золота (см.: гл. 11).

3. Отсутствие свободного перемещения факторов производства, в частности, капитала и рабочей силы, которое имеет место на национальном уровне (см.: гл. 9, 10).

4. Отсутствие «всемирного» правительства. В этих условиях международные правовые нормы, несущие лишь рекомендательный характер, вырабатываются на основе добровольного согласия субъектов мировой экономической системы (см.: гл. 13).

Представляющая в настоящее время сложнейшую экономическую систему, обладающую очевидным синергетическим эффектом, мировая экономика есть результат длительного эволюционного развития человека и общества в целом. Эволюция мировой хозяйственной системы происходила в несколько этапов.

**1. Зарождение мирового хозяйства.** К явным признакам возникновения мирового хозяйства ученые относят формирование в эпоху Средневековья центров международной торговли (Генуя, Флоренция и т.д.), а также Великие географические открытия (XV–XVI вв.), приведшие к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями,

<sup>1</sup> Лашковская М. В., Госкодарик Ю. П. Мировая экономика : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М. : МФПУ «Синергия», 2012.

металлами. Последствия географических открытий — процесс первоначального накопления капитала и колониализм — были важнейшими причинами роста территориальной базы международной торговли и ускорения экономического развития Западной Европы за счет, прежде всего, эксплуатации природных ресурсов колониальных стран.

**II. Промышленная революция и международное разделение труда.** Промышленная революция конца XVIII в. характеризовала начало нового этапа развития всемирного хозяйства. Промышленный переворот — несомненно, явление мирового масштаба, к которому лучше всех оказалась подготовленной Англия, в то время великая колониальная держава, в которой имелись свободная рабочая сила, крупный капитал, а также довольно емкий внутренний рынок.

Центральное место в экономике наиболее развитых стран начал занимать промышленный капитал, широко использующий принцип общественного разделения труда, перешагнувшего со временем рамки национальных хозяйств и превратившего участвующие в нем страны в соответствующие звенья единого воспроизводственного процесса. Складывались и материальные условия для международного обмена: развивались промышленность, транспорт, связь, а на этой основе — развитие международного разделения труда, специализация и интернационализация производства.

**III. Завершение процесса формирования мировой экономики.** К концу XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг как совокупность соответствующих национальных рынков. Быстрое развитие капитализма на основе «золотого стандарта» привело к образованию международных монополистических союзов, которые делили мир на сферы экономического влияния. В начале XX в. развитие массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство, с нарастанием международной миграции рабочей силы, вывоза капиталов, расширением транснационального обмена и международными производственными связями.

Совершенно логичным и естественным в рассматриваемых условиях стало создание таких международных экономических организаций, как:

- Международный валютный фонд (1944);
- Международный банк реконструкции и развития (1946);
- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (1947) и др.

#### **IV этап: Современное мировое хозяйство.**

Вторую половину XX в. и начало XXI в. ученые относят к новому, современному этапу развития мировой экономики. Развитие зарубежного производства на данном этапе обеспечивается в значительной мере за счет деятельности транснациональных корпораций (ТНК), экономическое значение которых столь велико, что в обозримом будущем они, несомненно, останутся одним из важнейших факторов, определяющих развитие мировой экономики в целом.

Не менее значимым фактором развития современной мирохозяйственной системы является ее *глобализация*, основу которой составляют рост взаимозависимости национальных экономик и все более тесное их взаимодействие в рамках существующих и вновь создаваемых интеграционных формирований. Возникают глобальные системы инфраструктуры, напри-

мер, транспортная сеть мирового хозяйства, Интернет и др., возрастает значение глобальных проблем современности, решение которых требует сотрудничества всех стран мира.

К началу XXI в. сформировалось единое мировое информационное пространство, еще теснее связавшее все страны мира.

В результате нарастания процесса интернационализации хозяйственной жизни сформировалось и развивается мировое хозяйство, мировая экономика, определение которому дано выше.

Исходя из сказанного, можно выделить основные черты мировой экономической системы.

1. Мировая экономика — это сложная экономическая система, в рамках которой взаимодействуют хозяйствующие субъекты различных экономических укладов и уровней: от предприятий малого бизнеса до транснациональных корпораций глобального масштаба.

2. В основе ее формирования и развития лежат объективные закономерности интернационализации экономик стран, «вырастающих» за национальные рамки. Интернационализация хозяйственной жизни — объективный экономический процесс возникновения и развития связей между национальными экономиками разных стран, охватывающий все стороны общественного производства. Предпринимавшиеся в отдельных странах попытки замкнутого, автаркического развития к успехам в экономической сфере не привели. Исторический опыт подтвердил тезис о том, что будущее человеческой цивилизации связано с постоянным развитием международного сотрудничества, а тенденция интернационализации, нарастания экономической взаимозависимости стран и народов является доминирующей и в XXI в.

Более того, всесторонняя интернационализация, распространяющаяся сегодня практически на все страны мирового сотрудничества, все сферы производства и обращения, обуславливает возникновение и формирование качественно нового явления в поступательном развитии цивилизации — глобализации социально-экономического развития.

## 1.2. Структура мирохозяйственной системы и классификация ее элементов

Определив кратко сущность и основные этапы эволюции мировой экономики как сложной мирохозяйственной системы, рассмотрим структуру составляющих ее подсистем, субъектов мировой экономики.

К основным субъектам мирового хозяйства относятся:

- 1) страны (государства) мирового сотрудничества;
- 2) международные организации различного уровня и международные финансовые центры;
- 3) транснациональные корпорации и банки, а также международные компании различного масштаба;
- 4) физические лица<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Влияние физических лиц на международные отношения в мировую экономику незначительно, поэтому мы не будем рассматривать его в данном учебнике.

1. Центральное место в мировой экономической системе занимают отношения между национальными экономиками различных стран, при анализе последствий которых необходимо выделить два основных направления:

- анализ совокупности стран мира с точки зрения понимания различий и общих черт в национальных экономиках;
- анализ общемировых процессов, происходящих в мировой экономической системе (см.: 1.3).

При рассмотрении первого направления все страны мирового содружества классифицируют по следующим критериям (экономическим показателям или признакам):

- темпы экономического роста;
- валовой национальный доход, приходящийся на душу населения;
- уровень технологического развития;
- общность социально-экономического развития;
- экспортируемые и импортируемые товары и услуги;
- источники конкурентных преимуществ;
- характер экономического взаимодействия с другими странами.

По темпам экономического роста страны мира в настоящее время делятся на четыре группы<sup>1</sup>:

I группа — страны с относительно невысокими, но стабильными темпами роста (например, США);

II группа — страны с высокими темпами роста, но неустойчивыми в отдельные периоды времени (например, Китай);

III группа — страны с достаточно средними, за анализируемый период времени, темпами роста (например, Чили);

IV группа — страны с нулевыми темпами роста, а в отдельные периоды времени — отрицательными (например, Бангладеш).

По критерию валового национального дохода на душу населения все страны мира классифицируются на группы:

- с низким (ниже среднего<sup>2</sup>) уровнем;
- со средним уровнем;
- с уровнем выше среднего;
- с очень высоким уровнем (с трехкратным и более превышением среднемирового уровня).

По уровню технологического развития страны делятся на две группы — страны-лидеры и страны догоняющего развития, копирующие опыт передовых в технологическом отношении стран. Россия, в частности, относится ко второй группе; причинами отставания экономики России в технологическом развитии считаются:

- удаленность от мировых центров торговли;
- большие размеры территории с богатыми запасами ресурсов, что провоцирует экстенсивный путь развития;

<sup>1</sup> Для включения конкретной страны в ту или иную группу следует рассмотреть достаточно длительный период времени.

<sup>2</sup> По данным Всемирного банка, этот показатель составляет 4123 долл., при этом усредненный уровень дохода по странам — 14 338 долл.

- специфическое отношение к предпринимательству и личному успеху;
- особая роль правительства: не наемные служащие, а хозяева общества;

- низкая (по оценкам международных организаций) приспособляемость к динамике технологического развития мира.

Классификация по критерию общности *характерных черт социально-экономического развития* позволяет разделить страны мира на следующие группы.

- США и Западная Европа. Сюда же относят Канаду и Австралию. Данная группа стран завершила индустриальную фазу общественного развития и осуществляет формирование структуры постиндустриального общества. Эти страны характеризуются наиболее глубоким уровнем экономической интеграции на региональном уровне и являются лидерами в процессе глобализации.

- Группа стран Юго-Восточной Азии при общепризнанном лидерстве Японии. Эти страны завершают индустриальную фазу и одновременно создают отдельные структуры постиндустриального общества. В этих странах активно осуществляется процесс региональной экономической интеграции, а отдельные структуры многих из них активно участвуют в интеграции и на международном уровне.

- СНГ и Восточная Европа относятся к группе стран догоняющего развития при сильной экономической зависимости от предыдущих двух групп, в особенности от первой.

- Страны Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Чили и др.) относятся к группе развивающихся стран с относительно динамичным развитием национальных экономик.

- Страны Персидского залива: Саудовская Аравия, Ирак, Иран, Оман, ОАЭ, Кувейт, Бахрейн. Катар относится к развивающимся странам. Некоторые из них с использованием валюты, получаемой за экспорт нефти и газа, развивают промышленное производство, чтобы на равных с первыми двумя группами вписаться в международное разделение труда.

- Страны Африки к югу от Сахары, характеризующиеся низким уровнем экономического развития.

Классификация стран по *характеру экспортируемых и импортируемых товаров* предполагает разделение стран на следующие четыре группы.

- Страны с экономикой «натуральное хозяйство». В странах данной группы большая часть населения занята в сельском хозяйстве, основная часть производимой продукции потребляется внутри стран; для инвестиций в эти государства мало возможностей.

- Страны — экспортеры сырья. Подобные страны богаты несколькими видами сырья и основной доход получают за счет их экспорта. Практически всю необходимую для обеспечения жизнедеятельности населения продукцию эти страны импортируют.

- Страны, экспортирующие как сырье, так и готовую продукцию. Продукция обрабатывающей отрасли в этих странах составляет 10–20% от общего объема производства. Импортируются машины, оборудование, сталь, текстиль, сырье, полуфабрикаты.

• Промышленно развитые страны. Страны, входящие в данную группу, являются основными экспортерами промышленной продукции на мировой рынок; импортируют они в основном сырье.

Классификация стран по *источнику конкурентных преимуществ* предполагает их структуризацию на четыре группы. Это страны, имеющие конкурентные преимущества на основе:

- факторов производства;
- инвестиций;
- нововведений;
- изобилия финансовых ресурсов.

Классификация стран по *характеру экономического взаимодействия* с другими странами, финансовые результаты которого отражаются в платежных балансах стран, позволяет разделить государства на следующие финансовые группы:

- несформировавшийся дебитор;
- сформировавшийся дебитор;
- несформировавшийся кредитор;
- сформировавшийся кредитор.

---

#### «Стандартная классификация» стран мирового содружества<sup>1</sup>

В учебной и научной литературе широкое распространение имеет подход, известный как «стандартная классификация». В настоящее время он используется также в статистических и аналитических публикациях.

Стандартная классификация не имеет какого-либо жесткого количественного критерия. Она учитывает структурные особенности экономики стран, различия организации хозяйственной жизни, институциональные и культурные особенности, а также текущие экономические проблемы. В стандартной классификации выделяются три группы стран: промышленно развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой. Они формируют структуру мировой экономики и характеризуются определенными долями в населении мира, валовом мировом продукте и в мировой торговле.

Первая группа стандартной классификации — **промышленно развитые страны**. В настоящее время к группе промышленно развитых стран относят около 40 государств, в том числе бывшие страны социалистического содружества, ставшие членами интеграционной группировки — Евросоюза. Это страны, имеющие рыночную экономику, основанную на частной собственности, и развитый индустриальный сектор, и прежде всего изготовление средств производства, что позволяет промышленно развитым экономикам обеспечивать высокий уровень эффективности труда.

В промышленно развитых странах проживает более 1 млрд человек, так называемый «золотой миллиард», на который приходится совокупного ВВП около 33 трлн долл., экспорта товаров — более 6 трлн долл., а экспорта услуг — около 2 трлн долл.

Анализируя роль в мировой политике и экономике, промышленно развитые страны подразделяют на четыре подгруппы:

- страны «большой семерки»: Великобритания, Италия, Канада, США, Франция, ФРГ, Япония;
- небольшие высокоразвитые страны Западной Европы: Австрия, Бельгия, Ирландия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Швейцария, Швеция, Финляндия;

---

<sup>1</sup> Материал подготовлен доктором исторических наук, профессором А. Ф. Зяггородным.

- страны «переселенческого капитализма»: Австралия, Израиль, Новая Зеландия, ЮАР;

- среднеразвитые страны Западной Европы: Греция, Испания, Португалия.

Вторую группу стандартной классификации представляют **развивающиеся страны**: это самая многочисленная группа, включающая 125 стран мира. Входящие в нее страны объединяет то, что хозяйственная деятельность опирается главным образом на сельскохозяйственное производство и добывающую промышленность. Обрабатывающая промышленность развита слабо, собственный индустриальный базис, представленный отраслями тяжелого машиностроения, во многих развивающихся странах отсутствует. В силу недостаточной фондовооруженности производительность труда остается на низком уровне. Отдельные развивающиеся страны — Индия, Китай, Лаос, Монголия, Пакистан осуществляют рыночные реформы. Их экономика слабо диверсифицирована и носит характер моноспециализации. Как правило, она зависит от производства какого-либо одного продукта и его экспорта, позволяющего получать валютные доходы, необходимые для импорта из других стран мира товаров, которые не производятся внутри страны.

Развивающиеся страны обладают богатым людским и ресурсным потенциалом: в них проживает более 70% населения Земли, они обеспечивают более 80% его прироста, здесь сосредоточено около 80% мировых запасов нефти, 65% запасов природного газа, 70% медной и 45% железной руды. Но за ресурсобеспеченностью развивающихся стран скрывается большая неравномерность в наделенности населенными ископаемыми. Так, например, 2/3 из развивающихся стран вообще не располагают значительными запасами минерального сырья. Роль этих стран в мировой экономике: 38% валового мирового продукта (по ППС), 33% мировой торговли.

Развивающиеся страны подразделяют на несколько подгрупп (которые могут пересекаться).

- Новые индустриальные страны (НИС):

- НИС первой волны — Сингапур, Саудун (Гонконг), Тайвань, Южная Корея;

- НИС второго поколения — Аргентина, Бразилия, Индия, Малайзия, Мексика, Таиланд, Чили;

- НИС третьего поколения — Индонезия, Кипр, Тунис, Турция;

- НИС четвертого поколения — Филиппины, южный Китай

- Страны — экспортеры нефти: Бахрейн, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Саудовская Аравия.

- Страны со средним уровнем экономического развития: Гватемала, Колумбия, Парагвай, Тунис.

- Крупные развивающиеся страны: Индия, Китай, Пакистан.

- Государства конгрессионного<sup>1</sup> развития: Багамы, Барбадос, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

- Зависимые территории: Бермуды, Виргинские острова, Гваделупа, Пуэрто-Рико. В начале 2014 г., как отмечалось выше, в мире насчитывалось 61 зависимых и шесть спорных территорий.

- Низшие развитые развивающиеся страны: Афганистан, Бангладеш, Сомали, Чад и еще 45 государств.

Третья группа — **страны с переходной экономикой**: страны, имеющие развитый индустриальный базис и пережившие глубокий экономический кризис в связи с переходом от централизованно-планируемой к рыночной экономике. В связи с присоединением стран Центральной и Восточной Европы к Евросоюзу число стран с переходной экономикой сократилось с 28 до 19. Выделяют две региональные подгруппы: Юго-Восточная Европа и СНГ. Роль в мировой экономике этой группы стран: 6,2% валового мирового продукта (по ППС), причем доля России в мировой экономике составляет 2,7%, а в мировой торговле — 4,3%.

<sup>1</sup> Концессия — уступка, разрешение в виде договора или соглашения о передаче на определенных условиях принадлежащих государству в эксплуатацию участков земли, залежей полезных ископаемых крупным национальным или зарубежным монополиям.



2. Второй группой субъектов мировой экономической системы являются международные организации и международные финансовые центры. К ним можно отнести структуры Организации Объединенных Наций (ООН), Международный валютный фонд (МВФ) и группу Всемирного банка (Международного банка реконструкции и развития – МБРР), Всемирную торговую организацию (ВТО), региональные международные структуры: ЕС, НАФТА, СНГ, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

3. В настоящее время одними из главных действующих субъектов в мирохозяйственной системе выступают международные компании и, прежде всего, транснациональные корпорации (ТНК). Отличительными чертами ТНК являются: огромные масштабы собственности и международной хозяйственной деятельности; высокая степень транснационализации производства и капитала в результате роста зарубежной производственной деятельности; превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерны. Исключительную роль в механизме функционирования ТНК играют банковские и финансовые институты, в частности транснациональные банки (ТНБ).

### 1.3. Основные тенденции в развитии мировой экономической системы<sup>1</sup>

Для современного этапа развития мировой экономики характерны следующие основные особенности и тенденции:

- открытость экономики;
- глобализация мирового хозяйства;
- транснационализация производства и капитала;
- региональная экономическая интеграция.

#### 1.3.1. Открытость экономики

**Открытая экономика** — национальная экономическая система, направление развития которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве.

Когда внешнеторговый оборот страны достигает примерно 25% ВВП, начинается стимулирующее влияние внешнеэкономических связей на развитие ее экономики. В частности, открытая экономика обеспечивает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Разумная открытость национальной экономики должна базироваться на трех основных принципах:

- эффективности;
- конкурентоспособности;
- национальной безопасности.

<sup>1</sup> См. также: Шинко П. Д. Международная экономика : учеб. пособие / П. Д. Шинко, Н. И. Давиденко ; под ред. П. Д. Шинко. М. : Юрайт, 2019.

## Глава 2

# МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – ОСНОВА РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

После изучения главы 2 студент должен:

**знать**

- в чем заключается сущность международного разделения труда, какова его роль в возникновении и развитии мирового хозяйства;
- основные теории международного разделения труда;
- современные тенденции в развитии международного разделения труда;

**уметь**

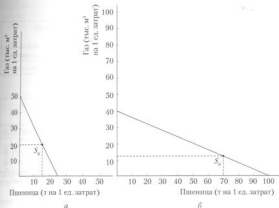
- анализировать факторы, определяющие возможность и степень участия конкретной страны в международном разделении труда;
- рассчитывать показатели участия страны в международном разделении труда;
- оценивать последствия влияния современных тенденций в международном разделении труда на экономику конкретной страны;

**ладеть**

- понятийным аппаратом теории общественного и международного разделения труда;
- методикой использования моделей абсолютного и сравнительного преимущества для решения практических задач международного разделения труда;
- навыками решения условных задач, являющихся адекватными моделями процессов международного разделения труда.

### Основные термины

Автаркия	Межотраслевая специализация
Альтернативные издержки	Межфирменная производственная специализация
Аутсорсинг	Общее разделение труда
Внутриотраслевая специализация	Общественное разделение труда
Географическое разделение труда	Подотраслевая специализация
Единое разделение труда	Предметная специализация
Коэффициент внутриотраслевой международной специализации	Производственная специализация
Коэффициент международного разделения труда	Региональная экономическая интеграция
Коэффициент относительной международной специализации	Сетевой аутсорсинг
Коэффициент специализации по нишам	Территориальная специализация
Линия торговых возможностей	Технологическая специализация
Международная специализация	Транснационализация
Международное кооперирование	Частное разделение труда
Международное разделение труда	Экспортная/импортная квота



$S_0$  – уровень общественных предпочтений и производства в условиях антаркис; сплошной линией обозначается диапазон производственных возможностей.

Рис. 2.2. Модели производственных возможностей стран:  
а – Россия; б – мировое хозяйство

Таблица 2.4

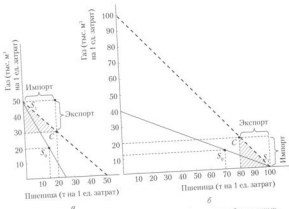
Общий эффект международного разделения труда

Взаимодействие партнеров	Продукция субъектов мировой экономики			
	Россия		мировое хозяйство	
	газ, тыс. м³	пшеница, т	газ, тыс. м³	пшеница, т
Антаркис	20	15	12	70
Разделение труда	30	20	20	80
Прирост продукции	10	5	8	10

Таким образом, установление режима международного разделения труда в соответствии с теорией абсолютного преимущества эквивалентно экономическому росту как участвующих в нем стран, так и всей мировой экономики в целом.

Разрабатывая теорию абсолютного преимущества, А. Смит не дал ответов на следующие вопросы оппонентов:

- как быть, если какая-либо страна не обладает абсолютным преимуществом ни по одному из товаров;
- целесообразно ли участие такой страны в международном разделении труда с позиции как самой страны, так и ее партнеров.



$S_1$  – уровень производства в условиях торговли;  $S_2$  – уровень общественных предпочтений в условиях торговли; пунктиром обозначены линии торговых возможностей, заштрихованные области называют «торговые треугольники».

Рис. 2.3. Иллюстрация эффекта международного разделения труда:  
а – Россия; б – мировое хозяйство

Дальнейшее развитие теории международного разделения труда связано с именем Д. Рикардо, который доказал, что теория А. Смита является лишь частным случаем общей теории сравнительных, или относительных, преимуществ.

### 2.2.2. Теория сравнительного преимущества

Каждая страна, участвующая в международном разделении труда, должна специализироваться на тех товарах, при производстве которых она имеет сравнительное преимущество. В соответствии с теорией Д. Рикардо каждая страна располагает сравнительным преимуществом в производстве какого-либо товара и получает выигрыш, обменивая его на другие товары в условиях международного разделения труда.

Для иллюстрации данной теории модифицируем условия рассмотренного выше примера.

Как следует из табл. 2.5, мировое хозяйство имеет абсолютное преимущество перед Россией как в производстве пшеницы ( $100 > 25$ ), так и природного газа ( $67 > 50$ ).

Для того чтобы убедиться во взаимовыгодности участия обеих сторон в международном разделении труда и в рассматриваемых условиях, рассмотрим альтернативные издержки партнеров (табл. 2.6).

Модель сравнительного преимущества

Продукция	Производство на единицу затрат	
	Россия	мировое хозяйство
Пшеница, т	25	100
Природный газ, тыс. м <sup>3</sup>	50	67

Таблица 2.6

Альтернативные издержки партнеров

Продукция	Альтернативные издержки	
	Россия	мировое хозяйство
Пшеница, т	2,0	0,67
Природный газ, тыс. м <sup>3</sup>	0,5	1,5

Как следует из табл. 2.6, при производстве пшеницы наименьшие альтернативные издержки имеет мировое хозяйство ( $0,67 < 2,0$ ), а при производстве газа — Россия ( $0,5 < 1,5$ ).

Условия торговли здесь будут следующие: стоимость 1 тыс. м<sup>3</sup> природного газа находится в диапазоне  $0,5 < t < 1,5$  т пшеницы. Предположим, что в условиях международного разделения труда цена установилась, как и в предыдущем примере, на уровне  $t = 1,0$ .

Графическая иллюстрация эффекта международного разделения труда в рассматриваемом примере представлена на рис. 2.4.

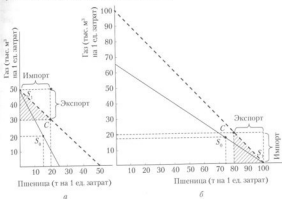


Рис. 2.4. Модель внешнеторгового обмена:

а — Россия; б — мировое хозяйство

Из графика следует, что и в данной модели обеим сторонам будет выгодно для обеспечения наивысшего уровня потребления полностью специализироваться на производстве газа в России и пшеницы в остальном мире.

Таким образом, мы еще раз убедились в том, что специализация в рамках международного разделения труда позволяет странам потреблять на уровне, превышающем их производственные возможности.

### 2.2.3. Теория соотношения факторов производства

Степень участия в международном разделении труда конкретных стран зависит от множества факторов, определяющих, по существу, наличие у них сравнительных преимуществ при производстве той или иной продукции.

Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин<sup>1</sup> предложили концепцию, доказывающую, что различия в сравнительных издержках между странами объясняются, во-первых, тем, что в производстве различных товаров факторы используются в разных соотношениях, и, во-вторых, тем, что обеспеченность стран факторами производства неодинакова. В соответствии с их теорией страна будет иметь преимущества в тех отраслях, где интенсивно используются факторы, имеющиеся у нее в изобилии. Таким образом, страна, располагающая, например, в избытке дешевой рабочей силой, будет специализироваться на производстве продукции, требующей значительных затрат труда (текстиль, одежда, сборка изделий из комплектующих и т.п.). Если же страна обладает избытком капитала, то ей выгодно специализироваться на капиталоемкой продукции (машины, оборудование и т.п.).

Пронормируем основные принципы теории Хекшера — Олина, в которой рикарданская идея сравнительных преимуществ и обусловленная ими специализация наполнились новым смыслом, полнее отражая реалии развитого индустриального общества.

Определим на формализованном уровне понятия капиталоемкости и трудоемкости изготавливаемой продукции, воспользовавшись для этого данными табл. 2.7.

Таблица 2.7

Затраты ресурсов

Изготовленная продукция	Затраты на единицу выпуска	
	труд ( $L$ )	капитал ( $K$ )
Ткань, м <sup>2</sup>	6 ( $L_1$ )	2 ( $K_1$ )
Сталь, т	8 ( $L_2$ )	4 ( $K_2$ )

В табл. 2.7 трудоемкой продукцией является ткань, а капиталоемкой — сталь. Ткань является трудоемкой относительно стали потому, что ее производство требует на единицу капитала больше труда, чем при изготовлении

<sup>1</sup> Хекшер Эли (1879–1932) — активно занимался проблемами международного разделения труда. Олин Бертил (1889–1979) — ученик Э. Хекшера, лауреат Нобелевской премии 1977 г. по экономике за заслуги в развитии теории международного разделения труда.

и будет  
ую спе-  
альном

и в раз-  
область

х стран  
е у них  
ция.

ециню,  
ранами  
и фак-  
обеспе-  
ни с их  
ециню  
разом,  
, будет  
ельных  
и т.п.),  
изиро-

Олина,  
овлен-  
ия реа-

икости  
этого

ца 2.7

кой —  
произ-  
еении

ваделе-  
еении  
а.

стали ( $6/2 > 8/4$ );  $L_1/K_1 > L_2/K_2$ . Аналогично сталь считается более капи-  
таоемкой продукцией по отношению к ткани ( $4/8 > 2/6$ );  $K_2/L_2 > K_1/L_1$ .

При формализации понятия факторного изобилия (избытка) могут  
быть использованы два критерия: физический и экономический.

Физический критерий определяет факторное изобилие на основе физи-  
ческого количества труда и капитала, которыми располагают соответствующе-  
щие страны, т.е. на основе предложения факторов производства. Согласно  
физическому критерию можно, например, утверждать, что Россия является  
трудорыбыточной относительно Великобритании, если Россия обеспечена  
большим количеством единиц труда (или работников) на единицу капи-  
тала.

Экономический критерий классифицирует страны как трудо- или капи-  
таоемкие на основе соотношений: цена за единицу труда / цена за еди-  
ницу капитала, учитывая, таким образом, не только предложение фактора,  
но также и спрос на него.

Суть стандартной модели (теории) Хекшера — Олина может быть подыто-  
жена в четырех теоремах<sup>1</sup>: теорема Хекшера — Олина, теорема о выравнива-  
нии цен факторов, теорема Столпера — Самуэльсона, теорема Рыбинского.

**Теорема Хекшера — Олина:** страна имеет сравнительное преимущество  
в товаре, при изготовлении которого интенсивно используется избыточ-  
ный фактор страны.

**Теорема о выравнивании цен факторов:** свободный обмен в условиях  
международного разделения труда выравнивает факторную стоимость  
в разных странах.

**Теорема Столпера — Самуэльсона:** увеличение относительной цены  
товара повышает реальную стоимость фактора, интенсивно используемого  
в процессе его производства.

**Теорема Рыбинского:** при заданных условиях производства и полно-  
стью используемых объемах факторов расширение объема одного из фак-  
торов увеличивает выпуск товара, при изготовлении которого интенсивно  
используется «расширенный» фактор производства, и уменьшает объем  
выпуска других товаров<sup>2</sup>.

Выводы теории Хекшера — Олина достаточно убедительно объясняли струк-  
туру и объемы международных потоков товаров и услуг в рамках международного  
разделения труда до конца 1950-х гг. Однако процессы, начало которым было по-  
ложено в 1960-е гг., продемонстрировали определенную ограниченность теории  
при объяснении характера и особенностей нового этапа развития международного  
разделения труда.

Среди многочисленных исследований, посвященных практической проверке ос-  
новных положений и выводов концепции Хекшера — Олина, необходимо выделить  
работу американского экономиста В. Леонтьева<sup>3</sup>, результаты которой оказались

<sup>1</sup> Доказательства всех теорем теории Хекшера — Олина см.: Шамко Н. Д. Международ-  
ная экономика: учебник. М.: Высшая школа, 2006.

<sup>2</sup> В отдельных случаях такое падение может привести к эффекту раноряющего роста,  
«голландской болезни».

<sup>3</sup> Леонтьев Василий Васильевич (1906—1999) — американский экономист. Разработал  
в 1930-е гг. метод экономико-математического анализа «затраты — выпуск» для изучения  
межотраслевых связей. Лауреат Нобелевской премии 1973 г. по экономике.

неожиданными. В частности, в условиях, когда относительно избыточным фактором в США являлся капитал, а дефицитным — труд, США специализировались (в том числе при экспорте) преимущественно на трудоемкой продукции, а импортировали капиталоемкую. Это противоречие, затем многократно перепроверенное и подтвержденное, получило название **парадокса Леонтьева**.

В последние десятилетия в структуре международного разделения труда продолжают наблюдаться изменения, которые не всегда поддаются истеричающему объяснению в рамках классических теорий, что побуждает экономистов к разработке новых теорий, некоторые из которых мы сейчас рассмотрим.

#### 2.2.4. Теория жизненного цикла продукта

Теорию жизненного цикла продукта в середине 1960-х гг. выдвинул американский экономист Р. Вернон, считающий, что характер международной специализации определяется спецификой этапов «жизни» продукции, участвующей в международном разделении труда.

Теория жизненного цикла товара исходит из того, что некоторые страны специализируются на производстве и экспорте технологически новых товаров, тогда как другие — на производстве уже известной продукции. Наиболее развитые страны, обладающие большими объемами капитала и квалифицированной рабочей силой, в состоянии инвестировать большие средства в технологические нововведения, производить на их основе новую продукцию, получая таким образом постоянное (динамическое) сравнительное преимущество перед другими странами.

В соответствии с данной теорией товар проходит пять стадий жизни в международной торговле:

1. **Стадия нового продукта.** Новый продукт производится и потребляется в возрастающих масштабах только в той стране, где он был разработан. Обычно производство начинается с небольших масштабов и полностью ориентировано на внутренний рынок.

2. **Стадия роста продукта.** Товар совершенствуется, растут его продажи на внутреннем рынке и начинается его экспорт за рубеж. Иностранной конкуренции пока нет, и страна имеет временную монополию в производстве и торговле данным товаром.

3. **Стадия зрелости товара.** Технология товара отработана настолько, что становится неразумным его дальнейшее производство в самой стране, которая его разработала, с помощью ее рабочей силы. Значительно эффективнее оказывается перенести часть уже стандартизированного производства в другие страны, где стоимость рабочей силы значительно ниже. Эти страны начинают производить данный продукт по лицензии для своего внутреннего рынка.

4. **Стадия падения производства товара.** Используя более дешевую рабочую силу, имитирующая страна (страны) начинает не только поставлять товар на свой внутренний рынок, но и продавать его на рынке страны, разработавшей товар, вытесняя с него местных производителей. Внутреннее производство в стране, разработавшей товар, быстро падает, и экспорт прекращается.



5. Стадия прекращения внутреннего товара. На ней имитирующая страна настолько опережает страну — разработчицу товара, что последняя в итоге вынуждена вообще прекратить его внутреннее производство и насыщать внутренний рынок только за счет импорта из-за рубежа. Страна-разработчица в это время создает новый товар, который пока неизвестен зарубежным странам.

История научно-технической революции второй половины XX в. дает многочисленные подтверждение модели жизненного цикла товара.

Классическим примером прохождения товара через подобные этапы может быть история развития электроники. В течение первых лет после Второй мировой войны производители США доминировали на мировом рынке радиоаппаратуры, действовавшей на вакуумных трубках. Япония, используя дешевую рабочую силу, оказалась в состоянии обеспечить производство более дешевых и не уступающих по качеству радиоприемников и других электронных приборов на вакуумных лампах. В свою очередь, США наладили производство транзисторных электронных приборов. Через несколько лет Япония догнала США и в этой области производства, захватив затем значительную часть международного рынка электронной продукции. Следующий «выток» жизненного цикла этого товара был связан с разработкой и производством в США интегральных схем.

### 2.2.5. Теория размера страны

Теория размера страны утверждает, что из-за того, что странам с большой площадью присущи, при прочих равных условиях, разнообразные климатические условия и природные ресурсы, они в общем ближе к экономической самодостаточности, нежели малые страны. Большинство крупных стран, например, Бразилия, Китай, Индия, США, Российская Федерация, импортируют значительно меньше продукции, чем небольшие страны, например, Нидерланды, Исландия и др. Хотя эта взаимосвязь обычно хорошо подтверждается на практике, возможны исключения: Северная Корея — небольшая страна, в которой международное разделение труда обеспечивает очень малую долю национального дохода из-за жестких ограничений политического режима.

**Транспортные расходы.** Классические теории международного разделения труда пренебрегают транспортными расходами, в то время как они оказывают разное воздействие на большие и малые страны. Обычно, чем больше расстояние, тем выше транспортные расходы, средние расстояния для товаропотоков больше в крупных странах, а статистически нормальное максимальное расстояние перевозки конкретного продукта составляет 100 миль (161 км), потому что при превышении этого расстояния стоимость транспортировки продукции значительно возрастает. В частности, большая часть производственных мощностей США находится более чем в 100 милях от канадской или мексиканской границ. А в Нидерландах практически все производственные мощности расположены в пределах 100 миль от границ. Таким образом, именно низкие транспортные расходы скорее всего способствуют участию малых стран в международном разделении труда.

**Эффект масштаба производства.** Хотя площадь занимаемого географического пространства является наиболее очевидным способом измерения размера стран, они могут сопоставляться также и по размерам их экономических систем. Страны с развитой экономикой и высоким доходом на душу населения скорее всего будут специализироваться на производстве продукции, для изготовления которой применяются технологии, требующие большей эффективности, потому что подобные страны развивают прежде всего отрасли для обслуживания обширных внутренних рынков. Эти же отрасли стремятся к повышению своей конкурентоспособности и на экспортных рынках.

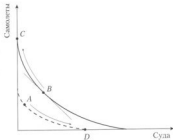
### 2.2.6. Теория специализации производства

В начале 1980-х гг. американские экономисты П. Крутман и К. Линкастер предложили альтернативное классическому объяснение причин международной торговли. В соответствии с их подходом страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства смогут извлечь максимальную выгоду из торговли друг с другом, если будут специализироваться в разных производствах, характеризующихся **эффектом масштаба**. Суть этого хорошо известного из микроэкономической теории 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.

Для того чтобы этот эффект массового производства был реализован, необходим, очевидно, достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. В результате потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Рассмотрим пример с производством судов и самолетов в США и Японии. При отсутствии торговли каждой стране, пожелавшей иметь и самолеты, и суда, пришлось бы производить их в небольших количествах, что соответствует неэффективным точкам вроде *A* для Японии и *B* для США (рис. 2.5). Обе кривые производственных возможностей в этом случае являются вогнутыми, что отражает эффект экономии на масштабах.

Как следует из графической модели, при движении по кривой производственных возможностей США из точки *B* к точке *C* (наращивая объемы выпуска в самолетостроении и сокращая производство судов) издержки на каждый самолет в пересчете на суда, от выпуска которых приходится отказываться, становятся все меньше (кривая приобретает крутизну). Происходит это (предположительно) может в результате того, что в самолетостроении производство ведется в экономически эффективных масштабах, а в судостроении — наоборот, и что с каждым недостроенным судном высвобождается все большее количество ресурсов. Те же рассуждения справедливы и для кривой производственных возможностей Японии. Здесь, как и в модели Рикардо с невозрастающими издержками, у стран появляется стимул к полной специализации: для США — это точка *C*, для Японии — точка *D*.



Пунктирной линией обозначены производственные возможности Японии, сплошной линией — США.

Рис. 2.5. Модель теории специализации производства

Необходимо также отметить, что реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению принципов совершенной конкуренции, поскольку она связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, которые превращаются в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных фирм, что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципами сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями своих фирм — ТНК.

### 2.2.7. Теория конкурентных преимуществ страны

В ходе индустриального развития мировой экономической системы в ее рыночной среде формируются новые конкурентные условия. Они меняют вектор и принципы международного разделения труда в направлении от преимущественного использования сравнительных национальных преимуществ к использованию динамично меняющихся конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях — от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю.

Сравнительные, в частности факторные, преимущества даны стране от природы, они стабильны и, как правило, невоспроизводимы. Конкурентные же преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по своей природе безгра-

нишы. Конечно, нельзя противопоставлять сравнительные и конкурентные преимущества, тем не менее их надо четко различать. Интеграция в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность. В современной глобальной экономике конкурентные преимущества связаны с информационной революцией: телекоммуникационные компании обгоняют по уровню капитализации традиционные компании нефтяной, автомобилестроительной и металлургической промышленности. В России наблюдается прямо противоположная картина, хотя уже сегодня стало очевидным, что, например, нефтяные компании в долгосрочной перспективе не будут способствовать созданию конкурентных преимуществ страны.

Успешную попытку совместить на качественно новой основе теорию факторов производства и теорию внешнеэкономической деятельности компаний осуществил американский экономист М. Портер. Ему удалось разработать оригинальную теорию конкурентных преимуществ страны, базирующуюся на обоснованном им предположении, что на мировом рынке конкурируют компании, а не страны. Следовательно, чтобы уяснить роль конкретной страны в процессе международной конкуренции, необходимо понять, как соответствующие компании создают и удерживают конкурентное преимущество. Центральное место в концепции М. Портера занимает идея о взаимосвязи четырех главных параметров (показателей), формирующих конкурентную макросреду, в которой действуют компании данной страны.

По мнению М. Портера, есть четыре параметра, определяющие развитие международного разделения труда в наше время, иногда они называются «конкурентным ромбом»:

- 1) факторные условия;
- 2) условия (параметры) внутреннего спроса;
- 3) родственные и поддерживающие отрасли;
- 4) стратегия компании и внутриотраслевая конкуренция.

1. **Факторные условия** — это та часть теории международного разделения труда более близкая к классическим теориям международного разделения труда, признавая себя последователем Д. Рикардо. Однако, рассматривая факторы производства с точки зрения их влияния на конкурентные преимущества страны, М. Портер наряду с традиционными факторами (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) выделяет и такие факторы, как научно-информационный потенциал (все накопленные страной знания, связанные с производством товаров и услуг, — научные, технические, рыночные и т.д.), состояние транспортной системы, системы здравоохранения, системы связи и даже обеспеченность жильем фондом.

Главная идея теории М. Портера заключается в том, что он, в отличие от создателей неоклассической теории международного разделения труда, считает большинство факторных условий не наследуемыми, а создаваемыми в процессе развития производства в стране. Причем наибольшее значение имеет эффективность использования факторов — темпы их создания и механизмы их совершенствования.

## 2.1. Общественное и международное разделение труда

Общественное разделение труда — обособление отдельных видов трудовой деятельности.

Общественное разделение труда — общепризнанно необходимое условие и важнейший фактор возникновения товарного производства. Обратной стороной общественного разделения труда является его кооперация. Диалектическое единство разделения и объединения труда есть основа возникновения первых форм обмена товарами. Будучи, таким образом, фундаментом исторической эволюции и экономического прогресса общества, международное разделение труда прошло следующие основные этапы:

- отделение земледелия от скотоводства;
- отделение ремесла (производства) от земледелия;
- отделение торговли (обращения) от производства.

Особое место в рассматриваемой эволюции общественного труда занимает последний, текущий этап, представляющий собой резкий скачок, который и привел в конечном счете к экономическому единству мирового сообщества.

Закон общественного разделения труда впервые был сформулирован Адамом Смитом во всемирно известном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), где была обоснована его роль как основного источника роста производительности труда, накопления капитала и общественного прогресса в производстве товаров и услуг (см. также: Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817), А. Маршалл «Принципы экономической науки» (1890) и т.д.).

Дальнейшее развитие производительных сил в мире привело к детализации общественного труда на следующие функциональные виды:

- **общее** — разделение труда между крупными сферами материального и нематериального производства, такими как промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и пр.;
- **частное** — разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, таким как тяжелая и легкая промышленность, скотоводство и земледелие, а также внутри них, например, нефтедобыча, металлургия и автомобилестроение в рамках тяжелой промышленности;
- **единичное** — разделение труда внутри отдельного предприятия, при этом предприятие трактуется широко, как цикл создания законченного товара.

Очевидно, что производственный процесс, расчленяясь на относительно самостоятельные фазы, не может не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории. Поэтому в теории международного разделения труда выделяются два вида территориального разделения:

- **межрегиональное** — разделение труда между различными странами, же страны;
- **международное** — разделение труда между различными странами.

Второе важное положение — классификация факторов на базисные и специализированные. Все страны начинают с конкуренции на мировом рынке на основе базисных факторов — природных ресурсов или неквалифицированной рабочей силы. Однако, по мнению М. Портера, такая конкурентоспособность непрочна, так как на мировой рынок могут выйти другие страны с более дешевыми природными ресурсами и рабочей силой, может измениться производственный процесс, например, его автоматизация, и т.д.

Кроме того, в наукоемких отраслях базисные факторы не дают решающего преимущества, а крупные международные компании, например ТНК, могут получить эти факторы в других странах за счет зарубежных инвестиций. Более того, недостаток отдельных базисных факторов может быть слабостью, а сильной стороной в конкурентивной борьбе, побуждая компании осуществлять нововведения, а также конструктивные и технологические усовершенствования. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке.

Чтобы обеспечить конкурентные преимущества на мировом рынке, фактор должен быть в высокой степени специализирован, приспособлен для нужд конкретной отрасли промышленности.

2. **Условия внутреннего спроса** продолжают играть огромную роль, несмотря на глобализацию конкуренции. Речь здесь идет прежде всего о таких параметрах, как емкость спроса, динамика его развития, дифференциация спроса на виды продукции, требовательность потребителей к качеству товаров и услуг. При этом наибольшее значение имеет не объем внутреннего спроса, а его качество и соответствие настоящим или будущим тенденциям развития спроса на мировом рынке. Именно на внутреннем рынке в условиях развитого спроса должны получить апробацию новые изделия до выхода их на мировой рынок. Например, японцы, проживающие в небольших по габаритам с низкой изоляцией жилищах, ориентированы на потребление недорогих, энергосберегающих и бесшумных кондиционеров, которые в ответ на увеличение внутреннего спроса стала выпускать японская промышленность. Впоследствии такие кондиционеры получили широкое распространение и используются во всем мире, что обеспечило значительный объем их экспорта японскими компаниями.

Очень важно, чтобы этот национальный повышенный спрос предвосхищал будущий спрос мирового рынка. Так, высокие требования к защите окружающей среды в скандинавских странах послужили толчком для развития там соответствующих технологий и создали впоследствии их промышленности приоритетную нишу на мировом рынке.

3. **Родственные и поддерживающие отрасли** — третья важная детерминанта национального конкурентного преимущества. Наличие в национальной экономике высокоразвитых родственных и поддерживающих отраслей, обеспечивающих отечественные компании в экспортноориентированных отраслях необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами, а также информацией, выступают необходимым условием создания и поддержания

конкурентного преимущества в международном разделении труда для компаний соответствующих отраслей.

Например, итальянские компании, занятые изготовлением ювелирных изделий, являются высококонкурентными, в частности, и потому, что Италия является мировым лидером по производству оборудования для обработки драгоценных камней и металлов.

Другой пример. В начале 1970-х гг. на весьма прибыльном американском рынке больших мотоциклов японские компании «Хонда» и «Судзуки» значительно потеснили господствовавшие там до этого британские компании. Одной из причин этого, как установили эксперты, было наличие у этих японских компаний дочерних предприятий, чьей единственной задачей было изготовление для них специализированного оборудования, воплощающего все последние технические достижения. Британские же компании использовали оборудование общего назначения, не имевшее уникальных конкурентных преимуществ.

В последние годы рассматриваемой детерминанте придается огромное значение ввиду одной особенности, впервые сформулированной М. Портером: высококонкурентными становятся чаще всего не отдельные отрасли, а «группы» или «кластеры» отраслей, где компании интегрируются по горизонтали и вертикали. Причем эти кластеры имеют тенденцию к концентрации в рамках ограниченного географического пространства. Самыми убедительными и яркими примерами этого является Силиконовая долина в Калифорнии — средоточие компьютерной промышленности, фармацевтический кластер в Швейцарии, обувные кластеры в Италии и т.д.

**4. Стратегия компании и внутриотраслевая конкуренция** — группа весьма разнородных, но очень важных для понимания конкурентных преимуществ факторов. Действительно, в обеспечении национального конкурентного преимущества значительную роль играют структура и стратегия компаний, а также уровень конкурентной среды внутри страны, которая складывается в результате соперничества компаний, и прежде всего отечественных.

М. Портер категорически отрицал полезность концентрации производства, в частности, в рамках единственной национальной компании, тем более защищенной государственной поддержкой (Газпром?). Большинство таких компаний отличаются низкой эффективностью, расточительностью используемых ресурсов, низкой производительностью труда. Только острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует в общем случае выход компании на мировой рынок. Чем ожесточеннее конкурентная борьба в рамках национальной экономики, тем больше вероятность того, что выдержавшие ее компании получат реальные конкурентные преимущества в отстаивании своих экономических интересов в жестких условиях глобальной конкуренции на мировом рынке.

Важное место в обеспечении конкурентоспособности национального производства М. Портером уделяется фирменной стратегии и организационной структуре. При этом невозможно, по мнению М. Портера, выделить какую-либо универсальную стратегию или систему управления, которая была бы одинаково применима всеми компаниями во всех странах. Напри-

мер, итальянским компаниям, лидирующим в производстве мебели, светотехнических устройств, обуви, свойственны отсутствие жестких схем управления и способность к быстрым изменениям управленческих структур. Для немецких же компаний, эффективно специализирующихся в области производства оптики и точного машиностроения, типична достаточно жесткая система централизованного управления.

Кроме рассмотренных выше, в общую систему параметров, определяющих конкурентные преимущества стран, М. Портер включает и роль случайных событий, которые могут либо усилить, либо ослабить сложившиеся конкурентные преимущества страны. К наиболее важным событиям такого рода, влияя на которые не могут ни компании, ни правительства стран, можно отнести новые изобретения, крупные технологические сдвиги, резкие изменения цен на ресурсы (например, «нефтяной шок»), значительные изменения на мировых финансовых рынках, войны и т.д.

3. **Государство.** М. Портер не включил в основные детерминанты международного разделения труда государства в связи с отрицательным, по его мнению, влиянием на конкурентоспособность страны прямого государственного вмешательства. Однако он не отрицал возможной и даже необходимой косвенной роли государства. Своей денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и таможенной политикой оно может позитивно влиять на параметры спроса. Осуществляя антимонопольное регулирование, государство может обеспечить оптимальный уровень конкурентной среды, а также оказать содействие развитию родственных и сопряженных отраслей, взаимодействующих с ведущими экспортными отраслями национальной экономики.

Таким образом, детерминанты национальной конкурентоспособности «по Портеру», представляющие комплексную систему, наиболее полно отражают важнейшие параметры национальных экономик и объективно структурируют в своей совокупности конкурентные преимущества той или иной страны.

### **2.3. Новые тенденции в мировой экономике как результат фундаментальных изменений в международном разделении труда**

Международное разделение труда общепризнанно играет решающую роль в становлении и эффективном развитии международного глобального производства. И если исторически международное разделение труда носило преимущественно отраслевой, а затем внутриотраслевой характер, в настоящее время в материально-вещественном содержании и формах международного разделения труда происходят фундаментальные изменения, связанные с революционными сдвигами в развитии мировых производительных сил и в их организации, включая пространственную.

Анализ современного состояния и тенденций развития мировой экономической системы свидетельствует о том, что весь спектр сфер международного разделения труда сдвигается в сторону:



- 1) создаваемых (вновь приобретаемых) страной факторов производства;
- 2) расширяющейся транснационализации международного бизнеса;
- 3) все более сложных производства, в том числе наукоемких, или высокотехнологичных;

4) от готовой продукции к полуфабрикатам, отдельным деталям и даже технологическим операциям;

5) от материальных продуктов труда в сферу нематериальных отношений;

6) от иерархических структур субъектов международного разделения труда с централизованным управлением к сетевым пространственно-организованным формам.

Рассмотрим перечисленные выше тенденции подробнее.

1. Анализ конкурентоспособности национальных экономик убедительно свидетельствует о том, что участие страны в современном международном разделении труда все больше обуславливается не наделенными факторами природного характера, а **приобретенными (созданными) страной факторами производства**: накопленными знаниями, освоенными и активно применяемыми технологиями, качеством рабочей силы и т.п.

Примеры Японии, новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, с одной стороны, и России — с другой, свидетельствуют об определяющем значении вновь созданных факторов производства для развития соответствующих национальных экономик. Первые не имеют природных богатств России, но играют более значительную роль в мировой экономической системе.

2. **Транснационализация международного бизнеса** превратила мировую экономику в международное производство, где международное разделение труда, выступавшее исторически как специализация и сотрудничество между государствами, является зачастую разделением труда и кооперацией между звеньями одной и той же транснациональной компании, действующей в разных странах, т.е. внутрифирменным кооперированием. В результате происходит трансформация традиционного международного разделения труда, связанная с возможностью взаимодействия стран на двух уровнях — межгосударственном и межфирменном. В этом случае национальная экономика «делится» на секторы, которые становятся звеньями различных транснациональных производственно-финансовых структур — концернов и консорциумов, и международное разделение труда происходит не между странами, а между соответствующими экономическими агентами.

3. **Сдвиг от традиционных в сторону наукоемких и технологически сложных производств** увеличивает масштабы международных обменов, так как промышленное производство столь сложной продукции требует, даже в такой мощной индустриальной стране, как США, поставок комплектующих полуфабрикатов из многих тысяч зарубежных компаний. При этом в этих поставках наблюдается сдвиг в сторону узкоспециализированной и мелкосерийной продукции. Кстати, узкая специализация и мелкосерийность производства открыли широкие возможности для мелкого и среднего международного бизнеса.

4. Углубление специализации в международном разделении труда является результатом решения проблем, связанных с постоянным расширением

ассортимента и увеличением сложности выпускаемой продукции. Например, только в легковом автомобиле до 20 тыс. деталей и узлов, в электро-машине – 250 тыс. и т.д. В этих условиях становится нерентабельным и практически невозможным обеспечение производства всех видов продукции, необходимых для удовлетворения потребностей жителей любой страны, собственными силами. Поэтому, например, для автомобиля «Форд», собираемого в России, узлы и детали производятся в 15 странах. Такая **подетальная специализация** становится преобладающей на современном этапе интернационализации производства.

Более того, интернационализация производства, особенно при изготовлении технически сложных и наукоемких изделий, объективно подвела страны к распределению труда на уровень уже и технологических процессов, что обуславливает и соответствующие изменения в товарной структуре международных обменов. В частности, это ведет к росту объемов кооперационных поставок и товарооборота между странами.

5. Важнейшим элементом современного разделения труда становится сфера услуг, как традиционных – международные перевозки, связь, туризм и др., так и новых – финансовые, страховые, рекламные, технологиче-ские, лицензионные, патентные, инженеринговые и другие бизнес-услуги, а также различные информационные услуги. Кстати, факт «дематериализации» **международного разделения труда** подтверждается замедлением темпов роста торговли сырьем и продовольствием. Итогом действия такой тенденции является то, что показатели развития мировой торговли продуктами материального производства не могут быть в настоящее время достаточно репрезентативными критериями глубины и тенденций международного разделения труда.

6. В последние годы в мировой экономике возникла и быстро развивается новая форма международного разделения труда – **сетевой аутсорсинг**.

---

**Аутсорсинг** – передача определенного объема работ и технологии компании одной страны на оговоренных началах иностранной компании.

---

Аутсорсинг в настоящее время является важнейшей тенденцией во всех сферах экономики, во многом определяя развитие национальных экономических систем, а также структурные сдвиги в международном разделении труда.

Крупные, интегрированные по вертикали компании, характерные для «ресурсопожирающей» экономики вплоть до начала 1980-х гг., утратили свои конкурентные преимущества. В современной мировой экономике активно развиваются процессы, которые заставляют компании, стремящиеся оставаться на мировом уровне конкурентоспособности, отказываться от иерархических структур в пользу аутсорсинговых сетей.

Межфирменные аутсорсинговые сети активно формируются в отраслях, подверженных быстрым изменениям. Создание таких сетей позволяет каждой фирме идти по пути специализации всего лишь нескольких своих компетенций и одновременно устанавливать тесные взаимосвязи, необходимые для интеграции различных компетенций. Гибкость этих вза-

инноваций позволяет осуществлять изменение конфигурации компетенций в пределах межфирменной сети при необходимости быстро адаптироваться к внешним изменениям.

Логика построения аутсорсинговой сети обеспечивает сохранение рыночной (конкурентной) напряженности внутри международной (транснациональной) компании, повышая тем самым эффективность ее функционирования. Таким образом, переход от иерархической структуры транснациональной компании к сетевой модели международного разделения труда сравним по эффекту с переходом от командной экономики к рыночной.

Анализ опыта функционирования аутсорсинговых сетей в странах ЕС свидетельствует о том, что к аутсорсингу по разным причинам склонны малые и крупные компании. Малые компании (до 100 чел.) прибегают к аутсорсингу ввиду недостатка ресурсов, а также необходимости поиска гибких решений для будущего роста.

Основной мотив для крупных компаний (более 100 чел.) — концентрация ресурсов на основных компетенциях. Помимо этого, использование аутсорсинга для крупных публичных компаний — вопрос прозрачности, так как планировать и контролировать расход средств, которые идут на оплату услуг стороннего сервис-провайдера, проще, чем оценивать затраты, размытые по нескольким собственным департаментам.

Практика аутсорсинга в европейских странах<sup>1</sup> свидетельствует о росте конкурентоспособности использующих данную форму разделения труда международных компаний. Основными факторами роста при этом являются:

- фокусирование деятельности компании;
- использование современных технологий и ноу-хау без необходимости вкладывать собственные средства в их разработку и освоение;
- сокращение непрофильных активов;
- сокращение и эффективный контроль издержек производства;
- гибкость и мобильность в управлении активами;
- гибкое и оперативное реагирование на увеличение спроса без необходимости расширения собственной инфраструктуры;
- независимость от территориальных и региональных проблем, связанных с функционированием масштабного производства;
- освобождение структуры компании от необходимости приобретать и содержать оборудование, знания, технологии, необходимые для передовых на аутсорсинг производств;
- возможность вкладывать средства в развитие тех ключевых направлений деятельности, которые составляют сильные стороны компании и являются залогом успеха в будущем;
- распределение ответственности и снижение рисков, связанных с внедрением новых проектов, и др.

Учитывая вышесказанное, можно с уверенностью утверждать, что именно те компании, которые реализуют сетевую аутсорсинговую модель

<sup>1</sup> Брауэр Ж.-Л., Морис Р. Эффективный аутсорсинг: пер. с англ. Диспетчерова. Баланс Бизнес Букс, 2012.

международного разделения труда, будут доминировать на мировом рынке в ближайшем и обозримом будущем.

### Сетевая экономика как новое международное разделение труда

Новейшей тенденцией в интернационализации бизнеса на основе международного разделения труда является сетевая организация производства международного продукта, предполагающая наиболее эффективный в настоящее время способ интеграции в единую структуру юридически независимых субъектов, реализующих собственные целевые установки.

**Сетевая организация** в условиях мировой экономики — это совместная разработка участниками конкретного международного бизнес-процесса стратегий его реализации, основанной на учете различных интересов партнеров, а также взаимовыгодном обмене ресурсами между ними. В результате подобных обменов появляются более сложные и эффективные формы специализации и производственной кооперации. При сетевой форме организации бизнеса, как правило, удается совместить два противоположных принципа конкуренцию и кооперацию. Дилемма «конкуренция или кооперация» преобразуется в условиях сетевой экономики в формулу «конкуренция через кооперацию».

В международном бизнесе преобладает точка зрения, согласно которой «...традиционная конкуренция в форме борьбы за выживание и превосходство одной компании над другими уже больше не существует, поскольку успех, а возможно, и выживание каждой организации определяется работой других»<sup>1</sup>.

Сетевая организация дает возможность вовлечь в международное производство самостоятельную и креативную массу национальных экономических субъектов малого и среднего бизнеса. Через сетевую организацию производства происходит интернационализация и глобализация мировой экономики, создание международного производства и продукта.

Международное производство и его сетевая организация вместе образуют **международную сетевую экономику**, включающую в себя саму сеть, новое международное разделение труда, производительные силы, а также всю совокупность производственных, информационных, организационно-управленческих, маркетинговых и других отношений. В условиях глобализирующейся мировой экономики возникающие, формирующиеся и принимающие устойчивые формы межфирменные сети улавливают и используют различные элементы новых производственных, управленческих, маркетинговых и других технологий, формируют все более интегрированное международное производство, создают все более стандартизированный, массовый международный продукт.

При сетевой форме организации производства с преимущественно горизонтальными, а не вертикальными связями отдельные участники действуют координированно в тесном контакте с другими партнерами по интеграции

<sup>1</sup> Дойф Р. А. Теория организации : учебник / пер. с англ. Э. М. Коретков. М. : Юнити-Дана, 2012. С. 239.

инной группировке. Таким образом, через сетевую организацию международной производственной кооперации и конкуренция отдельных субъектов национальных экономик формируется каркас современной глобальной экономики.

Организация международного производства по сетевой модели дает национальным компаниям важное преимущество концентрации и специализации на функциях, являющихся ключевыми для обеспечения их конкурентных преимуществ. А все остальные работы в рамках сети международного производства передаются другим участникам сетевого формирования, способным выполнить их с максимальной эффективностью.

Межфирменные сети формируют многообразное международное дифференцированное и специализированное производство, которое, в свою очередь, создает все более сложные глобальные сети, интегрируя труд новых и появляющихся национальных производителей в систему глобального производства.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Какова роль международного разделения труда в возникновении и развитии мирового хозяйства?
2. В чем заключается сущность международного разделения труда?
3. Что лежит в основе международного разделения труда?
4. В чем заключаются экономические выгоды международного разделения труда?
5. В чем заключается прогресс в отделении сферы производства от сферы обращения?
6. Какие факторы определяют степень участия конкретной страны в международном разделение труда?
7. Какими показателями можно охарактеризовать участие страны в международном разделение труда?
8. Какие основные тенденции в развитии международного разделения труда вам известны?
9. Каковы причины углубления разделения труда во всемирном масштабе в настоящее время?
10. Как разные формы международного разделения труда ведут к глобализации экономики?
11. Как меняется место развивающихся стран в международном разделение труда?
12. Как складывается объем внутреннего рынка на участия страны в международном разделение труда?
13. Какова роль размера страны в участии ее в международном разделение труда?
14. В какой мере, по вашему мнению, «голландская болезнь» присуща российской экономике?
15. Чем, по вашему мнению, объясняется переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделение труда?
16. Что вы понимаете под процессом международной специализации стран?
17. Что представляет собой международное географическое разделение труда?
18. Каким образом связаны друг с другом специализация и обмен?
19. Под влиянием каких факторов складывается международная специализация стран? Приведите примеры.
20. Какую роль играет аутсорсинг в международном разделение труда?

21. М  
водства  
22. Б  
«парадо  
23. Ч  
к криво  
24. Н  
к теори  
25. Е  
26. В  
тельного  
27. В  
28. В  
лишь пу

1. П  
аультате  
между н

Сыр, кг  
Трискот

Реш  
Расс  
табл. 2.9

Сыр, кг  
Трискот

Стр  
которой  
а стране  
Стр  
тажа на 5  
5 ч, стран

2. В  
ают: ко  
аренгии  
в обмен  
выпуск  
преиму

21. Какие изменения происходят в международном разделении факторов производства и их мобильности?
22. В чем заключается суть исследования, результаты которого получили название «парадокс Леонтьева»?
23. Что представляют собой альтернативные издержки и каково их отношение к кривой производственных возможностей?
24. В чем заключается суть закона абсолютного преимущества применительно к теории международного разделения труда?
25. В чем проявляется ограниченность теории абсолютного преимущества?
26. В чем заключается суть различия между понятиями абсолютного и относительного (сравнительного) преимущества?
27. Какие теоремы составляют основное содержание теории Хекшера — Олина?
28. Какой фактор М. Портер не включил в «конкурентный ромб», отметив его лишь пунктиром, и почему?

### Задачи с решениями

1. Подсчитайте выигрыш страны А от разделения труда со страной В, если в результате специализации рассматриваемых стран и последующего обмена продукцией между ними 5 кг сыра будут обменяны на 6 м<sup>2</sup> трикотажа. Данные о странах в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Производственные возможности стран А и В

Товары	Страна	
	А	В
Сыр, кг/ч	1	5
Трикотаж, м <sup>2</sup> /ч	3	1

#### Решение

Рассчитаем альтернативные издержки стран при производстве сыра и трикотажа, табл. 2.9.

Таблица 2.9

Альтернативные издержки

Товары	Страна	
	А	В
Сыр, кг/ч	3,0	0,2
Трикотаж, м <sup>2</sup> /ч	0,3	5,0

Странам необходимо специализироваться на той продукции, при производстве которой они имеют меньшие альтернативные издержки, в частности, стране В на сыре, а стране А — на трикотаже.

Стране А для производства 6 м<sup>2</sup> трикотажа требуется 2 ч. Обменявая 6 м<sup>2</sup> трикотажа на 5 кг сыра, для самостоятельного производства которого ей потребовалось бы 3 ч, страна А выигрывает 3 ч на каждой операции обмена.

2. В стране А затраты времени на производство одной единицы продукции составляют: компьютера — 50 ч, холодильника — 20 ч. В стране В соответствующие затраты времени равны 100 и 25 ч соответственно. Располагаемый объем ресурса одинаков в обеих странах и составляет 10 000 ч. Определите, каким будет максимальный общий выпуск компьютеров и холодильников в соответствии с принципом сравнительного преимущества и полной специализацией стран.

### Решение

Записав исходные данные в удобной табличной форме и рассчитав соответствующие им альтернативные издержки, получим:

Страна	Компьютеры	Холодильники
A	50 ч	20 ч
B	100 ч	25 ч

 $\Rightarrow$ 

Компьютеры	Холодильники
2,5	0,4
4,0	0,25

В соответствии с теорией сравнительного преимущества страна A будет специализироваться на производстве компьютеров, а страна B — холодильников. С учетом располагаемого объема ресурсов рассматриваемые страны производят:

- компьютеров — 200 (10 000/50);
- холодильников — 400 (10 000/25).

3. Страна A, участвуя в международном разделении труда, обменивает на мировом рынке товар X на товар Y в пропорции 1X : 2Y. Для страны коэффициенты затрат ресурсов на изготовление единицы продукции для X и Y равны, соответственно, 1 и 4. Располагаемый объем ресурса — 200. Производственные возможности страны могут быть формализованы с помощью следующей линейной зависимости:  $X + 4Y = 200$ .

Определите функцию линии торговых возможностей страны в условиях ее полной специализации.

### Решение

Решение рассматриваемой задачи целесообразно проиллюстрировать графически при помощи рис. 2.6.



Рис. 2.6. Функции производственных и торговых возможностей страны A

4. На рис. 2.7 представлены данные об объемах выпуска продукции X и Y на единицу затрат ресурсов в странах A и B. Определите товары специализации рассматриваемых стран в условиях свободного международного разделения работ.

### Решение

Представим исходные данные и рассчитанные по ним альтернативные издержки в табличной форме:

Страна	X	Y
A	12	8
B	10	5

 $\Rightarrow$ 

X	Y
0,67	1,3
0,5	2,0

Взаимосвязь между функциональными и территориальными видами разделения труда показана на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Виды разделения труда

Естественно, что разделение труда формировалось и развивалось первоначально в пределах национальных экономических систем, выйдя затем за узкие национальные рамки и став международным, что предопределило новое качество товарообмена, создало устойчивую и все расширяющуюся основу взаимодействия национальных экономик.

Международное разделение труда является, таким образом, частным случаем общественного разделения труда, его пространственной формой, характеризующейся разрывом между местами (странами) производства и потребления. Международное разделение труда в современном понимании представляет собой сложный процесс специализации и соответствующей кооперации тех или иных видов деятельности между странами, компаниями различных стран и внутри транснациональных компаний между входящими в них дочерними структурами. Это единство обособления и взаимодействия на его основе всех субъектов мирового хозяйства, а также способ его организации, при котором указанные субъекты специализируются на изготовлении определенных продуктов и услуг, а затем обмениваются ими, добиваясь при этом значительных экономических результатов.

Пример Японии и так называемых новых индустриальных стран (Республика Корея, Малайзия и др., см.: 1,2) с резко ограниченными ресурсами наглядно иллюстрирует, какую огромную роль может сыграть международное разделение труда в социально-экономическом развитии стран. Несомненно, основным двигателем экономических успехов, источником «экономического чуда» указанных стран стало их конкурентоспособное участие в международном разделении труда.

Благодаря международному разделению труда происходит непрерывное движение ресурсов между странами, что открывает каждой стране доступ к добываемым мировым природным ресурсам, созданным производительным силам, накопленным научным, техническим знаниям и управленческому опыту, использованию трудовых ресурсов и т.п.

В отличие от общественного разделения труда внутри стран, опирающегося на локальные ресурсы, международное разделение труда изменяет



ветству-

ышки

4

15

с специа-  
с учетом

на миро-  
ы затрат  
но, 1 и 4.  
ы могут  
 $Y = 200$ .  
е пол-

фически

А

на един-  
матри-

пержки

5

0

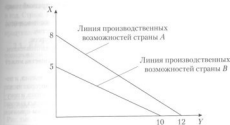


Рис. 2.7. Графики функций производственных возможностей

Анализ альтернативных издержек показывает, что страна *A* будет специализироваться на производстве товара *X*, а страна *B* — товара *Y*.

3. Предположим, что две страны — *A* и *B* — устанавливают режим свободного международного разделения труда. Если в стране *A* 120 млн работников и 200 млн гектаров земли, а в стране *B* 90 млн работников и 30 млн гектаров земли, какой будет специализация рассматриваемых стран в соответствии с теорией Хекшера — Олина?

**Решение**

Представим исходные данные для наглядности в табличном виде:

Страна	Труд ( <i>L</i> )	Земля ( <i>Z</i> )
<i>A</i>	120 ( $L_1$ )	200 ( $Z_1$ )
<i>B</i>	90 ( $L_2$ )	30 ( $Z_2$ )

Рассчитаем факторнообъемность рассматриваемых стран:

Страна	Труд ( <i>L</i> )	Земля ( <i>Z</i> )
<i>A</i>	$L_1/Z_1 = 0,6$	$Z_1/L_1 = 1,66$
<i>B</i>	$L_2/Z_2 = 3$	$Z_2/L_2 = 0,33$

Из расчетов следует, что страна *B* трудозыточна и должна специализироваться на производстве трудоемкой продукции, а страна *A* землеизыточна и ей целесообразно осуществить специализацию на землеемких продуктах.

## Тесты

2.1. Абсолютное преимущество в международном разделении труда — это:

- а) способность производить товары или услуги с меньшими альтернативными затратами;
- б) способность производить товары или услуги с меньшими затратами на единицу продукции;
- в) способность одной страны производить больше другой;
- г) способность страны производить товар, который не может быть изготовлен в другой стране (например, из-за отсутствия необходимых для этого ресурсов).

2.2. Принцип сравнительных преимуществ требует, чтобы конкретный товар производился той страной, которая:

- имеет наибольшие альтернативные издержки, связанные с его изготовлением;
- располагает более совершенными технологиями его производства;
- производит большее количество товара на единицу затрат ресурсов;
- имеет наименьшие альтернативные издержки, связанные с его изготовлением.

2.3. Каждая страна согласно принципу сравнительного преимущества может получить выгоду, если будет продавать товары:

- альтернативная стоимость собственного производства которых высока, и покупать товары, альтернативная стоимость собственного производства которых низка;
- альтернативная стоимость собственного производства которых низка, и покупать товары, альтернативная стоимость собственного производства которых высока;
- которые нравятся людям меньше, и покупать товары, которые им нравятся больше;
- спрос на которые в стране падает, и покупать те товары, спрос на которые растет.

2.4. Если страна А имеет сравнительное преимущество перед страной В в производстве автомобилей, то:

- продавать автомобили из страны А в страну В не имеет экономического смысла;
- альтернативная стоимость производства автомобилей в стране А выше, чем в стране В;
- альтернативная стоимость производства автомобилей в стране В выше, чем в стране А;
- снижение спроса на автомобили в стране В будет выгодно автомобилестроителям страны А.

2.5. Предположим, что в условиях автаркии страна А с использованием 1 ед. ресурса производит либо 60 ед. продукции X, либо 40 ед. продукции Y. Страна В в тех же условиях производит либо 30 ед. X, либо 15 ед. Y. При установлении свободной торговли между этими странами:

- стране А целесообразно экспортировать товар X и импортировать Y;
- стране В целесообразно экспортировать товар X и импортировать Y;
- свободные торговые отношения невыгодны стране А;
- страны должны осуществлять специализацию, не рассмотренную в вышеприведенных ответах.

### Задачи для самостоятельного решения

2.1. Затраты труда (в часах) на изготовление одного аппарата и одного квадратного метра ткани в странах А и В представлены в табл. 2.10.

Таблица 2.10

Трудоемкость изготовления продукции

Страна	Трудоемкость изготовления, ч	
	фотоаппарат, шт.	ткань, м <sup>2</sup>
А	6	2
В	1	4

Определите, в каком диапазоне будет находиться относительная цена фотоаппарата в случае свободного международного разделения труда в соответствии с теорией сравнительного преимущества.

2.2. Страна А при использовании всех своих ресурсов может произвести в условиях свободного международного разделения труда и специализации в соответствии

сравнением сравнительного преимущества, либо 600 электровозов, либо 6000 вагонов в год. Страна В в тех же условиях может произвести либо 200 электровозов, либо 4000 вагонов. Определите, каким будет максимальный общий выпуск обоих видов продукции.

2.3. В табл. 2.11 и 2.12 приведены данные, характеризующие производственные возможности двух стран — А и В.

Таблица 2.11

**Производственные возможности страны А**

Товар	Производственные возможности					
	10	8	6	4	2	0
Автомобили, тыс. шт.	10	8	6	4	2	0
Рис, тыс. т	0	3	6	9	12	15

Таблица 2.12

**Производственные возможности страны В**

Товар	Производственные возможности					
	20	16	12	8	4	0
Автомобили, тыс. шт.	20	16	12	8	4	0
Рис, тыс. т	0	3	6	9	12	15

Предположим, что при отсутствии международного разделения труда в стране А производится и потребляется 8 тыс. автомобилей и 3 тыс. т риса, а в стране В — 8 тыс. автомобилей и 9 тыс. т риса. Определите, каким будет прирост общего объема производства риса в условиях свободного разделения труда между рассматриваемыми странами в соответствии с принципом сравнительного преимущества (в тыс. т).

2.4. На основании приведенных в табл. 2.13 данных определите экономическую выгоду страны — экспортера пшеницы (на 1 т экспортируемой продукции) в условиях свободного международного разделения труда в соответствии с принципом сравнительного преимущества, если 3 т бананов обмениваются на 1 т пшеницы (в ч).

Таблица 2.13

**Трудоемкость производства продукта**

Страна	Затраты времени, ч на 1 т	
	бананы	пшеница
А	20	50
В	15	90

2.5. В странах А и В производится по два товара: X и Y. В стране А общее количество труда, расходуемое на их производство, составляет 1000 ч, а в стране В — 1200 ч. В стране А на производство единицы товара X необходимо затратить 5 ч, товара Y — 2 ч. Соответствующие затраты времени в стране В составляют для обоих изделий по 3 ч. Если в режиме свободного международного разделения труда 1X обменивается на 2Y, определите уравнение линии торговых возможностей страны А.

**Темы для рефератов и докладов**

1. Международное разделение труда как экономическая основа современного мирового хозяйства.
2. Особенности современного международного разделения труда по сравнению с традиционным разделением труда.

3. Современная международная производственная специализация и кооперация (на примере стран с развитой рыночной экономикой).
4. Роль теории относительных преимуществ в теории и практике современной мировой торговли.
5. Новые альтернативные подходы в развитии теории международного разделения труда.
6. Сетевые структуры как новая тенденция в международном разделении труда.
7. Роль транснациональных корпораций в современной практике международного разделения труда.
8. Место и роль России в современном международном разделении труда.

Посл.  
мат.  
• он  
хозяйств  
• су  
• м  
мическо  
умен  
• а  
родных  
• ре  
ходным  
• а  
бально  
алей  
• м  
ресурс  
• а  
человеч  
• пр

Венгрии  
Глобаль  
Индекс  
шала  
Инициат  
новки  
Инициат  
Научно-

Воп  
посылок  
дения, 4

структуру национальных производств, исходя из возможности конкретных стран производить товары с большей эффективностью, чем в других странах. Таким образом, общая эффективность как мировой, так и национальной экономики возрастает. Подобная интеграция существенно влияет на все стороны жизни стран, участвующих в международном разделении труда, которое является высшей ступенью развития общественного разделения труда между странами.

### Факторы участия стран в международном разделении труда

Степень участия отдельных стран в международном разделении труда определяется одновременным действием множества факторов, имеющих в различные периоды времени различное значение.

1. Исторически и логически исходным фактором развития международного разделения труда являются **природно-географические различия** между странами: в климатических условиях, запасах полезных ископаемых, плодородии почвы, размерах территории, численности населения и т.д. Это один из самых сильнодействующих факторов специализации стран мира на различных этапах их развития. Как правило, страны, достаточно обеспеченные различными видами природных ресурсов, специализируются на материалоемких видах производств. И наоборот, страны с низкой степенью обеспеченности вынуждены отдавать предпочтение нематериальным отраслям, в большей степени ориентируясь на энерго- и материалосберегающие технологии. В то же время нередки и исключения из этих закономерностей, что определяется воздействием других факторов.

Важно отдавать себе отчет в неоднозначности роли так называемых естественных факторов, например, запасов природных ископаемых в международном разделении труда.

Рассматривая возможные отрицательные последствия обладания стран богатыми природными ресурсами, необходимо, в частности, отметить, что эти страны развиваются, как правило, на основе «колониальной», а не «инновационной» модели, что замедляет их экономический рост. Особенно это относится к развивающимся странам<sup>1</sup>.

2. Одной из ведущих предпосылок, определяющих особенности вовлечения страны в международное разделение труда, является **размер ее территории**. В соответствии с «теорией размера страны» (*Theory of country size*) чем обширнее страна, тем, как правило, разнообразнее и богаче ее природные условия и ресурсы, что позволяет не прибегать к широкой номенклатуре импорта. Такие страны при высокой плотности населения имеют гораздо больше возможностей для создания диверсифицированной и отраслевого отношении экономики в целях удовлетворения спроса на объемном внутреннем рынке, а при наличии «качественного» человеческого капитала — для развития мощного научно-технического потенциала. И наоборот, чем меньше размер территории, тем больше роль импорта в связи с необходимостью удовлетворения дифференцированного спроса населения страны.

<sup>1</sup> См., например: Как избежать ресурсного проклятия : пер. с англ. / под ред. М. Хафриса, Дж. Д. Сакса и Дж. Ю. Стиглица. М. : Изд-во Института Гайдара, 2011.

3. **Объем внутреннего рынка страны.** У больших экономик с развитым рынком больше возможностей найти на нем необходимые факторы производства, а также потребительские товары и услуги. Именно поэтому, например, США имеют относительно невысокий уровень импортной квоты, а малые развитые страны — высокий.

4. **Отраслевая структура экономики.** Существует закономерность: чем больший удельный вес в структуре экономики страны занимают так называемые базовые отрасли (горнодобыча, металлургия, энергетика, основная химия), тем, как правило, меньше вероятность ее включения в международное разделение труда. А вот такие отрасли, как машиностроение, электроника и т.п., требуют достаточно детальной специализации, т.е. глубокого вовлечения в международное разделение труда.

5. **Уровень экономического развития** во многом определяет степень вовлеченности страны в систему международного разделения труда: страны, демонстрирующие высокие темпы экономического развития, добиваются этого, как правило, форсируя объемы внешнеэкономической деятельности.

6. **Тип экономической системы страны.** Рыночные принципы хозяйствования, характерные для абсолютного большинства современных стран, естественным образом предполагают специализацию и кооперирование между субъектами международных рыночных отношений.

7. **Региональная экономическая интеграция:** развитие взаимовыгодных экономических связей между партнерами интеграционных структур способствует усилению и углублению международного разделения труда.

Необходимо отметить, что рассмотренные факторы далеко не исчерпывают всех предпосылок развития и усиления международного разделения труда: участие страны в данном процессе во все большей степени определяется вновь создаваемыми страной факторами производства: капиталом, эффективными технологиями, «качеством» рабочей силы, современной инфраструктурой и т.п.

Развитие и углубление международного разделения труда осуществляется на основе конкурентной борьбы между развивающимися и индустриальными (постиндустриальными) странами. Основными преимуществами первых является дешевизна рабочей силы, уникальные климатические условия, а также богатство их недр; основными недостатками — отсутствие квалифицированных кадров и инвестиционных ресурсов. В таких условиях предопределена их международная специализация на производстве и экспорте аграрно-сырьевых и минеральных ресурсов: эти отрасли трудоемки, но не требуют высокой квалификации рабочей силы и постоянных крупных инвестиций. Преимущество же индустриальных стран с их избыточными ресурсами капитала и квалифицированной рабочей силой — высокие технологии.

Однако такая система разделения труда не является неизменной и не означает, что развивающийся мир обречен вечно быть аграрно-сырьевой периферией. Его позиция подвижна и изменчива вследствие двух основных причин. С одной стороны, ускоряющийся научно-технический прогресс, эпицентром которого является индустриальное ядро мировой

экономики, с другой — почти неуклонный рост жизненного уровня населения этого ядра, повышение заработной платы, во многих случаях опережающее рост производительности труда, что приводит к удорожанию производимых здесь товаров и услуг, международная ценовая конкурентоспособность которых вследствие этого падает. Это обстоятельство заставляет предпринимателей в высокоразвитых странах постоянно передвигать «этажи» отечественного производства в менее развитые страны, где рабочая сила дешевле, но уровень ее квалификации позволяет освоить перемещаемые производственные структуры или хотя бы некоторые их технологические звенья. Так складываются транснациональные производства сложных промежуточных и готовых изделий.

Таким образом, исторически сложившаяся структура международного разделения труда постоянно модернизируется в результате перемещения из высокоразвитых стран в менее развитые трудо-, материало- и энергоемких производств, а также экологически обременительных «этажей» реального сектора экономики. Кроме того, туда периодически переводятся технологии или изготовление изделий. Такой перенос возможен лишь на подготовленную почву: достаточная квалификация рабочей силы принимающей страны, уровень развития ее финансовой, транспортной и иной инфраструктуры, а также правовая и политическая стабильность.

### Система международной специализации и кооперирования

Международное разделение труда проявляется, как уже было отмечено выше, в единстве двух процессов — собственно разделения (специализации) и объединения (кооперации). Международная специализация производства — это форма международного разделения труда, при которой рост концентрации однородного (по определенному критерию) производства происходит на основе дифференциации производства и выделения самостоятельных технологических процессов.

**Международная специализация производства** осуществляется по двум направлениям:

- **производственная специализация;**
  - **территориальная специализация.**
- Производственная специализация, в свою очередь, подразделяется на:
- **подетальную** (производство компонентов);
  - **технологическую**, или **стадийную** (специализация на отдельных технологических операциях).

Территориальная специализация представляет собой специализацию отдельных стран, их групп, регионов мира на производстве определенных товаров и услуг или их частей для поставок на мировой рынок. Так, например, в мире 2/3 грузовых автомобилей и практически 100% тяжелых мотоциклов производится в США и Японии. Швейцария известна выпуском часов, Швеция — мировой поставщик высококачественной стали и подшипников.

**Международное кооперирование** представляет собой такую форму международного разделения труда, при которой его участники на основе долгосрочных контрактов согласовывают условия совместной деятельности.

Кооперирование, так же как и специализация, имеет производственный и территориальный аспекты.

Вступая в кооперацию, субъекты мировой экономики преследуют определенные общие цели, а также свои частные интересы, достижение которых в одиночку не под силу не только отдельной компании, но и порой отдельному государству (табл. 2.1).

Таблица 2.1

### Международное кооперирование производства

Принципы классификации	Характер кооперации
По видам	Экономическая, промышленная, производственная и научно-техническая, кооперирование в области проектирования и строительства объектов, в сфере сбыта и других областях хозяйственной деятельности
По стадиям	Предпроизводственная, производственная, коммерческая
По методам	Выполнение совместных программ, договорная специализация, создание совместных предприятий
По структуре связей	Внутри- и межфирменная, внутри- и межотраслевая, горизонтальная, вертикальная, смешанная
По числу сторон	Дву- и многосторонняя
По числу объектов	Одно- и многопредметная
По территориальному охвату	Между двумя и более странами, в рамках региона, межрегиональная, всемирная

### Показатели участия страны в международном разделении труда

Анализ процессов международного разделения труда предполагает необходимость решения следующих методологических проблем:

- обоснование основных направлений и содержания внешнеэкономической деятельности соответствующих стран;
- количественное измерение масштабов и степени участия стран в международном разделении труда.

Естественно, обе методологические проблемы взаимосвязаны. Решению первой из указанных проблем посвящен параграф 2.2. В качестве основных индикаторов масштабов и степени разделения труда международная статистика предлагает использовать рассматриваемые ниже показатели.

**1. Коэффициент международного разделения труда**, рассчитываемый как отношение доли страны в мировом экспорте к доле той же страны в суммарном ВВП мирового хозяйства. Применительно к определенной отрасли рассматриваемый коэффициент рассчитывается аналогично, т.е. как частное от деления доли отрасли в мировом объеме экспорта к ее доле в мировом объеме ВВП.



2. Коэффициент относительной международной (экспортной) специализации рассматривается как отношение доли в экспорте страны к доле в мировом экспорте. Рассчитанный для отдельных секторов национальной экономики, отраслей и даже отдельных товаров, он дает углубленное представление о специализации стран в международном разделении труда.

3. Экспортная/импортная квота — отношение стоимости экспорта/импорта в ВВП страны — свидетельствует о том, в какой степени национальная экономика или ее отрасли и производства ориентируются на мировой рынок.

4. Коэффициент специализации по нишам<sup>1</sup> рассчитывается как отношение объема продукции, произведенной страной, отраслью к объему внутреннего (национального) спроса.

5. Коэффициент внутриотраслевой международной специализации (КВМС) отражает взаимосвязь экспорта и импорта и рассчитывается по формуле

$$\text{КВМС} = \frac{X - M}{X + M} \cdot 100\%,$$

где  $X$  — объем экспорта, а  $M$  — объем импорта страны.

Данный показатель, который может принимать значения от  $-100\%$  (страна полностью импортирующая) до  $+100\%$  (страна полностью экспортирующая), очень хорошо иллюстрирует степень вовлеченности страны в международное разделение труда.

## 2.2. Основные теории международного разделения труда

Становление и развитие разных форм международного разделения труда нашло свое научное обоснование в различных теориях международного разделения труда, результаты которого находят свое воплощение в торговле между странами мирохозяйственной системы.

К основным теориям международного разделения труда, формирование и последовательная смена которых отражают различные этапы эволюции мировой экономики, относятся:

- теория абсолютного преимущества;
- теория сравнительного преимущества;
- теория соотношения факторов производства;
- теория жизненного цикла продукта;
- теория размера страны;
- теория специализации производства;
- теория конкурентных преимуществ страны.

### 2.2.1. Теория абсолютного преимущества

Впервые научно обоснованная идея о том, что основой богатства нации и народов служит разделение труда, была сформулирована классиком английской политической экономии А. Смитом.

<sup>1</sup> Разработан экспертами ОЭСР.

В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов»<sup>1</sup> А. Смит сформулировал также и следующий вывод: все страны, активно и свободно участвующие в международном разделении труда, получают выгоду. Международное разделение труда, утверждал А. Смит, должно осуществляться с учетом абсолютных преимуществ, которыми обладает та или иная страна. Следовательно, каждая страна, участвующая в международном разделении труда, должна специализироваться на производстве тех товаров, при изготовлении которых она обладает абсолютным преимуществом. Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда.

**Абсолютное преимущество** — либо более низкие затраты ресурсов на производство единицы продукции, либо большее количество продукции, изготовленное с использованием единицы ресурсов.

Для иллюстрации основного содержания теории рассмотрим простейшую модель, где два экономических субъекта должны решить, каждый для себя, проблему международной специализации в рамках международного разделения труда. Предположим при этом, что эффективность производства двух видов продукции в рассматриваемых субъектах отражена в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Модель абсолютного преимущества

Продукция	Производство на единицу затрат	
	Россия	мировое хозяйство
Пшеница, т	25	100
Природный газ, тыс. м <sup>3</sup>	50	40

Из таблицы следует, что производство в России более эффективно в отношении природного газа ( $50 > 40$ ) и менее эффективно, чем в мировом хозяйстве, в отношении пшеницы ( $25 < 100$ ). Другими словами, Россия имеет абсолютное преимущество в добыче природного газа, а мировое хозяйство — в производстве пшеницы.

Кроме того, и Россия, и мировое хозяйство могут изменить объемы производства любого из этих двух продуктов, но при соблюдении условий, диктуемых ограниченностью ресурсов:

- Россия: уменьшить производство пшеницы на 0,5 т для производства дополнительно 1 тыс. м<sup>3</sup> газа;
- мировое хозяйство: уменьшить производство пшеницы на 2,5 т для производства дополнительно 1 тыс. м<sup>3</sup> газа.

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.

Нетрудно убедиться, что речь в данном случае идет об альтернативных издержках (или относительных ценах) производства природного газа в России и мировом хозяйстве.

**Альтернативными издержками производства товара** — количеством иного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения на единицу объема производства данного товара.

Таким образом, под альтернативными издержками экономическая наука понимает не действительно состоявшийся расход ресурсов, а потенциальную, максимально возможную потерю тех товаров, которые могли бы быть произведены из использованных ресурсов.

Сводная таблица альтернативных издержек производства обоих видов продукции для обоих экономических субъектов (в общем случае стран) будет иметь следующий вид (табл. 2.3).

Таблица 2.3

**Альтернативные издержки экономических субъектов**

Продукция	Альтернативные издержки	
	Россия	мировое хозяйство
Пшеница, тыс. м <sup>3</sup> /т	2,0	0,4
Природный газ, т/тыс. м <sup>3</sup>	0,5	2,5

Очевидно, что в отсутствие международного разделения труда и обмена результатами своего производства каждая страна могла бы потреблять только то, что производит.

Предположим, что система общественных предпочтений в России соответствует точке с координатами: 15 т пшеницы и 20 тыс. м<sup>3</sup> газа (в расчете на единицу затрат ресурсов). Точно так же предположим, что все остальные страны останавливаются в своем выборе на 70 т пшеницы и 12 тыс. м<sup>3</sup> природного газа (рис. 2.2).

При отсутствии международного разделения труда внутренние цены на газ и пшеницу будут определяться соответствующими альтернативными издержками, связанными с их производством в России и мировом хозяйстве. В частности, в России 1 т пшеницы стоит 2 тыс. м<sup>3</sup> газа, или, что то же самое, 1 тыс. м<sup>3</sup> газа стоит 0,5 т пшеницы. В мировом хозяйстве 1 тыс. м<sup>3</sup> газа стоит 2,5 т пшеницы.

Таким образом, взаимовыгодная цена на 1 тыс. м<sup>3</sup> газа в условиях международного разделения труда, так называемые условия торговли (*terms of trade*), может находиться в диапазоне  $0,5 < t < 2,5$  т пшеницы.

Предположим, что итогом международного разделения труда стало установление мировых цен на уровне 1 тыс. м<sup>3</sup> газа = 1 т пшеницы. Графическая иллюстрация его возможного результата представлена на рис. 2.3.

Таким образом, специализация в рамках международного разделения труда позволила в рассматриваемом примере России и остальным странам получить выигрыш, представленный в табл. 2.4.

## Глава 3

# РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

После изучения главы 3 студент должен:

**знать**

- особенности распределения природных ресурсов между странами мирового хозяйства;
- сущность человеческого потенциала и его структуру;
- методы оценки научно-технического и инновационного потенциалов экономической системы;

**уметь**

- анализировать эффективность использования национальной экономикой природных ресурсов страны;
- рассчитывать индекс развития человеческого потенциала по конкретным исходным данным;
- анализировать и интерпретировать ежегодные международные отчеты по глобальному индексу инноваций;

**владеть**

- методикой поиска репрезентативных данных по использованию природных ресурсов в мировой экономике;
- аппаратом оценки уровня экономического развития на основе индекса развития человеческого потенциала;
- принципами расчета сводного индекса научно-технического потенциала страны.

### Основные термины

Венчурный фонд  
Глобальный индекс инноваций  
Индекс развития человеческого потенциала  
Инновационная модель развития экономики  
Инновационный потенциал  
Научно-технический потенциал

Предстоящая продолжительность жизни  
Реальный доход  
Ресурсный потенциал  
Уровень безработицы  
Частно-государственное партнерство  
Человеческий капитал  
Человеческий потенциал  
Экономически активное население

### 3.1. Минеральные ресурсы мирохозяйственной системы и география их размещения

Во второй главе было установлено, что одной из наиболее очевидных предпосылок международного разделения труда, в частности на этапе его зарождения, были различия между странами в природно-ресурсном отношении.

Место в рейтинге	Страна	Значение индекса
10	Япония	0,912
...	...	...
55	Россия	0,788

### 3.3. Научно-технический потенциал мировой экономики

#### 3.3.1. Сущность и оценка научно-технического потенциала

На современном этапе эволюции мировой экономики место стран в международном разделении труда определяется их способностью генерировать и внедрять в производство инновационные идеи, на практике использовать достижения научно-технического прогресса, которые характеризуют уровень развития этих государств как субъектов мирового хозяйства, степень их научно-технической самостоятельности, а также возможности экономического и научно-технического сотрудничества.

Под научно-техническим потенциалом страны понимается совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, характеризующих состояние и возможности развития научно-технического прогресса в ней и предназначенных для решения стоящих перед обществом задач научно-технического развития.

Научно-технический потенциал можно рассматривать как на уровне страны, так и на уровне отдельной компании. Так, научно-технический потенциал компании — это совокупность научных наработок в виде научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских работ, патентов и лицензий, созданных в компании для совершенствования технологий и обновления производственной программы.

**Материально-техническая база** научно-технического потенциала представляет собой совокупность средств научно-исследовательского труда, включающую в себя организации, научное оборудование и установки, экспериментальные заводы, цехи и лаборатории, вычислительные центры и т.д. Целью использования этих средств является воплощение научных идей в конкретные технические и технологические инновации.

**Информационная составляющая**, роль которой постоянно возрастает, включает в себя информацию об итогах выполненных исследований, разработок и освоения нововведений. Носителями научно-технической информации являются тематические карты о начатых и отчеты о законченных исследованиях и разработках, публикации и диссертации, которые включают в себя новые теории, гипотезы, описания, математические модели и алгоритмы.

Организационно-управленческая структура научно-исследовательских организаций в условиях глобальной экономики предполагает сетевую интеграцию участников научных исследований и разработок, обеспечивающую возможность быстрого формирования научно-исследовательских групп для эффективного решения соответствующих проблем.

**Кадровая составляющая** научно-технического потенциала представляет собой количественные и качественные характеристики научных кадров и специалистов организаций, которые образуют отрасль науки и научного обслуживания.

Отдельно необходимо отметить важность учета **финансовой составляющей** научно-технического комплекса. Эта составляющая обусловлена тем, что вся система финансирования выступает одним из основных инструментов реализации государственной научно-технической политики. При оценке эффективности этой политики обычно оперируют следующими критериями:

- целевой ориентации финансового обеспечения научно-творческой деятельности, который определяет, в какой степени выдвинутые государством цели научно-технической политики обеспечены соответствующими ресурсами и финансовыми средствами;
- оптимальности форм государственной поддержки по конкретным направлениям развития науки и техники;
- эффективности механизма, который стимулирует привлечение ресурсов из внебюджетных источников.

### **Оценка научно-технического потенциала**

Научные исследования представляют собой очень сложную систему результатов интеллектуальной деятельности научного сообщества, что делает практически невозможным прямое непосредственное измерение научно-технического потенциала.

Для решения этой проблемы научно-технический потенциал оценивается с помощью некоторого множества частных показателей, с разных сторон характеризующих его уровень, на основании которых рассчитывается сводный индекс научно-технического потенциала оцениваемого субъекта мировой экономики<sup>1</sup>.

Важнейшими показателями, характеризующими научно-технические ресурсы, а следовательно, опосредованно и научно-технический потенциал, являются:

- число исследователей в общей численности экономически активного населения, %;
- отношение количества исследователей к среднегодовой численности занятого населения, %;
- доля населения с высшим образованием, %;
- внутренние затраты на НИОКР, % от ВВП;
- доля занятых лиц в сфере производства высокотехнологичной продукции, %;
- доля предприятий и компаний, которые разрабатывают и реализуют инновации, %;
- расходы на НИОКР на душу населения, ден. ед.;

<sup>1</sup> См., например: Волыченко К. Ю. Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС. Региональный и международный аспекты // Балтийский регион. 2012. № 4(14).

- доля бюджетных ассигнований на НИОКР в общих расходах государственного бюджета, %;
- расходы на информационно-технологические и коммуникационные технологии, % от ВВП;
- охват населения страны услугами интернет-связи, %;
- число патентных заявок на 1 млн жителей;
- доля оборота новой продукции в общем обороте, %;
- экспорт высокотехнологичной продукции, в % от общего объема экспорта;
- доля страны на мировом рынке высоких технологий, %.

Расчет сводного индекса научно-технического потенциала страны, в общем случае, экономической системы осуществляется в следующей последовательности:

1. Анализируется структура показателей по составляющим группам научно-технического потенциала, проводится сбор первичных данных.
2. Осуществляется нормирование показателей на основе традиционного линейного масштабирования, приводящего исходные данные к единому масштабу. Все расчетные величины в этом случае находятся в интервале [0; 1], где 0 соответствует минимальному значению признака, а 1 — максимальному. Таким образом, представленные данные корректно интерпретируются.
3. Далее рассчитываются общие индексы по группам показателей на основе простой средней арифметической.
4. Расчет сводного индекса научно-технического потенциала в сопоставлениях на межгосударственном уровне производится путем нахождения среднего арифметического из общих индексов, рассчитанных по группам, в составе научно-технического потенциала.

### 3.3.2. Научно-технический потенциал и глобальный индекс инноваций

Мировая практика выработала две основные модели экономического развития стран: сырьевую и инновационную.

В экономике, реализующей сырьевую модель, в структуре ВВП доминируют первичный сектор и добывающая промышленность; внешнеэкономические связи характеризуются преимущественным экспортом сырья и товаров с низкой степенью обработки, импортом высокотехнологичной продукции, низкой развитостью более сложных международных экономических отношений, пассивной ролью в международном разделении труда, слабой технологической оснащенностью производства и низким уровнем жизни большей части населения.

Инновационная модель экономического развития предполагает преобладание в структуре ВВП продукции отраслей обрабатывающей промышленности, выпускающих высокотехнологичную продукцию, и сектора услуг, предоставление которых связано с высокими технологиями. Международная производственная специализация в этом случае носит прогрессивный характер, компании активно участвуют в многообразных формах международных связей, интеллектуальный капитал играет ведущую роль, а в активах компаний высок удельный вес нематериальных активов.

Учитывая вышесказанное, для наиболее полного определения научно-технического потенциала стран или регионов специалисты считают необходимым использование комплексного подхода, учитывающего наряду с научно-техническим инновационный потенциал, оцениваемый с помощью специального **глобального индекса инноваций** и сопровождающего его рейтинга стран мирового содружества по уровню развития инноваций.

Глобальный индекс инноваций рассчитывается ежегодно с 2007 г. по методике международной бизнес-школы «INSEAD», главный кампус которой находится во Франции. Индекс составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. По мнению авторов идеи данного индекса, успешность функционирования экономики связана с наличием как инновационного потенциала, так и условий для его реализации; поэтому индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок следующих двух групп частных показателей.

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций:

- институты;
- человеческий капитал и исследования;
- инфраструктура;
- развитие внутреннего рынка;
- развитие бизнеса.

2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций:

- развитие технологий и экономики знаний;
- результаты креативной деятельности.

Таким образом, глобальный индекс инноваций представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Подробное описание методологии формирования индекса и источников данных для его расчета приводится в ежегодном докладе INSEAD по результатам очередного сравнительного исследования. Для каждой из стран, представленных в исследовании, отчет содержит детальное описание национальной экономики с подробными итогами по общей позиции в рейтинге и по наиболее значительным инновационным преимуществам и недостаткам, которые были выявлены на основании анализа, осуществленного при расчете индекса.

В табл. 3.5 приводятся фрагменты результатов исследования мировой экономической системы по инновационному развитию в 2012 и 2013 гг.

Таблица 3.5

Глобальный индекс инноваций

Страна	2012 г.		2013 г.		Изменение рейтинга
	значение индекса	рейтинг страны	значение индекса	рейтинг страны	
Швейцария	68,2	1	66,6	1	нет
Швеция	64,8	2	61,4	2	нет
Сингапур	63,5	3	59,4	8	-5



Страна	2012 г.		2013 г.		Изменение рейтинга
	значение индекса	рейтинг страны	значение индекса	рейтинг страны	
Финляндия	61,8	4	59,5	6	-2
Великобритания	61,2	5	61,2	3	+2
Нидерланды	60,5	6	61,1	4	+2
Дания	59,9	7	58,3	9	-3
Гонконг	58,7	9	57,9	10	+1
Ирландия	58,7	9	57,9	10	-1
Соединенные Штаты Америки	57,7	10	60,3	5	+5
—	—	—	—	—	—
Россия	37,9	51	37,2	62	-11

Важнейшее значение в развитии инновационной деятельности в стране имеет, как свидетельствует опыт представленных в табл. 3.5 стран, отношение к ней со стороны государства. В частности, в странах-лидерах приоритетными соответствующих стран своими важнейшими задачами считают:

1. **Формирование инновационного потенциала и стимулирование научно-исследовательской деятельности.** Государство выступает в роли заказчика, а впоследствии в роли брокера между сферой НИОКР и частным бизнесом, устанавливая специальные налоговые льготы, субсидии, льготные правительственные кредиты, амортизационные списания, а также непосредственно финансируя НИОКР в стране.

2. **Защиту интеллектуальной собственности,** так как опыт развитых стран свидетельствует: очевидным условием успеха инновационного развития любого государства является правильно выстроенная стратегия государственной защиты интеллектуальной собственности<sup>1</sup>.

3. **Расширение инновационного сотрудничества со странами мирового содружества.** Развитие открытой экономики и международного сотрудничества позволяет соответствующим государствам экспортировать и импортировать передовые инновационные технологии и технику, а также за счет объединения научных ресурсов решать сложнейшие научные и технологические проблемы жизнедеятельности населения своих стран.

4. **Формирование инновационного сознания и инновационной культуры населения,** в частности, через сферу образования и подготовку национальных профессиональных кадров.

5. **Развитие частно-государственного партнерства.** Построение национальных экономических систем осуществляется на основе партнерства

<sup>1</sup> В США, например, ежегодно продано прав на интеллектуальную собственность более чем на 30 млрд долл. Это уже сегодня существенно больше, чем доход России от экспорта нефти.

государства, частного бизнеса и науки. Государство определяет стратегию инновационного развития, координирует и частично финансирует инновационную деятельность при непосредственном участии бизнеса, который создает инновации с помощью соответствующих научных структур.

Иллюстрируя роль государства в инновационном развитии национальной экономики развитых стран, отметим, что затраты, например, США на науку и НИОКР составляют треть (!) мирового объема затрат (около 28% от ВВП страны)<sup>1</sup>.

Ежегодные расходы на разработку наукоемких технологий составляют в США более 160 млрд долл., что превышает аналогичные расходы Великобритании, Германии, Франции и Японии вместе взятых; в результате доля США на мировом рынке высокотехнологичной продукции составляет около 40%<sup>2</sup>.

Среди характерных особенностей развития американской инновационной сферы следует выделить эффективную деятельность технопарков и венчурных фондов, исключительно высокую активность и креативность малых инновационных компаний, что в значительной степени связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких компаний, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала — основного источника частного капитала.

Оценивая позиции России в мировом научно-техническом и инновационном потенциале, следует отметить, что ее инновационное развитие является, по существу, единственной возможностью занять достойное место в глобальном мировом экономическом пространстве, где к настоящему моменту сформировались четыре кластера научно-технического прогресса: США — 35% мировых расходов на НИОКР (по паритету покупательной способности); Европейский союз — 24%; Япония — более 12%, Китай — около 12%. В России аналогичные ресурсы не превышают 2%.

В стране продолжают действовать негативные изменения в кадровом потенциале науки: по оценкам Росстата России из страны ежегодно уезжает до 25 тыс. высококвалифицированных специалистов. Прямые и косвенные потери от эмиграции научных кадров из России, рассчитанные по методике ООН, составляют от 30 до 50 млрд долл. в год, что сопоставимо с цифрами, характеризующими прямой вывоз капитала из страны.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. По каким видам природных ресурсов Россия занимает лидирующие позиции в мире?
2. Насколько страны со значительными запасами полезных ископаемых эффективно распоряжаются ими? Приведите примеры эффективного и неэффективного использования ресурсов.

<sup>1</sup> По данным ЮНЕСКО, в России затраты на НИОКР составляют 1,00% от ВВП (30-е место в мировом рейтинге).

<sup>2</sup> Доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции оценивается в 40%.

3. Могут ли страны, опираясь только на собственные природные ресурсы, построить высокоразвитую современную рыночную экономику?
4. Существует ли прямая зависимость между степенью экономического развития страны и обеспеченностью ее природными ресурсами?
5. Что вы знаете о проблеме исчерпаемости невозобновляемых естественных ресурсов? Можно ли решить данную проблему в отдельно взятой национальной экономике?
6. Каковы распределение природных ресурсов между странами и их роль в мировой экономике?
7. Каковы тенденции народонаселения в мире и структура трудовых ресурсов в мировой экономике?
8. В каком соотношении находятся человеческий потенциал и человеческий капитал?
9. Каким образом может быть измерен уровень человеческого потенциала и человеческого капитала?
10. Какие факторы влияют на научно-технический потенциал страны?
11. В чем состоит принципиальное отличие сырьевой и инновационной моделей развития экономики?
12. С помощью какого показателя может быть измерена степень инновационности стран мира?
13. Какой должна быть роль государства в развитии инновационного потенциала экономической системы?

### Тесты

**3.1. К воспроизводимым природным ресурсам относятся:**

- a) уголь;
- b) газ;
- c) вода;
- d) нефть.

**3.2. К рудам черных металлов относятся:**

- a) цинк;
- b) титан;
- c) никель;
- d) свинец.

**3.3. Наибольшими запасами нефти обладает:**

- a) Венесуэла;
- b) Кувейт;
- c) Саудовская Аравия;
- d) Россия.

**3.4. Крупнейшей страной в мире по запасам угля является:**

- a) Китай;
- b) Австралия;
- c) США;
- d) Россия.

**3.5. К занятым в экономике не относятся:**

- a) лица, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу;
- b) наемные работники, находящиеся в отпусках;
- c) лица, производящие на дому товары и услуги, предназначенные для реализации;
- d) студенты высших учебных заведений.

**3.6. Экономически активное население страны не включает в свой состав:**

- a) все население страны в трудоспособном возрасте;
- b) занятых в экономике;
- c) безработных;
- d) студентов, занимающихся поиском работы и готовых работать.

**3.7. Определите ошибочное суждение:**

- a) человеческий потенциал и человеческий капитал – синонимы;
- b) человеческий потенциал – это совокупность инвестиций (образовательных, воспитательных, здравоохранения) в человека;
- c) человеческий капитал зависит от внутренней мотивации и социально-экономической среды;
- d) капиталом человек становится только в условиях экономической деятельности.

**3.8. Сырьевая модель развития национальной экономики предполагает:**

- a) преобладание в структуре ВВП продукции отраслей обрабатывающей промышленности;
- b) экспорт товаров с низкой степенью обработки;
- c) высокий удельный вес в компаниях нематериальных активов;
- d) глубокую международную производственную специализацию.

**3.9. Инновационная модель развития национальной экономики предполагает:**

- a) доминирование в структуре ВВП первичного сектора и добывающей промышленности;
- b) импорт высокотехнологичной продукции;
- c) пассивную роль в международном разделении труда;
- d) значительные объемы предоставляемых услуг, связанных с высокими технологиями.

**3.10. Наиболее характерной тенденцией распределения экономически активного населения в инновационных экономических системах является:**

- a) рост экономически активного населения в сельском хозяйстве;
- b) рост экономически активного населения в добывающих отраслях промышленности;
- c) рост занятых в строительстве;
- d) рост занятых в сфере услуг.

### Темы для рефератов и докладов

1. Природные ресурсы и ресурсообеспеченность стран мирового хозяйства.
2. Анализ зависимости между ресурсным потенциалом стран и уровнем их социально-экономического развития.
3. Рациональное использование природных ресурсов: проблемы истощаемости и экологии.
4. Значение и характер использования углеводородов странами мирового хозяйства.
5. Трудовой потенциал современной мирохозяйственной системы: характеристика, показатели, особенности страны.
6. Закономерности размещения населения по территории земного шара.
7. Структура экономически активного населения по странам мирохозяйственной системы.
8. Роль трудовых ресурсов в социально-экономическом развитии государства.
9. Научно-технический потенциал и предпринимательские ресурсы современного мирового хозяйства.
10. Человеческий капитал и научно-технический потенциал как основные факторы развития мировой экономической системы.

С развитием мировой экономики та значительная роль, которую естественные ресурсы сыграли в зарождении международных обменов, существенно снизилась и продолжает неуклонно снижаться. Современная мировая практика убедительно свидетельствует, что чем более развита экономика, тем меньше она зависит от естественных природных ресурсов, хотя эта зависимость, вероятно, никогда не будет преодолена до конца, и в мировой экономике имеют место многочисленные примеры существенных различий в удельном весе природного сырья в валовом внутреннем продукте различных стран.

При анализе ресурсного обеспечения конкретной экономической системы необходимо отдавать себе отчет в том, что само по себе наличие значительного природно-ресурсного потенциала не является синонимом конкурентоспособности, и страны, широко и активно использующие достижения научно-технического прогресса, а также их трансформации, занимают более высокие места в международных рейтингах конкурентоспособности.

Тем не менее, учитывая, что, при прочих равных условиях, владение значительными и разнообразными природными ресурсами дает странам дополнительные преимущества, рассмотрим кратко проблему обеспеченности мировой экономики основными экономическими ресурсами, образующими в совокупности ее потенциал.

В условиях современной мировой экономики особое значение имеют минеральные ресурсы, которыми принято называть полезные ископаемые, извлекаемые из недр планеты.

По направлению использования можно выделить три группы минеральных ресурсов.

1. Минеральное топливо: жидкое (нефть), газообразное (природный газ), твердое (угли, горючие сланцы, торф).
2. Металлорудные ископаемые: руды черных (железо, марганец, титан, хром, ванадий), легких (алюминий, магний, бериллий), цветных (медь, цинк, свинец, сурьма, никель), редких (олово, ртуть), благородных (золото, серебро, платиновая группа) металлов.
3. Неметаллические минералы: горно-химическое сырье (асбест, графит, слюда, тальк), строительное сырье (глины, пески, известняки, мрамор, гранит), агрохимические руды (фосфор, калий, азот).

Наибольшее значение минеральное сырье имеет для промышленного производства.

### Горючие полезные ископаемые

**Нефть.** Мировые запасы нефти составляют больше 200 млрд т. Из них 57% приходится на Азию, в том числе Ближний Восток (более 53%). Наибольшими запасами нефти обладают (в порядке убывания): Венесуэла, Саудовская Аравия, Канада, Иран, Ирак, Кувейт, ОАЭ, Россия, Ливия, Нигерия, США, Казахстан, Катар, Китай.

Объем мировой добычи нефти составляет более 4 млрд т в сутки. Добыча ведется 95 странами, причем более 78% сырой нефти приходится на 15 из них, включая Россию (13,93%), Саудовскую Аравию (13,2%), США (10,2%), Китай (5,7%), Иран (4,9%), Ирак (4,0%), Кувейт (4,0%), Объединен-

ные Арабские Эмираты (3,8%), Венесуэлу (3,8%), Мексику (3,4%), Бразилию (2,8%), Нигерию (2,4%), Анголу (2,3%), Норвегию (2,0%), Канаду (1,9%)<sup>1</sup>.

В результате активной геологоразведочной работы, проводимой в мире нефтедобывающими компаниями, достоверно подтвержденные запасы нефти из года в год растут. Следует также учитывать, что при ныне существующей технологии и современной технике на поверхность извлекается в среднем лишь 30–35% нефти, залегающей в недрах.

**Природный газ.** Достоверные запасы природного газа сегодня оцениваются в 200 трлн м<sup>3</sup>; при этом около четверти запасов газа сосредоточено в России, почти 30% мировых запасов газа – в Иране и Катаре.

Необходимо отметить, что современная добыча природного газа активно перемещается на шельфовые зоны морей и океанов, где сейчас добывается 25–30% газа. Первое место в мире по добыче природного газа занимает США (почти 700 млрд м<sup>3</sup>). Чуть меньше газа добывает Россия (более 600 млрд м<sup>3</sup> в год, из них более трети экспортируется); далее с большим отрывом следуют Иран, Катар, Канада, Китай, Норвегия, Саудовская Аравия и др.; на страны ОПЕК приходится около 20% газовой добычи.

**Уголь.** Уголь является важным национальным природным ресурсом в первую очередь благодаря своей энергетической ценности. Он обеспечивает 40% мировой выработки электричества. В 2011 г. мировая добыча угля составила 7,52 млрд т в год. При этом первое место по добыче угля занимал Китай (3383 млн т), за ним следовали США (1092 млн т) и Индия (515 млн т). Россия была на шестом месте (326 млн т). США являются крупнейшей страной в мире по запасам угля – 237 млрд т, что составляет примерно 26,6% общемирового запаса угля; второе место у России – 157 млрд т, т.е. 17,5% мирового запаса.

### Металлорудные полезные ископаемые

**Железо.** Главные железосодержащие минералы – гематит, магнетит, лимонит, шамозит, тюрингит и сидерит. Общая добыча железной руды в мировой экономике достигает почти 3 млрд т в год. Больше всего руды добывается в Китае, Австралии, Бразилии, Индии, России и Украине. В значительных масштабах добыча железной руды ведется также в ЮАР, США, Канаде, Иране, Венесуэле, Швеции и Казахстане. Общие мировые ресурсы необогащенной железной руды превышают 230 млрд т.

**Золото.** Общий объем добычи золота в мире более 2,8 тыс. т в год. Первое место по добыче золота занимает Китай (369 т), второе – Австралия (259 т)<sup>2</sup>. В результате мировой добычи этого металла его суммарное количество увеличивается на 1–2% в год.

**Уран.** Наибольшими разведанными запасами урана обладают Австралия – примерно 1150 тыс. т (более 30% мировых запасов), Нигерия (9,5%),

<sup>1</sup> За 2013 г. по данным ОПЕК.

<sup>2</sup> Данные за 2011 г. См.: Добыча золота в мире. Цифры и факты // Золотодобыча. 2012. № 166, сентябрь. URL: <http://zolotodoby.ru/articles/other/gold/10714>

Казахстан и Канада (по 9%), Намибия (6,5%), США (5,5%), Россия (5%), Бразилия (4,5%), ЮАР (4%) и Китай (3%).

Переработка 1 кг урана позволяет произвести столько же энергии, сколько дает сжигание 15 т угля.

Природные ресурсы мирового хозяйства распределены крайне неравномерно. Только несколько крупнейших стран — Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия — обладают большинством их видов. В частности, эти страны имеют:

- Австралия: бокситы, уголь, железная руда, медь, олово, золото, серебро, уран, никель, вольфрам, кварцевый песок, свинец, цинк, алмазы, природный газ, нефть;
- Канада: железная руда, никель, цинк, медь, золото, свинец, молибден, калий, алмазы, серебро, древесина, уголь, нефть, природный газ, возможности для гидроэнергетики;
- Китай: уголь, железная руда, нефть, природный газ, ртуть, олово, вольфрам, сурьма, марганец, молибден, ванадий, магнетит, бокситы, свинец, цинк, уран, возможности для гидроэнергетики (крупнейшие в мире);
- Россия: нефть, природный газ, уголь, торф, известняк, песок, глины, гранит, мрамор, кварц, древесина, железная руда, марганец, бокситы, медь, свинец, никель, вольфрам, цинк, золото, яшма, родонит, агат, оникс, халцедон, нефрит, алмаз, подземные минеральные пресные воды, апатит, фосфаты, минеральные соли, барит, бораты;
- США: уголь, медь, свинец, молибден, фосфаты, уран, бокситы, золото, железо, ртуть, никель, калий, серебро, вольфрам, цинк, нефть, природный газ, древесина;
- ЮАР: золото, хром, сурьма, уголь, железная руда, марганец, никель, фосфаты, олово, уран, алмазы, платина, медь, ванадий, минеральные соли, природный газ.

Фактически ни одна страна не располагает запасами всех необходимых для современной экономики видов минерального сырья и не может обойтись без его импорта. Так, Россия, при всем многообразии своих минеральных ресурсов и значительном их объеме, вынуждена импортировать бокситы, олово, марганец. Объем импорта минерального сырья в США составляет (в стоимостном выражении) 15–20%, в страны ЕС — 70–80%, в Японию — 90–95%.

## **3.2. Человеческий потенциал мировой экономической системы**

### **3.2.1. Человеческий потенциал и его структура**

Наиболее значимым для устойчивого развития и экономического роста экономической системы любого уровня является человеческий фактор, качество человеческих ресурсов. Так, по оценкам Всемирного банка, в 1998 г. 76% национального богатства США составлял человеческий капитал, т.е. при этом на физически воспроизводимый капитал приходилось 19% богатства США, на природный фактор — остальные 5%. В Западной

Европе соотношение человеческого, физического и природного факторов составляло соответственно 74, 23 и 2%.

**Человеческий капитал** — накопленные населением знания, умения и навыки, используемые для нахождения эффективных решений в производственной деятельности и повседневной жизни.

Более того, для повышения уровня развития экономики страны качество человеческих ресурсов должно постоянно повышаться. Дело не только в том, что для достижения более высокой производительности требуются более квалифицированные работники, но и в том, что улучшение качества человеческих ресурсов в других странах устанавливает более высокий стандарт даже для поддержания уже имеющихся конкурентных позиций экономической системы.

Основные потенциальные возможности, обусловленные повышением качества человеческого ресурса, используемого в национальной и мировой экономике, представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

### Возможности роста качества человеческого ресурса

Результаты	Уровень	
	частный	общественный
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышение зарплат;</li> <li>• упрощение трудоустройства;</li> <li>• ускорение роста накоплений;</li> <li>• улучшение условий труда;</li> <li>• личная и профессиональная мобильность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышение производительности;</li> <li>• национальное и региональное развитие;</li> <li>• уменьшение опоры на правительственную финансовую поддержку;</li> <li>• повышение уровня потребления;</li> <li>• укрепление потенциала перехода от индустриальной экономики мало-квалифицированного труда к экономике, основанной на знаниях</li> </ul>
Социальные	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышение качества своей жизни и жизни детей;</li> <li>• принятие более разумных решений;</li> <li>• повышение личного статуса;</li> <li>• расширение возможностей в сфере образования;</li> <li>• оздоровление образа жизни и увеличение продолжительности жизни</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Интеграция нации и развитие ее руководителей;</li> <li>• демократическое участие;</li> <li>• восприятие общества как структуры, которая базируется на справедливости и создает возможности для всех;</li> <li>• социальная мобильность;</li> <li>• повышение соблюдения общества и снижение уровня преступности; улучшение здоровья</li> </ul>

Человеческий потенциал следует рассматривать как стратегическую составляющую человеческих ресурсов, поскольку он представляет собой потенциальные возможности развития, адаптации к рыночным условиям, реализуясь в человеческий капитал компании и национальной экономики в целом.



Преобразование человеческого потенциала в человеческий капитал наглядно может быть представлено следующим образом (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Соотношение потенциала и капитала

В соответствии с данной концепцией человеческий потенциал в экономической системе необходимо рассматривать как совокупность инвестиций (образовательных, здравоохранительных и воспитательных) в человека. Капиталом человек является только тогда, когда становится субъектом экономической деятельности, т.е. когда указанные инвестиции начинают «работать» и приносить прибыль.

Величина человеческого капитала в рассматриваемой экономической трактовке зависит от объема и качества инвестиций, непосредственного желания человека потреблять инвестиции (активного усвоения материала во время учебы, эффективного использования времени учебы, укрепления здоровья с помощью физических упражнений, здорового образа жизни), а также от возможности реализовать накопленный опыт, профессиональные навыки и жизненные ценности, для чего он должен быть соответствующим образом мотивирован. В частности, вознаграждение за труд должно в полной мере соответствовать вкладу работника, обеспечивая при этом баланс между материальным и нематериальным вознаграждением.

В условиях, когда фактором экономического прогресса во все большей степени становится человеческий капитал, Всемирный банк предложил следующий показатель устойчивого развития экономической системы:

$$\text{Действительная норма накопления} = \frac{\text{Прирост производственного капитала} + \text{Прирост природного капитала} + \text{Прирост человеческого капитала}}{\text{Валовой внутренний продукт}} \cdot 100\%$$

Основу человеческого потенциала (капитала) при прочих равных условиях составляет демографический потенциал, определяемый количественными показателями населения и их динамикой.

## Динамика и структура населения мира

В настоящее время население мира составляет 7,2 млрд человек, а в следующем десятилетии оно, по оценке ООН, составит 8,1 млрд. Темп роста населения в мире за последнее десятилетие снизился с 1,4 (в 2003 г.) до 1,1 (в 2013 г.).

Если рассматривать население мира в разрезе отдельных стран, то лидирующие позиции здесь занимают Китай, Индия и США (табл. 3.2).

Таблица 3.2

### Первые десять стран по численности населения

Ранг	Страна	Население	
		Количество, чел.	% от населения Земли
1	КНР	1 365 378 000	19,24
2	Индия	1 253 437 000	17,61
3	США	317 321 000	4,46
4	Индонезия	249 866 000	3,46
5	Бразилия	210 017 642	2,94
6	Пакистан	186 433 027	2,62
7	Нигерия	173 615 000	2,44
8	Бангладеш	152 518 015	2,14
9	Россия	143 657 134	2,02
10	Япония	127 336 000	1,79

По данным бюро переписи США, за 2013 г. на планете прибавилось 77,6 млн человек.

Наиболее значительное сокращение населения до 2050 г. ООН прогнозирует в Германии, Китае, Польше, России, Румынии, Сербии, Таиланде, Японии, Украине, а также в странах Восточной, Юго-Восточной и Западной Азии.

### Экономически активное население

В соответствии с методологией Международной организации труда (МОТ) к экономически активному населению относятся лица в трудоспособном возрасте, которые в рассматриваемый период времени являлись либо занятыми производством товаров и услуг для продажи и обмена (в том числе в домашнем хозяйстве), либо числились безработными.

Таким образом, если из населения в трудоспособном возрасте (в России – женщины с 16 до 55 лет и мужчины с 16 до 60 лет) исключить студентов и учащихся, военнослужащих, инвалидов и лиц, занятых воспитанием детей, то оставшаяся часть населения составит экономически активное население (рабочую силу).

Увеличение численности экономически активного населения в экономической системе гарантирует, при прочих равных условиях, дополнитель-

ные ресурсы для роста ВВП, особенно если этот рост преимущественно экстенсивный, как, например, во время форсированной индустриализации. Ни Запад и Россия в прежние времена, ни новые индустриальные страны и Китай в нынешние времена не смогли бы обеспечить высокие темпы индустриализации без быстрого роста рабочей силы. Однако, если ее рост опережает потребности экономики, возникает безработица.

Ниже, в табл. 3.3, представлены 10 первых стран по удельному весу экономически активного населения на 2013 г.

Таблица 3.3

**Удельный вес экономически активного населения**

Страна	Экономически активное население			
	всего, тыс. чел.	мужчины, тыс. чел.	женщины, тыс. чел.	удельный вес в общей численности населения, %
Китай	786 450	n/a	n/a	60
Таиланд	38 440	20 879	17 561	57
Швейцария	4484	2429	2055	57
Канада	18 599	9589	8841	54
Россия	75 752	38 716	37 036	53
Дания	2936	1552	1384	53
Нидерланды	8760	4734	4026	53
Норвегия	2592	1370	1222	53
Швеция	4961	2623	2337	53
Австралия	12 030	6 553	5497	53

При качественной оценке экономически активного населения мира необходимо принимать во внимание прежде всего уровень образования и здоровья этого населения. Наиболее образованным является население развитых стран: количество лет, отданных взрослым человеком на школьное и послешкольное образование, колеблется от 9 с небольшим лет в Италии и Испании до 13,8 года в США и 14,3 года в Канаде.

В развивающихся странах наиболее высок уровень образования в Латинской Америке (8,4 года в Бразилии и 10,3 года в Аргентине), наиболее низок — в Африке южнее Сахары (немногом больше 1 года в Буркина-Фасо, Нигере и Чаде). В России этот показатель составляет 13,7 года.

Очень дифференцирован мир по состоянию здоровья. Если судить о здоровье по предстоящей среднестатистической продолжительности жизни, то в развитых странах она составляет в среднем около 79 лет (от 78 лет в США, Дании, Португалии и Южной Корее до 82 лет в Японии и Гонконге). В развивающихся странах предстоящая продолжительность жизни сильно варьирует по регионам — от 50 лет в Африке южнее Сахары до 73 лет в Латинской Америке. В России данный показатель составляет 66,5 года.

**Безработные**, по стандартам Международной организации труда, — это лица в трудоспособном возрасте, которые в рассматриваемый период соответствовали всем трем нижеперечисленным критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы (обращались в службы занятости, использовали и помещали объявления в печати, лично обращались к работодателям, предпринимали шаги к организации собственного дела);
- были готовы приступить к работе.

**Уровень безработицы** — это отношение численности безработных к численности экономически активного населения, рассчитанное в процентах. Уровень безработицы показывает, какая доля людей, готовых работать, не имеет такой возможности. Важно запомнить, что уровень безработицы рассчитывается именно по отношению к экономически активному населению (рабочей силе), но не ко всему трудоспособному населению (куда также включаются старшеклассники, студенты, домохозяйки, рантье и др.).

Уровень безработицы зависит от стадии экономического цикла: растет на этапе спада, а тем более кризиса, и снижается, когда экономика находится на подъеме.

В 2011 г. в большинстве стран G-20 безработица составляла 5–10% экономически активного населения, в России — 7,3%.

### 3.2.2. Намерение человеческого потенциала

Для оценки уровня человеческого потенциала и, следовательно, уровня социально-экономического развития страны широко используется интегральный индекс, разработанный специалистами ООН, — Индекс развития человеческого потенциала.

Суть методики расчета ИРЧП состоит в том, что берется средняя арифметическая величина, состоящая из трех составляющих: ожидаемой продолжительности жизни при рождении, уровня образования населения и значения реального ВВП на душу населения<sup>1</sup>, рассчитанного в долларах США по паритету покупательной способности.

Общепризнано, что этот индикатор дает значительно более точное представление об уровне экономического развития страны, чем показатель ВВП в целом или ВВП, рассчитанный на душу населения, так как с его помощью оценивается набор наиболее существенных социально-экономических функций, формирующих качество жизни в стране. В частности, использование в расчетах паритета покупательной способности валют сводит к минимуму искажения, связанные с колебаниями валютных курсов, что позволяет осуществлять надежные международные сопоставления. Продолжительность предстоящей жизни является показателем развития системы здравоохранения, защиты окружающей среды, а также отражает общий уровень жизни в стране. Уровень образования населения показывает, как в данной экономике налажены процессы воспроизводства и пере-

<sup>1</sup> При расчете ИРЧП используется величина логарифма дохода, так как достижение достойного уровня развития человеческого потенциала не требует получения неограниченного уровня дохода.

дачи знаний, как происходит замещение интеллектуального капитала в стране и каково в конечном итоге качество человеческого капитала.

ИРЧП рассчитывается как простая средняя арифметическая величина трех указанных выше показателей-индексов:

$$\text{ИРЧП} = (K_d + K_g + K_o) / 3.$$

Здесь:

$$K_d = (K - K_{\min}) / (K_{\max} - K_{\min}),$$

$$K_g = (L - L_{\min}) / (L_{\max} - L_{\min}),$$

$$K_o = (2(Q - Q_{\min}) / (Q_{\max} - Q_{\min}) + d) / 3,$$

где  $K_d$  — доход на душу населения;  $K_g$  — индекс продолжительности предстоящей жизни;  $K_o$  — индекс, оценивающий уровень образования;  $K$  — реальный фактический доход на душу населения (по паритету покупательной способности);  $K_{\min}$ ,  $K_{\max}$  — минимальный и максимальный реальные доходы на душу населения;  $L$  — ожидаемая продолжительность жизни при рождении;  $L_{\min}$ ,  $L_{\max}$  — минимальная и максимальная продолжительность жизни при рождении;  $Q$  — грамотность среди взрослого населения;  $Q_{\min}$ ,  $Q_{\max}$  — минимальная и максимальная грамотность среди взрослого населения;  $d$  — общая доля учащихся в возрасте от 6 до 24 лет в совокупном населении страны данного возраста.

Общепринято, что если значение индекса развития человеческого потенциала представляет величину не меньшую, чем 0,8, то страна относится к экономически развитой; если индекс колеблется в диапазоне 0,5–0,8, то это страна со средним уровнем развития. Для слаборазвитых стран значение индекса не превышает 0,5.

Фрагмент отчета ООН по индексу развития человеческого потенциала стран мира 2013 года (по данным 2012 г.) приводится в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Индекс развития человеческого потенциала

Место в рейтинге	Страна	Значение индекса
1	Норвегия	0,955
2	Австралия	0,938
3	США	0,937
4	Нидерланды	0,921
5	Германия	0,920
6	Новая Зеландия	0,919
7	Ирландия	0,916
8	Швеция	0,916
9	Швейцария	0,913

## Глава 4

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

После изучения главы 4 студент должен:

**знать**

- факторы интернационализации деятельности компаний, теории интернационализации;
- структуру международного бизнеса;
- сущность, причины и экономическое значение транснационализации производства;

**уметь**

- анализировать основные тенденции интернационализации бизнеса в направлении глобализации мировой экономики;
- структурировать основные экономические проблемы национальной экономики в условиях ее динамичной интернационализации;
- рассчитывать показатели транснационализации производства;

**ладеть**

- понятийным аппаратом процессов интернационализации, глобализации и транснационализации производства;
- навыками анализа основных проблем российской экономики как части мирохозяйственной системы;
- расчетными моделями оценки уровня транснационализации российских и зарубежных ТНК.

### Основные термины

Внешнеэкономическая экспансия

Глобализация

Диверсификация

Дочерняя компания

Закон Коуза

Индекс распространения сети

Индекс транснационализации

Инжиниринг

Интернализация компании

Интернационализация бизнеса

Лицензирование

Международный бизнес

Многонациональная корпорация

Открытая экономика

Прямые зарубежные инвестиции

Резидентство

Сетевая структура

Синергия

Транснационализация производства

Транснациональная корпорация

Франчайзинг

Эклектическая модель

### 4.1. Сущность, структура и формы международного бизнеса

С началом процессов интернационализации и экономической глобализации связана активизация международного бизнеса компаний, под которым понимается экономическая (предпринимательская) деятельность

новый и прямой экспорт. В первом случае экспортные функции выполняет специальная компания, от качества работы которой во многом зависит успех продукции экспортера. Объемы продаж с использованием такой формы экспорта весьма незначительны. Во втором случае компания экспортирует собственную продукцию, используя для этого коммерческие филиалы, представителей компании, дистрибьюторов, что позволяет ей оперативно отслеживать конъюнктуру и адаптировать свою продукцию к нуждам иностранного потребителя.

Считается, что экспорт является наименее рискованным направлением международного бизнеса, поэтому для многих международных компаний экспорт становится стратегией, следуя которой, они получают опыт ведения бизнеса в незнакомых средах и от которой они могут отказаться в случае необходимости без значительных для компании потерь.

**Передача прав на интеллектуальную собственность.** Интеллектуальная собственность является важным коммерческим активом международных компаний и во многих случаях представляет существенный, если не основной источник конкурентоспособности компании. Масштаб и возможности лицензирования деятельности особенно важны в международном бизнесе. Правда, около 80% платежей за передачу технологии и ноу-хау происходит внутри международных компаний (между материнской компанией и ее зарубежными филиалами), однако передача лицензий независимым компаниям остается не менее выгодным бизнесом.

**Лицензирование** чаще всего имеет экономические мотивы, например, ускорение начального этапа производства, снижение издержек, получение доступа к дополнительным ресурсам. Новая продукция или технологический процесс, которыми владеет международная компания, зачастую являются лишь на часть общего выпуска продукции компании и только в течение ограниченного периода времени. Объем продаж может оказаться не настолько большим, чтобы окупилось создание международной компании за границей производственных мощностей и системы сбыта. Кроме того, существует опасность, что в период развертывания производства конкуренты усовершенствуют технологию, в результате чего компания потеряет свое преимущество. Компания, уже действующая за границей и приобретающая лицензию на новую продукцию или технологический процесс, может располагать возможностями производства и продажи продукции с меньшими издержками и меньшей длительностью подготовительного периода. В этом случае для международной компании риск, связанный с эксплуатацией предприятий и содержанием материально-технических запасов, уменьшается. Кроме того, компания, приобретающая право на лицензию, может обнаружить, что лицензионные соглашения обойдутся ей дешевле, чем разработка аналогичной технологии собственными силами.

Лицензии в зависимости от объема уступаемых прав могут быть простыми, исключительными и полными. При исключительной лицензии покупателю предоставляется исключительное право на использование объекта лицензии на согласованной территории, которая может включать как одну страну, так и целый регион или группу стран. Полная лицензия

означает передачу компании, покупающей право, всех прав на использование объекта лицензии, т.е. фактически означает полную продажу интеллектуальной собственности. При простой лицензии продавец лицензии либо оставляет за собой право использования объекта лицензии на оговоренной территории, либо уступает это право другим компаниям.

Другой контрактный способ передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, который во многом похож на лицензирование — *франчайзинг*. Это, по существу, способ деятельности, при котором компания, продающая франшизу, передает покупающей компании право на использование своей торговой марки, которая важна для бизнеса покупателя и с помощью которой продавец оказывает постоянную помощь покупателю в его бизнесе, выходящую за рамки формальных отношений между ними.

**Инжиниринг.** Под инжинирингом понимается сфера деятельности международной компании, связанная с выполнением комплекса работ инженерно-технического и консультационного характера. Инжиниринг определяется как совокупность интеллектуальных видов деятельности, направленных на решение инвестиционных и других проектов за счет наиболее рационального и эффективного подбора и использования ресурсов и технологий. Выделяют два наиболее часто встречающихся вида инжиниринга: контракты на управление и контракты «под ключ».

Очень распространенным способом оказания транснациональными компаниями бизнес-услуг на международном рынке являются *контракты на управление*. Один из важнейших и дефицитнейших активов международной компании — это талантливые менеджеры. Поэтому, несмотря на крупные капиталовложения и прогрессивные технологические кадры, многие компании имеют трудности из-за некачественных управленческих кадров. Контракты на управление являются средством, с помощью которого международные компании могут послать часть своего управленческого персонала оказывать поддержку компании в другой стране или оказывать специализированные управленческие услуги в течение определенного периода времени за определенную плату. Управленческие контракты используются, чтобы обеспечить широкий диапазон навыков и услуг клиентам (включая общее управление, финансовое управление, управление персоналом, услуги производственного персонала с целью увеличить управленческую ответственность в компании клиента в будущем).

*Проекты «под ключ»* подразумевают заключение контракта на строительство предприятий, которые передаются за определенную плату владельцу, когда достигнута полная их готовность к началу эксплуатации. Международные компании, реализующие проекты «под ключ», чаще всего являются изготовителями промышленного оборудования: они же поставляют часть оборудования по проекту. В качестве заказчика, как правило, выступает компания, решившая производить определенного рода продукцию. В последние годы почти все крупные проекты данного рода были заключены в странах — экспортерах нефти, которые ускоренными темпами развивают инфраструктуру и промышленность.

Рынок инжиниринговых услуг получил за последнее время большое развитие. Суммарный объем подобных контрактов — один из показателей



позволяющий данную сферу деятельности отделить от других операций международного бизнеса. Многие контракты здесь заключаются на миллиарды долларов. Это означает, что соответствующий рынок поделен между мощными международными компаниями.

**Прямые иностранные инвестиции.** Прямые иностранные инвестиции — это основной способ для международной компании повысить свою конкурентоспособность в современной глобальной экономике. На практике международная компания осуществляет иностранные инвестиции, либо приобретая существующую иностранную компанию, либо создавая совместное акционерное предприятие, расположенное на зарубежном рынке, либо создавая компании за рубежом «с нуля». Практически все страны мира сейчас активно стимулируют прямые иностранные инвестиции и стремятся улучшить инвестиционный климат для них: отменяют существовавшие ранее ограничения, усиливают гарантии от экспроприации и национализации, обеспечивают больший простор для рыночной конкуренции. Вывоз капитала является в настоящее время важнейшим фактором в формировании и развитии международных (транснациональных) компаний.

## **4.2. Глобализация как новое качество интернационализации бизнеса**

Проблема интернационализации бизнеса, которая в последние годы становится все более актуальной, — одна из наиболее значимых тенденций развития глобальной мировой экономики. И это не удивительно: интернационализацией бизнеса в настоящее время затронуты все более или менее значимые компании мирового хозяйства; причем интенсивность этого процесса нарастает, делая его практически необратимым.

Главной формой интернационализации хозяйственной жизни долгое время была международная торговля. В 1980—1990 гг. основной формой интернационализации международного бизнеса стали процессы транснационализации производства и капитала. Следующим этапом являлась международная экономическая интеграция, объективно обусловленная углублением международного разделения труда, интернационализацией капитала, всеобщим характером научно-технического прогресса и повышением степени открытости национальных экономик и свободы торговли.

Международная экономическая интеграция представляет собой особый этап в процессе интернационализации хозяйственной жизни, означающий появление нового качества в развитии международного разделения труда — целостности обособленного комплекса государств, когда происходит не только сближение национальных экономик, но и обеспечивается совместное решение экономических задач и проблем. Экономическая интеграция, в частности, выражается:

- в сотрудничестве между национальными хозяйствами разных стран и полной или частичной их унификации;
- ликвидации барьеров для движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы между странами;

- сближении рынков каждой из отдельных стран с целью образования единого (общего) рынка;
- стирании различий между экономическими субъектами, относящимися к разным государствам;
- отсутствии той или иной формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик и др.

Развитие интернациональных процессов в новой экономике неразрывно связано с интернационализацией производства.

Сутью и результатом интернационализации мирохозяйственных процессов является постоянный рост числа субъектов международного разделения труда, в частности, международных компаний, эффективно интегрирующихся в условиях новой инфраструктуры, созданной на основе современных информационных технологий и телекоммуникаций.

В видимой перспективе интернационализация повлечет за собой: унификацию регулирования и контроля над рынками; улучшение доступа каждому участнику на любые рынки; стандартизацию требований к перемещению капитала и инвестиционным процессам; интенсификацию интернациональных региональных процессов; открытие замкнутых банковских систем. Высказываются предположения об универсализации валюты и создании единого рынка капитала.

Всесторонняя интернационализация хозяйственной жизни, распространяющаяся сегодня практически на все страны мира, обусловила возникновение и формирование качественно нового ее явления — глобализации экономического развития (рис. 4.2).

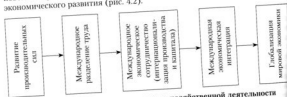


Рис. 4.2. Этапы интернационализации хозяйственной деятельности

Глобализация выросла из интернационализации мирохозяйственных систем, представляя, таким образом, ее новейший этап. В эпоху глобализации количественное накопление тенденций интернационализации хозяйственной жизни вывело мировую экономику на качественно новый уровень развития — степень взаимосвязанности и взаимозависимости национальных хозяйств достигла такой критической массы, что стали неизбежны по крайней мере, три новых явления.

Во-первых, мировое хозяйство из совокупности более или менее взаимосвязанных национальных экономик превращается в достаточно целостную экономическую систему, где национальные хозяйства становятся элементами единого всемирного хозяйственного механизма, спаянного не просто международным разделением труда, но и гигантскими по своим

системам, порой всемирными производственно-бытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. Если в середине XX в. открытость национальных экономик, измеряемая процентным соотношением внешнего товарооборота к ВВП, составляла в среднем 16%, то в 2010 г. она достигла 42%, а с учетом экспорта и импорта — 48,2%. Это означает, что в среднем почти половина потребляемых в мире товаров и услуг полностью либо частично создается за пределами тех стран, где они потребляются. Таким образом, воспроизводственная взаимозависимость большинства национальных экономик превратила их в более или менее автономных экономических систем в составные элементы (подсистемы) глобального хозяйственного механизма.

Во-вторых, всемирные экономические отношения все более обретают роль ведущих, определяющих, тогда как внутренние экономические отношения даже очень крупных и весьма могущественных стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспосабливаться к реалиям глобальной экономики.

В-третьих, глобализация объективно ведет к размыванию и ослаблению регулирующих функций национального государства, которое теряет возможность эффективно использовать такие традиционные рычаги макроэкономического регулирования, как импортная и экспортная политика, изменение курса национальной валюты или учетной ставки центрального банка. Масштабная концентрация и централизация капитала, рост числа слияний и поглощений крупных промышленных и финансовых компаний, выход экономических стратегических интересов компаний за пределы национальных границ, которые постепенно утрачивают свое экономическое значение и дают все больше возможностей для свободы передвижения факторов производства, товаров — все это является глориями глобализации мировой экономической системы.

Если рассматривать фундаментальные движущие силы современного этапа глобализации мировой экономики, то следует прежде всего сказать о кардинальных изменениях в производстве, которое во все большей степени ориентируется не на национальный, а на мировой рынок. Международная торговля в современных условиях становится необходимым условием осуществления процесса производства, представляя собой как его предпосылку, так и результат. Ориентация на единую мировую цену как на критерий эффективности отдельного производства, отрасли, всего национального хозяйства сближает производственные процессы отдельных стран по основным технико-экономическим показателям. Таким образом, мировой рынок воздействует на внутриаقتصادные процессы отдельных компаний в разных странах.

Важнейшую роль в углублении процессов глобализации играет в настоящее время вывоз капитала в форме прямых зарубежных инвестиций. Именно с ним связано активное разрушение национально-обособленных воспроизводственных процессов и создание механизма прямого выхода процесса производства за национальные рамки. Необходимо при этом отметить, что основной объем прямых зарубежных инвестиций (до 90%) приходится на долю транснациональных корпораций, выступающих

в качестве основного субъекта глобализационных процессов и главной их движущей силой.

Еще одним важным фактором, усиливающим интенсивность процесса глобализации мировой экономики, является интернационализация кредитно-банковской системы и финансовых рынков, что обеспечивает возможность использования внешних источников финансирования бизнеса на единых международных условиях.

Значительную роль в углублении глобализационных процессов играют международные экономические организации. Их деятельность способствует, с одной стороны, снижению уровня протекционизма, либерализации всего комплекса международных экономических отношений, а с другой — внедрению единых критериев проведения макроэкономической политики и унификации требований к налоговой, аграрной, антимонопольной политике, политике в сфере занятости и др.

В целом можно утверждать, что экономическая глобализация мирового хозяйства принципиально изменяет соотношение между внешними и внутренними факторами в пользу первых. Сегодня ни одна национальная экономика независимо от размера страны и уровня развития не может больше быть самодостаточной исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале. Ни одно государство не в состоянии рационально формировать и реализовывать национальную стратегию развития, не учитывая процессы, происходящие в мировом хозяйстве.

Одной из основных предпосылок и очевидным результатом глобализации мировой экономики является, как это следует из вышесказанного, последовательный переход большинства стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике *открытого типа*, ориентированной на внешний рынок. *Открытой* называют национальную экономику, естественным путем интегрированную в мировое хозяйство, достаточно полно реализующую преимущества международного разделения труда, активно использующую различные формы мирохозяйственных связей, выработанных современной практикой. Это такая экономика, все субъекты экономических отношений которой могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и факторов производства.

Обратим внимание на то, что, как это следует из вышесказанного, необходимо различать понятия открытости экономики и свободы торговли. Понятие открытости экономики шире понятия свободы торговли и включает в себя помимо собственно торговли товарами и услугами свободу передвижения между странами факторов производства (трудовых ресурсов, капитала, информации), а также взаимобмен национальными валютами.

Переход конкретной национальной экономики к политике открытости может обеспечить стране:

- 1) углубление специализации, а следовательно, и кооперации, что ведет к росту производительности, эффективности труда;
- 2) распределение ресурсов в соответствии с экономической целесообразностью;
- 3) установление связи между внутренними и мировыми ценами, выявление сравнительных преимуществ;

4) распространение мирового опыта через систему развитых международных отношений;

5) рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемой мировым рынком;

6) рост благосостояния населения страны.

Отмечая основные преимущества, которые может обеспечить политика открытой экономики, необходимо также обратить внимание на то, что открытость экономики не является синонимом бесконтрольности и вседозволенности во внешнеэкономических связях государства и, конечно, не означает открытости границ.

Открытость экономики должна быть разумно достаточной, поскольку стихийная открытость может явиться угрозой национальным интересам страны ввиду:

1) подавления хозяйственной активности отечественных производителей в результате конкурентного давления партнеров;

2) переориентации спроса на импортную продукцию и сокращения спроса на отечественные аналоги;

3) сокращения налоговых поступлений в бюджет вследствие уничтожения отечественного производства под влиянием конкуренции со стороны импорта и общего снижения уровня тарифной защиты;

4) роста социальных издержек из-за усиления конкуренции на внутреннем рынке;

5) сокращения инвестиционных возможностей страны.

Учитывая вышесказанное, открытая экономика требует существенного вмешательства государства в международные экономические отношения страны. Целью такого вмешательства должно быть последовательное отстаивание интересов своей страны, обеспечение конкурентоспособности, эффективности национальной экономики, обеспечение экономической безопасности страны. Исходя из этих критериев должны решаться проблемы оптимизации структуры экспорта и импорта, движения капитала, таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политики. В результате государство оказывает существенное влияние не только на масштабы, но и на формы взаимодействия национальной экономики с внешним миром, с мировым хозяйством.

### **4.3. Международный бизнес и транснационализация производства**

Главным механизмом общих процессов интернационализации и экономической глобализации является деятельность прежде всего интегрированных корпоративных структур — международных корпораций и, в частности, транснациональных корпораций, накладывающих на традиционное разделение труда между государствами внутрифирменное разделение труда. Именно они, размещая отдельные части и этапы воспроизводственных процессов своего бизнеса на территории разных стран, являются в настоящее время ведущим фактором глобализации экономики. Междуна-

родная корпорация, для которой национальные границы значат не больше, чем линия экватора, действует на глобальной основе в мировом масштабе для достижения своих целей на основе единых принципов внутрифирменного управления и технологического разделения труда в производственном процессе.

**Международная корпорация** — форма организации крупной компании, осуществляющей инвестиции в различные страны мира. Различают транснациональные корпорации (ТНК), в которых головная компания принадлежит капиталу одной страны, и многонациональные корпорации (МНК), в которых головная компания принадлежит капиталу двух или более стран.

Экономическое значение международных корпораций в настоящее время столь велико, что в обозримом будущем они, вне всякого сомнения, останутся одним из важнейших факторов, определяющих направление развития мирохозяйственной системы в целом. Настоящая экономическая реальность такова, что стратегия развития национальных экономик большинства стран мира сегодня практически полностью определяется (хотя бы и не хотят) характером и интенсивностью функционирования современных транснациональных корпораций, распоряжающихся средствами, превышающими размеры национального дохода многих суверенных государств.

Размеры и масштаб международного бизнеса огромны и постоянно возрастают. Например, доход корпорации «General Motors» сравним с валовым внутренним продуктом Вьетнама, доходы «General Electric» — с ВВП Венгрии, «Toyota» — с ВВП Португалии, «Royal Dutch/Shell» — с ВВП Норвегии. По своему доходу крупнейшие из ТНК занимают места во второй десятке экономических субъектов в мире наряду со Швецией и Мексикой, но, в отличие от национальных государств, часто в своей деятельности связанных международными договорами и конвенциями, ТНК ничем подобным не связаны, что ставит их в заведомо более выгодные условия на мировом экономическом поле.

Международные корпорации в результате экспансии производства и капитала за границу превратили мировую экономику в международное производство, положив тем самым начало новому этапу ее развития — **транснационализации международного бизнеса**. И если раньше главной формой интернационализации хозяйственной жизни долгое время была международная торговля, на нынешнем этапе мирового развития международные экономические отношения основной глобализации стали процессы транснационализации производства и капитала. Международной торговле в данном случае предписано выполнение задачи специализации и кооперирования. Примечателен при этом тот факт, что в значительной мере данная задача выполняется в рамках одной и той же транснациональной корпорации.

Под транснационализацией производства и капитала в данном случае подразумеваются:

- 1) новые явления, качественные изменения, происходящие в мировой экономике, а именно: рост числа и активности транснациональных компаний (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ);
- 2) новый этап процесса интернационализации мирового хозяйства, отличающийся от предыдущих: изменение самого характера вовлечения стран и предприятий в международное разделение труда, что находит проявление в интернационализации научно-технического прогресса и процесса производства. Мировой рынок фактически диктует стандарты качества и технико-экономические показатели продукции, выпускаемой как материнской компанией, так и ее филиалами и дочерними компаниями;
- 3) форма интернационализации хозяйственной жизни, результатом которой является развитие международного производства в рамках ТНК, включающего производство на предприятиях материнской компании, ее филиалов и дочерних компаний тех видов продукции, которые участвуют в международном интрасфирменном кооперировании;
- 4) новый, более высокий уровень интернационализации производства и капитала, когда происходит его переход в новое качество;
- 5) процесс интернационализации, неразрывно связанный с расширением масштабов деятельности ТНК, с превращением ТНК в реальные субъекты международных рыночных отношений;
- 6) новые формы организации хозяйственной жизни, которые способствуют ее дальнейшей интернационализации.

Становление глобальной экономики, способной работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты, характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства. Широкомасштабное вынесение отдельных звеньев производственно-технологических цепочек международных компаний за национально-государственные границы, создание сети зарубежных филиалов, дочерних компаний, установление международных долговременных контрактных отношений продиктованы крупными технико-экономическими сдвигами в производственной базе, в характере разделения труда на мировой арене.

Совершенствование средств связи и информации привело к стиранию барьеров пространства и времени между странами и регионами мира. Транспортные и коммуникационные издержки, а также затраты на координацию производственных процессов снизились до такой степени, что во многих случаях наиболее эффективным методом организации производства становится размещение отдельных его фаз в различных странах мира. Как следствие, экономически национальные хозяйства «растаскиваются» на отдельные части, становятся звеньями различных транснациональных образований (концернов, консорциумов, союзов и т.д.).

Система транснационального производства имеет единую производственно-технологическую, организационно-информационную, социально-экономическую основу, относительно не зависящую от параметров эффективности национальных экономик, где расположены отдельные структурные подразделения. Иначе говоря, транснациональный бизнес становится относительно независимым от процессов воспроизводства

в национальных границах какого-либо государства. Более того, неоднородность социально-экономической среды служит генератором роста, развития транснациональных формирований. Координация деятельности структурных единиц транснационального производства многократно увеличивает их потенциал в конкурентной борьбе.

Процесс транснационализации производства как феномен современного мирового хозяйства имеет под собой объективную основу. Экономически процессы транснационализации обусловлены преимущественно возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, где, однако, в избытке имеются другие факторы производства, которые не могут быть эффективно использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала. Кроме того, эти процессы стимулируются потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать таможенное и таможенные платежи для транснациональной компании в целом.

Причины становления и развития транснациональных компаний весьма многообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей, валютным контролем, значительными транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве разных стран. Транснационализация производства дает международным компаниям ряд неоспоримых преимуществ, в частности, зарубежные филиалы обеспечивают им доступ к иностранным рынкам сырья и товаров, снижение издержек производства, рост прибыли и т.д. Данные преимущества очевидны, поэтому их можно рассматривать как причины активного развития процессов транснационализации производства. Перечислим основные.

1. Возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности, которые, кстати, являются общими для всех крупных производств, интегрирующих в свою структуру снабженческие, производственные, научно-исследовательские, распределительные и сбытовые предприятия.

2. Повышение мобильности «неосязаемых активов» компании (управленческий, маркетинговый и другой опыт), которые в рамках транснациональной компании могут быть перенесены в другие страны, при том что внешние эффекты использования этих активов не уходят за пределы компании, оставаясь ее собственностью.

3. Дополнительные возможности повышения эффективности и усиления своей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств (использование более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны).

4. Близость к потребителям продукции иностранного филиала компании и возможность получения информации о перспективах рынка и конкурентном потенциале фирмы принимающей страны. Филиалы тран-



международной компании, основанная на преимуществах международного разделения труда, с целью максимизации общего объема прибыли компании. Она предполагает создание и развитие устойчивых, долговременных производственных, научно-технических, финансовых и коммерческих связей между предприятиями разных стран. Международный бизнес, таким образом, представляет собой систему, охватывающую совокупность контрагентов международных экономических отношений и интегрирующую их деятельность в единое целое.

Какие же факторы заставляют конкретную компанию принимать решение об интернационализации своего бизнеса? Является ли данное решение результатом экономического расчета положительных для компании последствий или вынужденной реакцией на негативные внешние обстоятельства? Попробуем ответить на эти вопросы.

#### 4.1.1. Факторы интернационализации деятельности компании

Все факторы, «толкающие компанию» на путь интернационализации ее бизнеса, можно условно разделить на две группы:

- факторы, обусловленные специфическими особенностями компании и индивидуумов, работающих в ней;
- факторы, связанные с внешней средой.

Первая группа факторов включает в себя амбиции, целевые установки, стратегию, прошлый опыт компании, а вторая группа связана с уровнем налогообложения, государственным регулированием, уровнем издержек, а также потенциалом рентабельности и роста.

Решение о выходе конкретной национальной компании на внешний рынок является, как правило, достаточно трудным, требующим определенного толчка, который может быть результатом действия, например, «внутрифирменных» обстоятельств и сил:

- мотивов функционирования компании;
- успеха в национальной экономике;
- роли менеджмента компании.

На решение об интернационализации бизнеса компании могут влиять, очевидно, и внешние силы, например:

- выгодное предложение, которое не может быть проигнорировано (например, предложение от иностранного правительства);
- соревновательный эффект, когда компания следует за конкурентами на другие, в частности внешние, рынки;
- давление зарубежных конкурентов.

Рассмотрим более подробно внутренние и внешние факторы, которые могут оказать влияние на решение компании интернационализировать свой бизнес.

#### Внутрифирменные факторы

*Мотивы функционирования компании.* Существует несколько причин, по которым конкретная компания может решиться на «уход» за границу:

- поиск новых рынков сбыта;
- поиск необходимого сырья;
- поиск условий более эффективного производства.

национальных компаний получают важные преимущества перед фирмами принимающей страны в результате использования научно-технического и управленческого потенциала материнской компании и ее филиалов.

5. Возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности налоговой, политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.

6. Способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, «сбрасывая» их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая усилия и ресурсы подразделений в материнской компании на разработке новых технологий и изделий.

7. Посредством прямых инвестиций компания получает возможность преодолеть разного рода барьеры на пути внедрения на рынок той или иной страны путем экспорта. Стимул для прямых зарубежных инвестиций часто создают национальные тарифные барьеры. Так, в 1960-х гг. крупный поток инвестиций из США в Европу был порожден тарифами, установленными Европейским Экономическим Сообществом. Вместо экспорта готовой продукции транснациональные компании создали свои производства в странах ЕС, обойдя таким образом их тарифы.

Эффективность внешнеэкономической экспансии как средства смягчения конъюнктуры колебаний оценивается весьма высоко и считается большей, чем та, которую обеспечивают чисто национальные приемы снижения экономического риска. На основании многочисленных исследований ученые-экономисты пришли к выводу, что наличие филиалов во многих странах дает более надежную гарантию стабильного получения прибылей, чем такие важные факторы, как крупный абсолютный размер компании или степень диверсифицированности ее производственной программы внутри страны. Свободно маневрировать размерами компания может лишь тогда, когда она способна получать прибыль даже при небольшом размере производства. Обширная сеть производственных филиалов, расположенных в различных странах, позволяет транснациональным компаниям увеличивать производство там, где его можно осуществлять с максимальной выгодой, и ограничивать там, где оно убыточно. Фирмы, входящие в международный концерн и попавшие в тяжелое положение, способны резко сокращать убыточное производство. Более решительные в сравнении с национальными фирмами действия транснациональных компаний объясняются тем, что добиться покрытия постоянных издержек они, в отличие от своих чисто внутренних конкурентов, могут не только путем сохранения убыточного производства, но и за счет доходов, получаемых в других странах.

### **Оценка уровня транснационализации компаний**

По поводу определения понятия «транснациональная компания (корпорация)» и критериев, позволяющих отделить ТНК от других форм, до сих пор продолжают споры. В разные годы и в разных исследованиях использовались и используются различные критерии отнесения корпораций к транснациональным:

- количество стран, в которых действует компания (в соответствии с различными подходами минимум составляет от 2 до 6 стран);

- определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании;
- определенный размер, которого достигла компания;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25%);
- владение не менее чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах — тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;
- многонациональный состав персонала компаний, состав ее высшего руководства и др.

Принимая во внимание, что формулировка понятия «транснациональная корпорация» затрагивает интересы многих государств, последний промышленный вариант определения «ТНК» в Организации Объединенных Наций гласит, что ТНК — это компания:

- включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один и более руководящий центр;
- в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Наряду с приведенными выше критериями экономические структуры ООН начинают все чаще использовать агрегированные показатели транснационализации компаний, в частности, индекс транснационализации и индекс распространения сети.

*Индекс транснационализации компаний* рассчитывается по следующей формуле

$$I_{\text{тп}} = (A_z/A_0 + P_z/P_0 + Ш_z/Ш_0)/3,$$

где  $I_{\text{тп}}$  — индекс транснационализации;  $A_z$  — зарубежные активы компании;  $A_0$  — общие активы компании;  $P_z$  — объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;  $P_0$  — общий объем продаж товаров и услуг;  $Ш_z$  — зарубежный штат компании;  $Ш_0$  — общий штат работников компании.

Таким образом, данный индекс основывается на сопоставлении размеров хозяйственной деятельности компании на родине и за рубежом.

Анализ индексов транснационализации компаний с учетом их национальной принадлежности позволяет сделать вывод о том, что ТНК из небольших по размерам развитых стран (например, Нидерланды, Швеция, Финляндия) осуществляют свою деятельность больше за рубежом, чем в стране базирования материнской компании, так как размеры и ограниченные возможности национальных рынков заставляют их искать новые рынки, в отличие от транснациональных корпораций крупных государств.

ных как США, Япония и Германия, по которым индекс транснационализации даже ниже среднего.

*Индекс распространения сети* (*Network Spread Index – NSI*), так же как индекс транснационализации, дает агрегированную характеристику «степени международной» функционирования компаний. Рассчитывается он как процентное отношение числа зарубежных стран, в которых ТНК осуществляет свою деятельность (размещает производство, ведет хозяйственную деятельность и т.п.), к общему количеству стран, в которых корпорация потенциально могла бы вести деятельность. Анализ индекса NSI по 100 крупнейшим компаниям позволяет подтвердить сформулированный ранее вывод страны, небольшие по площади, более активно, чем крупные государства, осваивают зарубежные рынки.

## 4.4. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике

### 4.4.1. Сущность и потенциал транснационализации бизнеса

Современные транснациональные корпорации, являясь важнейшим элементом развития мировой экономики, играют в ней доминирующую роль. Признанием этого стало создание в 1974 г. специальной комиссии ООН по изучению феномена ТНК, которая впоследствии вошла в Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), материалы исследования и статистика которой являются основным официальным источником по развитию транснациональных корпораций.

Транснациональные корпорации в дополнение к существующему международному обмену товарами и услугами создали международное производство, соответствующую ему международную финансовую сферу, обеспечили развитие технического уровня и качества продукции, рост эффективности производства, совершенствование форм управления бизнесом. Они действуют через свои дочерние компании и филиалы в десятках странах мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокую динамику развития.

Осуществляя все вышесказанное, ТНК стремятся устанавливать соответствующие принципы функционирования мирового хозяйства в глобальном масштабе. Приоритеты при этом отдаются идее «реализации эффективной экономики», подразумевающей децентрализацию экономических решений, конкурентную организацию рынков, частную собственность и настоятельное ограничение роли государства.

Можно с уверенностью утверждать, что транснациональные корпорации, наращивая экономическую мощь и оказывая все большее влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом, становятся на данном этапе функционирования важнейшими субъектами и, образно говоря, «локомотивами» поступательного развития мировой экономической системы. В этом достаточно просто убедиться, ознакомившись лишь с некоторыми международными статистическими данными.

По данным ЮНКТАД в 2012 г. в мире действовали более 82 000 ТНК (материнских компаний) с 810 000 зарубежными филиалами. Среди всех ТНК ведущую роль в мировой экономике в процессе глобализации играют порядка 2–3 тыс., из которых 500 ТНК являются представителями высшего эшелона, и 100–150 крупных транснациональных банков и финансового корпораций. На 500 ведущих ТНК сегодня приходится свыше 30% экспорта обрабатывающей промышленности, более 70% торговли сырьевыми товарами, более 80% торговли мировыми технологиями. В целом 500 ТНК контролируют 70% мировой торговли. На долю ТНК приходится 60% прямых зарубежных инвестиций в мире, причем первая сотня самых крупных ТНК концентрирует в своих руках около 40% их общемирового объема.

Ключевую роль в конкурентоспособности ТНК играет создание зарубежных филиалов, прямые зарубежные инвестиции в которые повышают рентабельность предпринимательской деятельности за счет реализации сравнительных преимуществ стран и территорий, принимающих инвестиции, освоения новых рынков сбыта и осуществления в основном внутрифирменной международной торговли (перемещение товаров и услуг между подразделениями корпораций, расположенными в разных странах). Более 50% американской внешней торговли в стоимостном выражении – это перемещение товаров внутри ТНК<sup>1</sup>, что позволяет американским корпорациям осуществлять поставки не по мировым, а по внутрифирменным трансфертным ценам (см. гл. 5).

При всей убедительности количественных характеристик и оценок экономической мощи современных ТНК было бы неверно оценивать масштабы деятельности транснациональных корпораций только по числу их филиалов и дочерних компаний во всех регионах мира, по объемам продаж, инвестиций или получаемой прибыли. Любой из рассмотренных выше показателей имеет, безусловно, существенное значение в силу, прежде всего, весьма весомой их доли в общемировом производстве и обмене. Однако здесь более важен системный эффект, возникающий по причине объективно существующих взаимосвязанности и взаимозависимости мировых экономических процессов в условиях экономической глобализации, о чем уже говорилось выше. К преимуществам ТНК в использовании системного эффекта можно отнести следующие.

1. Использование преимуществ владения природными ресурсами (и доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед компаниями, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в природных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок.

2. Возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность.

<sup>1</sup> Ризанов В. Детлобализация, или регулирование вместо дерегулирования // Экон. вест. 2010. № 10.

3. Консолидация финансовой отчетности в рамках всей системы с целью выработки стратегии наименьших налогов — возможность перераспределения прибыли между компаниями, входящими в корпорацию, с тем, чтобы наибольший доход получали те из них, которые пользуются налоговыми льготами, и т.п.

4. Использование в своих целях финансовых ресурсов всей мировой хозяйственной системы, так как источниками их финансирования являются не только и не столько материнские компании, сколько юридические и физические лица из принимающих стран. Для этого зарубежные структуры ТНК широко практикуют займы финансовых институтов принимающих государств, а также третьих стран.

5. Рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется.

6. Постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются лучшие условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками.

7. Относительная независимость хорошо диверсифицированных ТНК от депрессивных (даже длительных) явлений в отдельных отраслях мирового хозяйства.

Отражая положительные аспекты функционирования ТНК, следует отметить, что они вносят существенный вклад в глобальное мировое хозяйство по следующим направлениям:

- способствуют оптимальному распределению всех видов ресурсов;
- способствуют оптимальному размещению производства;
- благодаря им активнее распространяются новые товары и технологии;
- подрывая позиции местных монополий, способствуют усилению конкуренции;
- благодаря им расширяется международное сотрудничество.

Очевидные преимущества ТНК в сфере освоения мировых финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов, в способах объединения этих ресурсов в экономически целесообразные и выгодные виды деятельности обеспечили ТНК значительный, по сравнению с национальными корпорациями, рост эффективности производства и снижение предпринимательских рисков.

Превратив мировое хозяйство по существу в международное (транснациональное) производство, ТНК во многом обусловили его прогресс по разным направлениям: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления компаниями. Через свои дочерние компании и филиалы в сотнях стран мира они действуют по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в их материнских компаниях, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие мировой экономической системы.

#### 4.4.2. ТНК и их роль на рынке прямых зарубежных инвестиций

Вся практика международного бизнеса второй половины XX в. свидетельствует о том, что ключевыми субъектами, определяющими масштабы прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в мировой экономической системе, являются транснациональные корпорации, рассматривающие вывоз капитала и эффективное его размещение за рубежом как основу для формирования своего экономического могущества. Перенос значительной части своего производства за рубеж, создание там филиалов и дочерних компаний, интегрированных в единую сеть транснационального производства товаров и услуг, позволяют ТНК максимально эффективно использовать принадлежащие им ресурсы, реализуя тем самым имеющиеся у них конкурентные преимущества.

Понятие «прямые зарубежные инвестиции» включает в себя, как известно, три компонента:

- 1) акционерный капитал — покупку прямым зарубежным инвестором доли иностранной фирмы;
- 2) внутрифирменные займы и долговые сделки между материнской компанией и ее зарубежными филиалами и дочерними компаниями;
- 3) реинвестированные доходы.

Отметим при этом, что в большинстве стран мира владение 10% акций считается достаточным для обеспечения эффективного контроля над объектом инвестирования и соответствующий пакет акций рассматривается в качестве прямых зарубежных инвестиций. Этого же мнения придерживаются и международные экономические организации: все вложения меньше 10%-го порогового считаются портфельными инвестициями.

Основными факторами, определяющими возможность и размеры прямых зарубежных инвестиций транснациональных корпораций, являются следующие.

1. Технологическое лидерство: осуществляя прямое инвестирование за рубеж, корпорация стремится удержать тем самым контроль над ключевой технологией, обеспечивающей ей конкурентные преимущества в отрасли.
2. Преимущества в квалификации рабочей силы, которые обычно измеряются средним уровнем оплаты труда. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее прямых инвестиций за рубеж.
3. Преимущества в рекламе, отражающие накопленный опыт международного маркетинга: чем выше удельный вес затрат на рекламу в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее прямых зарубежных инвестиций.
4. Экономия на масштабах. Чем больше объем производства корпорации, ориентированный на внутренний рынок, тем больше объем прямых зарубежных инвестиций корпорации. Необходимо при этом отметить, что прежде чем инвестировать капитал за рубеж, транснациональные корпорации, как правило, стремятся полностью использовать эффект экономии на масштабах в рамках внутреннего рынка.
5. Степень концентрации производства, с ростом которой объем прямых зарубежных инвестиций ТНК возрастает.

6. Обеспеченность природными ресурсами. Чем выше потребность транснациональной корпорации в конкретном природном ресурсе, тем больше объем экспорта ее прямых инвестиций в ту страну, где данный ресурс имеется.

7. Сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания компании в непосредственной близости от него.

8. Преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольной транснациональной корпорации компании на территории данной страны.

Прямые зарубежные инвестиции, осуществляемые ТНК в экономику конкретной страны, могут оказывать на нее весьма противоречивое влияние. В частности, позитивное влияние ПЗИ на экономику принимающей страны можно определить на следующих направлениях:

1) создание дочерних компаний и филиалов ТНК способствует росту объема капиталовложений в экономику, росту производительности труда и уровня занятости;

2) содействие передаче технологий, торговых марок, патентов и лицензий, а также управленческих и маркетинговых навыков;

3) обеспечение экспортной диверсификации: ТНК часто используются в качестве каналов перемещения товаров из одной страны на рынки других государств;

4) содействие росту конкурентоспособности принимающей экономической системы.

Возможные негативные последствия ПЗИ транснациональных корпораций в конкретную экономику могут быть следующими:

1) потеря контроля со стороны местных компаний над национальным производством и формированием стратегии национального развития;

2) вытеснение внутренних капиталовложений иностранными инвестициями и вытеснение с национального рынка отечественных компаний транснациональными корпорациями;

3) ухудшение состояния платежного баланса принимающей страны, если производство филиалов потребует значительного увеличения объемов импорта. При этом негативный эффект будет тем сильнее, чем больше данное производство будет ориентировано на внутренний, а не экспортный рынок;

4) потери национальной экономики в случае, когда объем вывезенного из страны капитала (в форме репатрированных по ПЗИ доходов и «роялти») превысит объем вложенных в национальную экономику прямых зарубежных инвестиций.

Рассматривая последствия ПЗИ для принимающей страны, необходимо понимать, что инвестиции оказывают различное влияние на экономику развитых и развивающихся государств. Развитые страны, безусловно, выигрывают от активизации потоков ПЗИ: действуя преимущественно в собственных интересах, они во многом определяют экономическое развитие более трети стран мира. Приток ПЗИ в подобные страны становится при этом доводительно стимулом дальнейшего развития и без того уже высокоэффективной экономики. Качественная нормативно-правовая база, доста-



точный уровень развития банковской системы, высокая привлекательность экономики для реинвестирования прибылей, полученных ТНК, позволяет развитым странам получать максимальную выгоду от привлечения ПЗИ.

Влияние ПЗИ на экономические системы развивающихся стран и стран с переходной экономикой может быть как позитивным, так и негативным. Исследования воздействия ПЗИ на экономику принимающих стран, проведенные ведущими учеными ЮНКТАД, привели к трем основным выводам:

1. ПЗИ оказывают положительное влияние на экономику принимающей страны только при наличии четкой правительственной программы взаимодействия с иностранными инвесторами и грамотной политики по привлечению и эффективному использованию иностранных инвестиций.

2. При отсутствии четкой программы и продуманной политики взаимодействия с глобальными компаниями, осуществляющими финансовые вливания в страну, приток ПЗИ может крайне негативно повлиять как на международную конкурентоспособность страны, так и на перспективы ее дальнейшего экономического роста.

3. Необходимым условием положительного влияния ПЗИ, приходящих в страну, является высокая степень конкуренции в тех отраслях, в которые приходят иностранные инвестиции.

Необходимо также отметить, что положительное влияние на конкурентоспособность и экономическое развитие принимающей страны оказывает лишь долгосрочный иностранный капитал, краткосрочный же, спекулятивный, напротив, порождает финансовую неустойчивость и зачастую оказывает весьма негативное влияние на экономику соответствующих стран.

#### 4.4.3. Влияние транснациональных компаний на экономику стран базирования и принимающих стран

Участие транснациональных корпораций в международном бизнесе многогранно и имеет несколько уровней. Прежде всего, они являются наиболее активными участниками современной формы международного разделения труда и конкуренции на международном уровне. В рамках отдельных государств они конкурируют с местными компаниями или другими международными компаниями за рынки сырья и сбыта, а также за местные дотации и другие льготы.

В пределах данной сложной и подчас конфликтной системы существуют две сферы отношений ТНК с государствами и правительствами. Одна — между материнской структурой международной корпорации и правительством ее родины (страны базирования); другая — между транснациональной корпорацией и правительством принимающей страны.

Вряд ли у кого-нибудь вызовет возражение тезис, что деятельность транснациональных корпораций наиболее тесно связана с интересами государства их происхождения. Более того, можно утверждать, что в абсолютном большинстве случаев фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории ТНК объективно совпадают (что хорошо для «General Motors», хорошо для Америки).

В эпоху, когда прямой политический контроль над территориями других государств стал невозможен, ТНК позволяют «своим» странам не

технологическое и экономическое преимущество, получать беспрепятственный доступ к ресурсам других государств. Кроме того, в тех случаях, когда другие государства могут применить протекционистскую политику в отношении товаров экономически развитых стран, ТНК, разводя производство на территории этих государств, избавляют «свои» страны от необходимости преодолевать протекционистские барьеры и тем самым сохраняют за ними данное рыночное пространство в рамках существующей системы международного разделения труда. Образова на территории других государств анклавы своей собственности в виде филиалов или дочерних компаний, ТНК создают и укрепляют за рубежом позиции своей страны базирования.

Развитые страны, в свою очередь, активно способствуют развитию собственных ТНК, практикуя разнообразные меры поддержки транснационального капитала, среди которых можно выделить:

- предоставление государственных гарантий и страхование прямых зарубежных инвестиций;
- защиту инвестиций ТНК за рубежом путем заключения соответствующих двусторонних соглашений, а также создания специализированных институтов международного арбитража в инвестиционной сфере;
- создание справедливых недискриминационных инвестиционных условий, в частности, исключение двойного налогообложения.

ТНК иногда прибегают и к непосредственным формам государственной экономической поддержки. Это может быть поддержка НИОКР, специальные субсидии в пользу определенных высокотехнологичных отраслей, создание «национальных чемпионов» в области бизнеса, которые часто превращались в транснациональные компании. Известны примеры, когда осуществлялась прямая поддержка транснациональной корпорации с помощью информации, стимулирования сбыта продукции и подключение дипломатических инструментов и служб страны их происхождения.

Новой тенденцией в отношениях ТНК со страной базирования является стремление правительства некоторых стран установить над ними определенный государственный контроль, что привело к появлению довольно многочисленной группы транснациональных корпораций с государственным участием (ГТНК), крупнейшие из которых расположены во Франции, Италии, Австрии и Индии.

Сложнее складываются отношения ТНК с менее развитыми, в том числе развивающимися странами, что обусловлено частым несовпадением их экономических интересов. В целом ряде случаев ТНК могут внести определенный вклад в развитие рассматриваемой группы стран, что находит отражение:

- 1) в получении ими передовых производственных технологий в некоторых отраслях национального производства (добывающая, текстильная, швейная, электронная и др.);
- 2) содействии превращению развивающихся стран из экспортеров сырья в продавцов готовой продукции;
- 3) ускорении процессов технологических инноваций;

4) увеличении занятости местного населения и роста доходов местных работников корпораций;

5) модернизации методов управления; и др.

Однако практика взаимоотношений ТНК с развивающимися странами демонстрирует также и значительное число фактов негативного влияния транснационального капитала на экономику соответствующих принимающих государств. Среди основных причин подобного влияния можно назвать следующие:

1) возможность жесткой конкуренции со стороны ТНК местным компаниям;

2) опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий;

3) захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. Транснациональные корпорации, обладающие даже в моменты потрясений крупными финансовыми ресурсами, активно используют плохую конъюнктуру для захвата других компаний;

4) возможность навязывания компаниям принимающей страны перспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций;

5) ориентация транснациональных корпораций на поглощение плечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью — они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов, наоборот, предполагает финансовую неустойчивость;

6) устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность принимать более решительные меры в случае кризисов — закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и другим негативным явлениям. Этим объясняется, в частности, явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны);

7) склонность транснациональных корпораций к преувеличению реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается;

8) противодействие реализации экономической политики тех государств, на территории которых ТНК осуществляет свою деятельность;

9) нарушение законодательства страны пребывания. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК обходят национальные законодательства, укрывая доходы от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

10) установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющих интересы развивающихся стран.

Учитывая вышесказанное, каждая страна, принимающая на своей территории ТНК, должна учитывать при этом все возможные позитивные, а также негативные аспекты влияния транснационального капитала на свою экономическую (и политическую!) систему с целью максимизации степени обеспечения национальных интересов государства и его граждан.

Многие компании идут на интернационализацию своего бизнеса в поисках новых, более емких рынков сбыта. Наиболее выгодны в этом смысле рынки стран со значительным населением: Китай, Индия, Бразилия (при прочих равных условиях). Однако при принятии такого рода решений не надо путать число жителей конкретной страны с количеством потенциальных покупателей продукции компании, определяющих соответствующий платежеспособный спрос на эту продукцию.

Достаточно частой причиной интернационализации бизнеса является стремление компаний повысить эффективность производства и (или) распределения своей продукции. Именно по этой причине «Philips» переместил свое производство в Малайзию и Сингапур, годами специализирующиеся на эффективном производстве электроники.

По этой же причине некоторые американские компании открыли свои филиалы в Нидерландах. Главные факторы, побудившие их сделать это, — наличие порта, высококвалифицированной англоговорящей рабочей силы и открытый рынок ЕС.

Интернационализации бизнеса конкретной компании может способствовать также поиск необходимого для производства ее продукции сырья. В частности, именно поэтому большинство нефтеперерабатывающих компаний инвестировали значительные средства в страны Ближнего Востока, а многие компании, связанные с текстильным производством, а также известные дома мод открыли свои производства в Индии и Пакистане, странах — производителях первоклассного хлопка-сырца.

**Успех в национальной экономике.** Если компания смогла добиться значительного успеха на местном рынке, то ее дальнейший рост является, как правило, совершенно естественным. В этом случае компания может с уверенностью выходить на мировой рынок, тем более что в современных условиях большинство товаров пользуются примерно одинаковым спросом во всех странах мира. Такие компании, как, например, Ericsson или Nokia, сначала реализовывали свою продукцию на местных рынках Швеции и Финляндии и лишь потом вышли на мировой рынок. Удачи у себя в стране могут содать необходимые ресурсы для успешного выхода на мировой рынок, а также привлечь новых менеджеров со свежими идеями для нестандартных решений проблем компании.

**Роль менеджмента компании.** Амбиции и динамизм менеджмента компании считаются наиболее важными факторами, определяющими принятие решения об интернационализации бизнеса, поскольку оно требует определенной активности, инициативы и ответственности. Эти качества менеджмента компании чрезвычайно необходимы и важны на начальной стадии интернационализации бизнеса компании, когда должно быть принято фундаментальное стратегически правильное решение. В высшем менеджменте компании может оказаться обладающий указанными выше качествами человек, имеющий международный опыт ведения бизнеса, знающий особенности определенного сегмента мирового рынка и иностранного покупателя на нем. Особый взгляд такого менеджера, основывающийся на приобретенном им ранее международном опыте, может мотивировать процесс интернационализации компании, пробудить энтузиазм и стремле-

Рассмотрев особенности взаимодействия современных ТНК с различными национальными государствами и подводя итог краткому рассмотрению теоретических основ возникновения, сущности и типологии транснациональных компаний (корпораций), отметим следующие положения, имеющие важное методологическое значение.

1. Современный мир развивается в рамках единой системы, обладающей собственной логикой и динамикой. Важнейшей ее чертой является существование транснациональных структур и национальных экономических пространств.

2. Формирующаяся целостная система глобальной экономики представляет собой не просто сумму национальных хозяйств и ТНК, а некую самоорганизующуюся (в известной мере) систему, создаваемую совокупностью взаимоотношений между национальными государствами и ТНК.

3. Транснационализация производства оказывает все большее воздействие на развитие национальных экономик, определяя их место в иерархической структуре международного разделения труда. Внутри- и межфирменные потоки товаров, услуг, капиталов, технологий и т.п., обращающиеся в рамках ТНК, как бы «накладываются» на традиционную организацию межотраслевых потоков, оказывая сложное воздействие на экспорт отдельных стран (стимулируя, ограничивая или замещая его) и во все большей степени определяя их международную специализацию.

4. Транснационализация производства ведет к возникновению новых видов взаимосвязей, пронизывающих национальные системы производства, регулирования и усиливающих их взаимосвязи и уязвимость, так как все большая часть производственного аппарата различных отраслей включается в транснациональную сферу деятельности.

5. Ускоряющиеся процессы транснационализации не уничтожают национальные экономики, хотя и способствуют их трансформации и перестройке. Усиливаются тенденции к формированию «планетарной» системы производства, цен, потребления, техники, информации, культуры, образа жизни и идей.

6. Взаимодействие транснациональных структур и национальных государств носит диалектический характер и принимает разнообразные формы: от прямого противостояния до конструктивного и взаимовыгодного сотрудничества.

7. В случаях, когда интересы транснационального капитала объективно совпадают с интересами определенных национальных государств, он может обеспечить им значительное преимущество в международной экономической конкуренции. В то же время любая страна должна учитывать возможные конфликты между задачами своей экономической политики и стратегией отечественных и иностранных транснациональных корпораций, далеко не всегда считающихся с социально-экономическими приоритетами отдельных государств.

8. Исходя из конкретно-исторических условий, необходимо определять направления достижения баланса интересов всех сторон, охваченных процессами транснационализации производства, искать более приемлемые формы разрешения проблем.

## 4.5. Сетизация как новейшая форма организации бизнеса транснациональных корпораций

В последнее десятилетие в наиболее развитых экономических системах наблюдается настойчиво и уверенно проявляющаяся тенденция, в соответствии с которой все больше ведущих компаний, в том числе и транснациональных, начинают отказываться от жесткой вертикальной иерархии в организации своего бизнеса. Иерархически выстроенные экономические системы эффективны только в тех случаях, когда источники их конкурентных преимуществ известны, детерминированы и постоянны. Очевидно, что с учетом современных реалий международного бизнеса, когда экономические процессы развиваются весьма динамично, с труднопрогнозируемым темпом, когда значительная часть деятельности современных ТНК осуществляется с помощью интеллекта и знаний, традиционные иерархические системы становятся все менее эффективными.

В этих условиях структуры лидирующих в мировой экономике ТНК претерпевают существенные изменения, суть которых состоит в реализации глобального подхода, предусматривающего оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для корпорации в целом, при одновременной децентрализации управления международной компанией и повышении роли ее региональных звеньев.

В условиях современной инновационной экономики лучшие международные компании с оборотом в миллиарды долларов начинают постепенно понимать, что инновации начинаются не на вершине пирамиды (компания). Поэтому все чаще эти иерархические структуры превращаются в самоорганизующиеся структуры, напоминающие сеть и основанные на принципах содружества. Все это, кстати, вполне укладывается в известный закон Коуза<sup>1</sup>, прочитанный в обратном порядке: компании следует сокращаться до тех пор, пока стоимость осуществления транзакций внутри нее не станет ниже, чем на внешнем рынке.

Таким образом, переход к современным методам управления транснациональными корпорациями неразрывно связан с сетевой их организацией, сетевыми организационными структурами, сетевыми компаниями.

Использование сетевых принципов организации транснациональных компаний становится ведущим направлением в практике функционирования многих ТНК, что обусловлено следующими основными причинами:

- ростом динамизма внешней среды и необходимостью быстрой адаптации компаний к этим изменениям;
- постоянным усложнением производственной и коммерческой деятельности международных компаний;
- усилением международной конкуренции;
- расширением международного пространства компаний: для выживания компания должна обладать возможностью быстро развить свой рынок вплоть до мировых масштабов;

<sup>1</sup> Закон Коуза: компания будет расширяться до тех пор, пока стоимость новой транзакции не превысит стоимость аналогичной транзакции на внешнем рынке.

- низкой эффективностью общепринятых форм кооперации при решении сложных проблем международного производства;
- стремлением к автономным формам труда;
- развитием сетевых компьютерных технологий и мировых коммуникационных сетей.

Можно предположить, что именно от информационных сетей международные компании перенимали сетевую структуру, модульность, открытость, а также возможность гибкого изменения управленческой конфигурации.

Терминальные звенья современных ТНК представляют собой, говоря языком компьютерных сетевых технологий, своеобразные «порты», открытые для присоединения к корпоративной сети новых элементов через механизмы межфирменных транснациональных стратегических альянсов разных уровней. В частности, сеть может объединить, например, поставщиков сырья и производителей продукции в интересах реализации конкретного проекта. После его завершения участники проекта разъединяются, чтобы стать элементами новой ценностной сети в рамках следующего предпринимательского проекта. Поскольку любые функции в этом случае реализуются на контрактной основе, то контрагентов сделки можно в случае необходимости заменить, что приводит к снижению издержек рассматриваемой сетевой структуры.

Сетевые структуры, как это следует из вышесказанного, больше полагаются на рыночные механизмы, нежели на административные формы управления потоками ресурсов. Однако эти механизмы — не просто рыночные взаимоотношения с независимыми хозяйствующими субъектами. На самом деле различные компоненты (участники) сети сознают свою независимость, дорожат ею и хотят делиться информацией, кооперироваться друг с другом, предоставлять свою продукцию или услуги для того, чтобы сохранять собственное место в конкретной ценностной цепи (сети).

Более того, можно утверждать, что логика сети или внутреннего рынка предполагает создание рыночной экономики внутри компании. В ней организационные единицы продают и покупают товары и услуги друг у друга по ценам, установившимся на открытом рынке.

Перенесение рыночных отношений во внутреннюю среду компаний (создание «внутренних рынков») вызвало к жизни рассматриваемый тип структур — сетевые компании, в которых последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитие взаимоотношений с другими компаниями. Сети, таким образом, представляют собой совокупность компаний или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов.

Важнейшим преимуществом сетевых структур является возможность поддерживать внутреннюю напряженность всех входящих в них подсистем на уровне рыночной напряженности, причем без потери единства целей и использования преимуществ синергии<sup>1</sup>.

Поясним вышесказанное. Любая организация, функционирующая в условиях конкуренции, находится под воздействием рыночной напря-

<sup>1</sup> Синергия (от др.-греч. *συνεργία*) — сотрудничество, сотрудничество.

женности. Естественно, что большие шансы в конкурентной борьбе имеют те организации, которые сумели создать внутри организации напряженность работы подразделений и персонала, адекватную по природе и силе внешней рыночной напряженности. Иными словами, возникает проблема доведения внешней рыночной напряженности до отдельных подразделений организации, отвечающих за конкретную сферу отношений с рынком.

В условиях иерархической системы управления организацией рыночная (внешняя) напряженность сосредоточена на высшем (первом) уровне управления. На другие уровни управления она передается только частично, искаженно и, как правило, только административными мерами.

Сетевые организационные структуры, построенные в соответствии с принципами аддитивности и саморазвития, имеют принципиально иной механизм распределения внешней напряженности внутри организации, который по своей природе является адекватным внешней рыночной напряженности.

Здесь за счет децентрализации формируется механизм распределения рыночной напряженности и доведения ее без потерь и ослабления до подразделений каждого более низкого уровня управления: каждое такое подразделение и персонально его руководитель отвечают за конкурентоспособность данного подразделения на рынке.

Роль высшего (первого) уровня управления в таких условиях заключается в создании механизма распределения напряженности, формировании и поддержании принятых правил поведения внутри организации.

В свою очередь, высокий потенциал напряженности в сетевых формированиях создает условия и предпосылки для реализации всех основных характеристик саморазвивающейся организации: распознавание изменений в окружающей внешней среде, формирование системы лидерства и командной работы, развитие персонала. Реализация всей совокупности признаков саморазвития посредством сетевой модели распределения рыночной напряженности постепенно создает долгосрочное конкурентное преимущество, состоящее в умении организации реализовывать функции своего саморазвития.

Сетевая модернизация иерархических экономических структур предполагает, по существу, переход к рыночным отношениям внутри таких структур. В какой-то степени переход от вертикально ориентированных структур к сетевым моделям их функционирования сравним по эффекту с переходом от командной экономики к рыночной. Действительно, никогда еще рыночные принципы не проникали столь глубоко внутрь цепочки создания стоимости организации, заменяя при этом строгую управленческую иерархию. Можно утверждать, что благодаря такому проникновению конкуренции в организации они переходят, как, впрочем, и вся мировая экономическая система, на качественно новый уровень развития.

Наиболее ярким и типичным примером сетевой организационной логики — децентрализации вертикально интегрированной корпорации и формирования деловых связей мелких и средних фирм — является корпорация «NOKIA» — лидер новой сетевой экономики.



При трансформации транснациональной корпорации в компанию-сеть она разбивается для более гибкого и эффективного выполнения производственных программ на самостоятельные в хозяйственном отношении центры на смену централизованным приходят федеративные структуры.

Отдельные виды деятельности при «сетизации» могут быть переданы другим компаниям, специализирующимся, например, на маркетинговых исследованиях, обеспечении сырьем и материалами, составлении бухгалтерской отчетности, подборе кадров и повышении их квалификации, послепродажном обслуживании продукции одной отрасли или группы компаний.

В целом компания может освободиться от многих видов деятельности и сконцентрировать все ресурсы на приоритетных для себя областях специализации, на собственных уникальных процессах. Уникальными для компании являются те области, которые могут заключать в себе конкурентные преимущества данной компании. Следовательно, стратегия сетизации сравнима с методами сужения собственной производственной деятельности, когда компания перестает сама заниматься какими-то направлениями и передает их внешним исполнителям. Порой внешним исполнителям поручается и само производство продукции, в этом случае мы имеем дело с так называемыми оболочечными, или пустотелыми, компаниями.

*Оболочечные транснациональные компании* получили в мировой практике последних лет заметное развитие. Возникли они в отраслях, занятых производством потребительских товаров. Эти компании обладают уже известной торговой маркой и определяют, какой товар нужно производить конкретной компании, как и кому его продавать, т.е. оставляют за собой только функцию общего управления всем процессом от разработки идеи товара до продажи его конечному потребителю.

Сетевые модели организации и управления транснациональными компаниями в настоящее время проходят интенсивную апробацию в различных отраслях мировой экономической системы, что позволяет говорить о достоинствах сетевых принципов построения международных компаний, трудностях их функционирования и выявленных недостатках сетевых компаний и сетевых структур управления.

Преимущества сетевых структур:

- адаптивность компаний к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры;
- концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах;
- существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов;
- низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы;
- привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей;
- отношения добровольности контрагентов, нацеленных на достижение определенных, точно измеренных результатов.

В качестве специфических слабых мест сетевой компании и сетевой структуры управления можно назвать:

- при формировании сетевых моделей предпочтение отдается специализации, концентрации на ключевых компетенциях, тогда как современные тенденции развития компаний, наоборот, говорят о необходимости ориентации на многоплановую квалификацию общего профиля;
- сетевая концепция нарушает организационные принципы сегментирования и модулирования, которые присущи авторитарным (хозяйственно обособленным, замкнутым, самообеспечивающимся) организационным единицам, таким как венчурные предприятия, «фабрика в фабрике», «предприятие в предприятии» и т.п.;
- при сетевых структурах возникает чрезмерная зависимость результатов от кадрового состава, возрастают риски, связанные с текучестью кадров;
- практически отсутствует материальная и социальная поддержка участников сети вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений;
- существует опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности участников компании, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов сети.

Подводя итог рассмотрению характера сетевых структур транснационального капитала, отметим, что не существует эффективных или неэффективных организационных структур. Все структуры имеют положительные и отрицательные стороны, которые следует хорошо понимать и рассматривать в определенном временном континууме. Суть в том, что каждая компания выбирает себе такую организационную структуру, которая бы помогла ей с максимальным эффектом добиться реализации ее стратегических планов.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Назовите основные характеристики современного международного бизнеса.
2. Какова структура международного бизнеса в современных условиях?
3. Сформулируйте основные причины транснационализации производства и капитала.
4. Назовите основные критерии отнесения компаний к транснациональным.
5. Сформулируйте наиболее точное, на ваш взгляд, определение транснациональной компании.
6. Какова взаимосвязь между глобализацией и развитием процессов транснационализации?
7. Как вы понимаете процесс интернализации? Каковы его преимущества в деятельности международных компаний?
8. Как можно оценить уровень транснационализации деятельности международной компании?
9. Как рассчитывается и используется индекс распространения сети?
10. Назовите основные особенности современного этапа развития транснациональных компаний.
11. Охарактеризуйте доминирующую роль транснациональных корпораций в мировой экономике.

12. Сформулируйте основные преимущества транснациональных корпораций, обеспечивающие им доминирование в международном бизнесе.
13. Назовите основные факторы, определяющие возможность и объемы прямых зарубежных инвестиций в ТНК.
14. Каковы основные положительные и негативные эффекты влияния ТНК на экономику принимающих стран?
15. Является ли правильным утверждение: «сетевая компания — это сеть компаний»?

## Тесты

- 4.1. Сфера деятельности международного бизнеса, связанная с выполнением комплекса работ инженерно-технологического и консультационного характера, это:
  - a) лицензирование;
  - b) инжиниринг;
  - c) экспорт;
  - d) франчайзинг;
  - e) девелопмент.
- 4.2. Системообразующим фактором развития мировой экономики на современном этапе является:
  - a) научно-технический прогресс;
  - b) транснациональные компании;
  - c) международные финансы;
  - d) международное разделение труда;
  - e) мировые равновесные цены.
- 4.3. Большинство транснациональных корпораций инвестируют свои капиталы за рубежом:
  - a) потому, что их зарубежные филиалы нуждаются в финансировании;
  - b) чтобы использовать свои преимущества олигополистической компании;
  - c) потому, что на зарубежных рынках отсутствует конкуренция;
  - d) потому, что не существует благоприятных возможностей для капитальных вложений внутри страны.
- 4.4. Страны-реципиенты выигрывают от притока капитала транснациональных корпораций, потому что это:
  - a) увеличивает налоговые поступления в государственный бюджет и помогает улучшить платежный баланс;
  - b) дает возможность улучшить качество местного управленческого персонала;
  - c) стимулирует получение новых технологий;
  - d) повышает внутреннюю занятость и уровень заработной платы;
  - e) все вышесказанное верно.
- 4.5. Комбинирование двух или более родственных видов производства, осуществляемого подразделениями международной компании, расположенными в разных странах, означает:
  - a) интернационализацию;
  - b) диверсификацию;
  - c) интернализацию;
  - d) глобализацию;
  - e) специализацию.
- 4.6. Транснациональные корпорации:
  - a) главная движущая сила процесса глобализации мирового хозяйства;
  - b) результат глобализации мировой экономики;
  - c) создают международное производство;

- d) устраняют цикличность в развитии экономики;
- e) оказывают однозначно положительное воздействие на развитие мировой экономики и отдельных стран.

4.7. Система, охватывающая совокупность контрагентов международных экономических отношений и интегрирующая их деятельность в одно целое, это:

- a) международная торговля;
- b) международный маркетинг;
- c) международный бизнес;
- d) международный менеджмент.

4.8. Процесс установления и углубления устойчивых связей между компаниями разных стран по всем составляющим материального производства (средства производства, предметы труда, рабочая сила), это:

- a) транснационализация;
- b) интернационализация;
- c) унификация;
- d) специализация;
- e) интернализация.

4.9. К прямым зарубежным инвестициям в международном бизнесе не относятся:

- a) приобретение существующей иностранной компании;
- b) приобретение 9% акций иностранной компании;
- c) создание за рубежом совместного акционерного предприятия;
- d) приобретение 15% акций иностранной компании;
- e) создание компании за рубежом «с нуля».

4.10. К позитивным факторам взаимоотношения ТНК с развивающимися странами не относятся:

- a) трансфер передовых технологий в некоторые отрасли национального производства;
- b) возможность сильной конкуренции со стороны ТНК местным компаниям;
- c) увеличение занятости и рост доходов местного населения;
- d) лидерство ТНК в системе разделения труда в рамках деятельности корпорации;
- e) влияние на экономическую политику принимающих государств.

### Темы для рефератов и докладов

1. Эволюция мирохозяйственных связей от международного разделения труда к интернационализации, интеграции и глобализации.
2. Особенности современной интернационализации производства, капитала и финансовой деятельности.
3. Интернационализация бизнес-процессов: методы, движущие силы, структура.
4. Глобализация как высшая форма интернационализации бизнеса в мировой экономической системе.
5. Транснациональные корпорации как организационная форма транснационализации хозяйственной деятельности.
6. Сравнительный анализ российских и зарубежных ТНК по экономической потенциалу.
7. Влияние ТНК на мировую экономику, экономику стран базирования и принимающих стран.
8. Российские ТНК на мировом рынке товаров и услуг.
9. Сетевизация как новейшая форма организации международного бизнеса.

ние к международной активности. Хотя многие компании сегодня больше обеспокоены краткосрочными прибылями и мало думают о долгосрочных перспективах, все большее и большее число менеджеров высшего уровня начинает осознавать экономические последствия интернационализации своего бизнеса.

### Факторы внешней среды

*Бизнес-предложения из-за границы.* При поступлении таких предложений компания оценивает их по критериям потенциалов соответствующих рынков и рисков, с ними связанных. Начав исследовать зарубежный рынок, компания постепенно все больше и больше привыкает к мысли о возможности своей работы на нем: инвестирование — это процесс, связанный не только с финансированием, но и с психологическими и эмоциональными издержками высшего менеджмента компании.

*Соревновательный фактор, или фактор «следования».* Так как большинство производств в настоящее время носят олигополистический характер, независимые действия какой-либо компании вызывают неопределенность, связанную с конкурентными позициями олигополистов. Как только такая компания принимает решение об интернационализации и работе на зарубежном рынке, конкуренты, как правило, делают то же самое, так как опасаются ухудшения своих конкурентных позиций. Таким образом, компании постоянно следят за действиями своих конкурентов.

Иногда, однако, компании выходят на рынок, считая, что обязательно должны на нем присутствовать и показать свою конкурентную силу. Хорошим примером является выход некоторых западных компаний на рынок Китая, когда он только «открыл двери» для иностранных инвестиций. То же самое происходило с бывшими советскими рынками. Потом компании были вынуждены уходить с некоторых рынков из-за слишком высоких рисков и нестабильности, больших расходов и бесперспективности. Так, в частности, в 1998 г. с российского рынка ушла компания «Philips».

Некоторые компании принимают решение об интернационализации, следуя не только за конкурентами, но и за своими клиентами. Так, многие датские и шведские банки последовали на азиатские рынки, чтобы не потерять своих клиентов и иметь возможность обслуживать их. Таким образом, некоторые рынки стали центрами определенного продукта или производства.

*Сильная зарубежная конкуренция.* Третьим фактором внешней среды, который может повлиять на решение компании об интернационализации, является сильная зарубежная конкуренция на национальном рынке. Таким компаниям приходится защищаться, и во многих случаях это приносит им только пользу, так как они начинают работать более активно и находить новые, ранее не охваченные ими сегменты рынка. При этом компания может осознать, что ее продукция не так уж и плоха по сравнению с зарубежным конкурентом, поэтому зачастую именно вход на рынок зарубежного конкурента позволяет фирме оценить качество своего продукта и его потенциальные возможности на внешних рынках. Здоровая конкуренция заставляет фирмы постоянно улучшать качество и совершенствовать свои технологии.

#### 4.1.2. Процесс интернационализации и его теоретические аспекты

В современных условиях постоянного усложнения технологий производства и выпускаемой на ее основе продукции, когда более тщательная проработка зарубежных продаж все заметнее становится необходимостью, усиление степени интернационализации бизнеса представляет собой совершенно естественный и необратимый процесс, заслуживающий хотя бы краткого освещения его теоретических аспектов.

Рассмотрим с этой целью основные теории, связанные с поведением компании в условиях интернационализации.

**Модель жизненного цикла товара.** Данная модель была опубликована в 1966 г. Р. Верноном (США) в статье «Международные инвестиции и торговля в цикле товара». В соответствии с этой моделью новый товар проходит несколько стадий цикла своей жизни. Мы уже рассматривали эту модель в подп. 2.2.4. Напомним, что международный цикл жизни товара для компании, впервые наладившей его производство, выглядит следующим образом.

- I. Монопольное производство и экспорт новой продукции.
  - II. Появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран).
  - III. Выход конкурентов на рынки третьих стран и соответствующее сокращение экспорта продукции из страны-пионера.
  - IV. Выход конкурентов на рынок страны-пионера.
  - V. Прекращение выпуска продукта страной-пионером.
- Конечно, передовая в технологическом отношении компания к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей продукта может начать внедрение нового продукта. Однако существует и другой выход при усилении угрозы экспорту — наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к уменьшению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных издержек (на заработную плату, сырье), возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с другими компаниями.

**Модель интернализации.** Данная модель опирается на идею нобелевского лауреата по экономике Р. Коуза о том, что внутри крупной компании между ее подразделениями существует внутренний (интернальный) рынок, регулируемый руководителями компании и ее филиалов. Создатели модели интернализации — англичане П. Баккли и М. Кассон, авторы книги «Будущее мультинационального предприятия» (1976), считают, что распределение рынков между отечественными и зарубежными компаниями определяется действием двух основных эффектов: эффекта месторасположения и эффекта владения. Действительно, та или иная продукция на национальный рынок может попасть следующими способами:

- 1) от отечественных производителей;
- 2) филиалов крупных мультинациональных компаний, работающих в данной стране;

3) посредством экспорта иностранных компаний;

4) посредством экспорта мультинациональных компаний.

В первых двух случаях рынок обслуживается отечественной продукцией, во вторых двух случаях рынок обслуживается иностранной продукцией. Во втором, третьем и четвертом случаях производством владеет и управляет иностранная компания. Сравнивая эффекты месторасположения и владения, можно понять принципы разделения определенных рынков между национальными компаниями и иностранными. Разница между экспортом и локальным обслуживанием рынка обуславливается, очевидно, в основном, результатами экономии на издержках как следствия выгодного месторасположения производства конкретной продукции.

**Сетевая модель.** Следуя этой модели, компании выходят на внешний рынок потому, что другие компании в их национальной сети тоже интернационализируются. Производственная система состоит, как правило, из компаний, занятых в производстве и дистрибуции продукции, а взаимодействие компаний может быть представлено в виде сети, внутри которой компании взаимосвязаны, и поэтому их действия должны быть скоординированы. Эти сети стабильны или могут меняться, создавая при этом новые виды взаимоотношений. Компании взаимозависимы и должны развивать связи с другими компаниями в сети. В любой момент времени компания зависит от внешних ресурсов, которыми обладают другие компании. Чем выше степень интернационализации, тем сильнее связи между различными международными сетями компаний.

**Эклектическая модель.** Модель англичанина Дж. Даннинга вобрала в себя из других моделей все то, что прошло проверку действительностью (особенно из теории Хекшера — Олина и модели интернализации), поэтому ее и называют эклектической. По этой модели компания начинает производство за рубежом потому, что одновременно имеются три предпосылки:

- компания обладает сравнительными преимуществами по сравнению с другими компаниями в этой стране (специфические преимущества собственника);
- компания использует за рубежом некоторые факторы производства более эффективно, чем у себя дома, например, из-за дешевизны местной рабочей силы и сырья, больших размеров местного рынка, превосходной местной инфраструктуры, в том числе сбытовой (эффект размещения прямых инвестиций);
- компании выгоднее использовать все эти преимущества самой за рубежом, а не реализовывать их там через экспорт товаров и услуг на своих знаниях местным компаниям в виде лицензий (преимущества интернализации). В настоящее время эклектическая модель интернализации бизнеса пользуется наибольшей популярностью.

#### 4.1.3. Методы и движущие силы интернационализации бизнеса

Рассмотрев причины, по которым компания интернационализировала свой бизнес (весь или частично), уместно задаться вопросом, какие методы могут быть использованы компанией для проникновения на зарубежный рынок?

В общем случае существуют три основные формы международной конкуренции, зависящие от того, где находится производство: в своей стране или за границей.

*Первая* и наиболее простая форма — это производство товаров и услуг на внутреннем рынке и экспорт их на зарубежные рынки.

*Вторая* форма международной конкуренции заключается в переносе производства товаров и услуг на зарубежный рынок на основании соглашения с независимой местной компанией. Существуют разные виды таких контрактов, которые зависят от условий, содержащихся в них, но все они в основном относятся к одной из следующих категорий:

- технологическая лицензия;
- франчайзинг;
- соглашение о техническом обслуживании;
- управленческий контракт;
- контракт «под ключ»;
- международный контракт подряда;
- контрактное совместное предприятие.

Эти контракты заключаются обычно на определенный срок с ограничениями на использование технологий со стороны одного из участников, заключающих контракт.

В условиях *третьей* формы международной конкуренции товары и услуги международной компании производятся на зарубежном рынке, но это производство осуществляется юридическим лицом, в структуру которого входит и рассматриваемая международная компания, владея при этом не менее 10% акций. Такое владение собственностью, обеспечивающее контроль над управлением активами, объемами производства, финансовыми потоками и процессами принятия решений относительно зарубежных операций, расценивается по международным стандартам как прямые иностранные инвестиции.

Отличительные характеристики рассмотренных выше способов интернационализации бизнеса компании приведены в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Типология способов интернационализации бизнеса

Форма сотрудничества	Основные характеристики		
	ограничение по срокам	объем передачи прав и ресурсов	способ передачи прав и ресурсов
Зарубежное дочернее предприятие, полностью принадлежащее материнской компании	Отсутствует	Как правило, весь объем	Внутренний
Акционерное совместное предприятие	Отсутствует	Широкий	Внутренний
Иностранное участие в капитале компании	Отсутствует	Широкий	Внутренний
Лицензия	Есть	Ограниченный	Рыночный



Форма сотрудничества	Основные характеристики		
	ограни- чение по срокам	объем передачи прав и ресурсов	способ пере- дачи прав и ресурсов
Франчайзинг	Есть	Широкий, включая поддержку	Рыночный
Контракты на управление	Есть	Ограниченный	Рыночный
Контракты «под ключ»	Есть	Ограниченный	Рыночный
Контрактные совместные пред- приятия	Есть	Специальный	Смешанный
Международные контракты под- ряда	Есть	Незначительный	Рыночный

Главными движущими силами нарастающего процесса интернационализации бизнеса в настоящее время являются:

1. Дефицит национальных природных ресурсов в одних странах и благоприятные для организации производства природные условия — в других.
  2. Обостряющаяся конкуренция на национальных рынках, которые становятся валыми по мере насыщения их однородной продукцией.
  3. Возможность снизить издержки производства и сбыта за счет привлечения более дешевой рабочей силы и «человеческого капитала» так называемых принимающих стран, а также использования иностранного капитала, технологии и опыта управления компаниями.
  4. Использование дополнительных путей и возможностей повышения конкурентоспособности своих экспортных товаров в условиях обострения конкуренции на мировых рынках.
  5. Снижение расходов, связанных с национальным государственным регулированием, таких как налоги, затраты на природоохранные меры для достижения соответствия нормам по охране окружающей среды и т.д.
  6. Использование возможностей интернационализации бизнеса по снижению потерь компаний от государственного регулирования в принимающей стране: перераспределение изготовления компонентов на заграничные предприятиях, трансфертные цены и другие меры по преодолению таможенных барьеров и торговых ограничений в принимающих странах.
  7. Растущая неопределенность в долговременном спросе на товары, а также другие многочисленные экономические и политические риски, которые побуждают предпринимателей к географической диверсификации своего бизнеса.
  8. Возможность использовать иностранную индустриальную инфраструктуру, а также валютные ресурсы других стран.
- Нарастанию интернационализации бизнеса содействуют также такие вторичные факторы, как:
- 1) интернационализация капитала, представляющая собой процесс переплетения и объединения национальных капиталов, проявляющаяся во все возрастающей миграции капитала между странами;

2) интернационализация научных и технических исследований — объединение усилий разных стран для проведения научных работ, реализующихся посредством международной торговли патентами и лицензиями;

3) всемирный поток информации о научно-технических достижениях во всех отраслях экономики и техники;

4) совершенствование средств связи и транспорта, позволяющее компаниям оперативно реагировать на пожелания заказчиков в других странах, в максимальной степени удовлетворяя их потребности.

Распространению и усилению процесса интернационализации производства способствует развитие и сочетание следующих экономических факторов:

- высокий уровень международного разделения труда;
- накопление и концентрация капитала;
- специализация и кооперирование компаний в международном масштабе;
- ускоренное формирование мирового рынка;

- опережающие темпы роста внешней торговли и прямых иностранных инвестиций по сравнению с динамикой развития индустрии.

Таким образом, интернационализация мирохозяйственной системы представляет собой объективный экономический процесс возникновения и развития связей между национальными хозяйствами разных стран. Ее воздействие на мирохозяйственные процессы в настоящее время носит комплексный характер и охватывает практически все подсистемы мирового хозяйства и все страны.

#### 4.1.4. Структура международного бизнеса

С началом процесса экономической глобализации связана активизация международного бизнеса компаний. Будучи инструментом глобализации, международный бизнес в современных условиях определяется следующими характерными чертами:

1) *всеобщностью и универсальностью*. Хотя международный бизнес и регулируется соответствующими законодательствами стран, он является неотъемлемой частью деятельности всех международных компаний;

2) *технологической глобализацией*. Возможности компьютеризации, информатизации, а также телекоммуникации принципиально изменили характер международного бизнеса, который в настоящее время всецело охватывает всю мировую систему информационного делового обмена, мировой финансовый рынок, глобальную структуру технологических нововведений и т.д.;

3) *кросс-культурным фактором*, под которым понимается совокупность требований и ограничений, накладываемых культурой конкретной страны на международные компании, которые ведут в ней свой бизнес;

4) *уровнем интернационализации*, который от одной международной компании к другой может существенно различаться;

5) *уровнем конкуренции*. В частности, некоторые международные компании могут иметь поддержку своего государства в борьбе с конкурентами.

Международный бизнес осуществляется в самых разнообразных направлениях, формах и видах, классификация которых приводится на рис. 4.1.

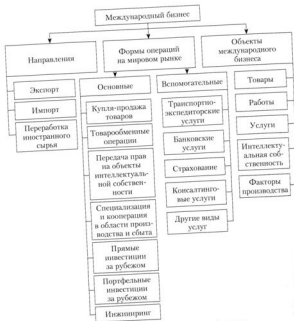


Рис. 4.1. Структура международного бизнеса

Основными факторами, влияющими на выбор форм деятельности на международных рынках, являются:

- правовые аспекты ведения бизнеса, предусматривающие прямые или косвенные запрещение правительствами зарубежных стран некоторых форм деятельности международных компаний;
- величина издержек международной компании;
- уровень конкуренции и риска, определяющих свободу выбора форм международного бизнеса, а также защищенность активов и доходов международной компании.

Рассмотрим кратко основные формы ведения международного бизнеса активно используемые международными компаниями в настоящее время.

**Экспорт.** Экспорт, возможно, самая традиционная и наиболее простая форма ведения международного бизнеса, подразделяемая обычно на же

## Глава 5

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

После изучения главы 5 студент должен:

### знать

- особенности ценообразования на мировом рынке;
- методы ценообразования международной компании;
- международные стратегии ценообразования;

### уметь

- обосновывать выбор метода ценообразования международной компанией в конкретных условиях;

- рассчитывать оптимальный уровень цен при выборе того или иного метода ценообразования;
- рассчитывать трансфертные цены в условиях транснациональной корпорации;

### владеть

- аппаратом анализа эластичности спроса и предложения;
- методикой оценки последствий ценовой дифференциации;
- методами экономико-математической оптимизации при обосновании уровня цен.

### Основные термины

Доминирующая фирма

Комплементарные товары

Конгруэнтность цен

Коэффициент эластичности

Маржинальные издержки

Монополия

Олигополия

Стратегия проникновения

Товары-дополнения

Товары-заменители

Точка безубыточности

Трансфертные цены

Ценовая дифференциация

Ценовое лидерство

### 5.1. Особенности ценообразования на мировом рынке

Для того чтобы международный обмен товарами и услугами производился на эквивалентной основе и был взаимовыгоден, товары и услуги, очевидно, должны обмениваться в объективных мировых ценах. Поэтому среди экономических категорий, используемых в рыночном механизме хозяйствования вообще и в высококонкурентном международном бизнесе в частности, проблеме ценообразования принадлежит важнейшее место.

Наиболее очевидной целью ценообразования является получение прибыли. Для реализации этой цели цена товара должна быть достаточно высока, чтобы покрыть все издержки, необходимые для производства

Модель ценообразования с ориентацией на уровень спроса

Спрос		Доход ( $P \cdot Q$ ), тыс. долл.	$FC$ , тыс. долл.	$VC = AVC \cdot Q$ , тыс. долл.	$TC$ , тыс. долл.	Прибыль (убыток), тыс. долл.
$P$ , тыс. долл.	$Q$ , шт.					
5	800	4000	2000	4000	6000	-2000
10	600	6000	2000	3000	5000	1000
15	400	6000	2000	2000	4000	2000
20	200	4000	2000	1000	3000	1000

Подставляя вместо цены  $P$  ее выражение, найденное из функции спроса ( $P = (a - Q)/b$ ), получим условие определения оптимального (по максимуму прибыли) уровня цены:

$$\frac{d[(a - Q)/(b \cdot Q) - (FC + AVC \cdot Q)]}{dQ} = 0.$$

Решая его, находим оптимальное значение  $Q^{opt}$ , подставляя которое в функцию спроса, определяем оптимальный уровень цены  $P^{opt}$  (см.: «Задачи с решениями» этой главы).

Рассмотренный метод уже дает определенное представление о реальной ситуации, что позволяет лучше представить взаимоотношение между спросом, затратами (издержками), доходом и прибылью. Вместе с тем он, конечно, не является точной ее моделью, так как игнорирует влияние на цену таких неценовых параметров, как конкуренция, реклама и некоторые другие параметры.

### 5.3.3. Ценообразование на основе анализа уровня международной конкуренции

Компания при ориентации на этот метод определения цен для своей продукции исходит исключительно из уровней текущих цен товаров-аналогов, и меньшее внимание уделяет собственным издержкам производства, а также спросу. При этом выбирается одна из трех ценовых стратегий:

- установление несколько более высоких цен, чем у фирм-конкурентов;
- установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов;
- установление цен несколько ниже, чем у фирм-конкурентов.

Установление цен несколько более высоких, чем у фирм-конкурентов (стратегия премиального ценообразования), может быть избрано при наличии сегмента рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства товара несколько больше, чем основная масса потенциальных клиентов.

Установление цен примерно на том же уровне, что и у других компаний (нейтральная стратегия ценообразования), может быть рекомендована компаниям, действующим в условиях, когда:

- покупатели весьма чувствительны к уровню цены (что не благоприятствует премиальному ценообразованию);
- конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж.

Стратегия установления относительно низких цен может быть рекомендована лишь в том случае, если есть веские основания полагать, что потенциальные конкуренты компании по каким-то причинам не смогут ответить аналогичным снижением цен.

Итак, ценовая политика компаний во многом определяется действиями их конкурентов. Для оценки последствий ценовой политики одного из конкурентов на динамику объемов продаж другого может быть с успехом использован показатель перекрестной эластичности спроса. Анализ степени конкурентности товаров, производимых различными фирмами, целесообразно проводить при помощи специальной матрицы, фрагмент которой приводится в табл. 5.2.

Таблица 5.2

### Коэффициенты перекрестной эластичности

Товарный ассортимент фирмы $j$	Товарный ассортимент фирмы $i$				
	$A_1$	$A_2$	$A_3$	$A_4$	$A_5$
$B_1$	1,6	0,15	1,9	0,3	0,4
$B_2$	6,2	0,12	-0,1	0,4	0,3
$B_3$	6,7	0,11	0,65	0,01	0,1
$B_4$	3,4	0,21	-3,4	-3,6	1,4
$B_5$	2,2	0,13	-3,5	-3,1	-0,01

Из табл. 5.2, например, следует, что товарная группа ( $B_1 - B_5$ ) предприятия  $j$  и товар ( $A_1$ ) его  $i$ -го конкурента являются товарами-заменителями с достаточно высокой степенью взаимозаменяемости (напомним, что степень взаимозаменяемости тем выше, чем больше положительное значение коэффициента перекрестной эластичности, и конкуренция тем жестче, чем более взаимозаменяемыми товары являются). Если, например, номенклатурная группа ( $B_1 - B_5$ ) занимает значительный удельный вес в общем виде производства  $j$ -го предприятия, то ему нецелесообразно повышать цены на данные товары, так как в этом случае у него значительно сократится объем продаж за счет «переключения» потребительского спроса на товар ( $A_1$ ) его конкурента. И наоборот, если целью  $j$ -го предприятия является вытеснение конкурента с рынка, ему выгодно снижать цены на товары ( $B_1 - B_5$ ); в результате товар ( $A_1$ ) будет постепенно полностью заменен товарами ( $B_1 - B_5$ ).

Для взаимодополняющих (комплементарных) товаров значения коэффициентов перекрестной эластичности отрицательны. И чем больше по абсолютной величине их значение, тем эта взаимодополняемость выше. Следовательно,  $j$ -му предприятию выгодным будет снижение цен на товары ( $A_3, A_4$ ) его конкурента, поскольку это позволит ему увеличить объем продаж товаров ( $B_4$ ) и ( $B_5$ ). И наоборот,  $i$ -е предприятие должно следовать стратегии стабилизации и повышения цен на товары ( $A_3, A_4$ ), чтобы сократить спрос на соответствующие товары конкурента.

Нулевые (или близкие к нулю) значения коэффициентов перекрестной эластичности свидетельствуют о «независимости» товаров. Такие «независимые» товары являются товарами-комплементарными.

травные» товары не конкурируют практически между собой и, следовательно, при разработке стратегии ценообразования могут не приниматься во внимание.

В заключение кратко остановимся на том, как корректируются цены, зафиксированные в международных договорах, в зависимости от объективно изменяющихся условий, в частности, инфляции. Для этого используется общепринятая в мировой практике формула

$$P_1 = P_0[A(a_1/a_0) + B(b_1/b_0) + C],$$

где  $P_1$  и  $P_0$  — цена товара в момент его фактической поставки потребителю и в момент заключения договора о поставке соответственно;  $A$ ,  $B$  и  $C$  — доли в цене товара (в момент заключения договора о поставке) расходов на покупку материалов и сырья, заработную плату и прочих расходов соответственно;  $a_0$ ,  $a_1$  — средняя цена покупных материалов и сырья в момент заключения договора и фактической поставки соответственно;  $b_0$ ,  $b_1$  — средняя заработная плата в момент заключения договора и фактической поставки соответственно.

## 5.4. Международные стратегии ценообразования

Используя тот или иной из рассмотренных в параграфе 5.3 методов, международная компания может воспользоваться различными стратегиями ценообразования. Рассмотрим некоторые из них.

### 5.4.1. Стратегия ценовой дифференциации

Суть данной стратегии заключается в том, что на один и тот же товар устанавливается различный уровень цен для разных групп его потребителей. Для эффективного осуществления международной компанией такой стратегии ценообразования необходимо выполнение двух условий.

Во-первых, компания должна обеспечивать изолированность соответствующих рынков, чтобы исключить арбитражные сделки. Иногда это удается осуществлять естественным образом. Например, в Бельгии автомобиль «Ford» может стоить на 3000 долл. дешевле, чем в Великобритании. Но в этом случае арбитражные сделки не могут обеспечить выравнивание цен, так как в Великобритании продаются машины с правым рулем, а в континентальной Европе — с левым. Так как в Великобритании невозможно пользоваться машиной с левым рулем, то за счет этого «Ford» удалось изолировать два национальных рынка.

Вторым необходимым условием эффективной ценовой дифференциации является возможность разделить покупателей на группы в соответствии с ценовой эластичностью их спроса в разных странах.

*Эластичность спроса по цене* — это реакция спроса (объема покупок) на изменение цены товара. Спрос считается эластичным, когда даже незначительное изменение цены вызывает значительное изменение объема спроса; спрос считается неэластичным, когда значительное изменение цены вызывает лишь незначительное изменение объема спроса. На рис. 5.2 представлены графики эластичного и неэластичного спроса.



Рис. 5.2. Графики эластичного и неэластичного спроса

В случае дискриминации в условиях разделенных рынков компания устанавливает более высокую цену в стране с неэластичным ценовым спросом на соответствующий товар.

Эластичность спроса на товар в конкретной стране определяется рядом факторов, из которых уровень доходов и состояние конкуренции являются наиболее важными. Ценовая эластичность оказывается выше в странах с низкими уровнями доходов. Потребители с ограниченными доходами обычно чувствительны к цене: они могут тратить лишь незначительную сумму и поэтому внимательнее относятся к ценам на товары и услуги. Например, ценовая эластичность для таких товаров, как персональный компьютер (ПК), будет выше в Индии, где ПК по-прежнему является предметом роскоши, чем в США, где ПК считается предметом первой необходимости. То же самое можно сказать и о программном обеспечении для ПК. Чтобы продавать больше копий программного обеспечения в Индии «Microsoft» вынуждена была выводить на местный рынок более дешевую версию своих продуктов, в частности «Windows Starter Edition».

Как правило, чем больше конкурентов на рынке, тем больше возможностей диктовать свои условия имеют потребители и тем выше вероятность того, что они будут покупать у фирмы, предлагающей самую низкую цену. Таким образом, наличие большого числа конкурентов порождает высокую ценовую эластичность. Если фирма в таких условиях делает свои цены выше цен конкурентов, то потребители переключатся на товары конкурентов. Противоположная картина наблюдается, когда фирма имеет мало конкурентов. Там, где число конкурентов невелико, потребители не могут диктовать свои условия, и цена в качестве оружия в конкурентной борьбе имеет меньшее значение. Таким образом, фирма может устанавливать на свой товар более высокую цену в той стране, где конкуренция ограничена, но не в той стране, где конкуренция сильна.

#### 5.4.2. Компания — ценовой лидер

Многие транснациональные компании, являясь очень крупными много-организационными структурами и в силу этого рыночными лидерами



имеет большую или меньшую возможность в варьировании устанавливаемых ими цен на определенную часть своих товаров и услуг. В частности, в режиме олигополии, в условиях которой функционируют большинство транснациональных компаний, цену устанавливает одна фирма, а остальные принимают ее.

Наиболее часто при этом встречаются следующие модели ценового лидерства:

- барометрическое ценовое лидерство;
- лидерство цены доминирующей компании.

Модель барометрического ценового лидерства получила свое название из-за того, что одна из компаний играет здесь роль «барометра», отражающего изменения условий рынка или производственных затрат, которые диктуют соответствующие изменения цен. От барометрического ценового лидера не требуется ни большого влияния на отраслевом рынке, ни доминирования на нем за счет, например, более низкого уровня затрат. Компания будет являться барометрическим лидером только в том случае, если другие компании в этой отрасли согласятся с предложенными ею изменениями.

Например, если барометрический лидер объявит о повышении цены, а другие компании в этой отрасли откажутся последовать его примеру, то ценовой лидер будет вынужден снизить цену до уровня прежней, независимо от того, почему он посчитал нужным ее поднять.

Учитывая, что такое лидерство не приносит особых выгод, роль барометрического ценового лидера легко переходит от одной компании к другой.

Модель ценового лидерства доминирующей компании применима к той рыночной структуре, в которой одна из компаний становится лидером в силу того, что она крупнее и имеет, как правило, более низкий уровень затрат, нежели другие компании, функционирующие в отрасли. Благодаря своей рыночной власти, доминирующая компания может вести себя так, как будто она является монополистом, устанавливая объем производства и цены, отвечающие условию равенства предельного дохода и предельных издержек ( $MR = MC$ ), и соответственно максимизируя свою прибыль. Каждая конкурирующая компания может продавать свою продукцию по цене, назначенной доминирующей фирмой, причем ее объем производства будет таким, чтобы ее предельные издержки равнялись цене, которую назначила доминирующая компания.

Итак, доминирующая компания устанавливает цену, максимизирующую ее собственную прибыль, а остальные компании производят столько, сколько могут производить по этой цене. Графическая модель, иллюстрирующая поведение ценового лидера — доминирующей фирмы, представлена на рис. 5.3.

Для установления оптимальной (превалирующей) цены компания-лидер сначала определяет функцию спроса на свою продукцию  $D_L = (D - S_F)$ . В пределах собственного сегмента рынка доминирующая компания является монополистом, поэтому кривой  $D_L$  будет соответствовать функция предельного дохода ценового лидера  $MR_L$ . Исходя из известного условия  $MR_L = MC_L$ , лидер определяет свой оптимум:  $P_L$  и  $Q_L$ . По найденной таким



### 5.4.3. Стратегия проникновения

Стратегия проникновения заключается в использовании цены как оружия в конкурентной борьбе с целью выдавливания конкурентов с национального рынка. После того как конкуренты вынужденно уходят с рынка, фирма может поднять цены и получить высокие прибыли. Чтобы такая стратегия работала успешно, фирма обычно должна получать устойчивые прибыли на другом национальном рынке и использовать их для субсидирования своего агрессивного ценообразования на том рынке, который она хочет монополизировать. Традиционно многие японские фирмы обвинялись в проведении именно такой ценовой политики. При этом использовалась следующая аргументация: поскольку японский рынок был защищен от зарубежной конкуренции высокими неформальными торговыми барьерами, то японские фирмы могли устанавливать у себя дома высокие цены и получать высокие прибыли. Затем они использовали эти прибыли для субсидирования агрессивного ценообразования в других странах, чтобы вытеснить конкурентов с местных рынков. После этого, как утверждалось, японские фирмы поднимали цены. Фирму «Matsushita» обвиняли в использовании такой стратегии для проникновения на рынок телевизоров США. Как один из ведущих производителей телевизоров в Японии, «Matsushita» получала у себя в стране высокие прибыли. Затем эти прибыли использовались для покрытия убытков в США в первые годы работы на местном рынке, когда фирма устанавливала низкие цены для наращивания своей рыночной доли. В конце концов «Matsushita» стала крупнейшим в мире производителем телевизоров.

### 5.5. Трансфертное ценообразование в транснациональных корпорациях

Транснациональные корпорации и их зарубежные структуры (филиалы и дочерние компании) продают свои товары преимущественно по мировым ценам. Исключение составляют цены внутрифирменного оборота транснациональных корпораций — трансфертные цены. Фактически отношения между подразделениями и самой материнской компанией строятся на основе внутреннего рынка и трансфертного ценообразования, т.е. внутренних цен, по которым подразделения, производящие комплектующие, продают свою продукцию сборочным подразделениям, причем эта цена должна быть такой, чтобы прибыль транснациональной корпорации была максимальной.

Суть трансфертных цен, с учетом вышесказанного, может в корне отличаться от обычных рыночных цен товаров, продаваемых как на национальных рынках, так и на мировом рынке. Это, во-первых, зависит от характера отношений между отдельными подразделениями той или иной транснациональной корпорации. Степень их автономности и независимости может быть столь высока, что внутрифирменные поставки могут совершенно не отличаться от обычной внешнеторговой сделки, а может быть и такой, при которой цена будет выполнять исключительно внутрифирменную рас-

четную функцию, ничего общего не имеющую с реальным рынком данного товара. И во-вторых, трансфертные цены (их уровень, соотношение и динамика) зависят от проводимой политики транснациональной корпорации, которая, исходя из сугубо своих собственных интересов и стратегий, может вовсе не ориентироваться на рынок, определяя особый режим ценообразования для каждой категории товаров, производимых на ее предприятиях. Нередко эти цены устанавливаются транснациональными корпорациями исходя из задачи уменьшения налогообложения своих товаров, пересекающих национальные границы стран, они могут существенно завышать или занижать цены по сравнению с ценами аналогичных товаров.

Суть и экономический смысл трансфертного ценообразования проиллюстрируем на конкретном числовом примере (табл. 5.3), отражающем результаты деятельности условной компании, состоящей из двух филиалов, один из которых (А) осуществляет производство, а второй (Б) — сбыт продукции.

Таблица 5.3

**Влияние уровня трансфертных цен на результаты деятельности транснациональной корпорации**

Уровень трансфертных цен	Экономические показатели	Результаты деятельности		
		филиал А	филиал Б	ТНК
Низкий	Объем продаж, тыс. долл.	1400	2000	2000
	Себестоимость, тыс. долл.	1000	1400	1000
	Валовая прибыль, тыс. долл.	400	600	1000
	Текущие расходы, тыс. долл.	100	100	200
	Налогооблагаемый доход, тыс. долл.	300	500	800
	Налог (%), тыс. долл.	(25) 75	(50) 250	325
	<b>Чистый доход, тыс. долл.</b>	<b>225</b>	<b>250</b>	<b>475</b>
Высокий	Объем продаж, тыс. долл.	1700	2000	2000
	Себестоимость, тыс. долл.	1000	1700	1000
	Валовая прибыль, тыс. долл.	700	300	1000
	Текущие расходы, тыс. долл.	100	100	200
	Налогооблагаемый доход, тыс. долл.	600	200	800
	Налог (%), тыс. долл.	(25) 150	(50) 100	250
	<b>Чистый доход, тыс. долл.</b>	<b>450</b>	<b>100</b>	<b>550</b>

По данным таблицы можно увидеть, что уровень трансфертных цен оказывает непосредственное влияние на результаты деятельности их структурных подразделений (филиалов) компании, так и в целом транснациональной корпорации (ТНК). В частности, высокая трансфертная цена при передаче продукта деятельности филиала А в филиал Б не-

тивным образом скажется на эффективности работы филиала Б, улучшив при этом соответствующие показатели филиала А и ТНК в целом, в то время как низкий уровень трансфертных цен окажется неприемлемым для филиала А, осуществляющего производство продукции.

Из вышесказанного следует, что при установлении обоснованного уровня трансфертных цен в обязательном порядке должны быть структурированы и решены следующие проблемы:

1) *конгруэнтность цели*. Эта проблема состоит в согласовании целей компании с целями входящих в нее филиалов;

2) *стимулы*. Эта проблема заключается в обеспечении менеджеров филиалов стимулами к осуществлению целей компании;

3) *самостоятельность*. Это проблема обеспечения эффективности процесса управления компанией без подрыва авторитета менеджеров филиалов и ограничения свободного принятия ими независимых решений.

Не существует единого правила, приводящего к оптимальному решению при обосновании уровня трансфертных цен, однако общепризнано, что методы их расчета должны обязательно учитывать предельные (маржинальные) издержки, которые иногда могут быть аппроксимированы общими переменными издержками;

Рассмотрим вариант, иллюстрирующий методику расчета оптимального уровня трансфертной цены для наиболее часто встречающейся на практике ситуации, в которой один филиал ТНК является потребителем продукции другого филиала корпорации.

Предположим, что в рамках транснациональной корпорации филиал А занимается производством комплектующих для единственного их потребителя — филиала Б, не имеющего других поставщиков данной продукции. Следовательно, производство филиала А в точности равно спросу филиала Б.

Процесс трансфертного ценообразования в этом случае может быть представлен графически моделью (рис. 5.4).

Алгоритм определения трансфертной цены, максимизирующей прибыль компании при известной функции спроса на ее продукцию и заданных функциях издержек для обоих филиалов, может быть следующим<sup>1</sup>.

1. Определить функцию предельного дохода для компании,  $MR_K$ .
2. Определить предельные издержки компании:

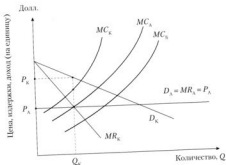
$$MC_K = MC_A + MC_B.$$

3. Из условия  $MR_K = MC_K$  найти оптимальный объем  $Q_K$  и цену  $P_K$ , максимизирующие прибыль компании.

4. Заменяв величину  $Q_A$  на  $Q_K$  в функции предельных издержек  $MC_A$ , найти решение для  $MC_A$ , представляющее собой искомую трансфертную цену  $P_A$ .

Трансфертные цены разрабатываются администрацией транснациональных компаний на основе единой экономической политики и выполняют специфические задачи, которые не характерны для обычного ценообразования.

<sup>1</sup> См. также «Задачи с решениями» данной главы.



$D_K$  — спрос на продукцию компании;  $MR_K$  — предельный доход компании;  
 $D_A$  — спрос на продукцию филиала А;  $MR_A$  — предельный доход филиала А;  
 $MC_A$  — предельные издержки филиала А;  $MC_B$  — предельные издержки филиала В;  
 $MC_K$  — предельные издержки компании, представляющие собой результат вертикального суммирования  $MC_A + MC_B$ ;  $P_K$  и  $Q_K$  — цена и количество продукции, максимизирующие прибыль компании

**Рис. 5.4. Модель трансфертного ценообразования**

К специфическим задачам трансфертного ценообразования относятся:

- 1) минимизация налогового бремени (и прежде всего, снижение уровня подоходных налогов, а также пошлин и других сборов, уплачиваемых при пересечении товаром границы);
- 2) согласование интересов отдельных компаний в составе ТНК и раздел сфер влияния между ними;
- 3) распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями;
- 4) перевод прибыли дочерних компаний из стран, где существуют запрет или ограничения на перевод прибыли;
- 5) завоевание позиций на новых и труднодоступных рынках;
- 6) раздел рынков сбыта и сфер влияния между дочерними компаниями;
- 7) намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями, в связи с опасением требований работников о повышении зарплаты или сокращением персонала;
- 8) минимизация политических, экономических и кредитных рисков.

При определении политики трансфертного ценообразования учитывают такие факторы:

- экономическую и политическую структуры принимающей страны (уровень таможенных пошлин, квот на импорт и т.п.);
- законодательство принимающей страны (налоговое, регулирующее внешнеэкономическую, предпринимательскую деятельность, валютно-кредитную сферу и т.п.);

и реализации товара и, кроме того, обеспечить получение необходимого объема прибыли.

В то же время ни один предприниматель не начнет своего дела, если не будет уверен, что потребители нормально воспримут цену товара, которая покроет издержки его производства и обеспечит ему необходимую прибыль.

Другой наиболее распространенной целью ценообразования является рост объема продаж. Фирмы, которые центральным моментом ценообразования делают рост продаж, конечно, не отказываются и от получения прибыли. Именно преследуя цель получения большей прибыли в будущем (за счет захвата большей части рынка сегодня), эти фирмы и идут на снижение цен на свои товары. Какую из этих коммерческих стратегий выбрать, дело конкретного предпринимателя.

Правильное ценовое решение должно учитывать целый ряд факторов, влияющих на цену. Наиболее важными из них являются: спрос, издержки, конкуренция. Кроме того, необходимо учитывать и существующие в стране законодательные ограничения.

Определяющим является, конечно, фактор *спроса*. Когда спрос растет, фирма может поднять цену на свой товар, что обеспечит соответствующий рост прибыли, и, наоборот, при уменьшении спроса фирма должна будет снизить цены, если будет стремиться сохранить общее количество продаж на прежнем уровне.

Нетрудно также заметить, что уровень цены во многом определяется *заплатами на изготовление товара*. Издержки определяют, по существу, ту минимальную цену, на которую предприниматель может пойти, столкнувшись с конкуренцией или затовариванием. При росте единичных издержек фирма обычно пытается повысить цену, хотя это и ведет к снижению объема продаж. В то же время любое снижение единичных издержек дает фирме возможность снизить цену, увеличить объем продаж и получить большую прибыль.

*Конкуренция* устанавливает предел повышения цены на продукцию фирмы. Чем больше конкурентов у фирмы, тем больше вероятность того, что она потеряет своих потребителей, если повысит цену. Фирма также вынуждена будет снизить цену на свою продукцию, если это сделают конкуренты.

Процесс обоснования цены на продукцию предприятий включает, в правило, следующие основные этапы:

- 1) выработка (уточнение) ценовой политики;
- 2) определение (анализ) спроса;
- 3) оценка издержек производства;
- 4) анализ цен конкурентов;
- 5) выбор метода ценообразования;
- 6) установление окончательной цены.

Формирование цен на мировом рынке — процесс несравненно более сложный, нежели на внутреннем, так как связан со множеством дополнительных факторов. Помимо общих черт, отличающих международный бизнес-среду от национальной — большое число участвующих во ней

- степень инфляции на рынке принимающей страны;
- политические, экономические и кредитные риски (например, вероятность изменения политического курса государства, законодательства, девальвации национальной валюты, риски неплатежей и т.п.);
- уровень цен на рынке принимающей страны;
- уровень либерализации валютного рынка;
- порядок экспатриации (перевода) прибыли из принимающей страны;
- порядок выплаты дивидендов в принимающей стране и др.

Принимая во внимание, что транснациональные компании могут необоснованно манипулировать трансфертными ценами с целью регулирования объемов налогооблагаемой прибыли, в развитых странах действует и совершенствуется налоговое законодательство о трансфертных ценах.

Оно предлагает различные методы пересчета трансфертных цен рыночные с целью определения истинного налогооблагаемого дохода, прежде всего на базе тех рыночных цен, которые складываются между взаимосвязанными друг с другом фирмами. Однако на практике его применение довольно затруднительно, и прежде всего потому, что не всегда можно доказать, что у трансфертной цены есть рыночный аналог или что данная цена трансфертная, а не рыночная.

Существует и международная практика регулирования трансфертного ценообразования: так, с 1994 г. действуют «Рекомендации по трансфертным ценам для ТНК и их налогообложению», разработанные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Какие основные этапы включает процесс обоснования цены в условиях международного бизнеса?
2. Назовите основные факторы, влияющие на уровень мировой цены.
3. Чем обусловлена множественность цен в условиях мировой экономики?
4. Каким требованиям должна отвечать мировая цена?
5. Назовите основные факторы, влияющие на объем предложения (спроса) транснациональной корпорации.
6. Какими стратегиями ценообразования может воспользоваться транснациональная корпорация?
7. Сформулируйте алгоритм обоснования цены по методу безубыточного производства.
8. Какова последовательность расчета цены с ориентацией на мировой спрос?
9. Опишите подход к обоснованию цены с учетом уровня международной конкуренции.
10. Какие задачи могут быть решены транснациональной корпорацией с использованием принципов трансфертного ценообразования?

### Задачи с решениями

1. Деятельность международной компании по выпуску конкретного товара в прошедшем квартале может быть охарактеризована следующими показателями: постоянные издержки — 180 000 долл.; средние переменные издержки — 20 долл.; количество реализованной продукции — 5000 ед. Определите: 1) по какой цене про-



давалась каждая единица рассматриваемого товара, если в результате его реализации компания понесла убытки в 30 000 долл.; 2) на каком уровне должна быть установлена цена, чтобы компания «встала» на порог прибыльности.

*Решение*

1. Исходный уровень цены рассчитываем из уравнения

$$Q = (FC + Pr) / (P - AVC),$$

где  $Pr$  — прибыль (убыток) компании.

Получаем

$$5000 = (180\,000 - 30\,000) / (P - 20), \text{ откуда } P = 50 \text{ долл.}$$

2. Уровень цены, обеспечивающий безубыточность компании, находим из условия

$$PQ = FC + AVC \cdot Q,$$

откуда  $P_1 = 56$  долл.

2. Условия и результаты деятельности международной компании за прошедший год характеризовались следующими показателями: объем производства — 20 тыс. изделий; общий объем выручки — 1 млн долл.; общий объем прибыли — 150 тыс. долл.; средние переменные издержки — 30 долл. Определите, на сколько должна быть изменена цена на продукцию компании, чтобы при прочих равных условиях порог прибыльности снизился на 20%.

*Решение*

1. Для решения данной задачи должны быть рассчитаны постоянные издержки компании:

$$FC = PQ - (AVC \cdot Q + Pr) = 1\,000\,000 - (30 \cdot 20\,000 + 150\,000) = 250\,000 \text{ долл.};$$

2. Исходный порог прибыльности:

$$Q_0 = FC / P - AVC = 250\,000 / (1\,000\,000 / 20\,000 - 30) = 12\,500 \text{ шт.};$$

3. Новый уровень цены рассчитывается из условия

$$12\,500 \cdot 0,8 = 250\,000 / P_1 - 30,$$

откуда  $P_1 = 55$  долл.

4.  $\Delta P = P_1 - P_0 = 55 - 50 = 5$  долл.

3. Предположим, что функция спроса на продукцию международной компании имеет следующий вид:  $Q^D = 1000 - 40P$ . Известны также издержки, связанные с изготовлением: в частности, постоянные издержки ( $FC$ ) равны 2 млн долл., а средние переменные ( $AVC$ ) составляют 5 тыс. долл. Определите, по какой цене компании необходимо реализовывать свою продукцию, чтобы получить максимальную прибыль.

*Решение*

$$Pr = PQ - (FC + AVC \cdot Q);$$

$$P = (1000 - Q) / 40 = 25 - 0,025Q;$$

$$Pr = (25 - 0,025Q) \cdot Q - (2000 + 5 \cdot Q).$$

Взяв первую производную от функции прибыли и приравняв ее нулю (условие оптимальности), получим:

$$(20Q - 0,025Q^2 - 2000)' = 0, \text{ откуда } 0,05Q = 20,$$

следовательно  $Q^* = 400$ .

Подставляя  $Q^* = 400$  в функцию спроса, получим:

$$400 = 1000 - 40P, \text{ откуда } P^* = 15 \text{ тыс. долл.}$$

4. Функция спроса на продукцию транснациональной корпорации-монополиста формулируется аналитическим выражением:  $Q^D = 450 - 0,5P$ , функция общих затрат описывается выражением:  $TC = 5Q^2 - 1200Q + 91\,500$ .

Определите: 1) по какой цене компания реализовывала свою продукцию, если известно, что она получала в рассматриваемых условиях максимальный объем прибыли; 2) размер полученной прибыли.

**Решение**  
1) Оптимальные значения цены ( $P^*$ ) и количества реализованной продукции ( $Q^*$ ) найдем из условия равенства предельного дохода ( $MR$ ) предельным издержкам ( $MC$ ):

$$MR = (TR)' = (PQ)' = [(900 - 2Q)Q]' = 900 - 4Q;$$

$$MC = (TC)' = (5Q^2 - 1200Q + 91\,500)' = 10Q - 1200;$$

$$900 - 4Q = 10Q - 1200, \text{ откуда } Q^* = 150, P^* = 600.$$

2) Определим прибыль корпорации:

$$\begin{aligned} \Pi &= TR - TC = P^*Q^* - (5Q^2 - 1200Q + 91\,500) = \\ &= 600 \cdot 150 - (5 \cdot 150^2 - 1200 \cdot 150 + 91\,500) = 66\,000 \text{ долл.} \end{aligned}$$

5. Функция спроса на продукцию транснациональной корпорации в составе двух филиалов (А и В) имеет вид:  $Q_K = 50\,000 - 100P_K$ . Для филиалов известны также функции предельных издержек:  $MC_A = 10 + 0,001Q_A$  и  $MC_B = 100 + 0,005Q_B$ . Определите уровень трансфертной цены на продукцию, передаваемую из филиала А филиалу В.

**Решение**  
1) Перепишем функцию спроса на продукцию ТНК следующим образом:  $P_K = 500 - 0,01Q_K$ . Тогда функция предельного дохода для компании будет иметь вид  $MR_K = 500 - 0,02Q_K$ .

2) Рассчитаем функцию предельных затрат ТНК:

$$MC_K = MC_A + MC_B = 110 + 0,006Q_K \quad (Q_A = Q_B = Q_K);$$

3) Принимая во внимание условие оптимума  $MR_K = MC_K$ , получим:

$$500 - 0,02Q_K = 110 + 0,006Q_K, \text{ откуда } Q_K = 15\,000;$$

4) Таким образом, трансфертная цена, представляющая собой предельные издержки филиала А, составит:

$$MC_A = 10 + 0,001Q_A = 10 + 0,001 \cdot 15\,000 = 25.$$

## Тесты

5.1. Рассматривая модель линейной зависимости общих переменных издержек от объемов производства продукции, можно утверждать, что динамика средних постоянных издержек:

- зависит от величины (объема) переменных издержек;
- определяется динамикой средних постоянных затрат;
- зависит об объемов как постоянных, так и переменных издержек;
- не зависит от объемов как постоянных, так и переменных издержек.

5.2. Если мировой спрос на товар характеризуется низкой эластичностью по цене, то при увеличении объемов его производства доходы производителя данного товара:

- вырастут;
- сократятся;

- с) останутся неизменными;
- д) обуславливают необходимость поднять на товар цену.

**5.3. Обоснование цены на товар с использованием модели безубыточного производства целесообразно в том случае, если мы имеем дело:**

- а) с товаром, характеризующимся высокоэластичным спросом;
- б) с товаром, характеризующимся единичной эластичностью спроса по цене;
- с) с товаром, характеризующимся неэластичным спросом по цене;
- д) с взаимозаменимыми товарами;
- е) с взаимодополняемым товаром.

**5.4. Ценовая дискриминация предполагает реализацию одного и того же товара по разным ценам:**

- а) в различные страны мира;
- б) для оптовой и розничной торговли;
- с) в зависимости от эластичности спроса по цене покупателей в разных странах;
- д) в зависимости от издержек производства и межгосударственной транспортной.

**5.5. Какая конкурентная структура рынка позволяет производителю товара или услуги ослабить ценовое соперничество:**

- а) рынок монополистической конкуренции;
- б) рынок совершенной конкуренции;
- с) рынок покупателя;
- д) мировой рынок.

### Задачи для самостоятельного решения

**5.1.** Функции внутреннего спроса и предложения в стране А для некоторого товара имеют вид:  $QD = 400 - 2P$  и  $QS = -100 + 3P$ . В результате вступления страны А в свободную международную торговлю объем внутреннего предложения данного товара сократился на 60%. Определите уровень мировой равновесной цены на рассматриваемый товар.

**5.2.** Международная компания производит 1000 изделий со следующими экономическими параметрами: цена за одно изделие — 6000 долл.; постоянные издержки (FC) — 1 500 000 долл.; переменные издержки (VC) — 4 000 000 долл. Изменившиеся условия производства обусловили возрастание средних переменных издержек (AVC) на 25%. Определите, как рассматриваемое изменение издержек компании повлияло на уровень порога ее прибыльности (точки безубыточности).

**5.3.** Работа международной компании в текущем отрезке времени характеризовалась следующими экономическими показателями: цена за единицу продукции — 35 тыс. долл.; средние переменные издержки — 15 тыс. долл.; постоянные издержки — 30 млн долл.; прибыль — 3 млн долл. Пытаясь смягчить последствия прогнозируемого экономического спада, менеджмент компании принимает решение об уменьшении средних переменных издержек с целью понижения порога прибыльности. На сколько единиц продукции должен быть понижен порог прибыльности, чтобы компания смогла в рассматриваемом интервале времени получить тот же объем прибыли с объемом производства 1100 единиц продукции?

**5.4.** Равновесное состояние рынка товара, производимого международной компанией-монополистом, характеризуется следующими параметрами: равновесная цена — 200 тыс. долл.; равновесное количество — 50 изделий; эластичность спроса по цене — 8; эластичность предложения по цене — 4. Определите объем продажного товара, если цена на него упадет на 10%.

5.5. Функции спроса и предложения для некоторого товара, производимого международной компанией, имеют следующий вид:  $D = 300 - 5P$  и  $QS = -200 + 5P$ . Определите объем выручки компании, которая должна была (в соответствии с принятой ценовой стратегией) установить на свою продукцию цену, равную 45 тыс. долл.

#### Темы для рефератов и докладов

1. Исследование факторов, оказывающих влияние на уровень мировых цен.
2. Основные стратегии ценообразования в международных компаниях.
3. Ценообразование с ориентацией на издержки, мировой спрос и международную конкуренцию.
4. Ценовая дискриминация в условиях транснационализации бизнеса.
5. Трансфертное ценообразование в деятельности транснациональных корпораций.
6. Особенности ценообразования на мировом рынке углеводородов.
7. Сравнительный анализ уровней цен в странах мирового хозяйства.
8. Анализ примеров международного ценового демпинга и методов борьбы с ним в мировой экономике.

экономических операциях партнеров из различных стран; широкое разнообразие и высокая динамичность рыночных структур; различные и нередко противоречащие торговые режимы отдельных стран и их международных группировок и др. — необходимо выделить три наиболее важные особенности международного ценообразования.

Во-первых, это отсутствие в настоящее время системного контроля и жесткого регулирования цен в международном бизнесе. В частности, мировые цены не являются объектом регулирования со стороны национальных правительств: в международной среде нет специальных органов, отслеживающих темпы инфляции, соответствие цен и доходов населения, динамику денежной эмиссии и другие показатели с целью их контроля и принятия соответствующих мер в случае выхода цен за рамки каких-либо допустимых пределов, как это может иметь место в национальных экономиках. Если национальная среда, как правило, предполагает некоторое *общее* для данной страны экономическое поле, объединенное правовыми рамками, единой валютой и общим вектором управления экономическим развитием, то в международном бизнесе эта общность только формируется под влиянием глобализационных процессов.

В международной среде цены если и контролируются, то только со стороны крупных монополистических компаний, в основном транснациональных корпораций, а также компаний и стран, как правило, объединенных в международные товарные соглашения картельного типа (например, ОПЕК).

Второй особенностью международной сферы ценообразования является влияние на цены международного разделения труда: в частности, является ли данный товар результатом специализации страны, либо вывозится на мировой рынок как излишек внутреннего производства над национальными потребностями — рыночная стратегия ценообразования в этих случаях будет существенно различаться.

Третьей особенностью ценообразования в международном бизнесе является отсутствие валютной монополии и, соответственно, наличие многовалютной среды, а значит, и большее значение валютного фактора при формировании цен, чем это имеет место в рамках национальных экономических систем, что существенно усложняет проблему ценообразования международных компаний.

С учетом вышесказанного для мировых цен в настоящее время характерна их множественность, в условиях которой могут существовать различные цены на один и тот же товар. Подобная множественность обусловлена факторами объективного и субъективного порядка. К первым можно отнести наличие разных производителей, технологий, природных условий и т.д. Страна или компания происхождения товара стала важным, а часто определяющим показателем его качества. На множественность цен значительное влияние оказывает уровень сервиса и инженерного обеспечения товара, его упаковка, дизайн, многоцелевое назначение, условия и сроки поставки и т.д. К субъективным факторам относятся ценовая стратегия компаний, конкуренция на рынке и т.д. Компания, например, может осуществлять политику дифференциации цен, т.е. продавать одни и те же товары по разным ценам на тех или иных рынках.

Многообразие и множественность внешнеторговых цен существенно затрудняют выбор и определение уровня мировой цены, которая, по мнению многих специалистов, должна отвечать следующим требованиям:

1) сделка, в результате которой формируется цена, должна быть не связанной, т.е. не отягощенной никакими дополнительными обязательствами сторон, которые могли бы повлиять на уровень цены; другими словами, цена должна быть «чистой»;

2) цена должна представлять значительную долю мирового товарооборота, и по ней должны осуществляться крупные коммерческие сделки;

3) информация о цене должна быть доступна для любого участника международного товарооборота;

4) мировая цена должна определяться в свободно конвертируемой валюте, потому что оплата в неконвертируемой валюте часто требует дополнительных условий (как правило, скидок с цены) в силу трудностей в определении реального курса неконвертируемой валюты;

5) мировые цены — это цены на товары в важнейших центрах международной торговли, где в процессе осуществления регулярных сделок соблюдаются торговые обычаи и традиции.

Как легко можно себе представить, найти такую цену, чтобы она удовлетворяла всем вышеперечисленным требованиям, не так просто. Данное ныне мере, во внешнеторговой практике эти случаи не очень часты. Данное ныне определение мировой цены можно считать идеальным. Пожалуй, наиболее всего подходят под такое определение цены (котировки) международных товарных бирж. Но биржевая торговля ведется весьма ограниченным кругом сырьевых товаров и занимает, как правило, сравнительно небольшую долю в международном обороте этих товаров. В остальных же случаях цены в какой-то части обычно не удовлетворяют названным требованиям. Поэтому в практике международного бизнеса в качестве мировых цен часто принимаются цены важнейших продавцов (экспортеров) и покупателей (импортеров), либо основных центров международной торговли, которые устанавливаются в ходе осуществления крупных и регулярных сделок с товаром.

Таким образом, мировые базовые цены — это цены важнейших экспортеров и импортеров или цены основных центров международной торговли, относящиеся к обычным, крупным, регулярным операциям, осуществляемым в условиях открытого торгово-политического режима с платежами в свободно конвертируемой валюте.

## 5.2. Ценовая политика международной компании и основные ценообразующие факторы

Цены и ценовая политика являются одним из главных составляющих деятельности международной компании, так как среди множества параметров, характеризующих состояние конъюнктуры мирового рынка цен является наиболее важным, аккумулирующим показателем. На внешних рынках поэтому особенно необходима разработка четкой и эффективной

ценовой политики, суть которой заключается в установлении на товары таких цен и варьировании ими в зависимости от конъюнктуры рынка, чтобы овладеть его определенной долей, сохранить конкурентоспособность товаров, обеспечить намеченный объем прибыли.

При выработке ценовой политики менеджерам международной компании приходится отвечать на следующие основные вопросы:

- Какое место на каждом из рынков, на которых действует компания, занимает цена среди средств конкурентной борьбы?
  - Может ли компания выполнять (выдерживать) роль «ценового лидера» или должна следовать за другим лидером, т.е. выдержит ли компания ценовую войну?
  - Какая ценовая политика должна использоваться в отношении новых товаров?
  - Как должна изменяться цена в зависимости от жизненного цикла товара?
  - Должна ли быть единая базисная цена для всех стран, с которыми ведется торговля, или возможны разные базисные цены?
  - Существуют ли органы, с которыми следует консультироваться в странах-импортерах перед установлением цены?
  - Существуют ли организации (например, покупателей), которые могут подвергнуть анализу отношение «издержки/прибыль» фирмы и сравнить результат с теми же показателями конкурентов?
  - Есть ли в импортирующей товар компании стране ограничения на уровень цен и свободу их изменения?
- Анализируя основные ценообразующие факторы, среди них можно выделить три группы, оказывающие наибольшее влияние на уровень цен транснациональной компании.

1. Факторы, влияющие на объем предложения товара:
  - уровень текущих издержек, связанных с производством и экспортом товаров;
  - научно-технический прогресс;
  - степень монополизации предложения товара;
  - ценовая политика экспортеров товара.
2. Факторы, влияющие на объем спроса:
  - полезность товара;
  - научно-технический прогресс;
  - финансовые возможности покупателей;
  - изменение цен на другие товары;
  - степень монополизации спроса;
  - уровень конкуренции на данном сегменте рынка.
3. Факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара:
  - фаза экономического цикла;
  - инфляция;
  - краткосрочные колебания спроса и предложения;
  - мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами;
  - канал, по которому осуществляется внешняя торговля.

Среди факторов, влияющих на объем предложения товара, важен *уровень текущих издержек*, связанных с производством и экспортом товара, который определяет нижний предел рыночной цены. Производить и продавать товар имеет смысл только в том случае, если сумма выручки по крайней мере возмещает издержки.

Влияние *научно-технического прогресса* выражается в совершенствовании технологии производства и, следовательно, в снижении производственных издержек. Таким образом, научно-технический прогресс является ценопонижающим фактором.

*Степень монополизации предложения* товара проявляется в контроле уровня цены товара продавцом. Он имеет возможность выбирать между высокой и низкой ценой. Чем выше степень монополизации предложения, тем больше влияние фирм-производителей на уровень цены и, следовательно, тем больше монопольная сверхприбыль.

Объем предложения товаров во многом определяется *целями установками производителей и экспортеров* продукции. Целями при этом могут быть: выход на рынок с новой продукцией с установлением разовой цены, изменение цены как реакция на изменение спроса, изменение цены под давлением конкурентов и др.

Факторы, влияющие на объем спроса, не менее важны при определении уровня цен во внешней торговле.

*Степень полезности товара для потребителей* является ключевым ценообразующим фактором. Чем значительнее полезность, тем выше при прочих равных условиях цена товара на внешнем рынке.

Влияние *научно-технического прогресса* выражается в улучшении потребительских свойств товара и, следовательно, в увеличении его полезности. Данный фактор влияет на величину спроса следующим образом:

- улучшение потребительских свойств экспортируемого товара при прочих равных условиях приводит к увеличению спроса;
- улучшение потребительских свойств товаров-заменителей или появление новых при прочих равных условиях способствует моральному износу экспортируемого товара и, следовательно, снижению спроса на него;
- улучшение потребительских свойств товаров-дополнений или появление новых при прочих равных условиях способствует увеличению спроса на экспортируемый товар.

Характер влияния *финансовых возможностей покупателей* зависит от типа товара. Для одних товаров увеличение финансовых возможностей покупателей приводит к повышению спроса на них, соответственно уменьшение финансовых возможностей покупателей приводит к снижению спроса (нормальные товары). Для других товаров увеличение финансовых возможностей покупателей обуславливает снижение спроса на них и соответственно уменьшение финансовых возможностей покупателей вызывает увеличение спроса (товары «низкого» качества). Таким образом, при установлении цены необходимо предварительно выяснить, является товар нормальным или «низкого» качества. Возможна ситуация, когда для одной группы потребителей товар будет нормальным, а для других — «низкого» качества.



Характер влияния такого фактора, как изменение цен других товаров, зависит от типа товара, цена которого изменяется. Увеличение цен на товары-заменители вызывает повышение спроса на экспортируемый товар, и соответственно уменьшение цен приводит к снижению спроса. Для товаров-дополнений увеличение цены приводит к снижению спроса на экспортируемый товар, и соответственно уменьшение цен — к его увеличению. Таким образом, при установлении цены необходимо предварительно выяснить, какие товары являются заменителями экспортируемого товара, а какие — его дополнениями.

Особо рассматривается *степень монополизации спроса*. Нередко встречается ситуация, когда круг потребителей товара ограничен. В этом случае покупатели получают определенную власть над ценами и могут извлекать монопольную сверхприбыль за счет занижения цен на покупаемую продукцию. Структура рынка только с одним потребителем товара называется *монопсонией*. Если имеется несколько потребителей товара, структура рынка называется *олигопсонией*.

Уровень цены зависит и от конкуренции на данном сегменте рынка. На различных сегментах мирового рынка складываются неодинаковые уровни конкуренции. Обычно на сегменте с относительно низкой конкуренцией имеется возможность для установления более высокой цены, чем на рынках с интенсивной конкуренцией.

Следующая группа факторов, определяющих цены, — это внешние факторы по отношению к взаимодействию покупателей и производителей товара. Среди них должны быть учтены следующие.

Фазы экономического цикла относятся к макроэкономическим факторам. При анализе динамики цен мирового рынка необходимо принимать во внимание влияние экономических циклов, объективной основой которых являются циклы воспроизводства основных фондов экономически обособленных товаропроизводителей. Изменения цен в зависимости от фазы экономического цикла имеют следующую закономерность:

- а) минимального уровня цены достигают в фазе экономического кризиса;
- б) во время депрессии и оживления наблюдается рост цен;
- в) цены достигают максимума в фазе подъема, а затем начинается снижение.

В рамках общих закономерностей развития изменение цен на различные группы товаров не происходит равномерно. Наиболее резко и быстро реагируют на изменение конъюнктуры в разных фазах цикла цены на сырье и товары длительного пользования, товары потребительского назначения, менее резко — цены на полуфабрикаты и еще ниже чувствительность цен на машиностроительную продукцию производственного назначения.

*Инфляционные процессы* в мировой экономике приводят к возникновению постоянной тенденции цен к повышению. Эта тенденция накладывается на циклические колебания цен. В результате абсолютное снижение цен на мировом рынке в настоящее время встречается сравнительно редко.

Циклические колебания цен проявляются в более или менее быстрых темпах роста цен в различные периоды времени.

Следствием инфляции является увеличение подвижности цен на мировом рынке, что повышает значение проведения постоянных конъюнктурных исследований.

Наряду с циклическими колебаниями цен, вызванными глобальными нарушениями спроса и предложения, возникают и внутрициклические краткосрочные нарушения соответствия спроса и предложения. Краткосрочные колебания не совпадают с общими для всего рынка диспропорциями воспроизводственного процесса и накладываются на влияние экономического цикла и инфляции.

В более явной форме на цены влияют мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами. Это прежде всего:

- государственное регулирование цен внутреннего рынка;
- таможенная политика;
- бюджетное субсидирование экспорта.

Уровни цен на аналогичные товары различаются и в зависимости от канала, по которому осуществляется внешняя торговля. В связи с этим говорить о единой цене, складывающейся на мировом рынке, можно лишь с большими оговорками. Необходимо различать:

а) цены, складывающиеся при торговле между фирмами, входящими в состав одной транснациональной корпорации (трансфертные). В этом случае нередко доминирующими факторами при ценообразовании являются интересы корпорации в целом. В связи с этим цены устанавливаются на минимальном (а иногда, наоборот, на максимальном) уровне;

б) цены «свободной» торговли, складывающиеся на основе контрактов, которые заключают между собой независимые фирмы;

в) цены, складывающиеся на основании закупок товаров, которые финансируются за счет кредиторов. В мировой торговле предоставление кредита нередко сопровождается дополнительными обязательствами заемщика использовать кредит для закупки определенных товаров в стране кредитора. Как правило, уровень цен при этом существенно превосходит цены «свободной» торговли.

### **5.3. Методы ценообразования в условиях международной компании**

Корректная ценовая политика международной компании обязательно должна учитывать, как было отмечено выше, издержки, спрос и конкуренцию. Нет готовых формул, которые могли бы учесть все и значение этих факторов, однако существуют методы для учета их в зависимости от рыночной ситуации и целей, которых стремится достичь конкретная компания. Они могут быть структурированы на три группы:

- ценообразование с ориентацией на издержки;
- ценообразование с ориентацией на спрос;
- ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

### 3.3.1. Ценообразование с ориентацией на издержки

Среди методов данной группы наибольшее распространение получили:

- метод «издержки плюс прибыль»;
- метод, основанный на принципе безубыточности производства.

Метод «издержки плюс прибыль» учитывает только два фактора: 1) уровень издержек (себестоимость); 2) долю прибыли в структуре цены. Суть этого метода расчета цен заключается в следующем: производитель товара определяет издержки производства и прибавляет к ним желаемую сумму прибыли, которую рассматривает как вознаграждение за вложенный капитал.

Метод удобен простотой и возможностью обходиться без сложных и дорогих исследований рыночной ситуации. Но применять его можно только в том случае, если у фирмы нет конкурентов и она не опасается их появления. В противном случае конкуренты с более низкими уровнями затрат на производство установят на свои товары более низкие цены и быстро вытеснят фирму с рынка.

К методам ценообразования на основе анализа затрат относится также расчет цен с использованием модели безубыточности. В данном случае компания принимает во внимание такие факторы, как цены на аналогичные изделия, возможные объемы производства и продаж при различных ценах и др. Компания ищет такую цену и соответствующий ей объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

При использовании метода, основанного на принципе безубыточности, решение о цене вытекает из ответа на вопрос, можем ли мы достигнуть безубыточности при продаже определенного объема продукции по данной цене. Формула безубыточности может быть записана следующим образом:

$$\frac{P \cdot Q}{\text{Валовой доход}} = FC + AVC \cdot Q = \frac{FC + VC}{\text{Валовые издержки}}$$

или

$$TR = TC,$$

где  $P$  — цена за единицу продукции;  $Q$  — количество продукции;  $FC$  — общие постоянные издержки;  $AVC$  — средние переменные издержки;  $VC$  — общие переменные издержки;  $TR$  — валовой доход;  $TC$  — валовые издержки.

Графическая иллюстрация модели безубыточности имеет следующий вид (рис. 5.1).

Значение  $Q$ , при котором доход от реализации в точности равен валовым издержкам предприятия, обычно называют *точкой безубыточности*, или *порогом прибыльности*.

Использование этого метода требует рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения желаемой прибыли.

Многое зависит от эластичности спроса по ценам, что не находит своего отражения в рассматриваемом методе. Поэтому использование данной методики целесообразно лишь в условиях рынка с неэластичным спросом,

когда априори известно, что увеличение цены на товар не приведет к значительному снижению величины спроса на него.



Рис. 5.1. Модель анализа безубыточности производства

Необходимо, однако, отметить очень широкое использование данного метода в практике обоснования рациональной цены. Популярность метода объясняется рядом причин и прежде всего его простотой. Информация об издержках производства более доступна, чем о спросе. Считается, что если к этому методу определения цен обращаются все компании отрасли, то их цены будут схожими, и в этом случае ценовая конкуренция сводится к минимуму. Кроме того, многие менеджеры считают данный метод более справедливым по отношению и к покупателям, и к продавцам: при высоком уровне спроса продавцы не нажимают за счет покупателей и вместе с тем они имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Эффективность данного метода доказывается тем, что он активно используется такими компаниями, как «Alcoa», «DuPont», «Exxon», «U.S. Steel» и др.

### 5.3.2. Ценообразование с ориентацией на мировой спрос

Алгоритм использования данного метода рассмотрим на конкретном числовом примере 5.1.

#### Пример 5.1

Предположим, что мы имеем оценку спроса на конкретную продукцию, которую собираемся изготавливать. Кроме того, известны предполагаемые издержки  $FC = 2000$  тыс. долл.,  $AVC = 5$  тыс. долл. Тогда оптимальная цена за единицу товара может быть определена с помощью расчетов, представленных в табл. 5.1.

Из приведенного в табл. 5.1 расчета следует, что оптимальная цена за единицу данного товара должна быть установлена на уровне 15 тыс. долл.

Математическое решение модели определения оптимального уровня цены заданной линейной, например, функцией спроса  $Q = a - bP$  может быть получено из уравнения прибыли ( $P\pi$ ):

$$P\pi = P \cdot Q - (FC + AVC \cdot Q).$$

**Часть II**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЕ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

---

ческие отношения между тремя центрами развитого мира: ЕС, НАФТА, Японией.

Все более уверенно проявляет себя тенденция, характеризующая усиление позиций развивающихся стран в системе международных экономических отношений, в частности, в международной торговле готовыми изделиями и услугами, а также в международном движении капитала.

Таким образом, можно констатировать, что современные международные экономические отношения интенсивно развиваются, трансформируются в условиях глобализации и все более кристаллизуют черты единой системы, где отдельные их формы не только взаимосвязаны, но и взаимобусловлены.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. В чем заключаются отличия понятий «мировое хозяйство» и «международные экономические отношения»?
2. В чем заключаются отличия международных экономических отношений от внутринациональных?
3. Объясните содержание категорий «субъект» и «объект» международных экономических отношений и перечислите их.
4. Назовите формы международных экономических отношений и проиллюстрируйте их взаимосвязь и взаимозависимость.
5. Как влияет углубление интернационализации хозяйственной жизни на международные экономические отношения?
6. Каковы последствия для стран, вывозящих и ввозящих капитал?
7. Какое значение имеют международные экономические отношения для развития национальных экономик?
8. Раскройте содержание понятия «механизм реализации международных экономических отношений».
9. Назовите и охарактеризуйте факторы (условия), оказывающие наибольшее воздействие на формирование и развитие международных экономических отношений.
10. Перечислите главные из современных тенденций развития системы международных экономических отношений.

## Тесты

6.1. К основным специфическим особенностям механизма международных экономических отношений не относится:

- a) жесткая конкуренция;
- b) наличие межгосударственного регулирования;
- c) наличие собственной инфраструктуры;
- d) игнорирование действия законов спроса и предложения.

6.2. Укажите в следующем списке субъекты международных экономических отношений:

- a) рабочая сила;
- b) благотворительные организации с международным масштабом деятельности;
- c) конфессиональные организации различных стран;
- d) международные экономические организации.

**6.3. Какой из перечисленных ниже факторов характеризует конкурентное преимущество национальной экономики в современных условиях:**

- a) природно-климатические условия;
- b) запасы полезных ископаемых;
- c) численность населения;
- d) интеллектуальный капитал.

**6.4. Отметьте выигрыш, который получает страна-реципиент, используя труд иностранной рабочей силы:**

- a) повышение конкурентоспособности продукции;
- b) уменьшение спроса на труд;
- c) снижение давления на рынке труда со стороны предложения;
- d) укрепление социальной стабильности в обществе.

**6.5. Отметьте в следующем списке основные глобальные проблемы современности:**

- a) проблема либерализации современной международной торговли;
- b) экологическая проблема;
- c) проблема функционирования международных организаций ООН;
- d) демографическая проблема.

**6.6. Отметьте формы современных международных экономических отношений:**

- a) международная торговля товарами и услугами;
- b) международная специализация и кооперирование производства;
- c) международное научно-техническое сотрудничество и обмен научно-техническими результатами;
- d) все вышеперечисленные формы.

**6.7. Негативные эффекты от привлечения в страну иностранной рабочей силы связаны:**

- a) с дополнительными расходами государства на обустройство мигрантов;
- b) со снижением общего уровня оплаты труда на отечественном рынке труда;
- c) с ухудшением демографической ситуации в стране;
- d) с уменьшением свободных вакансий на рынке труда.

**6.8. Системность современных международных экономических отношений — это:**

- a) усиление культурных взаимосвязей между различными странами;
- b) создание и совершенствование международной валютной системы;
- c) усиление взаимосвязи и взаимообусловленности различных форм международных экономических отношений;
- d) формирование и развитие национальных экономических систем отдельных стран.

**6.9. Международная трудовая миграция — это:**

- a) выезд трудоспособного населения страны за рубеж;
- b) выезд из страны и въезд в страну трудоспособного населения по экономическим причинам;
- c) выезд высококвалифицированных специалистов из страны за рубеж;
- d) выезд трудоспособного населения в страну из-за рубежа.

**6.10. Каковы последствия международной трудовой миграции для страны-донора:**

- a) уменьшение уровня безработицы;
- b) уменьшение социальной напряженности;
- c) снижение в стране среднего уровня заработной платы;
- d) повышение конкурентоспособности продукции.

### Темы для рефератов и докладов

1. Формы и направления международной экономической деятельности в современных условиях.
2. Особенности международных экономических отношений, определяющие характер развития мировой экономики.
3. Международные экономические отношения как следствие международного разделения труда.
4. Международные экономические отношения и уровень социально-экономического развития стран.
5. Социально-экономические преимущества, обусловленные функционированием и развитием мировой экономической системы.
6. Развитие и совершенствование механизма реализации международных экономических отношений.
7. Международные экономические отношения как результат и условие интернационализации мирового хозяйства.
8. Современные тенденции развития системы международных экономических отношений.



## Глава 6

# МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

После изучения главы 6 студент должен:

### **знать**

- сущность и основные формы международных экономических отношений;
- закономерности влияния международных экономических отношений на национальные экономические системы;
- современные тенденции развития международных экономических отношений;

### **уметь**

- оценивать уровень международных экономических отношений страны в соответствии с целями развития национальной экономики;
- выявлять основные проблемы во внешней и экономической политике конкретной страны;
- принимать решения по совершенствованию системы международных экономических отношений национальной экономики;

### **ладать**

- понятийным аппаратом, относящимся к сфере международных экономических отношений;
- навыками анализа текущего состояния международных экономических отношений в стране;
- методами поиска и систематизации статистической информации, необходимой для моделирования тенденций развития международных экономических отношений в стране.

### Основные термины

Граница производственных  
возможностей  
Диверсификация  
Инфраструктура  
Консалтинг  
Конъюнктура  
Либерализация  
Лизинг

Лицензионное соглашение  
Миграция  
Портфельные инвестиции  
Прямые инвестиции  
Резидент  
Страна-донор  
Страна-реципиент

### 6.1. Сущность и основные формы экономических отношений в мировой экономике

Мировая экономика, представляя собой сложную и противоречивую систему, включает в настоящее время более 200 национальных экономик,

сохраняющих свою самоидентификацию и остающихся уникальными субъектами мировой экономической системы. Взаимосвязь и взаимодействие национальных экономик в рассматриваемых условиях осуществляется через систему международных экономических отношений, которые на практике образуют механизм функционирования мирового хозяйства. Международные экономические отношения, явившись, по существу, предпосылкой формирования мирового хозяйства, в настоящее время представляют собой основополагающую систему отношений экономической взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными странами, группами стран и институциональными единицами в мировой экономике. Одной из главных особенностей современных международных экономических отношений является то, что они отражают черты принципиально нового процесса – глобализации всех сторон общественной жизни, и в первую очередь ее экономической сферы.

Механизм международных экономических отношений имеет, в отличие от национальных, свои специфические особенности, во многом определяющие характер развития мировой экономики. Основными из них являются

- существенно большие объемы обмениваемых товаров и услуг, а также потоки капитала;
- более жесткая конкуренция, усиливающаяся в результате перемещения факторов производства (труда, капитала), носящая, как правило, глобальный характер;
- более полное действие законов спроса и предложения, а также свободного ценообразования;
- различные для стран условия производства и реализации продукции;
- различия государств в обеспечении трудовыми ресурсами, обуславливающие миграцию рабочей силы между странами;
- специфика национального регулирования деловых и финансовых отношений с нерезидентами;
- наличие межгосударственного регулирования международных экономических отношений;
- необходимость использования иностранных валют в условиях международной валютно-финансовой системы;
- наличие интеграционных объединений со своими внутриинтеграционными условиями;
- наличие собственной инфраструктуры, представленной различными институтами и, в частности, международными экономическими организациями;
- возрастание роли информационного обеспечения всей совокупности международных экономических отношений;
- деятельность транснациональных корпораций, представляющих собой фактор развития мировой экономической системы.

В основе мирового хозяйства и международных экономических отношений лежит принцип международного разделения труда, что предопределяет их зависимость как от естественных (природных, географических, демографических), так и приобретенных (производственных, технологических) факторов, а также социальных, политических, нравственно-этических и других условий.

ъекты международных экономических отношений<sup>1</sup>:

- товары в материальной форме: сырьевые и продовольственные товары, готовые изделия, продукция обрабатывающей промышленности, интеллектуальная продукция и т.д.;
- услуги: международные лизинг, консалтинг, инжиниринг, аудит, транспорт, перевозки, расчеты и т.д.;
- технологии: патентные и беспатентные лицензии, товарные знаки и т.д.;
- капитал: прямые и портфельные зарубежные инвестиции, международный кредит;
- рабочая сила.

Субъектами (контрагентами) международных экономических отношений являются:

- международные компании;
- союзы предпринимателей;
- государственные органы и организации;
- национальные правительства;
- международные экономические организации.

Международные экономические отношения традиционно структурируются по следующим формам или направлениям:

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение капитала и зарубежных инвестиций;
- международная миграция рабочей силы;
- международная специализация и кооперирование производства;
- создание и развитие транснациональных корпораций;
- межгосударственное регулирование международных экономических отношений;

- международные валютно-кредитные и финансовые отношения;
- сотрудничество в области науки, техники и технологий;
- международные интеграционные отношения;
- интернационализация и глобализация;
- деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем;
- международные информационные связи.

Несмотря на то что каждая из рассмотренных выше форм международных экономических отношений имеет свою специфическую сферу экономической деятельности и способы ее реализации, все они тесно взаимосвязаны между собой и вместе образуют всеобъемлющую и самодостаточную экономическую систему. Таким образом, международные экономические отношения как система представляют собой совокупность направлений международной экономической деятельности в их тесной взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимозависимости.

Например, международная специализация и кооперирование производства лежат в основе международной торговли и служат своеобразной

<sup>1</sup> См. подробнее: Пушков Е. П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов н/Д : Феникс, 2004.

отправной точкой ее формирования и развития. Международная специализация и кооперирование как основополагающие формы международных экономических отношений формируются исходя из различной наделенности факторами производства. Эта наделенность становится все более изменчивой, поскольку роль исходных природных факторов уменьшается, а роль человеческого капитала увеличивается. В результате постоянно растет доля готовых изделий в целом и наукоемкой высокотехнологичной продукции в частности, что меняет структуру и динамику самой международной торговли.

Отметим также, что международная торговля товарами предопределяет развитие международной торговли услугами: банковские, страховые услуги, гарантийное и послегарантийное обслуживание, международные перевозки и т.п. Тенденции развития мирового рынка товаров и услуг во многом определяют динамику и географические направления международного движения предпринимательского капитала, его транснационализацию, международную специализацию и кооперирование производства, которые, в свою очередь, влекут за собой перемещение рабочей силы между соответствующими странами и регионами. Все формы международной торговли, производственного и научно-технического сотрудничества сопряжены с необходимостью проведения соответствующих этим отношениям международных расчетов и возможностью получения или предоставления международных кредитов.

Совершенно очевидно, что конъюнктура на мировых рынках капитала оказывает влияние на объемы международной торговли товарами и услугами, технологиями, а также на процессы миграции рабочей силы в мировой экономической системе.

Эффективное осуществление международных экономических отношений предполагает наличие соответствующего механизма их реализации, под которым понимается совокупность правовых норм и инструментов (международные соглашения, договоры, конвенции, хартии, кодексы, руководства и т.п.), принятых на национальном и межгосударственном уровнях, включая региональные и глобальные международные экономические организации.

## **6.2. Международные экономические отношения и развитие национальных экономик**

**Международная торговля.** На современном этапе развития мировой экономики ни одно государство не способно обеспечить производство всей номенклатуры потребностей населения своей страны с опорой только на собственные производственные возможности: в большинстве стран это невозможно сделать, в частности, с позиций экономической целесообразности или эффективности (например, выращивать цитрусовые в Финляндии). В рассматриваемых условиях для сколько-нибудь нормального удовлетворения все возрастающих потребностей населения правительство каждой страны вынуждено принимать меры с целью расширения

участия в обмене товарами и услугами между регионами, странами, т.е. в международных экономических отношениях. Участие стран в международном разделении труда и вытекающих из него международных отношениях, в частности, международной торговле, позволяет каждой стране выйти за границы производственных возможностей, расширив тем самым номенклатуру и увеличив объемы потребляемой продукции (см.: гл. 2, 7).

Не менее существенное влияние на развитие национальных экономических систем оказывает международное движение факторов производства — рабочей силы и капитала.

**Международное движение рабочей силы.** Международная трудовая миграция, представляя собой объективный многогранный процесс, сопряжена с совершенно четко формализуемыми преимуществами для мировой экономики в целом (см.: 9.2), но с достаточно неоднозначными последствиями для стран-доноров и стран-реципиентов.

Стране-донору (экспортеру рабочей силы) она обеспечивает следующие основные преимущества<sup>1</sup>:

1. Сокращаются безработица и расходы по ее социальному обслуживанию.
  2. Граждане, работающие за рубежом, повышают свою квалификацию, переводя часть своего дохода на родину и улучшая платежный баланс страны.
  3. Часть эмигрантов возвращается на родину с капиталом, достаточным для открытия малого и среднего бизнеса.
  4. Страна получает налоги с прибыли фирм-посредников, работающих в сфере организации международной миграции рабочей силы.
- В то же время страны — экспортеры рабочей силы сталкиваются с некоторыми негативными явлениями, в частности:

1. Рабочая сила, на воспроизводство которой были затрачены национальные ресурсы, создает ВВП за рубежом.
2. Отток квалифицированных, инициативных работников, столь необходимых национальной экономике.

Основные положительные последствия международной трудовой миграции для стран-импортеров (реципиентов) таковы:

1. Использование иностранной рабочей силы в качестве фактора развития национальной экономики.
2. Возможность переместить национальную рабочую силу в высокотехнологичные отрасли.
3. Экономия на затратах по подготовке специалистов, приезжающих из-за рубежа.
4. Увеличение емкости внутреннего рынка, стимулирующее рост национального производства.
5. Экономия на социальном и пенсионном обеспечении.
6. Улучшение демографической ситуации в стране.

<sup>1</sup> См.: Международные экономические отношения : учебник / под ред. Б. М. Сытиненко. 3-е изд. М. : ИНФРА-М, 2013.

Основным отрицательным последствием международной трудовой миграции является возможный рост социальной напряженности в стране как результат неправильной иммиграционной политики.

**Международная миграция капитала.** Размещение части национального капитала за рубежом и привлечение иностранного капитала в национальную экономику служат фундаментом устойчивых международных экономических отношений между соответствующими странами, поскольку экспортируемый капитал становится частью воспроизводственного процесса страны-реципиента либо непосредственно (в форме предпринимательского капитала), либо опосредованно (в форме ссудного капитала). При этом необходимо выделить особую роль прямых инвестиций, оказывающих существенное воздействие как на всю мировую экономику, так и на ее основу — международный бизнес.

За счет международного движения капитала, в частности, прямых инвестиций, в странах-донорах обеспечивается:

- 1) экономия на масштабах производства;
- 2) использование более дешевой, но достаточно квалифицированной рабочей силы;
- 3) решение проблем неодинаковой обеспеченности различных регионов и стран капиталом;
- 4) укрепление позиций международных компаний на существующих и потенциальных рынках сбыта продукции;
- 5) возможность обойти тарифные и нетарифные ограничения, которые препятствуют свободной международной торговле;
- 6) возможность диверсифицировать экономические и политические риски.

Прямые зарубежные инвестиции, являясь важнейшим фактором развития большинства стран мирового хозяйства, для стран-реципиентов обеспечивают:

- 1) доступ к новым технологиям и передовым методам управления производством;
  - 2) условия для достижения более высоких темпов экономического роста и развития;
  - 3) возможность структурной перестройки национальной экономики;
  - 4) условия выхода национальных компаний на международные рынки и включения страны в процесс интернационализации мировой экономики.
- Строго формализованные модели, позволяющие дать количественные оценки экономических последствий международного движения капитала, рассматриваются в гл. 10.

**Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество.** На современном этапе развития мировой экономики место стран в международном разделении труда определяется их способностью генерировать и внедрять в производство инновационные идеи, на практике использовать достижения научно-технического прогресса, который не только произвел переворот в структуре международного разделения труда, но и расширил сферу его развития, привел к появлению его новых направлений — международного научно-технического и технологического

сотрудничества. Центральное место в этой сфере занимает *международный технологический обмен* как совокупность экономических отношений между иностранными контрагентами по поводу использования результатов научно-технической деятельности, имеющих как научную, так и практическую ценность.

Осуществляемый, как правило, на уровне международных компаний, международный обмен технологиями является экономически выгодным как для экспортеров, так и импортеров<sup>1</sup>. В частности, экономическая целесообразность экспорта технологий состоит в том, что он является:

- средством увеличения дохода, если реализуется в качестве самостоятельного продукта;
- способом обойти проблемы экспорта товара при наличии проблем транспортировки, таможенных барьеров, нетарифных ограничений и пр.;
- средством расширения товарного экспорта, если заключается лицензионное соглашение на поставку оборудования, машин, материалов, комплектующих;
- способом экономического взаимодействия с зарубежной компанией через условия лицензионного соглашения;
- возможностью более эффективного совершенствования объекта лицензионного соглашения с участием партнера-покупателя.

Экономическая целесообразность импорта технологий обуславливается возможностями:

- доступа к новейшим техническим и технологическим разработкам мирового уровня;
- экономии затрат на собственные научно-исследовательские работы, в том числе и во времени;
- расширения экспорта продукции, выпускаемой по зарубежным технологиям: во многих странах доля изделий, выпускаемых по лицензиям, в валютном экспорте превышает долю национальных изделий;
- уменьшения расходов на товарный импорт и привлечения национального капитала, а также рабочей силы.

Все вышесказанное обусловило возникновение и интенсивное развитие современного мирового рынка технологий (подробнее см.: гл. 8).

### **6.3. Условия и тенденции развития международных экономических отношений**

Международные экономические отношения рассматриваются в настоящее время как единая взаимосвязанная и взаимозависимая система направлений деятельности, структура которой в значительной степени определяется условиями, в которых функционирует мировая экономика.

К условиям, оказывающим наиболее серьезное воздействие на формирование и развитие международных экономических отношений, относятся:

<sup>1</sup> Лобецкий В. В. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник. М. : ИНФРА-М, 2013.

1. **Ускорение научно-технического прогресса**, выражающееся в распространении новых технологий, глобальной компьютеризации экономической деятельности, ставящей вопрос о способах ведения международного бизнеса, а также глобальной информатизации, существенно облегчающей возможности получения необходимой информации.

2. **Обострение глобальных проблем** (экологических, сырьевых, энергетических, продовольственных, демографических и др.), активизирующее международное сотрудничество заинтересованных субъектов мировой экономики в поисках путей их эффективного решения.

3. **Либерализация внешнеэкономической политики** практически во всех странах мира, выражающаяся в ослаблении мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, стремлении улучшить инвестиционный климат, оптимизировать национальную миграционную политику, способствует интенсификации всех форм мировых экономических отношений в мировой экономике.

4. **Изменения в системе международного разделения труда**, отражающие тенденцию превращения «приобретенных» преимуществ в динамично развивающихся странах (технологий, капитала, качественного состава рабочей силы) над природно-климатическими (полезные ископаемые, климат и т.п.). Это значительно изменяет соотношение экономических потенциалов стран и характер экономических отношений между ними.

5. **Региональная экономическая интеграция**, охватывая многие регионы, влияние которой на развитие международных экономических отношений неоднозначно. С одной стороны, региональная интеграция способствует интенсивному развитию всех форм международных экономических отношений между странами — членами интеграционных объединений, а с другой — сдерживает развитие международных экономических отношений со странами, не входящими в интеграционные объединения.

6. **Усиление роли международных экономических организаций**, происходящее на фоне уменьшения способности государств решать свои транснациональные проблемы. В этих условиях характер экономических отношений между государствами все чаще определяется постоянно расширяющимся набором регулирующих правил, формулируемых международными экономическими организациями.

7. **Возрастающее значение в мировой экономике транснациональных корпораций**, играющих в современных условиях определяющую стратегическую роль в развитии как отдельных форм международных экономических отношений, так и их системы в целом.

8. **Формирование всемирной инфраструктуры международных экономических отношений**, включающее всемирные сети транспорта, коммуникаций, глобальные информационные сети, что существенно ускоряет процессы взаимоотношений субъектов мировой экономики и во многом определяет современную структуру международных экономических отношений между ними.

Проанализированные выше факторы развития международных экономических отношений, рассматриваемые в динамике, дают возможность



структурировать основные тенденции развития международных экономических отношений, сложившихся к настоящему времени.

Прежде всего, необходимо отметить, что международные экономические отношения, развившиеся из чисто коммерческих операций по взаимоотношениям контрагентов во внешнеэкономических сделках купли-продажи, сегодня превратились в необходимое и фундаментальное обеспечение всех стадий национального воспроизводственного процесса. Интернациональными становятся: процесс обеспечения предпроизводственной стадии (инвестиции, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, технологии, рабочая сила, оборудование, сооружение промышленных объектов), сам процесс производства (на базе международной специализации и кооперирования) и процесс реализации произведенного продукта (который, как правило, и производится для мирового рынка).

Интернациональный характер современного производства имеет своим следствием глобализацию экономических отношений между странами: они все больше выходят за рамки двусторонних и приобретают характер многосторонних, связывающих несколько стран и оказывающих порой весьма существенное влияние на систему мирового хозяйства. Международные экономические отношения, вовлекая в свою орбиту все страны мира и создавая глобальные рынки товаров, услуг, капитала, технологий, рабочей силы, становятся глобальными.

Важной тенденцией международных экономических отношений является высокий динамизм их развития. Темпы роста международной торговли значительно превышают темпы роста внутреннего производства субъектов мировой экономики. Так, опережение темпов роста внешнеторгового оборота над темпами роста ВВП в 2010 г. составляло у США — 13,2%, у стран Европейского союза — 13,4%, у Японии — 11,5%, у России — 27,8%.

Важнейшим объектом мирохозяйственных связей становятся технологии; обмен наукоемкой продукцией, воплощающей в себе новые технологии, стал сердцевинной международной торговли: объем мирового рынка наукоемкой продукции оценивался в 2010 г. в 2,3 трлн долл., причем 39% этого объема приходилось на США, 30% — на Японию и 16% — на Германию. Доля России составила 0,3%.

Значительный динамизм демонстрирует международное движение капитала. Так, рост только прямых инвестиций в 2010 г. на 2% опережал рост товарного экспорта и на 15% — рост мирового производства.

Анализ статистических данных свидетельствует, что международное движение капитала, особенно в форме прямых инвестиций, становится определяющим фактором происходящих изменений в структуре и географии международной торговли товарами, услугами, технологиями, а также международной миграции рабочей силы.

Весьма заметной тенденцией развития международных экономических отношений является углубление экономических связей между промышленно развитыми странами, являющимися основными субъектами всех без исключения форм мирохозяйственных отношений. Особенно четко эта тенденция прослеживается в отношениях указанных выше стран — членов интеграционных объединений. Активизируются международные экономические

## Глава 7

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

После изучения главы 7 студент должен:

**знать**

- факторы, определяющие необходимость и эффективность международной торговли;
- модели анализа равновесного состояния мирового рынка;
- формы и методы международной торговли товарами и услугами;
- современные тенденции формирования географической и товарной структуры международной торговли;

**уметь**

- структурировать преимущества национальной экономики в современных условиях международной торговли;
- рассчитывать методически обоснованный уровень мировой равновесной цены;
- анализировать на основании экономических расчетов последствия введения таможенных импортных и экспортных пошлин;
- оценивать уровень участия национальной экономики в международной торговле;

**владеть**

- аппаратом анализа структуры распределения доходов в условиях международной торговли;
- методами обоснования размера таможенных пошлин в интересах национальной экономической системы;
- навыками осуществления практических расчетов с использованием формализованных моделей международной торговли.

### Основные термины

Адвалорная пошлина  
Большая страна  
Внешний торговый оборот  
Внутренний рынок  
Встречная торговля  
Индекс условий торговли  
Малая страна  
Международный рынок  
Меркантилизм  
Мировой рынок

Национальный рынок  
Потребительский эффект  
Производственный эффект  
Специфическая пошлина  
Таможенный тариф  
Торговый эффект  
Цены CIF  
Цены FOB  
Эффект дохода  
Эффект перераспределения

получали потребительский излишек, соответствующий площади треугольника 7 (рис. 7.3, в); для потребителей зерна в Канаде он был равен величине, соответствующей площади фигуры  $(1 + 2 + 4)$  (рис. 7.3, а).

После установления торговых отношений между двумя странами Россия становится импортером зерна и цена на ее внутреннем рынке снижается до 200 долл. за 1 т. Потребительский выигрыш России возрастает до величины, соответствующей площади  $(7 + 8 + 10 + 11)$ ; чистый потребительский выигрыш составит при этом величину  $(8 + 10 + 11)$ .

В Канаде после вступления ее в торговые отношения наблюдается прямо противоположная картина: внутренняя цена возрастает со 120 до 150 долл. за 1 т, что приводит к падению объема внутреннего спроса на зерно. Потребительский излишек Канады сокращается до величины, соответствующей площади фигуры 1, определяя тем самым чистые потери потребителей Канады в объеме  $(2 + 4)$ .

Таким образом, в результате развития международной торговли потребители в стране-экспортере проигрывают, так как в результате роста цены вынуждены сокращать объем потребления. Потребители же в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать большие объемы необходимого им товара по цене ниже автаркической.

**Мировая торговля и интересы производителей.** Рассмотрим теперь влияние международной торговли на интересы производителей в торгующих странах. До установления внешнеторговых отношений производители в России и Канаде получали излишки производителя, равные соответственно площадям фигур  $(8 + 9)$  и  $(3 + 5)$ .

После установления внешнеторговых отношений канадские производители зерна становятся экспортерами и получают дополнительные стимулы для увеличения объемов производства в виде более высоких цен и расширения рынков сбыта. В этих условиях совокупный выигрыш канадских производителей будет соответствовать площади фигуры  $(2 + 3 + 4 + 5 + 6)$ , а чистый выигрыш от развития международной торговли —  $(2 + 4 + 6)$ . Что касается российских производителей зерна, то они в силу меньшей конкурентоспособности своего производства уступают свои позиции на внутреннем рынке иностранным конкурентам и сокращают производство. Их совокупный выигрыш сокращается до величины, соответствующей площади фигуры 9, в результате они несут чистые потери в размере, соответствующем площади трапеции 8.

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

**Чистый выигрыш стран, участвующих в международном товарообмене.** Определив влияние международной торговли на интересы потребителей и производителей в отдельности, оценим изменение благосостояния в стране-экспортере и стране-импортере в целом. Для наглядности сделаем это при помощи табл. 7.1.

Результаты участия в свободной торговле

Страна	Чистые потери		Чистый выигрыш		Выигрыш страны
	потребители	производители	потребители	производители	
Экспортер (Канада)	2 + 4	—	—	2 + 4 + 6	6
Импортёр (Россия)	—	8	8 + 10 + 11	—	10 + 11

Анализ рассматриваемой модели еще раз подтверждает вывод о том, что развитие международной торговли дает выигрыш всем странам. Однако если в стране-экспортере чистый выигрыш возникает в результате того, что выгоды производителей намного превосходят потери отечественных потребителей, то в стране-импортере, наоборот, общий прирост благосостояния обуславливается тем, что выгоды потребителей превосходят потери производителей продукции, конкурирующей с импортом. Этот вывод принципиально важен для объяснения причин государственного вмешательства в сферу внешнеторговых отношений.

**Распределение выигрыша от международной торговли между странами.** Как следует из рассматриваемой модели, размер чистого выигрыша страны-экспортера (область 6 на рис. 7.3, б) зависит от физического объема экспорта ( $60 - 30 = 30$ ) и того, насколько мировая цена превышает автаржическую ( $150 - 120 = 30$ ). Аналогично величина чистого выигрыша страны-импортера (область  $10 + 11$  на рис. 7.3, б) зависит от физического объема импорта ( $50 - 20 = 30$ ) и того, насколько понизилась цена в стране ( $200 - 150 = 50$ ).

Чтобы наглядно показать распределение выигрыша от торговли между странами, целесообразно использовать функции спроса (импорта) и предложения (экспорта) на мировом рынке (рис. 7.3, б). Легко убедиться, что данный график содержит всю необходимую для этого информацию: равновесный объем экспорта (импорта) и уровни цен до и после установления торговых отношений. Очевидно, что на этом графике чистый выигрыш страны-импортера равен площади между кривой спроса на импорт  $D_c$  и линией мировой цены, а чистый выигрыш страны-экспортера — площадь между линией мировой цены и кривой экспортного предложения  $S_c$ .

Поскольку объем внешней торговли у обеих стран одинаков, распределение выигрыша зависит только от того, насколько в этих странах изменились цены относительно мировой цены.

В нашем примере цена в России упала на 33,3% [ $(200 - 150) / 150 \times 100\%$ ], а цена в Канаде выросла на 20% [ $(150 - 120) / 150 \times 100\%$ ]. Поэтому в результате торговли Россия оказалась больше на 66,7%.

Таким образом, хотя международная торговля и является взаимовыгодной, выигрыш от нее распределяется между странами неравномерно. Больше выигрывает та страна, в которой цены изменились в большей степени.

## 7.4. Формы и методы международной торговли

### 7.4.1. Формы и методы международной торговли товарами

К числу форм международной торговли, представляющих собой способ существования и выражения содержания международного обмена товарами, относятся<sup>1</sup>:

- экспорт/реэкспорт;
- импорт/реимпорт;
- международные биржи;
- международные аукционы;
- международные торги;
- международный лизинг.

Учет экспортных поставок осуществляется в ценах **FOB** (*free on board* – свободно на борту), включающих в себя все расходы, связанные с доставкой товара до борта корабля в порту отгрузки. Общая сумма объемов экспорта всех государств, выраженная в долларах США, представляет собой показатель **мирового товарооборота**.

Учет импортных поставок осуществляется в ценах **CIF** (*cost, insurance, freight* – стоимость, страхование, фрахт), включающих стоимость грузов, а также расходы по страхованию груза в пути и его транспортировке (морскому фрахту) до порта назначения.

Для оценки участия отдельной страны в международной торговле используются показатели «**внешняя торговля**» и «**внешний торговый оборот**». Последний рассчитывается как сумма стоимости экспорта и импорта соответствующей страны.

Показателями, отражающими степень участия страны в международной торговле, являются также **экспортная и импортная квоты**, рассмотренные в параграфе 2.1.

Для интегральной оценки условий (качества) торговли отдельной страны, группы стран или региона в международной торговле может быть использован **индекс условий торговли**, рассчитываемый как отношение индекса средних цен экспорта к индексу средних цен импорта.

Под **международной биржей** понимают организационно оформленный регулярно функционирующий рынок, на котором продаются и покупаются оптовые стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта. Биржевые товары принято объединять в следующие группы:

- 1) энергетическое сырье – нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;
- 2) цветные и драгоценные металлы – медь, алюминий, олово, никель, свинец, золото, серебра, платина и др.;
- 3) зерновые – пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис;
- 4) маслосемена и продукты их переработки – льняное и хлопковое семя, соя, соевое масло;
- 5) живые животные и мясо – крупный рогатый скот, живые свиньи, бекон;
- 6) пищевкусовые товары – сахар-сырец, сахар рафинированный, картофель, какао-бобы, растительные масла, пряности, яйца, арахис;

<sup>1</sup> Рудниц А. О. Международная торговля: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013.

7) текстильное сырье — хлопок, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть, джут и др.;

8) промышленное сырье — каучук, пиломатериалы, фанера.

Международные товарные биржи условно подразделяются на универсальные, где осуществляется торговля широкой товарной номенклатурой, например, Чикагская товарная биржа<sup>1</sup>, и специализированные, ориентированные на торговлю определенной группой товаров, например, Лондонская биржа металлов, где торгуется группа цветных металлов — медь, алюминий, никель, олово, свинец, цинк.

**Международные аукционы** — способ рыночной организации международной торговли с целью обеспечения справедливых конкурентных цен на такие традиционные товары, как пушнина, шерсть, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади. Известные международные аукционы проводятся в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале, Амстердаме, Санкт-Петербурге (по экспортной пушнине).

**Международные торги** представляют собой способ закупки импортных товаров, который предполагает привлечение нескольких поставщиков и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам международных торгов.

К числу **методов международной торговли**, под которыми следует понимать способ осуществления торгового обмена между участниками торговой операции или торговой сделки, относятся:

- прямой метод;
- косвенный метод;
- кооперативный метод;
- встречающая торговля;
- институциональный метод;
- электронный метод.

**Прямой метод** представляет собой осуществление торгового обмена непосредственно между резидентами разных стран.

**Косвенный метод** предполагает участие в операции международной обмена посредника<sup>2</sup>.

**Кооперативный метод** является частным случаем косвенного, когда в качестве посредника выступает некоторая бизнес-структура, например транспортно-экспедиторская компания.

**Встречающая торговля** предполагает взаимный зачет встречных требований и обязательств, условия которого фиксируются в соответствующем соглашении или контракте.

**Институциональный метод** предполагает осуществление торговых операций через специальные институты: биржи, аукционы, торги. Основной целью такого метода является установление объективного соотношения цены и качества товара.

**Электронный метод** обязан своим появлением и все более широкому распространению Интернету. Его основными достоинствами являются

<sup>1</sup> На Чикагской товарной бирже торгуют крупным рогатым скотом, живыми свиньями, золотом, пиломатериалами, ценными бумагами, иностранной валютой.

<sup>2</sup> Маклера, брокера, коммиссионера, дистрибьютора и т.п.

человеческая экономия времени и средств на этапе предконтрактной работы, а также возможность глобального доступа к потенциальным рынкам.

#### 7.4.2. Формы и методы международной торговли услугами

Международная торговля связана не только с межгосударственным перемещением готовой продукции, сырья, полуфабрикатов и других товаров, но и с движением услуг. Международная статистика свидетельствует, что торговля услугами является одним из наиболее растущих факторов мирового хозяйства, составляя в настоящее время около 20% мирового оборота.

В общем случае многие виды услуг могут выступать в качестве объектов международной торговли: услуга становится предметом международной торговли в том случае, если ее производитель и ее потребитель — физические или юридические лица — резиденты разных стран независимо от места совершения сделки между ними.

В соответствии с классификацией и руководством МВФ по составлению платежного баланса (см.: 11.3) все услуги подразделяются на следующие 11 видов, в рамках которых существуют соответствующие подвиды:

- 1) транспорт (грузовой, пассажирский);
- 2) поездки (деловые, личные);
- 3) связь (почтовая, курьерская, телефонная);
- 4) строительство;
- 5) страхование (бизнес-рисков, личное);
- 6) финансовые услуги — финансовое посредничество между резидентами и нерезидентами (комиссия за открытие аккредитивов, за обмен валюты, брокерские услуги);
- 7) компьютерные и информационные услуги;
- 8) роялти и другие лицензионные платежи;
- 9) другие бизнес-услуги (посредничество, лизинг, фрахт судов и самолетов без экипажей, правовые, рекламные услуги);
- 10) личные, культурные и рекреационные услуги (аудиовизуальные, выставки, спортивные мероприятия);
- 11) правительственные услуги (поставка товаров в посольства, консульства, представительства международных организаций).

В документах Всемирной торговой организации выделяют **основные формы международной торговли услугами** с учетом особенностей, отличающих услуги и собственно товаров, это:

- поставка услуг через границы (транспграничная торговля), когда границу пересекает сама услуга, а не ее поставщик или потребитель, например, транспортные услуги;
- перемещение потребителя услуг в страну их производства, например, туризм, медицина, образование;
- временное перемещение за границу физического лица — поставщика услуг, например, консультантов, спортсменов, врачей, артистов;
- коммерческое присутствие поставщика услуг на территории другой страны, например, страховые, банковские, рекламные услуги.

Методы международной торговли услугами аналогичны методам, используемым при торговле на мировом рынке товарами.

## 7.5. Государственное и многостороннее регулирование международной торговли

Практически все страны мира в той или иной мере осуществляют государственное регулирование международной торговли в рамках экономической политики, проводимой конкретным государством. Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы, включая как непосредственное воздействие на цену (тарифы, акцизные сборы и т.д.), так и ограничение на количественные и стоимостные объемы поступающего в страну товара (квотирование, «добровольные» ограничения экспорта и т.д.).

Наиболее распространенными средствами внешнеторговой политики служат **таможенные тарифы**<sup>1</sup>, целями использования которых, наряду с ограничениями свободы торговли, являются получение дополнительных финансовых средств, регулирование внешнеторговых потоков и защита отечественных производителей.

Таможенные пошлины разделяются прежде всего на импортные, экспортные и транзитные.

Любой налог на импортируемый или экспортируемый товар может взыматься в форме адвалорной, специфической или смешанной пошлины.

**Адвалорная** (лат. *ad valorem* — по стоимости) **пошлина** — это пошлина, определяемая законом как фиксированный процент от стоимости импортируемого или экспортируемого товара с учетом или без учета транспортных расходов.

**Специфическая пошлина** — это налог, определяемый как фиксированная денежная сумма на каждую импортируемую или экспортируемую единицу товара, единицу измерения (количество, вес, площадь, объем).

**Смешанная пошлина** — это объединение адвалорного и специфического налогов.

В практике таможенной службы стран используются все рассмотренные виды таможенных пошлин. Наиболее широко используются адвалорные налоги: в настоящее время на их долю приходится до 80% от всех таможенных пошлин.

### 7.5.1. Анализ экономических последствий таможенного тарифа на импорт

Рассмотрим влияние импортного тарифа на равновесие экономической системы малой<sup>2</sup> страны (рис. 7.4).

Анализируя модель, представленную на рис. 7.4, отметим, что тариф на ввозимые в страну товары увеличивает цену этих товаров на внутреннем рынке. В результате объем выпуска отечественных товаров конкурирующей отрасли увеличивается, а объем спроса на импортные товары в стране

<sup>1</sup> Тариф — это налог или таможенная пошлина, взимающаяся с товара, который пересекает государственную границу.

<sup>2</sup> В мировой экономике страна считается малой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары не приведет к изменению мировых цен, в противном случае страна считается большой. Большинство стран мира с этой точки зрения являются малыми.





цену 15 долл. за единицу продукции. Таким образом, введение пошлины на импортные товары влечет за собой повышение цены до 15 долл. как на импортную, так и на отечественную продукцию.

Проанализируем последствия введения импортной пошлины более подробно.

При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке *F*, в которой под защитой импортного тарифа объем внутреннего производства увеличивается на 15 тыс. шт. (отрезок *KH* (*MN*)), а объем внутреннего потребления сокращается на 25 тыс. шт. (отрезок *GC* (*AB*)). Соответственно объем импорта сокращается до 80 тыс. шт. (отрезок *JF* (*NA*)).

Итак, введение тарифа влечет за собой повышение цены на «защищаемую» продукцию и сопровождается следующими последствиями (эффектами).

**Потребительский эффект.** Возникает из-за того, что сокращается потребление товара в результате роста его цены на внутреннем рынке. Графически он может быть проиллюстрирован фигурой 4, демонстрирующей ущерб, нанесенный потребителям импортирующей страны в результате вынужденного снижения потребления товара.

**Производственный эффект.** При повышении цены на товар в результате введения таможенной пошлины для отечественных производителей ставится выгодным увеличение объемов его производства на 15 тыс. шт. (отрезок *MN*). Таким образом, введение тарифа приводит к перераспределению ресурсов из других отраслей экономики в отрасль, находящуюся под защитой импортных ограничений. И если до введения тарифа граждане страны тратили на приобретение этих 15 тыс. шт. объем средств, соответствующий площади фигуры 3, то после введения тарифа их затраты возрастут на величину, соответствующую площади треугольника 2. Следовательно, область 2 отражает сокращение благосостояния потребителей, связанное с тем, что потребительский спрос переключается с более дешевой импортной на более дорогую отечественную продукцию. Эти дополнительные издержки потребителей и называют производственным эффектом.

**Тарифный эффект.** Сопровождается, как было отмечено выше, сокращением объемов импорта. Если тарифная ставка превысит разницу между равновесной антарктической ценой (в нашем примере 25 долл.) и мировой ценой (здесь — 10 долл.), объем импорта снизится до нуля, и тариф станет запретительным. Запретительный тариф вынуждает страну вернуться в равновесное автарктическое состояние, что означает запрет импорта вообще.

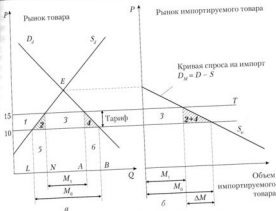
**Эффект дохода.** Представляет собой объем увеличения доходов бюджета в результате обложения импорта пошлиной. Он исчисляется из объема импорта страны после введения тарифа, умноженный на размер таможенной пошлины, и графически иллюстрируется четырехугольником 3. Эффект доходов является потерей для потребителей, поскольку доходы изымаются государством в доход бюджета.

**Эффект перераспределения.** Представляет собой перераспределение доходов от потребителей к производителям продукции, конкурирующей с импортом. Интуитивно совершенно ясно, что в результате введения таможенного тарифа в первую очередь страдают потребители импортных товаров. Ведь сам факт ввоза некоторого объема товара из-за границы

свидетельствует о том, что потребитель предпочитает его отечественному. Вследствие обложения этого товара импортной пошлиной потребитель будет вынужден либо тратить на его приобретение большую сумму средств, либо приобретать его в меньших количествах, либо то и другое одновременно. Таким образом, таможенный тариф, ограничивая импорт, приводит к сужению потребительских возможностей.

Потери покупателей, представляющие собой снижение потребительского излишка, можно подсчитать путем суммирования площадей фигур 1, 2, 3 и 4. Часть этих потерь перераспределится в пользу других категорий населения страны. В частности, дополнительный излишек производителей будет равен (соответствовать) площади фигуры 1, а доход от введения тарифа соответствует, как уже отмечалось выше, площади фигуры 3 и поступает в распоряжение правительства страны в результате введения пошлины будут соответствовать сумме площадей фигур 2 и 4.

Объединив результаты воздействия тарифа на потребителей, производителей и государственную казну, можно подвести суммарный итог влияния тарифной защиты на импортирующую страну в целом. При этом необходимо отметить, что тариф будет служить источником чистых потерь не только для импортирующей страны, но и для всего мирового хозяйства в целом. Для анализа этих потерь рассмотрим графическую модель на рис. 7.5.



$M_0$  — объем импорта в условиях свободной торговли;  $M_1$  — объем импорта в условиях пошлины;  $\Delta M$  — снижение объема импорта в условиях пошлины

Рис. 7.5. Комплексный анализ последствий введения тарифа:  
а — рынок товара; б — рынок импортируемого товара

Рис. 7.5, а убедительно свидетельствует о том, что убытки потребителей превышают суммарную величину выигрыша производителей и импортных сборов, идущих в доход государства. Убытки, причиняемые стране введением тарифа, можно проиллюстрировать также при помощи модели рынка импортного товара (рис. 7.5, б). Кривая спроса на импорт  $D_M$  представляет собой разницу между тем, сколько данного товара по этой цене готовы покупатели по конкретной цене, и тем, сколько данной продукции. Такая интерпретация модели позволяет изобразить абсолютные потери страны областью (2 + 4), представляющей собой треугольник, высота которого равна размеру тарифа, а основание — общему сокращению импорта. Используя данную модель, чистые потери страны от введения тарифа можно оценить, пользуясь информацией, относящейся только к импорту, и не прибегая к построению кривых спроса и предложения.

Какой же экономический смысл содержится в утверждении, что геометрически чистые потери стороны соответствуют области (2 + 4)? Нетрудно убедиться в том, что именно эта область представляет собой, по существу, преимущества от международной специализации и торговли, потерянные с введением тарифа. В частности, фигура 2 соответствует дополнительным издержкам, которые связаны с замещением импорта (15 тыс. шт.) внутренним производством. Это количество (отрезок  $MN$ ) ранее привозилось из-за границы; его полная стоимость соответствовала площади фигуры 5; после введения тарифа оно производится внутри страны, и его полная стоимость равна сумме площадей фигур 2 и 5. Очевидно, что с введением таможенной пошлины государство терит дополнительный доход, обозначенный цифрой 2.

К чистым потерям государства, вызванным введением тарифа, относятся и площадь, обозначенная цифрой 4. Действительно, объем товара, соответствующий отрезку  $AB$  (25 тыс. шт.) ранее импортировался из-за границы на общую стоимость, равную площади фигуры 6. Этот объем импорта имел полную потребительскую стоимость, которая соответствовала сумме площадей (4 + 6). Стоимость, по которой этот объем импорта приобретался государством, соответствовала площади фигуры 4. Таким образом, излишек потребителей был равен площади фигуры 4. После введения тарифа покупатели оказались лишенными возможности приобретения этой части потребительского излишка.

### 7.5.2. Анализ экономических последствий экспортной таможенной пошлины

Основными целями экспортного тарифа являются увеличение дохода государства, улучшение условий торговли для национальной экономики, а также увеличение объемов потребления в стране экспортируемой продукции.

Последствия налогообложения экспорта рассмотрим при помощи графической модели (рис. 7.6). Рисунок изображает предположительную функцию внутреннего спроса ( $D$ ), а также функцию предложения ( $S$ ) риса, например, в Таиланде.

## 7.1. Международная торговля как фактор взаимной связи национальных экономик

### 7.1.1. Факторы, определяющие необходимость международной торговли

Особое место в сфере товарно-денежных отношений между различными странами мира занимает международная торговля, связывающая все национальные экономики в единую систему — мировую экономику и опосредующая практически все виды международного разделения труда между ними: совместную производственную деятельность, прямое зарубежное инвестирование, международный трансферт технологий, лицензирование, франчайзинг и др.

Необходимость и эффективность международной торговли обусловлены прежде всего следующими основными факторами.

Во-первых, особенностью занимаемой территории. Трудно представить себе, чтобы, например, в Монако<sup>1</sup> был построен металлургический завод для выплавки того небольшого количества тонн стали, которое необходимо атому государству. Если же это будет сделано, то данное производство окажется убыточным. Это будет объясняться не неумелостью жителей Монако, а лишь тем фактором, что современное производство становится эффективным лишь при достижении некоторого минимального объема выпуска продукции, притом все более и более высокого (положительный эффект масштаба). В настоящее время, в частности, больше уже не строят, если только нет крайней необходимости в этом, металлургических предприятий с объемом производства меньше 4—5 млн т стали в год. Эта экономическая необходимость приводит к тому, что небольшая страна не может иметь ту же самую структуру производства (независимо от объемов выпускаемой продукции), что и большая страна.

Отсюда следует, что развитые страны, имеющие небольшую территорию и численность населения, будут в значительной степени зависеть от внешних производственных связей, так как они не имеют возможности организовать эффективное массовое производство во всему спектре необходимой стране продукции. В результате здесь складываются производственные структуры с ограниченным крутом отраслей, предполагающие относительно большие объемы экспорта и, соответственно, импорта. В меньшей степени от внешнеторговых связей зависят большие экономические системы развитых стран, например США, где национальные хозяйственные системы сохраняют комплексный (самодостаточный) характер.

Во-вторых, различиями в природно-климатических условиях стран (запасы полезных ископаемых, количество и качество пахотных земель и т.п.). Например, виноград и вино из него можно было бы производить, например, в Финляндии. Однако очевидно, что эффективность такого производства в расчете на единицу продукции не будет идти в сравнение с соответствующей эффективностью для страны, в которой почва, число солнечных дней в году, среднегодовая температура и количество осадков созда-

<sup>1</sup> В Монако в настоящее время проживают около 31 тыс. человек.

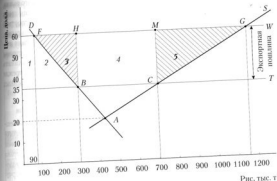


Рис. 7.6. Последствия введения экспортных пошлин

Соответствующий уровень равновесной цены, иллюстрируемый точкой А, составляет 20 долл. за 1 т. Для упрощения модели допустим, что мировая цена риса (60 долл. за 1 т) обуславливается абсолютно эластичной функцией мирового спроса W.

При отсутствии каких-либо торговых ограничений внутренняя цена риса должна возрасти до 60 долл. за 1 т. В этих условиях Таиланд производит 1150 тыс. т риса, из которых 90 тыс. т идет на внутреннее потребление, а 1060 тыс. т экспортируется.

Предположим, что Таиланд вводит экспортную пошлину 25 долл. за 1 т. Чистый доход экспортеров упадет при этом до 35 долл. с 1 т (60 – 25). Внутренняя цена снизится до 35 долл., что иллюстрируется на рис. 7.6 горизонтальной линией Т. Объем производства риса сокращается до 700 тыс. т, из которых на внутреннее потребление пойдет 300 тыс. т, а на экспорт – 400 тыс. т.

В результате введения экспортной пошлины излишек производителей сократится на величину, соответствующую сумме площадей фигур 1, 2, 3, 4 и 5. Часть этих потерь перераспределится в пользу потребителей Таиланда (площадь фигур 1 и 2). Часть, соответствующую площади прямоугольника 4, перераспределяет в пользу государства правительство страны. Заштрихованные же сегменты 3 и 5 иллюстрируют чистый убыток Таиланда от введения экспортной пошлины. Эти потери экспортеров, обусловленные снижением объемов экспорта, не компенсируются ничьим выигрышем.

Заметьте, что проведенный анализ последствий от введения экспортной пошлины аналогичен ситуации с таможенным тарифом на импорт.

Что касается больших стран со значительной долей экспортного рынка, то они могут использовать экспортную пошлину для улучшения своих условий торговли за счет других стран. В результате введения экспортной пошлины создается дефицит соответствующего товара на мировом рынке, что ведет к росту цены на него. В основе политики налогообложения экспорта чаще всего и лежит упование на монопольное положение страны на мировом рынке, вынуждающее зарубежные страны переплачивать за импортный товар. Цель же налогообложения экспорта при этом, прежде всего, увеличение государственных доходов, хотя бы и за счет собственных производителей.

### 7.5.3. Многостороннее регулирование международной торговли

Развитие национальных форм государственного регулирования внешней торговли подготовило почву для возникновения и развития многостороннего регулирования международной торговли. И если до середины XX в. внешнеторговые отношения с другими государствами каждая страна регулировала преимущественно с помощью двусторонних межгосударственных соглашений, заключение которых требовало сложных коммерческих переговоров, то уже в 1945 г. США вышли с предложением создать в рамках ООН Международную торговую организацию, одной из основных целей которой было бы резкое сокращение количественных ограничений и снижение уровня таможенных пошлин.

Примерно в этот же период были образованы Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Несколько позже возникли Организация экономического сотрудничества и развития, Совет по таможенному сотрудничеству, позже преобразованный во Всемирную таможенную организацию. В середине 60-х гг. XX в. появилась Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и многие другие международные экономические учреждения.

Возникшая система международных организаций являлась эффективным средством многостороннего регулирования международной торговли, центральным звеном которого стало Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), позже преобразованное в ВТО (см.: гл. 13).

## 7.6. Динамика и структура современной международной торговли

Международная торговля, как результат международного разделения труда, в наибольшей степени характеризуется объемом и динамикой мирового товарооборота, а также его структурой — товарной и географической.

Как свидетельствует международная статистика, основополагающей тенденцией развития международной торговли, начиная со второй половины XIX в. и до настоящего времени, являются высокие темпы ее роста опережающие в среднем темпы роста мирового производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждый 10% роста мирового производства приходится в среднем 16% увеличения объема международной торговли. Тем самым создаются благоприятные условия

днего развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие международного производства.

Статистические данные Всемирной торговой организации, представленные в табл. 7.2, наглядно иллюстрируют высокий уровень динамики международной торговли, в частности экспорта, с 1990 г. до настоящего времени.

Таблица 7.2

### Товарная структура мирового экспорта

Год	Экспорт товаров, млн долл.	Доля в мировом товарном экспорте, %				
		продукты питания	сельскохозяйственное сырье	топливо	руды и металлы	продукция обрабатывающей промышленности
1990	3 491 451	9,3	2,9	10,5	3,7	70,5
1995	5 137 956	9,0	2,7	7,3	3,4	74,3
2000	10 440 780	6,7	0,7	13,8	3,5	72,0
2013	18 087 096	7,7	1,7	17,4	6,7	63,5

Как следует из табл. 7.2, мировой экспорт товаров за рассматриваемый период увеличился в пять раз. Что касается товарной структуры, то лидирующую позицию за все эти годы занимает продукция обрабатывающей промышленности, при некотором снижении ее доли к 2013 г.

Мировые лидеры по экспорту и импорту товаров в 2012 г. представлены в табл. 7.3 (ЮНКТАД, доклад по торговле и развитию).

Таблица 7.3

### Лидирующие страны по экспорту и импорту товаров

№	Экспортеры	Стоимость, млрд долл.	Удельный вес, %	№	Импортёры	Стоимость, млрд долл.	Удельный вес, %
1	Китай	2049	11,2	1	США	2335	12,6
2	США	1547	8,4	2	Китай	1818	9,8
3	Германия	1407	7,7	3	Германия	1167	6,3
4	Япония	799	4,4	4	Япония	886	4,8
5	Нидерланды	656	3,6	5	Великобритания	680	3,7
6	Франция	569	3,1	6	Франция	674	3,6
7	Корея	548	3,0	7	Нидерланды	591	3,2
8	Россия	529	2,9	8	Гонконг	554	3,0
9	Италия	500	2,7	9	Корея	520	2,8
10	Гонконг	493	2,7	10	Индия	489	2,6



Страны-лидеры по экспорту и импорту коммерческих услуг представлены в табл. 7.4.

Таблица 7.4

**Лидирующие страны по экспорту и импорту услуг**

№	Экспортеры	Стоимость, млрд долл.	Удельный вес, %	№	Импортёры	Стоимость, млрд долл.	Удельный вес, %
1	США	614	14,7	1	США	406	15,6
2	Великобритания	278	10,5	2	Германия	285	12,4
3	Германия	255	10,5	3	Китай	281	12,3
4	Франция	208	5,4	4	Великобритания	17,6	5,9
5	Китай	190	3,7	5	Япония	17,4	5,7
6	Индия	148	3,6	6	Франция	171	5,5
7	Япония	140	3,4	7	Индия	125	3,3
8	Испания	137	3,1	8	Сингапур	117	3,2
9	Сингапур	133	2,8	9	Нидерланды	115	3,0
10	Нидерланды	126	2,6	10	Ирландия	110	2,5

**Структура и динамика российской внешней торговли**

Позиционирование России в мировой торговле товарами и услугами свидетельствует о недостаточной вовлеченности российских компаний в международную торговлю. Динамика позиций России в рейтинге Всемирной торговой организации и ее доли в мировой торговле товарами и услугами в 2001–2013 гг. представлены в табл. 7.5.

Таблица 7.5

**Позиция России в мировой торговле, место в рейтинге / удельный вес, %**

Направление	Год						
	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
<b>Товары</b>							
Экспорт	17 / 1,7	17 / 1,8	13 / 2,3	12 / 2,5	13 / 2,4	9 / 2,9	10 / 2,8
Импорт	24 / 0,8	23 / 1,0	20 / 1,2	16 / 1,6	17 / 1,5	17 / 1,8	16 / 1,8
<b>Услуги</b>							
Экспорт	31 / 0,7	27 / 0,9	27 / 1,0	25 / 1,2	23 / 1,2	22 / 1,3	21 / 1,4
Импорт	20 / 1,5	18 / 1,5	17 / 1,6	16 / 1,9	16 / 1,9	15 / 2,2	10 / 2,8

Основными торговыми партнерами России являются страны ЕС (50,1%), АТЭС (24,3%), СНГ (13,3%) и ЕвразЭС<sup>1</sup> (7,5%).

<sup>1</sup> С 1 января 2015 г. ликвидирован в связи с созданием ЕАЭС.

Баланс торговли услугами России, в отличие от торговли товарами, имеет устойчивое отрицательное сальдо: в 2013 г. дефицит составил 42 млрд долл., при этом почти 70% всего дефицита пришлось на статью «авиад», что объясняется устойчивой ориентацией выездного туризма в бизнес на дальнее зарубежье.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Дайте определение мировой торговле и показателям, ее характеризующим.
2. В чем заключаются причины динамичного развития международной торговли в последние годы?
3. В чем состоит суть современных концепций международной торговли в отличие от классических теорий?
4. В чем заключаются общность и различие основных теоретических концепций международной торговли?
5. Какова роль внешней торговли страны для развития национальной экономики?
6. Каким образом взаимодействие спроса и предложения позволяет странам перейти от внутренних цен к мировой цене на равновесном рынке одного товара?
7. Как международная торговля влияет на распределение доходов в национальной и мировой экономике?
8. Дайте определение понятию «условия торговли» и объясните экономический смысл этого понятия.
9. Назовите основные формы и методы международной торговли услугами.
10. Охарактеризуйте сложившиеся в мировой экономике виды внешнеторговой политики и дайте характеристику основных инструментов тарифного и нетарифного регулирования в международной торговле товарами.
11. Покажите, какие экономические последствия вызывает применение импортного тарифа страной с малой экономикой.
12. В чем заключаются экономические последствия применения экспортных пошлин?
13. Назовите основные методы межгосударственного регулирования международной торговли.
14. Какова доля Российской Федерации в мировом экспорте и мировом импорте товаров по данным ЮНКТАД? О чем это свидетельствует?

### Задачи с решениями

1. В стране А функция спроса ( $Q_A^D$ ) и функция предложения ( $Q_A^S$ ) для конкретного товара имеют вид:

$$Q_A^D = 6 - 0,2P_A \text{ и } Q_A^S = 1 + 0,2P_A$$

где  $P_A$  — внутренняя цена на товар.

В стране В соответствующие функции на тот же товар таковы:

$$Q_B^D = 3 - 0,1P_B \text{ и } Q_B^S = -1 + 0,4P_B$$

где  $P_B$  — внутренняя цена на товар.

Предположим, что рассматриваемые страны вступили в свободные торговые отношения с нулевыми транспортными расходами.

Определите, какова будет мировая равновесная цена на данный товар.

### Решение

Решение подобных задач осуществляется в следующей последовательности.

На первом этапе рассчитываются внутренние антарктические (в условиях замкнутости стран) равновесные цены:

$$6 - 0,2P_A = 1 + 0,2P_A \Rightarrow P_A = 12,5;$$

$$3 - 0,1P_B = -1 + 0,4P_B \Rightarrow P_B = 8.$$

Из анализ позволяет сделать вывод о том, что страна В будет экспортировать данную продукцию, а страна А — импортировать.

На втором этапе рассчитывается мировая равновесная цена  $P_W$ , исходя из условия равенства объемов экспорта и импорта.

Для рассматриваемого примера имеем:

$$Q_A^S - Q_A^D = Q_B^D - Q_B^S.$$

$$(-1 + 0,4P_W) - (3 - 0,1P_W) = (6 - 0,2P_W) - (1 + 0,2P_W).$$

Решая данное уравнение, получаем искомый ответ:  $P_W = 10$ .

2. В стране А функции спроса и предложения для некоторого товара имеют вид

$$Q_A^D = 50 - 0,5P_A \text{ и } Q_A^S = -10 + P_A.$$

В стране В соответствующие функции для того же товара таковы:

$$Q_B^D = 120 - P_B \text{ и } Q_B^S = -20 + P_B.$$

Определите, на сколько единиц общий объем продаж в условиях свободной международной торговли (с нулевыми транспортными издержками) превысит общий объем продаж данного товара в условиях автаркии (отсутствия внешней торговли).

### Решение

1. Расчет внутренних (антарктических) цен:

$$50 - 0,5P_A = -10 + P_A \Rightarrow P_A = 40;$$

$$120 - P_B = -20 + P_B \Rightarrow P_B = 70.$$

2. Определение объемов производства в условиях отсутствия международной торговли:

$$\text{Страна А: } 50 - 0,5 \cdot 40 = 30;$$

$$\text{Страна В: } 120 - 70 = 50.$$

Общий объем продаж: 80.

3. Расчет мировой равновесной цены:

$$Q_A^S - Q_A^D = Q_B^D - Q_B^S.$$

$$(-10 + P_W) - (50 - 0,5P_W) = (120 - P_W) - (-20 + P_W) \Rightarrow P_W = 57,1.$$

4. Определение суммарного объема продаж в условиях международной торговли

$$Q_{(A+B)} = Q_A^S(P_W) + Q_B^S(P_W) = (-10 + 57,1) + (-20 + 57,1) = 84,2 \text{ ед.}$$

$$5. \Delta Q_{(A+B)} = 84,2 - 80,0 = 4,2 \text{ ед.}$$

3. В двух странах, ранее между собой не торговавших, рынки некоторого товара характеризуются следующими функциями спроса и предложения:

$$Q_A^D = 180 - P_A, \quad Q_A^S = -20 + P_A \text{ и}$$

$$Q_B^D = 60 - 0,5P_B, \quad Q_B^S = -20 + 1,5P_B.$$

где  $P$  — цена за единицу товара в соответствующих странах (в тыс. ден. ед.).

Предположим, что страны вступают в торговые отношения друг с другом, и импортирующая страна вводит таможенную импортную пошлину  $T = 50$  тыс. ден. ед. на каждую единицу продукции.

Определите объем экспорта в условиях экономики второй страны.

**Решение**

1. Расчет внутренних цен:

$$A: 180 - P_A = -20 + P_A \Rightarrow P_A = 100.$$

$$B: 60 - 0,5P_B = -20 + 1,5P_B \Rightarrow P_B = 40.$$

Из расчета следует, что страна  $B$  является экспортирующей, а страна  $A$  — импортирующей ( $P_B < P_A$ ).

2. Из условия равенства объемов экспорта и импорта находим мировую равновесную цену:

$$(-20 + 1,5P_W) - (60 - 0,5P_W) = [180 - (P_W + 50)] - [-20 + (P_W + 50)],$$

откуда  $P_W = 45$ .

3. Объем экспорта в этом случае составит:

$$Q_{\text{эксп}} = Q_B^S(P_W) - Q_B^D(P_W) = -80 + 2P_W = -80 + 2 \cdot 45 = 10 \text{ ед.}$$

4. Функции спроса и предложения некоторого товара на отечественном рынке имеют вид:

$$Q^D = 300 - 2P \text{ и } Q^S = -100 + 2P.$$

В условиях свободной международной торговли объем импорта в страну составлял 80 ед.

В результате введения рассматриваемой страной таможенной импортной пошлины объем импорта в страну сократился на 50%.

Определите размер пошлины (в ден. ед.).

**Решение**

$$1. Q_{\text{имп}} = Q^D - Q^S = 400 - 4P;$$

$$2. 400 - 4P_1 = 80 \Rightarrow P_1 = 80;$$

$$3. 400 - 4P_2 = 40 \Rightarrow P_2 = 90;$$

$$4. T = P_2 - P_1 = 90 - 80 = 10 \text{ ден. ед.}$$

5. Спрос и предложение на отечественном рынке некоторого товара могут быть аналитически представлены в виде зависимостей:

$$Q^D = 120 - P \text{ и } Q^S = -30 + 2P,$$

где  $P$  — цена за единицу товара, тыс. долл.

Мировая цена данного товара — 20 тыс. долл. за единицу.

Определите, какую величину таможенной пошлины на единицу импортируемого товара должно установить правительство рассматриваемой страны, чтобы максимизировать объем налоговых поступлений в государственный бюджет от импорта данного товара (в тыс. долл.).

**Решение**

Обозначим литерой  $T$  величину таможенной пошлины. Общий объем таможенных поступлений в государственный бюджет ( $V_T$ ) может быть определен как

$$V_T = \{[120 - (20 + T)] - [-30 + 2(20 + T)]\} \cdot T = 90T - 3T^2.$$

Объем импорта

Условием экстремума (в нашем случае максимума) функции  $V_T$  является равенство нулю ее первой производной:

$$(90T - 3T^2)' = 0,$$

откуда  $90 - 6T = 0$ , т.е.  $T = 15$ .

## Тесты

7.1. Установление свободных торговых отношений приведет к тому, что Аргентина станет экспортером, а Россия — импортером. Торговля между ними позволит увеличить общее благосостояние в обеих странах. Установите, какое из следующих утверждений наиболее точно определяет группы населения в обеих странах, которые будут выступать за и против свободной торговли:

- a) потребители в обеих странах выступают за свободную торговлю, а производители в России — против;
- b) потребители в обеих странах выступают за свободную торговлю, а производители Аргентины — против;
- c) производители в обеих странах выступают за свободную торговлю, потребители в Аргентине выступают за свободную торговлю, а потребители в России — против;
- d) производители в Аргентине и потребители в России выступают за свободную торговлю, потребители в Аргентине и производители в России — против.

7.2. Рассматривая влияние импорта на экономику страны, можно утверждать, что:

- a) рост импорта ведет к увеличению совокупного спроса в стране-импортере;
- b) рост импорта сопровождается ростом внутренних цен, являясь тем самым одной из причин инфляции;
- c) увеличение объема импорта сокращает дефицит внешнеторгового баланса;
- d) ограничение импорта ведет к сохранению в стране неэффективных отраслей и сдерживает рост эффективных производств;
- e) все вышесписанное верно.

7.3. Различие между импортной пошлиной и импортной квотой состоит в том, что:

- a) пошлина никогда не приносит дохода государству, тогда как квота всегда обеспечивает такой выигрыш;
- b) квота может быть использована для ограничения притока импортных товаров на внутренний рынок, тогда как пошлина не может быть использована в этих целях;
- c) пошлина может быть использована для полного (или почти полного) прекращения притока импортных товаров на внутренний рынок, тогда как квота не может быть использована в этих целях;
- d) квота обеспечивает более надежную защиту отечественного производства от иностранной конкуренции, чем тариф.

7.4. Среди перечисленных ниже утверждений определите верное (корректное):

- a) проведение протекционистской политики повышает благосостояние соответствующих стран;
- b) введение импортных пошлин повышает благосостояние производителей соответствующей продукции в импортирующей стране;
- c) введение импортных пошлин повышает благосостояние потребителей соответствующей продукции в экспортирующей стране;
- d) введение импортных таможенных пошлин стимулирует внутреннее потребление в стране.

7.5. Среди перечисленных ниже утверждений определите неверное:

- a) необходимость защиты «молодых» отраслей от иностранной конкуренции — справедливый аргумент в пользу установления торговых барьеров между странами;
- b) ограничения импорта приводят к сохранению в экономике неконкурентоспособных отраслей и неэффективной структуры занятости;

- с) тариф никогда не может способствовать увеличению реальной заработной платы работников защищаемой отрасли;  
 д) экономическое благосостояние страны при введении импортных пошлин всегда выше, чем в условиях свободной международной торговли.

### Задачи для самостоятельного решения

7.1. Функции внутреннего спроса и предложения в стране для конкретного товара имеют вид:

$$Q^D = 400 - 2P \text{ и } Q^S = -100 + 3P.$$

В результате вступления страны в свободную международную торговлю объем внутреннего предложения данного товара сократился на 60%.  
 Определите уровень мировой равновесной цены на рассматриваемый товар (в ден. ед.).

7.2. Функции спроса и предложения для отечественного товара в стране имеют следующий вид:

$$Q^D = 300 - 3P \text{ и } Q^S = -150 + 2P.$$

Известно, что введение таможенной пошлины на каждую единицу ввозимого в страну товара данного вида сократило объем его импорта на 25 ед.  
 Определите размер таможенной пошлины, который привел к данному результату (в ден. ед.).

7.3. Функции спроса и предложения для конкретного товара в стране имеют вид:

$$Q^D = 4000 - 2P \text{ и } Q^S = -2000 + 2P.$$

Импортируя определенное количество данного товара, страна ограничивала объем его импорта за счет взимания таможенной пошлины, что позволяло ей, кроме того, обеспечивать поступление в государственный бюджет 40 000 ден. ед.

После того как страна была вынуждена отменить таможенную пошлину и перейти к режиму свободной международной торговли, объем внутреннего производства данного товара в стране сократился на 200 ед.

Определите объем импорта рассматриваемого товара в страну в условиях свободной международной торговли (в единицах продукции).

7.4. Спрос и предложение некоторой продукции в стране представлены следующими функциями:

$$Q^D = 1400 - 2P \text{ и } Q^S = -100 + P.$$

В условиях свободной международной торговли объем импорта данного товара в страну составлял 600 ед. Стремясь сократить объем импортируемой продукции, правительство страны ввело на данный товар импортную пошлину, что привело к увеличению объема национального производства (предложения) рассматриваемого товара на 50%.

Определите общий объем расходов населения страны на приобретение импортируемой (в условиях пошлины) продукции (в ден. ед.).

7.5. Функции спроса и предложения для некоторого отечественного товара в условной стране имеют следующий вид:

$$Q^D = 500 - 2P \text{ и } Q^S = -100 + 2P.$$

Мировая цена на данный товар составляет 120 ден. ед. Ввоз аналогичного импортного товара в страну ограничивается введением импортной таможенной пошлины в 5 ден. ед.

Определите, как изменится объем таможенных поступлений в государственный бюджет, если в рассматриваемых условиях внутреннее предложение данного товара сократится на 50%.

### Темы для рефератов и докладов

1. Международная торговля: динамика и тенденции развития.
2. Развитие теорий международной торговли.
3. Роль теорий абсолютных и относительных преимуществ в теории и практике современной международной торговли.
4. Параметры и структура современной международной торговли.
5. Структура и особенности современного мирового рынка товаров и услуг.
6. Международная торговля и распределение доходов: тенденции и особенности.
7. Тарифные методы как основная форма внешнеэкономической политики государства.
8. Роль ВТО в развитии современной международной торговли.
9. Место России в международной торговле товарами и услугами.

благоприятные условия для подобной культуры и такого производства. Обобщая вышесказанное, существуют страны, где природные условия мало благоприятствуют сельскохозяйственному производству, тогда как в других странах они позволяют сделать эту отрасль производства очень доходной.

В общем случае если для производства отдельных товаров в стране имеются наилучшие условия и связанные с этим издержки минимальны, то это позволяет ей, увеличивая производство данного товара и продавая его другим странам, покупать товары, которые невозможно произвести внутри страны или производство которых является неэффективным. Экономическая структура стран в рассматриваемых условиях будет в связи с этим глубоко различной, создавая тем самым предпосылки для дальнейшего развития международного товарообмена.

Что касается полезных ископаемых, то вопрос о том, в какой мере природные богатства определяют структуру экономики и ее экономический рост, достаточно спорный. Без сомнения, все менее точным становится, например, такое представление, принятое в XIX в., что Англия своим процветанием обязана запасам каменного угля. Однако абсолютно ясно, что наличие тех или иных природных запасов создает определенную ориентацию в структуре экономики страны, в особенности, если эта страна довольно мала (например, Кувейт).

В-третьих, необходимость внешней торговли вызвана неравномерностью развития различных отраслей народного хозяйства. Продукция наиболее динамично развивающихся отраслей, которую невозможно реализовать на внутреннем рынке, вывозится на мировой рынок.

В-четвертых, на современном этапе развития национальных экономических систем четко прослеживается тенденция к максимальному расширению размеров производства (с целью минимизации средних издержек), тогда как емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособностью населения. Поэтому производство неизбежно перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели каждой страны ведут упорную борьбу за внешние рынки сбыта.

В результате действия всех перечисленных выше факторов у абсолютного большинства стран возникает потребность в сбыте излишков своей продукции на внешних рынках, а также необходимость получения определенных товаров и услуг извне. Заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных связей объясняется также и стремлением извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья принимающих государств.

Таким образом, являясь одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделения труда, внешняя торговля позволяет участвующим в ней странам:

- создавать условия для расширения размера рынков, а следовательно, углубления разделения труда;
- развивать специализацию страны, увеличивая тем самым объем национального производства;
- более полно использовать частично задействованные внутренние ресурсы, а при необходимости преодолевать ограниченность национальной ресурсной базы;



- расширять масштабы производства и потребления, ограниченные производственными возможностями страны;
- получать дополнительную выгоду за счет разницы уровней национальных и мировых издержек производства;
- расширять емкость внутреннего рынка, стимулируя внутренний спрос и устанавливая связь национального рынка с мировым.

Все это обеспечивает международной торговле роль важнейшего фактора формирования и эффективного функционирования современного мирового хозяйства.

### 7.1.2. Эволюция теории международной торговли

Не подлежит сомнению, что международная торговля играет огромную роль в экономическом развитии стран; в противном случае они бы не торговали между собой. Однако даже глубокое понимание этого не снижает актуальности постановки таких вопросов, как:

- за счет чего торгующие между собой страны получают экономический выигрыш;
- в какой пропорции общий экономический выигрыш распределяется между странами — участниками торговых отношений;
- какие товары стране экспортировать, а какие импортировать;
- какое влияние международная торговля оказывает на производство и потребление в соответствующих странах;
- как выигрыш страны, полученный от ее участия в международной торговле, распределяется между отдельными группами населения данной страны;
- можно ли определить те группы населения, которые выигрывают от участия страны в международной торговле, и те, которые проигрывают, каков размер их выигрыша (потерь);
- какой должна быть роль государства во внешнеэкономических отношениях стран?

Современные концепции международной торговли, в основе которых лежат соответствующие теории международного разделения труда, имеют долгую историю.

Попытка разработки последовательной экономической концепции, объясняющей необходимость международной торговли и ее место в хозяйственной жизни страны, впервые была предпринята в рамках научной экономической школы меркантилизма (итал. *mercante* — купец, торговля), сложившейся в XV столетии и господствовавшей почти три века до начала XVIII столетия. Основные представители меркантилизма: Т. Мен (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция).

Базовые идеи меркантилистов можно свести к следующим основным положениям:

- главным богатством общества являются драгоценные металлы, в частности золото и серебро;
- источником богатства является сфера обращения, т.е. торговля и денежный оборот;
- государство должно всячески способствовать накоплению в стране драгоценных металлов.

Итак, сторонники меркантилизма были убеждены, что основой процветания нации является наличие в стране золота и серебра. Именно золото и серебро позволяют строить фабрики и создавать рабочие места, содержать сильный государственный аппарат, армию, военный и торговый флот, вести колониальные войны, захватывая новые территории для метрополий. Внешняя торговля, по мнению меркантилистов, должна быть полностью ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена (например, шерсть на вино) оба товара, будучи использованными, перестают существовать.

Ассоциируя богатство стран с количеством золота и серебра, которым они располагают, меркантилистская школа внешней торговли полагала, что для укрепления национальных позиций государство должно:

- поддерживать положительный торговый баланс — вывозить товаров больше, чем ввозить, так как это обеспечивает приток золота в качестве платежей, что, в свою очередь, позволит увеличить внутренние расходы, производство и занятость;
- регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с целью обеспечения положительного торгового сальдо (помощью тарифов, квот и других инструментов торговой политики);
- запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспрепятственный импорт сырья, которое не добывается внутри страны, но используется при производстве экспортной продукции: это позволяет держать высокими экспортные цены на готовую продукцию;
- запретить всякую торговлю колоний с иными странами, кроме метрополии, которая единственная может перепродавать колониальные товары за рубеж, и запретить колониям производить готовые товары, превращая их тем самым в поставщиков сырья для метрополии;
- установить контроль над использованием и обменом драгоценных металлов, в том числе запретить вывоз золота и серебра частными лицами.

Необходимо отметить, что меркантилисты внесли серьезный вклад в развитие теории международной торговли хотя бы уже потому, что впервые отметили ее значимость для экономического развития стран и разработали одну из возможных моделей внешней торговли. Они впервые описали то, что в современной экономике называется *платежным балансом*.

Однако меркантилисты не смогли понять, что обогащение одной нации может происходить не только за счет обнищания других, с которыми она торгует, что международная экономика развивается, а поэтому развитие стран возможно не только за счет передела уже существующего богатства, но и за счет его наращивания.

Практическая реализация идей меркантилизма способствовала развитию национализма, обособленности стран, возникновению конфликтных ситуаций между ними. Международная торговля в это время была разделена на «зоны», удовлетворяющие интересы метрополий (Великобритания, Франция, Испания и др.) и связанных с ними колониальных стран. Примером меркантилистской политики в России была политика Петра I.

Подобная экономическая политика противоречила развитию капиталистического производства, поэтому потребовались новые концепции международной торговли.

Самый сильный удар по меркантилистским воззрениям на внешнюю торговлю нанесли английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо, представлявшие научную школу, которая позже получила название классической (см.: гл. 2). Главной в их работах была идея о том, что благосостояние наций зависит от их способностей производить конечные товары и услуги, а развитие производства необходимо осуществлять за счет разделения труда и кооперации. Практически во всех своих трудах они доказывали: выгоду получают страны, активно, без помех и ограничений участвующие в международном разделении труда. Дальнейшая эволюция концепций международной торговли связана с именами шведских ученых Э. Хекшера и Б. Олива, развивших учение о факторах производства и обосновавших необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле, исходя из оценки факторов производства, их соотношения и взаимосвязи. Необходимо, однако, отметить, что теория Хекшера — Олива, разделяемая большинством современных экономистов, не всегда позволяет убедительно объяснить, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны (упоминаемый в гл. 2 «парадокс Лесотьева»). Теория Хекшера — Олива не давала, в частности, ответа на вопросы, связанные с развитием международной внутриотраслевой торговли между странами, имеющими примерно одинаковый уровень наделенности факторами производства. С целью получения ответов на эти и им подобные вопросы были разработаны такие концепции международной торговли, как:

- концепция подобия стран (теория пересекающегося спроса);
- концепция «жизненного цикла продукта»;
- концепция экономии за счет масштабов производства;
- концепция конкурентных преимуществ наций;
- концепция внешнеторговой деятельности фирмы;
- концепция специализации производства.

Отметим, что существуют и другие теории внешней торговли. Однако все они, в том числе и перечисленные выше, требуют дальнейшего развития и адаптации к современным весьма динамичным условиям международной торговли.

## 7.2. Развитие мирового рынка и стандартная модель его равновесия

Международный обмен товарами и услугами осуществляется с помощью мирового рынка, который развивался на основе внутренних (национальных) рынков, постепенно выходящих за национальные границы (рис. 7.1).

Мировой рынок, на котором осуществляется обмен товарами и услугами между всеми странами мира посредством купли-продажи на основе свободного предпринимательства, рыночного ценообразования и международного разделения труда, представляет собой интегральный элемент мирового хозяйства. Основными составными его частями являются:

- система обмена ресурсов (производственных, финансовых, трудовых, информационных);
- территориальная организация сферы обращения, где происходит согласование различных интересов производителей и потребителей товаров и услуг.



*Внутренний рынок* — форма товарообмена, при котором все предназначенное для продажи сбывается потребителям данной страны



*Национальный рынок* — внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных покупателей



*Международный рынок* — часть национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками



*Мировой рынок* — сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторов производства



Рис. 7.1. Эволюция формы рынка

В систему мирового рынка входят:

- рынок готовой продукции;
- рынок средств производства;
- рынок труда;
- рынок сырья и полуфабрикатов;

- рынок кредитно-финансовых ресурсов и ценных бумаг;
- рынок капиталов;
- рынок знаний, технологий и информации;
- рынок услуг.

Составляющими элементами мирового рынка являются, как это следует из рис. 7.1, его территориальные подразделения, в частности, обширные региональные рынки, рынки отдельных государств, а также их экономических интеграционных группировок.

### Равновесие на мировом рынке

Субъектами товарно-денежных отношений на мировом рынке могут выступать государства, отдельные компании, а также частные лица, формирующие в совокупности спрос и предложение для конкретной продукции, результатом взаимодействия которых является мировая равновесная цена. Чтобы понять, как это происходит, рассмотрим графическую модель условного примера. Предположим, две страны ( $A$  и  $B$ ) производят и потребляют один и тот же товар, но ресурсы для его производства и потребности в нем в рассматриваемых странах различны. Поэтому на внутренних рынках обеих стран будут складываться разные рыночные равновесные цены и соответствующие им равновесные объемы продаж (рис. 7.2).

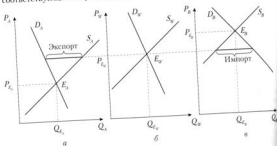


Рис. 7.2. Баланс спроса и предложения на мировом рынке:  
а — страна А; б — мировой рынок; в — страна В

На рис. 7.2  $D_A$  и  $S_A$  формализуют соответственно спрос и предложение товара в стране А,  $D_B$  и  $S_B$  — в стране В, а  $D_W$  и  $S_W$  — на мировом рынке. Соответственно  $Q_{E_A}$ ,  $P_{E_A}$  и  $Q_{E_W}$ ,  $P_{E_W}$  представляют равновесные объемы продаж товара и равновесные цены в странах А и В в условиях антаркии. Величины  $Q_{E_W}$  и  $P_{E_W}$  определяют соответственно объем продаж и равновесную цену на мировом рынке в условиях свободной торговли (с нулевыми транспортными расходами).

Поскольку в рассматриваемой модели равновесная цена в стране А ( $P_A$ ) ниже, чем равновесная цена в стране В ( $P_B$ ), экономически целесообразно

ным становится экспорт данного товара из страны  $A$  в страну  $B$ . Торговля между этими странами будет осуществляться по мировой цене  $P_{E_W}$ , находящейся в диапазоне между внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли. Очевидно, что для случая только двух стран количество товара, экспортируемого одной страной, должно в точности соответствовать количеству товара, импортируемого другой страной. Таким же соотношением между объемами экспорта и импорта будет иметь место и в рамках всей мировой экономики. Естественно также, что баланс между экспортом и импортом для двух отдельных стран в рамках всей мировой экономической системы может и отсутствовать.

В формализованном виде условие равновесия в торговле между двумя странами может быть записано следующим образом:

Объем экспорта = Объем импорта

$$(S_A - D_A) = (D_B - S_B) \text{ или } (D_A + D_B) = (S_A + S_B); D_W = S_W.$$

Отсюда следует, что условия  $[(S_A - D_A) = (D_B - S_B)]$  и  $D_W = S_W$  эквивалентны условиям равновесия на мировом рынке продаж конкретного товара.

### 7.3. Распределение доходов в условиях международной торговли

Выше было показано, что в результате развития внешнеторговых отношений страны, участвующие в них, получают определенный выигрыш в виде прироста общего благосостояния. Каким же образом распределяется этот выигрыш между отдельными странами, а внутри этих стран между различными категориями населения и, в частности, между производителями и потребителями конкретного товара, участвующего в международном обмене?

Очевидно, что распределение выигрыша от международной торговли как между странами, так и внутри каждой отдельной страны в конечном итоге определяется тем, на каком уровне устанавливаются цены на товары, которыми страны торгуют между собой, и каковы объемы торговли.

Для иллюстрации вышесказанного рассмотрим условный пример. Производство пшеницы осуществляют Россия и Канада (рис. 7.3). Цены в отсутствие внешней торговли составляют в этих странах соответственно 200 и 120 долл. за 1 т пшеницы. Существующая разница в ценах создает потенциальные возможности для экспорта (Канадой) и импорта (Россией) пшеницы. Канадским фермерам будет выгодно экспортировать зерно, если мировая цена будет превышать 120 долл. за 1 т; причем чем выше будет мировая цена, тем больше будет объем предложения зерна со стороны канадских производителей зерна при одновременном росте внутренней цены и снижении объема внутреннего спроса на пшеницу в Канаде. Таким образом, объем экспорта (предложения) зерна на мировом рынке ( $S_W$ ) будет определяться разницей между объемами предложения и спроса на внутреннем рынке Канады, возникающей в условиях роста цен на зерно:  $S_W = S_{\text{Кан}} - D_{\text{Кан}}$  (рис. 7.3, а).

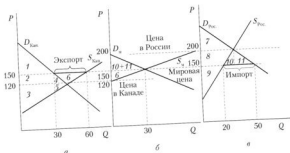


Рис. 7.3. Торговля зерном между двумя странами:  
 а – рынок зерна Канады; б – объем экспорта (импорта);  
 а – рынок зерна России

Российским же потребителям будет выгодно приобретать импортное зерно, если мировая цена на него ниже автаркической ( $P_{\text{м}} < 200$ ). Чем ниже будет мировая, а следовательно, в условиях свободной торговли и внутренняя цена, тем больше будет объем спроса на пшеницу в России. Одновременно российские производители будут сокращать объем предложения. Таким образом, объем импорта (спроса) на мировом рынке ( $D_{\text{м}}$ ) будет определяться разницей между объемами спроса и предложения на внутреннем рынке России, возникающей в условиях падения цен на зерно:  $D_{\text{м}} = D_{\text{рос}} - S_{\text{рос}}$  (рис. 7.3, а).

Итак, по мере налаживания торговых отношений между Россией и Канадой цена на зерно в Канаде растет и объем его предложения для продажи на внешнем рынке увеличивается, а цена в России снижается и объем спроса на импорт растет. На рис. 7.3, б показаны функции спроса на импорт и экспортного предложения, которые пересекаются в точке соответствующей цене равновесия. В нашем примере равновесие на мировом рынке пшеницы достигается при цене 150 долл. за 1 т зерна. При такой цене избыточный спрос в России ( $50 - 20 = 30$ ) в точности соответствует избыточному предложению в Канаде ( $60 - 30 = 30$ ). При более высокой цене объем предложения зерна на мировом рынке превысит объем спроса, что будет способствовать снижению цены. При более низкой цене, наоборот, объем спроса превысит объем предложения, и мировая цена будет расти, пока не достигнет равновесного значения.

**Мировая торговля и интересы потребителей.** Рассмотренная нами модель позволяет показать, что хотя свободная торговля является взаимовыгодной для участвующих в ней стран в целом, внутри этих стран одни группы населения выигрывают, а другие проигрывают. Рассмотрим сначала влияние внешней торговли на интересы потребителей. До установления торговых отношений между странами покупатели зерна в России

## Глава 8

# МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

После изучения главы 8 студент должен:

- знать**
- принципиальные особенности и формы международного трансфера технологий;
- уметь**
- основные признаки и структуру высокотехнологичной продукции;
  - сущность и методы оценки интеллектуальной собственности;
- уметь**
- определять цели научно-технического сотрудничества международных компаний в сфере технологий;
  - оценивать обоснованность отнесения продукции к категории высокотехнологичной;
  - анализировать и интерпретировать международные отчеты по индексу защиты прав интеллектуальной собственности;
- ладить**
- терминологическим аппаратом, отражающим специфику интеллектуальной собственности;
  - навыками сравнительного анализа положения стран в международных рейтингах по результатам их научно-технического сотрудничества;
  - методами формализованной оценки уровня специализации страны на изготовлении высокотехнологичной продукции.

### Основные термины

Авторское право  
Ижнелинг  
Иновация  
Интеллектуальная собственность  
Консалтинг  
Лиценз  
Лицензия  
Межфирменное сотрудничество

Патент  
Паушальный платеж  
Полезная модель  
Роялти  
Технология  
Товарный знак  
Трансферт  
Франчайзинг

### 8.1. Содержание и формы международного трансфера технологий

**Технология**, по определению ЮНКТАД, – это «систематизированные знания, которые используются для выпуска соответствующей продукции, для применения соответствующего процесса или для предоставления услуг».



Интеллектуальная собственность включает в себя авторские права и так называемую промышленную собственность, представляющую в международном масштабе наибольший интерес, так как имеет непосредственно влияние на развитие международных экономических, в частности, торговых, отношений, а также на уровень научно-технического потенциала национальных экономических систем.

Основными объектами промышленной интеллектуальной собственности являются изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров, селекционные достижения.

**Изобретения** защищаются патентами, выдаваемыми от имени государства Патентным ведомством. К основным признакам изобретения относятся: мировая новизна, изобретательский уровень, а также возможность неоднократного применения в промышленности заявленного технического устройства или способа.

**Полезные модели** называют «малыми изобретениями», отличающимися от собственно изобретений лишь более низким изобретательским уровнем. Кроме того, в отличие от изобретения, полезной моделью может быть только техническое устройство, но не технология или промышленный способ.

**Промышленные образцы** — это дизайнерские решения изделий, получаемых промышленным способом; оригинальный внешний вид продукции привлекает ее потенциальных покупателей. Патент на промышленный образец гарантирует более значимую правовую защиту, чем авторское право, сохраняющее произведение дизайна без какого-либо государственного удостоверения. Основные требования к промышленному образцу — мировая новизна и оригинальность.

**Товарные знаки**, а также знаки обслуживания — это обозначения, используемые для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц.

**Наименования мест происхождения товаров** — это обозначения, представляющие собой (либо содержащие в себе) современные или исторические наименования стран (географических объектов) и ставшие известными в результате их использования в отношении товаров, особые свойства которых определяются исключительно, или главным образом, условиями, характерными для данных географических объектов.

**Селекционные достижения** — это сорт растений, порода животных.

### Авторские права

Под авторскими правами понимается совокупность правомочий автора, закрепленная действующим законодательством, направленная на использование произведения, а также на реализацию личных нематериальных прав автора. Возникновение авторских прав непосредственно связано с фактом создания произведения. Произведение считается существующим с момента его фактического создания, не требуя при этом какого-либо специального оформления или регистрации.

К области авторского права относятся результаты интеллектуальной деятельности нетехнического характера. Это, прежде всего:

- литературные произведения;
- художественные произведения;

- музыкальные произведения;
  - научные труды;
  - программы для ЭВМ;
  - топологии интегральных микросхем.
- Кроме того, результатом любого вида творческой деятельности могут быть:
- *know-how* (*know-how* – знать как, или секреты производства);
  - *know-why* (*know-why* – знать почему).

Являясь важным фактором повышения эффективности развития и инновационной конкурентоспособности национальной экономики, интеллектуальная собственность представляет особую форму инвестиций, требующую определенного уровня защиты и застрахованности от рисков. Для их оценки используется специальный индекс защиты прав интеллектуальной собственности (IPRI), структура которого представлена в табл. 8.4.

Таблица 8.4

#### Факторы, учитываемые в индексе

Группа	Факторы
Правовая среда и политическая ситуация (LP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Судебная независимость;</li> <li>• нормы права;</li> <li>• политическая стабильность;</li> <li>• контроль коррупции</li> </ul>
Права на физическую собственность (PPR)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Защита прав физической собственности;</li> <li>• регистрация физической собственности;</li> <li>• доступность ссудного капитала;</li> <li>• контроль коррупции</li> </ul>
Права на интеллектуальную собственность (IPR)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Защита прав интеллектуальной собственности;</li> <li>• патентная защита;</li> <li>• «виральность»;</li> <li>• контроль коррупции</li> </ul>

Данный индекс рассчитывается на основании статистических данных Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, Всемирного банка, Всемирной торговой организации. В табл. 8.5 представлены страны с наиболее благоприятной обстановкой для защиты прав интеллектуальной собственности.

Таблица 8.5

#### Лучшие страны по показателю IPRI, 2013 г.

Ранг	Страна	Показатель			
		IPRI	LP	PPR	IPR
1	Финляндия	8,5	8,9	8,3	8,6
2	Новая Зеландия	8,4	8,9	8,2	8,2
3	Швеция	8,4	8,7	8,2	8,2

Ранг	Страна	Показатель			
		IPRI	LP	PPR	IPR
4	Норвегия	8,3	8,7	8,3	7,9
5	Нидерланды	8,2	8,5	7,9	8,3
6	Швейцария	8,2	8,5	7,9	8,3
7	Люксембург	8,1	8,5	7,9	8,2
8	Сингапур	8,1	8,3	8,2	7,9
9	Дания	8,0	8,6	7,2	8,1
10	Кипр	8,0	8,4	7,6	8,1

Россия по данному интегральному показателю в 2013 г. занимала 102-е место в мире и имела следующие экспертные оценки (в скобках указаны изменения в сравнении с 2012 г.):

$$\text{IPRI} = 4,5 \text{ } (-0,5\%).$$

в том числе:

$$\text{LP} = 3,3 \text{ } (-0,7\%);$$

$$\text{PPR} = 5,4 \text{ } (-1,3\%);$$

$$\text{IPR} = 4,9 \text{ } (+0,5\%).$$

Относительно низкие показатели IPRI в России свидетельствуют о недостаточной разработанности в стране законодательства, не обеспечивающего должного уровня защиты прав не только на интеллектуальную, но и на физическую собственность, что отрицательно отражается на инвестиционном климате страны.

### 8.3.2. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности

С экономической точки зрения обмен интеллектуальной собственностью представляет собой обмен международным опытом разработки и использования производственных технологий, а также организации и ведения бизнеса, в котором участвуют две и более стран. Помимо обмена результатами интеллектуальной деятельности здесь подразумевается и раскрытие определенных аспектов наиболее эффективной политики в области охраны прав на интеллектуальную собственность, законодательства, инициативы проведения совместных мероприятий по повышению уровня общественной осведомленности, стратегий борьбы с контрафакцией, «пиратством» и пр.

Однако экономически наиболее важной формой обмена интеллектуальной собственностью в мировой экономике является его коммерческая форма, а именно торговля патентами, лицензиями, правами на использование промышленных образцов, торговых марок и пр.

Коммерциализация интеллектуальной собственности предполагает использование различных форм материального вознаграждения владельцев объектов интеллектуальной собственности:

- поступление выручки от реализации продукции, созданной с использованием объектов интеллектуальной собственности и продаваемой от имени самого владельца (изделия, услуги, книги, программное обеспечение, базы данных и т.п.);
- вознаграждение за передачу авторского права на воспроизведение с коммерческой целью произведений науки, литературы и искусства (гонорар, авторское вознаграждение, доля прибыли от реализации и т.п.);
- вознаграждение за передачу права использования объекта интеллектуальной собственности в коммерческой деятельности (роялти, паушальный, фиксированный или комбинированный платеж);
- авторское вознаграждение за использование объекта интеллектуальной промышленной собственности, созданной автором.

Под *роялти* понимают денежное вознаграждение, размер которого непосредственно зависит от результатов коммерческой реализации, исчисляется в долях от получаемой прибыли или объема реализации и выплачивается по мере получения позитивных коммерческих результатов.

Под *паушальным платежом* понимают денежное вознаграждение в абсолютном выражении независимо от результатов коммерческой реализации, выплачиваемое или одновременно, или за ограниченное число раз на начальной стадии действия договора о передаче технологии (обычно до начала коммерческого производства).

Под *фиксированным платежом* понимают денежное вознаграждение в абсолютном выражении независимо от результатов коммерческой реализации, выплачиваемое на протяжении всего периода действия договора равными частями.

Под *комбинированным платежом* понимают денежное вознаграждение, сочетающее выплату некоторой фиксированной предоплаты, не зависящей от результатов коммерческой реализации, и выплату роялти.

Размер всех видов вознаграждения, в том числе и лицензионное<sup>1</sup>, способ их исчисления и форма выплаты определяются исключительно в результате соглашения между участвующими в сделке сторонами.

По оценкам Всемирной торговой организации в настоящее время более 80% мировой торговли приходится на товары, в той или иной степени содержащие интеллектуальную собственность. Объекты интеллектуальной собственности, представляя собой по определению и по существу инновации и являясь поэтому столь же экономически важным фактором производства, как труд или капитал, давно уже стали предметом торговых отношений между резидентами разных стран.

Все сделки с объектами интеллектуальной собственности, по сути, представляющие собой передачу прав на новое знание, можно отнести либо к торговле услугами, либо к операциям с капиталом (рис. 8.2).

<sup>1</sup> Лицензия означает разрешение на выполнение оговоренных действий, которые в противном случае запрещены. Сторону, покупающую лицензию, называют лицензиатом, а выдающую лицензию — лицензиаром.



Рис. 8.2. Направления торговли объектами интеллектуальной собственности

Рассматривая международную торговлю объектами интеллектуальной собственности, необходимо выделить следующие ее формы, связанные с передачей инновационных технологий и новых знаний.

1. **Лицензионная торговля** — форма международной торговли интеллектуальной собственностью, включающая сделки с ноу-хау, патентами и лицензиями на изобретения. Предметом лицензионной торговли являются лицензии на использование технологического опыта, изобретений, промышленных секретов, товарных знаков, технических знаний и др.

2. **Франчайзинг** — контракт на передачу торговой марки, широко используемый в международных экономических отношениях. Продавец (франчайзер) передает покупателю (франчайзи) право на использование торговой марки с оказанием ему постоянной помощи в ведении бизнеса, заключающейся в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управления предприятием, естественно, с соответствующим вознаграждением.

Различают франчайзинг товарный, производственный и сервисный. Товарный представляет собой продажу продукции, производимой франчайзером (правообладателем) и маркированной его товарным знаком. В случае производственного франчайзинга франчайзи покупает право на использование запатентованной технологии изготовления готового продукта с обеспечением конечного производителя сырьем и контролем над производственным процессом со стороны франчайзера. В условиях сервисного франчайзинга франчайзи приобретает право заниматься определенным видом деятельности под торговой маркой компании-правообладателя, которая передает ему в пользование сразу несколько запатентованных ею прав. При этом франчайзи уплачивает взносы в рекламный фонд, созданный для продвижения продукции.

В настоящее время наибольшее распространение получил франчайзинг бизнес-формата, который, например, в США составляет по оценкам экспертов около 75% от общего количества франчайзинговых соглашений. В данной бизнес-модели франчайзер, кроме прав на использование товарного знака, передает франчайзи отработанную модель организации и ведения бизнеса. Франчайзинг бизнес-формата предполагает составление франчайзером обширного пакета сопутствующих аренде торговой марки документов — так называемого бренд-бука (*brand-book*), включающего в себя детальные технологии ведения бизнеса и правила, вплоть до параметров работы с недвижимостью (месторасположение, интенсивность людских потоков, диапазон арендной ставки и т.д.), оформления интерьера помещений, освещения, расположения мебели, внешнего вида сотрудников, спецификации работы с поставщиками, рекламной политики и т.д. В результате франчайзи полностью идентифицируется с франчайзером и фактически становится частью его общей корпоративной системы.

3. **Инжиниринг** — важнейшая форма международной передачи технологий, включающая в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при приобретении, монтаже, освоении и эксплуатации новой техники. В рамках инжиниринга могут предоставляться услуги по составлению технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, разработке стратегии развития, совершенствованию организационной структуры компании, повышению эффективности управления и т.д.

Очевидно, что на современном этапе участие страны в международном обмене интеллектуальной собственностью является важнейшей характеристикой ее положения в системе международных экономических отношений. По данным статистики Всемирной торговой организации за 2012 г. мировым лидером по размерам платежей за продажу прав интеллектуальной собственности оставались США — 103,7 млрд долл. в год. В то же время на страны ЕС приходилось 93,8 млрд долл., Японии — 49,0 млрд долл. Вместе с тем растет участие в международной торговле интеллектуальной собственностью развивающихся стран. В частности, в 2012 г. поступления Республики Корея составили 4,3 млрд долл., Сингапура — 2,2 млрд долл., Китая — 830 млн долл. По объемам импорта, т.е. размерам выплаченных роялти доминируют ЕС — 109,0 млрд долл., США — 60,9 млрд долл. и Япония — 34,8 млрд долл. с общей долей в мировых объемах импорта — 80%. Крупными мировыми импортерами из числа развивающихся стран являются Сингапур — 19,4 млрд долл. (6,9%), Китай — 14,6 млрд долл. (5,6%), Республика Корея — 7,3 млрд долл. (3,9%) и Россия — 6,1 млрд долл. (2,2%). Приведенные данные свидетельствуют, что обмен интеллектуальной собственностью концентрируется преимущественно в развитых странах мира.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Что вы вкладываете в понятие «научно-технический и технологический потенциал»?
2. Чем трансферт технологий отличается от традиционного обмена товарами?

3. Какие формы научно-технического сотрудничества опосредуют международный трансферт технологий?
4. В чем заключается смысл образования международных стратегических альянсов точки зрения технологического трансферта?
5. Какую роль в международном обмене технологиями играют транснациональные корпорации?
6. Каковы алгоритмы транснациональной экспансии международных корпораций в сфере международного трансферта?
7. Каким образом осуществляется правовая защита технологий и их учет в международном экономическом сотрудничестве?
8. В чем заключаются сходство и различие понятий «наукоемкая» и «высокотехнологичная» продукция?
9. Какая продукция относится к высокотехнологичной в соответствии с продуктовым подходом к ее классификации?
10. Каковы основные признаки производства высокотехнологичной продукции?
11. Каковы позиции России в производстве высокотехнологичной продукции? Какие страны лидируют в этой сфере?
12. Какие объекты входят в структуру промышленной интеллектуальной собственности?
13. В чем заключается отличие полезной модели от изобретения?
14. Какие основные объекты интеллектуальной собственности относятся к области авторского права?
15. Какие показатели входят в структуру интегрального индекса защиты прав интеллектуальной собственности?
16. Какие формы материального поощрения предполагает коммерциализация интеллектуальной собственности?
17. Какие формы международной торговли объектами интеллектуальной собственности являются наиболее используемыми?

## Тесты

**8.1. Доминирующую роль в развитии мирового рынка технологий в настоящее время играет:**

- a) Китай;
- b) Япония;
- c) США;
- d) Россия.

**8.2. Транснациональная экспансия ТНК в сфере международного трансфера технологий осуществляется, как правило, поэтапно. Укажите правильную последовательность:**

- a) формирование международных альянсов;
- b) продажа новых значимых товаров;
- c) торговля лицензиями;
- d) осуществление прямых зарубежных инвестиций.

**8.3. Критерием отнесения конкретной продукции к категории «наукоемкой» является:**

- a) добавленная стоимость изготовления;
- b) затраты на научные исследования и опытно-конструкторские работы;
- c) затраты на НИОКР по отношению к себестоимости;
- d) удельный вес затрат на НИОКР в среднелетовом объеме производства.

8.4. К основным особенностям производства высокотехнологичной продукции не относятся:

- a) сравнительно высокая «наукоемкость»;
- b) относительно редкая смена технологий производства и ассортимента продукции;
- c) высокий уровень конкурентоспособности;
- d) высокая норма амортизации активной части основного капитала.

8.5. К отраслям высоких технологий по классификации Организации экономического сотрудничества и развития относится отрасль:

- a) цветной металлургии;
- b) автомобилестроения;
- c) судостроения;
- d) точной оптики.

8.6. Страной – лидером в мировом экспорте высокотехнологичной продукции является:

- a) Китай;
- b) Сингапур;
- c) Япония;
- d) США.

8.7. К объектам промышленной интеллектуальной собственности не относятся:

- a) изобретения;
- b) полезные модели;
- c) промышленные образцы;
- d) топологии интегральных микросхем.

8.8. Объекты интеллектуальной собственности, которые не относятся к области авторского права:

- a) литературные, художественные и музыкальные произведения;
- b) научные труды;
- c) программы для ЭВМ;
- d) товарные знаки.

8.9. К наиболее используемым современным формам торговли интеллектуальной собственностью не относится:

- a) лицензионная торговля;
- b) франчайзинг;
- c) инжиниринг;
- d) аутооренинг.

8.10. Мировой лидер по размерам платежей за продажу прав интеллектуальной собственности в 2012 г.:

- a) Япония;
- b) США;
- c) Россия;
- d) Китай.

### Темы для рефератов и докладов

1. Принципиальные особенности и современные формы международного трансфера технологий.
2. Основные признаки и структура высокотехнологичной продукции в мировой экономике.
3. Научно-технический и технологический потенциал стран мирового рынка.



4. Роль транснациональных корпораций в международном обмене технологиями и научно-техническом сотрудничестве.
5. Кластерный анализ как инструмент отнесения продукции к классу высокотехнологичной.
6. Сущность и методы оценки интеллектуальной собственности.
7. Формы и методы международной торговли объектами интеллектуальной собственности.
8. Роль и место России в сфере мирового производства высокотехнологичной продукции.

Одной из важных тенденций в развитии международных экономических отношений является диверсификация форм международного сотрудничества. Наряду с традиционными формами внешнеэкономических связей — международной торговлей и инвестиционным сотрудничеством, в последние годы активно развиваются научно-техническое сотрудничество, экономическая интеграция, валютно-финансовое сотрудничество и др.

В частности, в конце прошлого — начале нынешнего века ведущей формой международных экономических отношений становится международный обмен (трансферт) технологиями, что обусловлено научно-техническим прогрессом и впечатляющими экономическими успехами стран-лидеров, которым в целях поддержания экономического роста удается наращивать производство новой продукции, обладающей уникальными качествами, делающими ее практически незаменимой. Это страны с мощным научно-техническим и технологическим потенциалом, позволяющим им эффективно решать задачи роста конкурентоспособности страны, самим определять характер своей международной специализации и занимать ведущие позиции в системе международного разделения труда и на мировом рынке технологий и знаний.

Высокие темпы научно-технического прогресса привели к тому, что новые и сложные изделия создаются на основе широкого научного и технологического обмена. И хотя такие изделия могут быть результатом деятельности многих отраслей, ведущие позиции на мировом рынке технологий занимают продукты отраслей высокой технологии.

В условиях, когда отрасли высокой технологии набирают в какой-либо стране ускоренный темп развития, многие зарубежные производители прилагают усилия, чтобы перенести часть своего производства в такую экономическую систему, что позволяет им не только закрепиться на мировом рынке, но и укреплять и развивать свой научно-технический и технологический потенциал. Одновременно это не исключает и расширения продажи конкурентоспособного продукта по каналам международной торговли. Увеличение доли отраслей высокой технологии в мировом экспорте сегодня — закономерный и объективный процесс. При этом следует выделить следующие виды передаваемой технологии:

- знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности;

- знания и опыт научно-технического, производственного, коммерческого, управленческого, финансового или иного характера, применяемые в процессе научно-исследовательских разработок, изготовления, реализации и эксплуатации конкурентоспособной продукции, не защищенные охраняемыми документами и не опубликованные полностью или частично.

Таким образом, международный трансферт технологий может осуществляться либо непосредственно — в виде знаний, опыта, научно-технической информации, либо в «овеществленном» виде — в материалах, машинах, оборудовании. Он может осуществляться на коммерческой основе посредством предоставления иностранному партнеру результатов научно-технической и технологической деятельности, а также в некоммерческой

форме технологического обмена, путем проведения научных конференций, симпозиумов, выставок, ярмарок и других мероприятий. Резюмируя выше-  
описанное, международный трансферт технологий можно кратко опреде-  
лить как международное передвижение научно-технических достижений  
в коммерческой или безвозмездной основе.

Обладая собственной спецификой, международный трансферт техноло-  
гий существенно отличается от традиционного обмена товарами: в частно-  
сти, он, как правило, не выступает как одномоментный, разовый акт купли-  
продажи, а предполагает длительные экономические отношения. Чаще  
это процесс международного трансферта технологий включает в себя:

- отбор и приобретение технологии;
- адаптацию и освоение приобретенной технологии;
- развитие национальных возможностей по совершенствованию техно-  
логии с учетом потребностей развития национальной экономики.

Мировой рынок технологий имеет свои правила и нормативы передачи  
приобретения промышленных образцов, новинок, изобретений, товарных  
знаков, а также торговли лицензиями. При этом участники технологи-  
ческого обмена обязаны соблюдать предписания и требования соответствую-  
щих международных организаций, в частности, Комитета по передаче  
технологий ЮНКТАД (КТТ) и др.

Основными формами научно-технического сотрудничества стран, опос-  
редующим международный трансферт технологий, являются:

- лицензия (лицензионное соглашение);
- передача ноу-хау;
- международное техническое содействие;
- лизинг;
- франчайзинг;
- договор по поводу копирайта;
- предоставление наукоемких услуг в разных сферах, в частности,  
по копирайтингу, консалтингу, менеджменту, информингу, подготовки персо-  
нала и др.

В последние два десятилетия доминирующей формой организации меж-  
дународного технологического обмена становится межфирменное сотруд-  
ничество. Таковы, к примеру, международные стратегические альянсы  
автомобильной промышленности.

Крупные международные компании в целях научно-технического  
сотрудничества создают множество разнообразных альянсов. В качестве  
примера можно привести лишь несколько из большого числа стратегиче-  
ских альянсов компании «Toshiba»:

- альянс со шведской компанией «Ericsson», одним из крупнейших  
в мире производителей телекоммуникационного оборудования, в целях  
разработки нового оборудования в сфере связи;
- партнерство (альянс) с «Sun Microsystems», лидером по производству  
микропроцессоров для рабочих станций, с целью разработки портативных  
модификаций рабочих станций и использования оборудования компании  
«Sun» в продукции «Toshiba» по контролю энергосистем, дорожного дви-  
жения и автоматизированному мониторингу производственных процессов;

- альянс с компаниями IBM и «Siemens» с целью разработки и производства чипов памяти DRAM емкостью 16 Гб для использования в больших компьютерах;

- совместный проект с подразделениями компании «Time Warner» по разработке новой интерактивной кабельной телевизионной технологии.

Примерами аналогичных по целям стратегических альянсов могут служить и соглашения между IBM и «Mitsubishi», а также партнерство между IBM и «Apple».

Эффективно функционируя и успешно дополняя друг друга, данные формы международного технологического взаимодействия постоянно развиваются, совершенствуются, вызывая к жизни такие структуры и процессы, как мировой рынок технологий, научно-техническое сотрудничество, международный обмен профессиональными знаниями, производственное сотрудничество.

В современном международном трансфере технологий участвуют международные организации; интеграционные группировки; государства; международные, в частности, транснациональные, компании; венчурные компании; университеты.

Решающую роль в развитии мирового рынка технологий играют США, а также страны Западной Европы и Японии. На долю развитых стран приходится 90% мирового рынка технологий; суммарная же стоимость создаваемых в различных странах технологий составляет более 60% общемирового валового продукта.

Все более значимую роль в международном обмене технологиями играют транснациональные корпорации, что прежде всего объясняется использованием:

- преимуществ владения зарубежными профессиональными знаниями, особенно результатами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполненных в дочерних компаниях транснациональных корпораций;

- возможностей финансирования крупномасштабных и дорогостоящих научно-исследовательских работ за счет собственных средств компании;

- международного трансфера технологий в качестве основного средства транснациональной экспансии.

Транснациональная экспансия международных корпораций в сфере международного трансфера технологий в самом общем случае может быть представлена следующим алгоритмом действий.

1. Продажа новых значимых товаров.
2. Осуществление технологического трансфера посредством зарубежных инвестиций.
3. Торговля лицензиями.
4. Формирование международных альянсов.
5. Формирование научно-организационной инфраструктуры международного трансфера технологий с участием правительств стран и международных структур.

## Правовая защита технологий и ее учет в международном экономическом сотрудничестве

Правовая защита технологий осуществляется с помощью патента, под которым в международном праве понимается документ, удостоверяющий, что:

- данное техническое решение является изобретением;
- авторами его являются определенные лица;
- данные лица имеют исключительное право на это изобретение.

Патент действует в течение времени, установленного законом данной страны, и в течение этого срока никто без разрешения владельца патента не имеет права использовать изобретение в своей продукции. Такое разрешение называется **лицензией**.

На сегодняшний день необходимо отметить широкое развитие патентной деятельности в мировой экономике и жесткую конкурентную борьбу между странами в области правовой защиты научно-технических достижений, обеспечивающих патентоладельцам соответствующие конкурентные преимущества.

Результаты такого соперничества приведены в табл. 8.1<sup>1</sup>, где представлены 10 лучших стран мира по количеству патентов по итогам 2012 г.

Таблица 8.1

**Рейтинг стран мира по количеству патентов, 2012 г.**

Ранг	Страна	Количество патентов, шт.		
		всего	резидентов	нерезидентов
1	Китай	526 442	415 829	110 583
2	США	503 582	247 750	255 832
3	Япония	342 610	287 580	55 030
4	Южная Корея	178 924	138 034	40 890
5	Германия	59 444	46 986	12 458
6	Россия	44 211	28 701	15 510
7	Индия	42 291	8 841	33 450
8	Канада	35 111	4 754	30 357
9	Австралия	25 526	2 383	23 143
10	Бразилия	22 686	2 705	19 981

Патентная защита за границей позволяет владельцу патентов:

- увеличивать экспорт своей продукции на рынке патентования;
- получать дополнительную прибыль за счет установления более высоких, чем на внутреннем рынке, цен;
- защищать себя от внешних конкурентов.

Большинство компаний в промышленно развитых странах особое внимание уделяют патентно-лицензионной политике, которая на рынке высо-

<sup>1</sup> Основано на статистике World Intellectual Property Organization (WIPO). Официальный сайт: [www.wipo.int](http://www.wipo.int).

котехнологичной продукции является одним из основных инструментов конкурентной борьбы.

Патентно-лицензионная политика, ориентированная на мировой рынок, должна включать три основных компонента:

- организацию патентного дела, позволяющую компании быстро и эффективно осуществлять отбор, проверку и охрану собственных изобретений, оградя с помощью большого числа национальных и иностранных патентов перспективные рынки, проникновение на которые становится возможным лишь путем лицензирования;
- осуществление патентно-лицензионной деятельности в соответствии с общими целями компании, способными обеспечить ей наиболее благоприятные условия как на внутреннем, так и на мировом рынке;
- отслеживание патентно-лицензионной деятельности конкурентов, использование патентной информации как важного источника сведений об их инвестиционной активности и технико-технологическом развитии.

## 8.2. Экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции

В современных условиях общепризнано, что наукоемкие и высокотехнологичные отрасли народного хозяйства во многом определяют уровень экономического развития страны. Более того, производство конкурентоспособной высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью является не только индикатором экономического роста, но и катализатором качественных структурных преобразований в экономике.

### 8.2.1. Понятие и сущность высокотехнологичной продукции

Большинство авторов идентифицируют понятие «высокотехнологичный» при помощи показателя наукоемкости, в результате термины «высокотехнологичный» и «наукоемкий» используются в настоящее время преимущественно как синонимы. Однако это не вполне корректно, так как признание того факта, что продукция является наукоемкой, не означает автоматически, что она является высокотехнологичной.

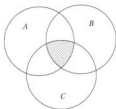
---

**Наукоемкая продукция** — товары, при производстве которых отношение затрат на научные исследования и разработки к среднегодовому объему производства является повышенным, составляя от 3,5 до 10%.

---

Очевидно, что наукоемкая продукция не всегда будет высокотехнологичной, так как высокая доля затрат на научно-технические изыскания теоретически может наблюдаться в любой отрасли производства, а не только в высокотехнологическом сегменте.

Принимая во внимание недостаточную разграниченность в научнометодической литературе таких определений, как «наукоемкая», «высокотехнологичная», а также «инновационная» продукция, устраним эту проблему с помощью понятия «пересекающиеся множества», графическая иллюстрация которого представлена на рис. 8.1.



$A$  – множество наукоемкой продукции;  
 $B$  – множество высокотехнологичной продукции;  
 $C$  – множество инновационной продукции

Рис. 8.1. Соотношение определений типов продукции

И наукоемкая, и высокотехнологичная продукция являются формой проявления инновации при рассмотрении проявления ее результата, следовательно, на них можно транспонировать черты рынка инноваций в целом.

С учетом вышесказанного, **высокотехнологичная продукция** – это продукция, выпускаемая компаниями наукоемких отраслей, произведенная с использованием новейших образцов техники и технологий, с участием высококвалифицированного, специально подготовленного персонала, включающая современные научные достижения, передовой опыт и обладающая высокой социально-экономической эффективностью.

К проблеме отнесения конкретного изделия к высокотехнологичной продукции возможны два подхода: продуктовый и отраслевой.

В рамках продуктового подхода ОЭСР в 1997 г. предложила следующие группы высокотехнологичной продукции:

- аэрокосмическая продукция;
- компьютеры;
- продукция фармакологии;
- научные приборы;
- электрооборудование;
- химические продукты;
- вооружение.

В 2010 г. ОЭСР осуществляла отраслевую классификацию народного хозяйства, представленную в табл. 8.2.

Основными признаками производства высокотехнологичной продукции являются:

- сравнительно высокие и стабильные затраты на НИОКР;
- большое количество высококвалифицированных работников, стабильно занятых исследованиями и разработками, удельный вес которых в общей численности занятых превышает среднеотраслевые значения;
- относительно частая смена не только ассортимента выпускаемой продукции, но также методов и технологий их производства;
- высокая норма амортизации активной части основного капитала.

## Классификация отраслей

Название группы	Подотрасли
Отрасли высоких технологий	Медицинское оборудование
	Научное приборостроение
	Электронные коммуникации
	Аэрокосмическая отрасль
	Компьютерная отрасль
Отрасли средневисоких технологий	Технологии наземного транспорта
	Автомобилестроение
	Электрооборудование
	Неэлектрическое оборудование
Отрасли средненизких технологий	Химические технологии (за исключением фармацевтики)
	Изделия из резины и пластика
	Судостроение
	Цветная металлургия
	Неметаллические минеральные продукты
	Черная металлургия
	Бумажная промышленность и полиграфия
Отрасли низких технологий	Текстиль и одежда
	Еда, напитки и табак
	Нефтепереработка
	Деревообработка и мебельное производство

К числу принципиальных особенностей этой продукции, которые необходимо учитывать в процессе управления ее производством и реализацией, относятся следующие:

1. Уникальность, высокая степень дифференциации. Все более ускоряющиеся темпы развития науки и техники, а также неуклонный рост спроса на их достижения приводят к быстрой сменяемости продукции, появлению на рынке высоких технологий новых, часто не имеющих аналогов продуктов. Разработка показателей производственной программы таких продуктов требует построения соответствующей системы управления и открывает возможности для поиска и применения новых, нетрадиционных подходов и методов определения объемов выпуска, установления цен и контроля затрат.
2. Способность генерировать доход. Именно величина экономического эффекта от использования во многом определяет ценность такой продукции.



ии для потребителя и, соответственно, должна учитываться при определении спроса на товар и его цены как одного из ключевых показателей производственной программы.

3. Преимущественно длительный период использования продукции. Эксплуатация может требовать своевременной поставки специфических расходных материалов, систематического профилактического обслуживания, проведения ремонтных работ, замены вышедших из строя деталей и узлов.

### 8.2.2. Структура высокотехнологичного экспорта

В результате современного перераспределения сил на мировом рынке сложилось несколько группировок лидерства по направлениям наукоемкого и высокотехнологичного производства. В частности, Китай, Сингапур, Южная Корея и другие страны Юго-Восточной Азии заняли лидирующие позиции в экспорте массовой продукции, преимущественно в области электроники, компьютерной и телекоммуникационной техники. В области тяжелого машиностроения, вооружений и химии первенство удерживают США, Франция и Германия. В экспорте продукции фармацевтики и биотехнологий лидерство принадлежит Бельгии, Швейцарии, Германии.

Ведущим экспортером высокотехнологичной продукции по последним данным<sup>1</sup> является Китай (доля в мировом объеме экспорта данной продукции – 25,64%), за ним следуют Германия (9,30%), США (7,55%), Сингапур (6,50%), Япония (6,26%), Южная Корея (6,15%) и Франция (5,50%). Россия занимает лишь 26-е место, ее доля в экспорте высокотехнологичной продукции – 0,36%.

Таким образом, по высокотехнологичному и наукоемкому экспорту Россия не только не может претендовать на лидерство, но и с трудом удерживает позиции в группе стран «второго звелона».

Российская доля высокотехнологичного экспорта в мировом объеме составляет 0,28%, что демонстрирует сырьевую ориентацию российской экономики и низкую конкурентоспособность отечественных компаний на мировом рынке наукоемкой продукции.

Структура экспорта высокотехнологичной продукции России представлена в табл. 8.3<sup>2</sup>.

Таблица 8.3

Структура высокотехнологичного экспорта России, 2013 г.

Продукция	Доля в экспорте высокотехнологичной продукции, %
Неэлектрические машины	27,24
Химические продукты и материалы	26,91
Электрические машины	15,41

<sup>1</sup> По данным Всемирного банка за 2012 г.

<sup>2</sup> Согласно торговой статистике ООН. Официальный сайт: [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org).

Продукция	Доля в экспорте высокотехнологичной продукции, %
Воздушные и космические летательные аппараты	10,59
Измерительные инструменты и оптика	8,02
Электроника и телекоммуникационное оборудование	7,95
Фармацевтические и лекарственные препараты	2,54
Компьютерная и офисная техника	1,34

В последнее десятилетие в экспорте отечественной высокотехнологичной продукции выделяются неэлектрические машины (преимущественно энергетические установки), коэффициент экспортной специализации которых (см.: гл. 2) превышает 4 ед. По экспорту фармацевтических и лекарственных препаратов (0,3), электроники и связанной аппаратуры (0,6) и особенно компьютерной и офисной техники (0,1) российские компании явно не выдерживают конкуренции на мировом рынке.

В настоящее время Россия может полноценно конкурировать лишь на рынках космической техники и услуг, боевой авиации, ядерных технологий и некоторых видов продукции электронной промышленности.

### 8.3. Международный обмен интеллектуальной собственностью

В условиях динамичного развития научно-технического прогресса и экономики знаний все большее значение в социально-экономической сфере приобретают интеллектуальная деятельность и ее основной результат — интеллектуальная собственность, являющаяся субъектом рыночной обменной деятельности. Не требует доказательств утверждение, что на современном этапе обладание новейшими знаниями и технологиями является основным условием достижения международной конкурентоспособности страны, а быстрый рост рыночного обмена, или торговли, результатами интеллектуальной собственности становится важнейшим фактором современного международного углубления международных экономических отношений.

В настоящее время в международном обмене интеллектуальной собственностью участвуют практически все страны мира, и степень их участия определяется прежде всего экономическим и научно-техническим потенциалом страны.

#### 8.3.1. Структура и характеристика интеллектуальной собственности

Интеллектуальная собственность — особая категория нематериальных прав, включающая в себя результаты умственной деятельности и представляющая законодательно закрепленную монополию на тот или иной результат интеллектуальной деятельности ее акторов и передачу при использовании интеллектуальной собственности другим лицам лишь с разрешения первых.

## Глава 9

# МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА

После изучения главы 9 студент должен:

### **знать**

- причины и особенности современной трудовой миграции;
- преимущества мобильности трудовых ресурсов;
- последствия международной миграции рабочей силы для субъектов международных экономических отношений, а также для мировой экономики в целом;

### **уметь**

- выявлять общую мотивацию трудовых мигрантов в разнонаправленных потоках;

• осуществлять расчеты по моделям оценки экономических последствий мобильности трудовых ресурсов;

- структурировать неэкономические последствия трудовой миграции для стран-доноров и стран-реципиентов;

### **владеть**

- логикой доказательств объективности современных особенностей международной трудовой миграции;

- аппаратом графоаналитического исследования последствий международной мобильности рабочей силы;

- методом критической оценки деятельности управленческих структур в области регулирования международной миграции.

### Основные термины

Альтернативные издержки

Издержки миграции

Иммигрант

Квотирование процесса миграции

Международная мобильность труда

Миграционная политика

Мировой рынок труда

Трудовая миграция

«Утечка умов»

Центр притяжения рабочей силы

Эмигрант

### 9.1. Причины и особенности современной трудовой миграции

Одним из важнейших проявлений интернационализации и глобализации экономической деятельности в мире является рост масштабов международной миграции рабочей силы. В мировой миграционный процесс трудовых ресурсов, рабочей силы вовлечены практически все страны. Современный мировой рынок трудовых ресурсов включает разнонаправленные потоки рабочей силы, пересекающие национальные границы.

деленный интерес представляет привлечение контрактных (временных) рабочих, выполняющих тяжелую, монотонную работу, не пользующуюся вниманием местной рабочей силы.

Существенным рычагом регулирования трудовой миграции является количественное квотирование, определяющее долю иммигрантов в определенных отраслях национальной экономики с учетом состояния занятости трудовых ресурсов, рынка жилья и социально-политической обстановки в стране-импортере. Количественные ограничения могут касаться также приема иммигрантов из определенных стран, приток которых желательно сократить. Вводятся и временные ограничения по срокам пребывания иммигрантов в стране-реципиенте.

Если страна-реципиент рабочей силы отвечает в основном за прибытие и использование мигрантов, то функции страны-донора рабочей силы заключаются в первую очередь в регулировании оттока трудовых ресурсов из страны и защите интересов своих граждан-мигрантов за рубежом. При этом устанавливаются масштабы эмиграции, определяется качественный состав эмигрантов, регулируются поступления от экспорта рабочей силы: в некоторых странах определяется доля заработной платы работников-мигрантов, которую они должны переводить в свою страну. Для привлечения валютных средств в страну — экспортер рабочей силы эмигрантам открываются депозитные валютные счета под более высокую процентную ставку. Осуществляется также обязательное государственное лицензирование деятельности по найму граждан для работы за рубежом.

### **Межгосударственное регулирование процессов трудовой миграции**

Система международного, межгосударственного регулирования процессов трудовой миграции включает двусторонние и многосторонние международные соглашения по использованию труда мигрантов и соблюдению их социально-экономических прав, а также деятельность глобальных учреждений и организаций (прежде всего в рамках ООН), занимающихся проблемами, связанными с миграцией населения вообще и трудовых ресурсов в частности. Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает фондом, часть которого направляется на субсидирование национальных программ в рассматриваемой области. Ряд международных договоров, принятых Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), содержит специальные стандарты и нормы, которые касаются физического состояния трудовых мигрантов. В документах ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования работающих мигрантов и их семей. Трудно переоценить значимость задач, которые призвана решать Международная организация по миграции, основной целью которой является обеспечение упорядоченной и планируемой межгосударственной миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по этим вопросам.

Ведущая роль в регулировании процессов международной трудовой миграции принадлежит Международной организации труда<sup>1</sup> (МОТ). Каждая страна — член МОТ принимает на себя обязательства:

<sup>1</sup> См.: Любимый В. В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. М.: ИНФРА-М, 2013.

- обеспечивать применение принципа равных возможностей трудящихся-мигрантов и членов их семей с гражданами своей страны, изучать клубы на несоблюдение этого принципа;

- в случае нарушения законов предпринимателями, другими лицами или организациями, несущими ответственность за их выполнение, должны применяться меры административного, гражданского и уголовного наказания;

- обеспечивать соответствие национальных законов и правил международным нормам по правам мигрантов;

- содействовать скорейшему воссоединению семей, для чего заключать двусторонние и многосторонние соглашения;

- содействовать координации деятельности социальных служб на своей территории с социальными службами других стран и нести ответственность за работу социальных служб;

- проводить консультации по вопросам проблем мигрантов с предпринимателями, социальными службами и другими организациями.

В целом регулирование миграции трудовых ресурсов идет по двум направлениям: распределение трудовых ресурсов и мобилизация их скрытых (потенциальных) возможностей<sup>1</sup>.

Успешная реализация поставленных задач может привести к эффективному развитию, создающему реальные перспективы для преодоления бедности, решения проблем занятости, а для развивающихся стран — позволить занять достойное место в мировом сообществе.

В группу с либеральной моделью регулирования миграции трудовых ресурсов, при которой работодатели руководствуются преимущественно экономической целесообразностью, входят такие страны, как США, Канада, Великобритания, Ирландия, Австралия и Новая Зеландия. К странам, где работодатели, принимая решения о численности привлекаемой рабочей силы, вынуждены считаться с большим числом ограничений, относятся преимущественно страны Южной Европы: Италия, Греция, Турция, а также Германия и Франция. Все другие страны относятся к промежуточной группе, для которой характерны жесткие ограничительные меры в какой-либо одной из областей в сочетании с достаточно либеральными условиями в других областях.

Опыт функционирования современной мировой экономики свидетельствует о том, что страны с либеральной системой регулирования миграции трудовых ресурсов демонстрируют более высокие адаптационные возможности для постоянных изменений, и это позволяет им в сравнительно короткие сроки и с меньшими потерями преодолевать кризисные явления на рынке труда и повышать конкурентоспособность экономики в целом.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Что вы понимаете под трудовыми ресурсами?
2. Как вы можете определить понятие «миграция»?
3. Влияет ли глобализация на миграционные процессы и как?

<sup>1</sup> См. также: *Степанова И. А. Мировая экономика: учеб. пособие*. М.: РИОР; ИНФРА-М, 2013.

4. В чем заключаются сущность и главные причины международной мобильности труда?
5. Могут ли международная торговля и международное движение факторов производства заменять друг друга?
6. Что мы понимаем под мировым рынком труда?
7. Какой эффект оказывает миграция рабочей силы на реальные доходы, общий объем производства и распределение национального дохода в странах эмиграции и иммиграции?
8. В чем заключаются экономические последствия трудовой миграции для мировой экономики в целом?
9. Каковы основные неэкономические последствия для страны-донора? Для страны-реципиента? Можно ли нивелировать отрицательные экономические последствия? Каким образом?
10. Что такое «утечка умов» и каковы последствия этого процесса?
11. Каковы основные «центры притяжения» иммигрантов на современном этапе развития мировой экономики?
12. В чем состоят принципиальные особенности международной трудовой миграции сегодня?

### Задачи с решениями

1. В странах А и В рынки труда в формализованном виде могут быть представлены соответствующими функциями спроса ( $Q_A^D$ ,  $Q_B^D$ ) и предложения ( $Q_A^S$ ,  $Q_B^S$ ):

$$Q_A^D = 110 - 5W, \quad Q_B^S = 100 + 5W,$$

$$Q_A^D = 90 - 3W, \quad Q_B^S = 10 + 5W,$$

где  $Q$  — количество работающих (млн чел.),  $W$  — реальная часовая заработная плата (долл./ч).

Определите:

- 1) равновесные уровни занятости (млн чел.) и заработной платы (долл./ч) в обеих странах;
- 2) потенциальное направление миграции рабочей силы.

Решение

1. Равновесные уровни занятости и часовой заработной платы находим, приравняв функции спроса и предложения в рассматриваемых странах:

Страна А:  $110 - 5W_1 = 100 + 5W_1$ , откуда

$$W_1 = 1 \text{ долл./ч}, \quad Q_A^D = Q_A^S = 105 \text{ млн чел.}$$

Страна В:  $90 - 3W_2 = 10 + 5W_2$ , откуда

$$W_2 = 10 \text{ долл./ч}, \quad Q_B^D = Q_B^S = 60 \text{ млн чел.}$$

2. Из сравнительного сопоставления уровней часовой заработной платы в обеих странах со всей очевидностью следует, что страной эмиграции станет (в условиях абсолютной мобильности рабочей силы) страна А, а страной иммиграции — страной В.

2. Рынок труда в странах А и В характеризуется следующими данными. Функция спроса на труд в стране А имеет вид:  $Q_A^D = 100 - 5W$ , а функция предложения труда в стране В соответствующим образом имеет вид:  $Q_B^S = 120 - 3W$  и  $Q_B^S = 40 + 5W$ .  $Q$  — количество работающих (млн чел.),  $W$  — реальная среднечасовая заработная плата (долл./ч).

Определите:

- 1) потенциальное направление миграции рабочей силы;
- 2) объем эмиграции в условиях свободного перемещения рабочей силы между странами, результатом чего стало увеличение уровня среднечасовой заработной платы в стране эмиграции на 1 долл.

2) новый уровень равновесной среднечасовой заработной платы в принимающей стране.

#### Решение

1. Расчет равновесных величин  $W^*$  и  $Q^*$  в обеих странах:

Страна А:  $100 - 5W_1 = 60 + 3W_1$ ,  
откуда  $W_A^* = 5$  долл./ч,  $Q_A^* = 75$  млн чел.

Страна В:  $120 - 3W_2 = 40 + 5W_2$ ,  
откуда  $W_B^* = 10$  долл./ч,  $Q_B^* = 90$  млн чел.

Рабочая сила будет эмигрировать из страны А в страну В.

2. Определение объема эмиграции:

$$Q_{em} = Q_A^S - Q_A^D = [60 + 3(5 + 1)] - [100 - 5(5 + 1)] = 8 \text{ млн чел.}$$

3. Новый уровень равновесной среднечасовой заработной платы ( $W_B^*$ ) определяется из уравнения (см. рис. 9.1):

$$Q_{em} = Q_B^D(W_B^*) - Q_A^S(W_B^*).$$

Тогда  $8 = (120 - 3W_B^*) - (40 + 5W_B^*)$ , откуда  $W_B^* = 9$  долл./ч.

3. Рынок труда в двух странах — А и В характеризуется следующими данными. Функция спроса на труд в стране А имеет вид:  $Q_A^D = 140 - 5W$ , а функция предложения труда  $Q_A^S = -100 + 10W$ , где  $Q$  — количество работающих (млн чел.), а  $W$  — реальная среднечасовая заработная плата (долл./ч).

В стране В соответствующие функции имеют вид:  $Q_B^D = 400 - 10W$  и  $Q_B^S = -100 + 10W$ .

Предположим, что в обеих странах сняты все ограничения на эмиграцию, и в результате мобильности рабочей силы в стране эмиграции равновесная часовая ставка заработной платы выросла на 2 долл.

Определите:

- 1) количество эмигрантов, млн чел.;
- 2) экономическую оценку альтернативных издержек эмиграции, долл./ч.

#### Решение

1. Из условия  $Q^D = Q^S$  находим уровни заработной платы в странах А и В:

Страна А:  $140 - 5W_A = -100 + 10W_A$ ,  
откуда  $W_A = 16$  долл.;

Страна В:  $400 - 10W_B = -100 + 10W_B$ ,  
откуда  $W_B = 25$  долл.

Из соотношения уровней заработной платы следует, что страной-донором будет страна А, а страной-реципиентом — страна В.

2. Новый уровень среднечасовой заработной платы в стране А в условиях эмиграции составит  $W_A^* = W_A + 2 = 18$  долл.

3. Объем эмиграции ( $Q_{em}$ ) должен быть определен (см. рис. 9.1) как

$$Q_{em} = Q_A^S(W_A^*) - Q_A^D(W_A^*) = (-100 + 10 \cdot 18) - (140 - 5 \cdot 18) = 30 \text{ млн чел.}$$

4. Новый уровень среднечасовой заработной платы в стране В находим из уравнения

$$Q_{em} = Q_B^D - Q_B^S, 30 = (400 - 10W_B^*) - (-100 + 10W_B^*),$$

откуда  $W_B^* = 23,5$  долл.

5. Альтернативные издержки в рассматриваемых условиях равны разности

$$W_B^* - W_A^* = 23,5 - 18 = 5,5 \text{ долл./ч.}$$

4. Рынки труда в странах А и В представлены следующими функциями спроса ( $Q^D$ ) и предложения ( $Q^S$ ):

$$Q_A^D = 175 - 5W, \quad Q_A^S = 100 + 10W;$$

$$Q_B^D = 400 - 10W, \quad Q_B^S = 100 + 10W,$$

где  $Q$  — количество работающих (млн чел.),  $W$  — реальная среднечасовая заработная плата (долл./ч).

Предположим, что в обеих странах сняты все ограничения на перемещение рабочей силы; в результате в стране эмиграции уровень среднечасовой заработной платы вырос на 2 долл.

Определите:

- 1) объем эмиграции;
- 2) альтернативные издержки эмиграции;
- 3) чистый выигрыш эмигрантов.

Решение

1. Определение равновесных параметров рынков обеих стран:

Страна А:  $175 - 5W_A = 100 + 10W_A$ ,  
откуда  $W_A = 5$  долл./ч,  $Q_A = 150$  млн чел.

Страна В:  $400 - 10W_B = 100 + 10W_B$ ,  
откуда  $W_B = 15$  долл./ч,  $Q_B = 250$  млн чел.

$$W_A' = W_A + 2 = 7 \text{ долл./ч.}$$

$$Q_{em} = Q_A^S - Q_A^D = (100 + 10 \cdot 7) - (175 - 5 \cdot 7) = 30 \text{ млн чел.}$$

2. Расчет новой равновесной цены в стране В:

$$Q_{em} = Q_B^D - Q_B^S = 30 = (400 - 10W_B') - (100 + 10W_B'),$$

$$W_B' = 13,5 \text{ долл./ч.}$$

$$\text{Альтернативные издержки: } W_B' - W_A' = 13,5 - 7,0 = 6,5 \text{ долл./ч.}$$

3. Чистый выигрыш эмигрантов соответствует сумме площадей двух треугольников, основаниями которых является объем эмиграции, а высотой — увеличение уровня среднечасовой заработной платы в стране эмиграции в условиях абсолютной мобильности рабочей силы (см. рис. 9.1). Нетрудно убедиться в том, что их чистый выигрыш составит 60 млн долл.

5. Известны функции спроса и предложения для рынков трудовых ресурсов стран А и В:

$$Q_A^D = 70 - 4W, \quad Q_A^S = -20 + 2W; \quad Q_B^D = 30 - W, \quad Q_B^S = -10 + 4W,$$

где  $Q$  — количество работающих (млн чел.),  $W$  — реальная среднечасовая заработная плата (долл./ч).

В результате установления режима абсолютной мобильности рабочей силы уровень среднечасовой ставки заработной платы в стране иммиграции снизился на 1 долл.

Определите уровень среднечасовой заработной платы в стране эмиграции в установленный абсолютной мобильностью трудовых ресурсов.

Решение

1. Определение равновесных параметров:

Страна А:  $70 - 4W = -20 + 2W$ ,  
откуда  $W_A = 15$  долл.,  $Q_A = 10$  млн чел.

Страна В:  $30 - W = -10 + 4W$ ,  
откуда  $W_B = 8$  долл./ч,  $Q_B = 22$  млн чел.



2. Расчет объема эмиграции (по данным принимающей страны А):

$$Q_{\text{эм}} = Q_A^P - Q_A^S = (70 - 4 \cdot 14) - (-20 + 2 \cdot 14) = 6 \text{ млн чел.}$$

3. Определение среднечасового уровня заработной платы в стране В после установления режима абсолютной мобильности рабочей силы ( $W_B^*$ ):

$$Q_{\text{эм}} = Q_B^S - Q_B^P, 6 = (-10 + 4 W_B^*) - (30 - W_B^*), \text{ откуда}$$

$$W_B^* = 9,2 \text{ долл./ч.}$$

## Тесты

9.1. Выигрыши, которые получает страна, использующая труд иностранных рабочих:

- a) повышение конкурентоспособности продукции;
- b) уменьшение спроса на труд;
- c) снижение давления на рынке труда со стороны предложения;
- d) укрепление социальной стабильности общества.

9.2. В результате международной миграции рабочей силы чистый выигрыш получают:

- a) рабочие, оставшиеся в стране эмиграции, и предприниматели в принимающей стране;
- b) предприниматели в стране эмиграции и рабочие в принимающей стране;
- c) рабочие, оставшиеся в стране эмиграции, и рабочие в принимающей стране;
- d) предприниматели в стране эмиграции и предприниматели в принимающей стране.

9.3. Фактор, который не входит в число преимуществ страны, принимающей рабочую силу в условиях ее трудовой миграции:

- a) растут издержки производства продукции, связанные с использованием в стране иностранной рабочей силы;
- b) повышается конкурентоспособность производимой в стране продукции;
- c) появляются экономия затрат на образование и профессиональную подготовку;
- d) увеличивается спрос на товары и услуги, стимулирующий рост объемов производства.

9.4. К основным особенностям современного этапа трудовой миграции не относятся:

- a) активизация перекрестной миграции в рамках развитых стран;
- b) усиление миграции низкоквалифицированной рабочей силы из развитых стран в развивающиеся;
- c) возрастание уровня нелегальной иммиграции;
- d) повышение роли государственного и международного регулирования трудовой миграции.

9.5. Трудолюбивая страна-донор, экспортируя рабочую силу, создает в стране-реципиенте предпосылки:

- a) для увеличения объемов производства капиталоемкой продукции;
- b) для наращивания объемов экспорта капиталоемкой продукции;
- c) для увеличения объемов производства как капиталоемкой, так и трудоемкой продукции;
- d) для наращивания объемов производства трудоемкой продукции и сокращения объемов производства капиталоемкой продукции.

## Задачи для самостоятельного решения

**9.1.** Рынки трудовых ресурсов стран А и В описываются следующими функциями спроса ( $Q^D$ ) и предложения ( $Q^S$ ):

$$\begin{aligned} Q_A^D &= 50 - 5W, & Q_A^S &= -10 + 10W; \\ Q_B^D &= 120 - 10W, & Q_B^S &= -20 + 10W, \end{aligned}$$

где  $Q$  – количество работающих (млн чел.),  $W$  – уровень среднечасовой заработной платы (долл./ч).

Определите:

1. Равновесные параметры рынков обеих стран в исходных условиях.
2. Направление эмиграции трудовых ресурсов в условиях установления режима абсолютной мобильности рабочей силы между странами.

**9.2.** В странах А и В соответствующие функции спроса ( $Q^D$ ) и предложения ( $Q^S$ ) на рынках трудовых ресурсов имеют вид:

$$\begin{aligned} Q_A^D &= 60 - 5W, & Q_A^S &= -20 + 15W; \\ Q_B^D &= 180 - 10W, & Q_B^S &= -20 + 10W, \end{aligned}$$

где  $Q$  – количество работающих (млн чел.),  $W$  – уровень среднечасовой заработной платы (долл./ч).

Известно, что после установления режима абсолютной мобильности рабочей силы уровень среднечасовой заработной платы в стране эмиграции вырос на 25%.

Определите:

1. Объем эмиграции.
2. Уровень среднечасовой заработной платы в принимающей стране в условиях абсолютной мобильности рабочей силы.
3. Альтернативные издержки эмиграции.

**9.3.** Формализованная модель рынков труда в странах А и В имеет вид:

функции спроса:  $Q_A^D = 50 - 2W$ ,  $Q_B^D = 80 - 3W$ ,

функции предложения:  $Q_A^S = -10 + 4W$ ,  $Q_B^S = -20 + 2W$ ,

где  $Q$  – количество работающих (млн чел.),  $W$  – уровень среднечасовой заработной платы (долл./ч).

Известно, что результатом введения режима абсолютной мобильности трудовых ресурсов стало снижение уровня среднечасовой оплаты труда в стране-рецидиве на 15%.

Определите, каким образом и на сколько процентов изменится среднечасовая оплата труда в стране-доноре.

**9.4.** Для стран А и В заданы функции спроса ( $Q^D$ ) и предложения ( $Q^S$ ) для рынков трудовых ресурсов:

$$Q_A^D = 40 - 2W, \quad Q_A^S = -20 + 3W,$$

$$Q_B^D = 35 - W, \quad Q_B^S = -25 + 2W,$$

где  $Q$  – количество работающих (млн чел.),  $W$  – уровень среднечасовой заработной платы (долл./ч).

Известно, что результатом введения режима свободной эмиграции стало снижение уровня среднечасовой оплаты труда в принимающей стране на 2 долл.

Определите чистый выигрыш эмигрантов.

9.5. Гипотетическая экономическая система состоит из двух стран — А и В, характеризующихся следующими функциями спроса ( $Q^D$ ) и предложения ( $D^S$ ) для трудовых ресурсов:

$$Q_A^D = 320 - 40W, \quad Q_A^S = -40 + 20W,$$

$$Q_B^D = 460 - 10W, \quad Q_B^S = -40 + 10W,$$

где  $Q$  — количество работающих (млн чел.),  $W$  — среднечасовая оплата труда (долл./ч).

По оценкам экономистов, при использовании режима абсолютной мобильности из страны-донора выедут 30 млн работающих.

Определите альтернативные издержки, связанные с миграцией в рассматриваемой модели.

### Темы для рефератов и докладов

1. Теории международной трудовой миграции.
2. Причины диспропорции в распределении трудовых ресурсов по странам и регионам мира.
3. Место России на мировом рынке труда и проблемы ее миграционной политики.
4. Последствия для стран, экспортирующих трудовые ресурсы, и стран-реципиентов.
5. Приоритеты и особенности иммиграционной политики в развитых странах.
6. Формирование новых мировых центров притяжения трудовых ресурсов.
7. Взаимосвязь глобализации и трудовой миграции.
8. Методы государственного и международного регулирования миграции трудовых ресурсов.

Мировой рынок труда объединяет, таким образом, национальные и региональные рынки рабочей силы и существует в форме трудовой миграции.

**Миграция рабочей силы** — переселение экономически активного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Ускоренный рост масштабов международной трудовой миграции обусловлен действием двух основных факторов:

- усилением процессов интернационализации экономической жизни, что в свою очередь, ведет к возрастанию международной мобильности всех факторов производства и, прежде всего, самого мобильного из них — рабочей силы;
  - усилением неравномерности развития мировой экономики, когда возрастание масштабов международной трудовой миграции становится следствием определенных диспропорций в развитии мировой экономики.
- Среди важнейших побудительных мотивов международной миграции трудовых ресурсов находятся различные причины как экономического, так и неэкономического характера.

К причинам экономического характера следует отнести в первую очередь дифференциацию уровней экономического и социального развития в разных странах — главную причину миграции, которая всегда была основным побудительным мотивом для въезда в страну с более высоким уровнем жизни и, в частности, с более высоким уровнем оплаты труда; тем более в условиях, когда в стране выезда наблюдается значительная безработица.

Очень важной причиной трудовой миграции является международное движение капитала (см.: гл. 10), а также функционирование транснациональных корпораций (см.: гл. 4). Как известно, транснациональные корпорации предъявляют повышенный спрос на рабочую силу в процессе соединения ее с капиталом, вызывая при этом движение рабочей силы к капиталу.

К причинам миграции рабочей силы неэкономического характера относятся демографические, политические, социальные, национальные, расовые, этнические, религиозные, семейные, экологические и другие условия, ведущие к миграции, носящей зачастую стихийный, вынужденный и иногда массовый характер.

Основные особенности международной миграции рабочей силы и мирового рынка труда на современном этапе состоят в следующем.

1. Резкое возрастание масштабов трудовой миграции.
2. Разнонаправленность основных потоков миграции рабочей силы:
  - миграция в развитые страны из развивающихся стран;
  - перекрестная трудовая миграция в рамках развитых стран мира;
  - трудовая миграция между развивающимися странами;
  - миграция высококвалифицированных специалистов из развитых в развивающиеся страны.

3. Главными мировыми «центрами притяжения» рабочей силы остаются развитые страны с очевидным возрастанием значимости международной миграции в демографической стабилизации высокоразвитых стран.

4. Появление новых центров международной трудовой миграции; вместе с традиционными. Эти центры: страны Западной Европы, Северная Америка, нефтедобывающие государства Ближнего Востока, Австралия, Азиатско-Тихоокеанский регион, страны Латинской Америки, ЮАР.

5. Возрастание уровня нелегальной иммиграции, имеющей явно выраженный трудовой характер.

6. Повышение роли государственного и международного регулирования трудовой миграции.

7. Усиление роли и значения транснациональных корпораций в миграционных трудовых процессах.

## **9.2. Международная мобильность труда и международная торговля**

### **9.2.1. Преимущества мобильности трудовых ресурсов**

Рассмотренные нами ранее теории международного разделения труда, а также международной торговли товарами и услугами предполагали, что товары и услуги могут свободно экспортироваться и импортироваться, в то время как факторы производства, с помощью которых они произведены, обладают только внутренней (внутригосударственной), но не международной мобильностью. В реальной действительности и капитал инвестируется за рубеж, и люди активно перемещаются из страны в страну в поисках, в частности, высокооплачиваемой работы; научно-технические достижения, как мы установили ранее (в гл. 8), также экспортируются и импортируются.

В принципе международное движение товаров и международное перемещение факторов производства могут замещать друг друга. Например, капиталонасыщенная страна может экспортировать либо капиталоемкие товары, либо сам капитал. Трудонасыщенная страна может экспортировать трудоемкие товары, либо ее граждане могут сами выехать за рубеж и работать там.

Международное перемещение факторов производства подчиняется примерно тем же законам, что и международная торговля товарами: факторы производства перемещаются в те страны, где за них больше платят (т.е. выше процентная ставка, больше заработная плата, выше лицензионные платежи).

В чем же состоит тогда отличие международной мобильности факторов производства от международного движения товаров в рамках соответствующей теории международной торговли?

Предположим, что в мировой экономической системе, состоящей из двух стран, например России и Германии, производят два вида продукции: товар X и товар Y. Соответствующие трудозатраты в обеих странах приводятся в табл. 9.1.

Трудозатраты на единицу продукции

Страна	Товар			
	Х		У	
	6	3	2	1/3
Россия				
Германия	1	1	1	1

Примечание. Цифры в правых верхних углах в соответствующих клетках таблицы представляют альтернативные издержки, рассчитываемые в общем случае как количество одной продукции, которым стране необходимо пожертвовать для увеличения производства данной продукции на единицу.

В соответствии с теорией сравнительных преимуществ Россия будет экспортировать в Германию товар Х, а Германия в Россию — товар У, осуществляя, таким образом, соответствующую специализацию и обмениваясь этими товарами в соотношении, например, 1 : 1. Отказ России от производства 1 ед. товара Х увеличит объем производства ею товара У на 3 ед. Отказ Германии от производства 1 ед. товара У увеличит объем производства ею товара Х также на 1 ед.

Итоговый баланс объемов производства продукции во всей мировой экономике приведен в табл. 9.2.

Таблица 9.2

Итоговый баланс объемов производства

Страна	Товар	
	Х	У
	-1	+3
Россия		
Германия	+1	-1
Мировая экономика	0	2

Таким образом, международная торговля товарами на основе использования принципов теории сравнительных преимуществ обеспечивает мировой экономике прирост в 2 ед. товара У на каждой операции международного товарообмена.

Предположим теперь, что в России работники первой отрасли, производящей товар Х, вместо перемещения во вторую отрасль, где производится товар У, по которому страна имеет сравнительное преимущество, уезжают в Германию, где их труд может использоваться более производительно при производстве обоих товаров. В этой ситуации отказ России от производства 1 ед. товара Х высвободит шестерых работников, которые, переехав в Германию, могут произвести 1 ед. товара Х и 5 (6-1) ед. товара У.

Итоговый прирост объемов производства продукции в этом случае представлен в табл. 9.3.

Сопоставление данных табл. 9.2 и 9.3 показывает, что результаты движения факторов производства с точки зрения принципов теории сравни-

тельных преимуществ существенно выше по сравнению с результатами международной торговли товарами.

Таблица 9.3

### Итоговый прирост объемов производства

Страна	Товар	
	X	Y
Россия	-1	0
Германия	+1	+5
Мировая экономика	0	+5

#### 9.2.2. Взаимосвязь международной торговли и мобильности факторов производства

Международное движение факторов производства заменяет международную торговлю в случае, если ее причиной является различие в обеспеченности стран факторами производства. Допустим, капиталоемкая Германия экспортирует капиталоемкий товар. В то же время она вывозит и капитал, который размещается в странах с более высокой процентной ставкой. Рост производства товара на экспорт увеличивает потребность в капитале, с помощью которого он производится, что, в свою очередь, ведет к росту его цены. Увеличение процентной ставки препятствует экспорту капитала за рубеж, поскольку его цена в Германии сближается с мировой. Тем самым экспорт товаров препятствует движению (экспорту) капитала.

Международное движение факторов производства дополняет международную торговлю в случае, если в основе торговли лежат иные, нежели в обеспеченности факторами производства, причины (сравнительные преимущества, эффект масштаба, технологические различия и пр.). Если обеспеченность стран факторами производства и их цена одинаковы, то увеличение экспортного производства в Германии приведет к росту потребности в капитале и, следовательно, его цены, которая в результате превысит мировой уровень, что приведет к притоку капитала из-за рубежа в Германию. Торговля товарами привела к изменению цены фактора производства, что и вызвало его перемещение между странами. Тем самым экспорт товаров способствует движению (импорту) капитала.

Международное движение факторов производства заменяет перемещаемую торговлю и дополняет внутриотраслевую торговлю в условиях больших различий в обеспеченности стран факторами производства. Если степень обеспеченности факторами производства по отдельным странам сильно отличается, каждая страна специализируется на производстве одного товара и международное движение факторов производства отсутствует, между странами возможна лишь межотраслевая торговля. Если начнется международное движение факторов производства, то на этой основе обе страны начнут постепенно производить оба товара, что сделает

возможной уже внутриотраслевой торговле. Объем мирового производства вырастает больше в результате международного перемещения факторов производства, чем в результате международной торговли, поскольку те товары, а сами факторы производства перемещаются в те страны, где они могут использоваться наиболее эффективно. В большинстве случаев международная мобильность факторов является более мощным источником экономического роста, нежели международная торговля.

Главное же различие между международной торговлей товарами и международным перемещением факторов производства состоит в том, что в первом случае происходит международное движение конечных продуктов, являющихся результатом производительного использования факторов производства, а во втором — международное движение самих факторов, с помощью которых эти конечные продукты могут быть произведены.

Кроме того, международное движение факторов производства обычно является предметом более жесткого государственного регулирования, чем международная торговля товарами. В большинстве стран продолжают существовать очень серьезные ограничения на движение капитала и миграцию рабочей силы.

Аналогично воздействию мировой торговли товарами и международного движения факторов производства на распределение доходов внутри стран. Как известно из теории Хекшера — Олина, каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток (дефицит) факторов производства. Владельцы относительно избыточных факторов производства выигрывают от торговли, владельцы относительно недостаточных факторов производства проигрывают.

Предположим, что в Германии капитал является относительно избыточным фактором производства, а труд — относительно недостаточным. Страна экспортирует капиталоемкие товары в другие страны. При этом на пути международного движения факторов производства воздвигнуты непреодолимые барьеры, и поэтому факторы производства не перемещаются между странами. В этом случае производители капиталоемкого товара получают выигрыш от торговли. Но в то же время капиталозыточность страны означает, что цена капитала (процентная ставка) в Германии ниже, чем в других странах. И если преграды на пути международного движения капитала снять, то неминуемо начнется отток капитала из Германии за рубеж, в страны, где процентная ставка выше. Отток капитала будет происходить до тех пор, пока уровень процентной ставки не выровняется.

Из-за того что капитал размещается за рубежом, где цена его выше, прибыли владельцев капитала растут. Вследствие оттока капитала из Германии труд в ней становится относительно более избыточным фактором, и цена на него падает.

В результате, как и международная торговля, международное движение факторов производства перераспределяет доходы в пользу владельцев относительно избыточных факторов производства.



### 9.3. Моделирование экономических последствий международной трудовой миграции

При рассмотрении проблем, связанных с существованием международного рынка труда, функционирующим в форме миграции трудовых ресурсов, наиболее актуальным является вопрос: какое влияние оказывает миграция рабочей силы на страны, импортирующие и экспортирующие ее?

Для упрощения анализа мировое хозяйство представим как двухстранную модель, предположив при этом, что главной и единственной причиной международного движения рабочей силы является различный уровень реальной средней заработной платы в рассматриваемых странах. Предположим, что речь идет о Соединенных Штатах Америки и Мексике. Начнем анализ с ситуации, когда миграция не разрешена, что соответствует равновесию в точках  $E_A$  (Мексика) и  $E_B$  (США) на представленной графической модели (рис. 9.1). Эти точки, как следует из рассматриваемой модели, соответствуют средней реальной часовой тарифной ставке мексиканских рабочих (11,25 долл.) и их американских коллег (15,50 долл.).

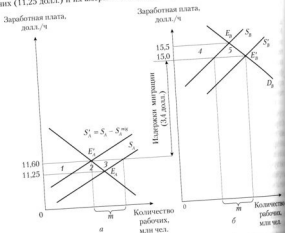


Рис. 9.1. Влияние свободы перемещения на рынок рабочей силы  
а — страна-донор, б — страна-реципиент

Если бы никаких препятствий для миграции рабочей силы между странами не было, а ее перемещение не требовало бы никаких издержек, процесс перемещения рабочей силы шел бы до тех пор, пока снизившаяся

уровень заработной платы в США не уравнился с возросшим уровнем заработной платы в Мексике. Однако это перемещение требует от мигрантов немалых экономических, так и весьма существенных психологических, моральных издержек. При этом психологические издержки имеют для нормальных людей в моральном отношении столь важное значение, что разрыв уровней заработной платы всегда будет оставаться даже при существовании полной юридической и физической свободы передвижения.

Таким образом, лишь относительно незначительное число лиц (миллион человек для рассматриваемой модели) сочтут выигрыш в повышении заработной платы достаточным, чтобы компенсировать издержки миграции. Кстати, выигрыш в заработной плате, или, что то же самое, издержки миграции, составляют в нашем случае 3,40 долл./ч ( $15,00 - 11,60 = 3,40$ ). Действительно, те, кто решается на переезд, получают в США 15,0 долл./ч, тогда же час в Мексике «стоит» 11,6 долл., следовательно, разницу в 3,4 долл. оставляют различные издержки, связанные с необходимостью покинуть родину и работой за рубежом.

Оценим экономические последствия, которые будут иметь место в результате эмиграции 10 миллионов рабочих из Мексики в Соединенные Штаты Америки. Чтобы оценить чистый выигрыш мексиканских эмигрантов, необходимо измерить площадь фигуры, заключенной между старым и новым уровнем заработной платы в Мексике, а также старым ( $S_A$ ) и новым ( $S'_A$ ) — в условиях миграции — предложениями труда в стране. Этот выигрыш соответствует сумме площадей фигур 2 и 3.

Для остальных категорий (групп) лиц в Мексике и США последствия миграции мексиканских рабочих в США будут следующими.

Рабочие, оставшиеся в Мексике (кривая предложения их труда —  $S'_A$ ), выигрывают благодаря тому, что снижение конкуренции за рабочие места повышает среднюю реальную часовую тарифную ставку с 11,25 долл. до 11,60 долл. Таким образом, выигрыш этих рабочих будет соответствовать площади четырехугольника 1. Их работодателям более высокую заработную плату, поскольку вынуждены платить работникам, составит величину, эквивалентную сумме площадей фигур 1 и 2.

Предприниматели в США, конечно, выигрывают от дополнительного предложения труда ( $S'_B > S_B$ ). Снижение часовых тарифных ставок с 15,5 до 15 долл. приносит им дополнительный доход, соответствующий площади фигуры (4 + 5). Рабочие, уже находившиеся в США, теряют объем доходов, эквивалентный площади четырехугольника 4.

Анализ ситуации, представленной на рассматриваемой нами модели, демонстрирует некоторые явные, но, возможно, неожиданные общэкономические последствия свободы передвижения для «постоянного» населения в целом.

Прежде всего оценим эти последствия для США (но без учета последствий для мигрантов даже после их прибытия в страну). Как страна в целом США, безусловно, выигрывает: выигрыш предпринимателей (4 + 5) и всех потребителей, покупающих их продукцию, явно превышает потери рабочих:  $(4 + 5) > 4$ .

Таким образом, идеи ограничения иммиграции никак нельзя обосновывать чистыми экономическими потерями для страны, если только не обнаружить нечто, не отраженное в рассматриваемой модели.

Страна эмиграции (Мексика) после отъезда мигрантов определенно проигрывает: потери предпринимателей  $(1 + 2)$  не могут быть меньше, чем выигрыш мексиканских рабочих  $1$ .

Таким образом, если анализировать стандартные статистические последствия, вызванные миграцией рабочей силы, можно сделать очевидный вывод о том, что принимающие страны и сами мигранты выигрывают в этом процессе, в то время как страны эмиграции теряют.

Мировое хозяйство в целом, несомненно, выигрывает, поскольку свобода миграции позволяет людям перемещаться в страны, где они могут внести больший вклад в мировое производство продукции и услуг.

При анализе всех (а не только стандартных экономических) последствий миграции рабочей силы оценка «плюсов» и «минусов» такого сложного явления должна учитывать и множество других факторов.

В частности, в условиях миграции в странах, принимающих рабочую силу:

- 1) повышается конкурентоспособность производимых с более низкой ценой рабочей силы;

- 2) иностранные рабочие, обеспечивая дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост объемов производства и дополнительную занятость;

- 3) при импорте квалифицированной рабочей силы имеет место существенная экономия затрат на образование и профессиональную подготовку;

- 4) иностранные рабочие часто рассматриваются как своеобразный амортизатор в случае кризисов и сопровождающей их безработицы (они первыми могут быть уволены);

- 5) иностранные рабочие не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации социальных программ;

- 6) иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, для которых характерен большой удельный вес населения преклонного возраста.

Нельзя, конечно, не учитывать и отрицательные моменты, связанные с импортом (приемом) рабочей силы в страну. Так, дополнительный конкурс со стороны иностранных рабочих на рынке труда ведет к росту безработицы по некоторым специальностям (чаще же иммигранты заполняют вакансии, на которые мало претендентов среди местного населения). Например, в активно импортирующих рабочую силу Франции, Великобритании, скандинавских странах уровень безработицы превышает 10%, что многие склонны связывать с притоком в эти страны большого количества иностранных рабочих.

Кроме дополнительного бремени, которое при этом несут налогоплательщики, широкомасштабный импорт рабочей силы имеет и другие отрицательные последствия. В частности, общеизвестно, что массовую иммиграцию всегда сопровождают рост социальной напряженности в обществе, конфликты на расовой, национальной или религиозной почве, рост преступности и другие негативные явления.

Страны, экспортирующие рабочую силу, не менее извешенно и комплексно должны учитывать кроме стандартных экономических также и другие аспекты эмиграции своих рабочих, в основном следующие.

1. Экспорт рабочей силы рассматривается в некоторых странах<sup>1</sup> как важный источник поступления валюты в страну. И это неудивительно: в индийском МВФ, средняя норма прибыли при экспорте товаров составляет 2%, услуг — 50%, а от экспорта рабочей силы — в среднем около 100%.

В частности, доходы от экспорта рабочей силы составляют 25—50% доходов от товарного экспорта в таких развивающихся странах, как Бангладеш, Египет, Греция, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция. В Йордании, Лесото, Немеке доходы от экспорта рабочей силы достигают 10—50% ВВП.

2. Экспорт рабочей силы означает уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов на экономику страны и, соответственно, социального напряжения в обществе.

3. Бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой технологией и организацией труда. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после нескольких лет работы в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных технологий.

В то же время страны — экспортеры рабочей силы сталкиваются и с некоторыми негативными последствиями ее экспорта. Главное из них — это «утечка умов», отток, как правило, самых квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике.

## 9.4. Регулирование международной миграции трудовых ресурсов

Процесс международной миграции рабочей силы регулируется национальными законодательствами разных стран и международными правовыми актами.

В каждой стране вырабатывается национальная миграционная политика, под которой понимается совокупность мер по государственному и межгосударственному регулированию миграционных потоков населения на законодательной основе. Особое место в миграционной политике занимает регулирование трудовой миграции.

В проведении миграционной политики в отношении рабочей силы используются меры ограничительного характера: профессиональные, возрастные, социально-экономические. Каждая страна устанавливает перечень определенных профессий, по которым она готова осуществлять прием иммигрантов. При этом поощряется иммиграция работников высокой профессиональной квалификации и молодежи, так как чем выше уровень образования человека и чем он моложе, тем больше потенциальная отдача от любой инвестиции в человеческий капитал. В некоторых странах опре-

<sup>1</sup> Речь в этом случае идет о слаборазвитых или развивающихся странах.

## Глава 10

# СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

После изучения главы 10 студент должен:

**знать**

- структуру международного движения капитала;
- теория международной миграции капитала;
- модели прямого и портфельного инвестирования;

**уметь**

- анализировать экономические последствия прямого зарубежного инвестирования;
- рассчитывать доходность и риск инвестиционного портфеля;
- формализовать модель рынка ссудного капитала;

**владеть**

- статистическими методами расчетов по оптимизации портфеля ценных бумаг;
- аппаратом оценки инвестиционной привлекательности экономической системы;
- навыками графического моделирования процессов международной миграции капитала.

### Основные термины

Диверсификация  
Доходность  
Ковариация  
Компания-донор  
Компания-реципиент  
Корреляция  
Межвременная торговля  
Миграция капитала

Платежный баланс страны  
Портфельная теория  
Портфельные инвестиции  
Принцип доминирования  
Прямые инвестиции  
Ссудный капитал  
Теория интернализации  
Эклектическая модель

### 10.1. Сущность и основные теории международной миграции капитала

**Понятие капитала и инвестиций.** Капитал, как известно, представляет собой — наряду с трудом (рабочей силой) и землей — фактор производства, во многом определяющий эффективность функционирования любой экономической системы. Капиталом также называют капиталовложения или инвестиции материальных или денежных средств в экономику. Отвечая, что понятие «капитал» имеет множество значений (например, человеческий капитал общества и др.), в учебнике под капиталом понимается весь запас накопленных средств в производительной, денежной и товарной

### 10.2.3. Прямые инвестиции и международные корпорации

В настоящее время основным субъектом вывоза капитала в форме прямых зарубежных инвестиций являются транснациональные корпорации: вывоз капитала и делает, по определению, компанию транснациональной. Начиная со второй половины 1980-х гг. прямые зарубежные инвестиции транснациональных корпораций растут темпами, намного превосходящими темпы роста ВВП и торговли.

В зависимости от величины активов различается стратегия транснациональных корпораций в сфере международного инвестирования. Стратегия глобальных транснациональных корпораций при проникновении на рынок прямых зарубежных инвестиций шла от международной торговли к прямому международному инвестированию. При этом предполагалось:

- использование иностранных филиалов;
- инвестирование с нуля;
- стратегические альянсы и поглощения;
- организация совместных предприятий.

В странах-реципиентах совместные предприятия считаются более предпочтительной формой сотрудничества, нежели предоставление иностранному инвестору национального рынка. Совместные предприятия, например, очень популярны в большинстве азиатских стран.

Стратегия средних транснациональных компаний более осторожна. Они, как правило, избегают капиталоемких операций (строительство новых заводов и поглощения местных фирм) и очень редко осуществляют стратегические инвестиции по завоеванию местного рынка. Поскольку их ограниченные фонды требуют коротких сроков окупаемости, средние транснациональные компании стремятся к получению быстрой прибыли в специфических высокотехнологичных нишах. Обычно они работают в тесном контакте с местными фирмами и открывают свои небольшие представительства, а также могут участвовать в совместных проектах. Как правило, транснациональные компании среднего размера начинают инвестировать с небольших объемов, постепенно увеличивая их с развитием масштабов бизнеса.

Средние транснациональные компании переходят к процессу инвестирования обычно по мере освоения местного товарного рынка, наполнив его своей продукцией. Поэтому либерализация внешней торговли способствует прямым зарубежным инвестициям со стороны, прежде всего, средних транснациональных компаний.

Изучение стратегий транснациональных компаний свидетельствует, что страна-реципиент должна ориентироваться на все большее приращение средних и малых, а не исключительно глобальных транснациональных компаний. Средние и малые транснациональные компании способны быстро заполнить свободные ниши на национальном рынке, и их действие имеет менее выраженный монополистический характер по сравнению с крупными транснациональными компаниями.

Нацеленность малых транснациональных компаний на быструю окупаемость вложенных средств предопределяет их секторальный профиль

Сфера, привлекая их на свой рынок, может содействовать международной интеграции во многих секторах: потребительские товары, пищевая промышленность и, отчасти, машиностроение.

Активизация инвестиционной деятельности транснациональных компаний придала интеграционным процессам, идущим в мировой экономике, совершенно новый импульс прежде всего потому, что их зарубежные филиалы стремятся стать органичной частью национальных экономик принимающих стран, «внедряясь» и «врастая» в национальные рынки других стран. В США, например, 15% производства автомобилей — это продукция чисто японских и американо-японских компаний; 62% японских видеомагнитофонов и почти 70% телевизоров производится с фирменными знаками всемирно известных японских компаний далеко за пределами страны (не только в странах Юго-Восточной Азии, но и в Латинской Америке); 5% производственных мощностей Японии, 20% — США, от 30 до 40% — Западной Европы размещены за пределами национальных границ.

Особенностью современной ТНК является органичное соединение национального и зарубежного комплексов корпораций в единый глобальный комплекс, где автономные центры, находящиеся в различных странах, работают в рамках единой глобальной стратегии. Другой особенностью ТНК является очень жесткая их конкуренция не только на мировых рынках товаров и услуг, но и на соответствующих рынках капитала, высококвалифицированной рабочей силы, технологии, информации и т.п.

### 10.3. Международные портфельные инвестиции

Международные портфельные инвестиции — вложения капитала в иностранные ценные бумаги с целью извлечения прибыли, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования.

Преимущество портфельной диверсификации с использованием глобальных (международных) инвестиций объясняется прежде всего тем, что отдельные сегменты мирового рынка мало коррелированы друг с другом. Высокая степень независимости фондовых рынков для разных стран неудивительна в связи с тем, что у них часто наблюдаются довольно значительные различия в налоговой, финансовой политиках, общей политической стабильности, росте населения и т.д. Поскольку на курсы акций каждой конкретной страны влияют преимущественно местные условия и политика, то цены групп акций различных стран меняются в разных направлениях и в различной степени. Такие неодинаковые изменения курсов акций позволяют инвестору в значительной степени диверсифицировать уровень риска и таким образом стимулируют его заинтересованность в международных или глобальных инвестициях.

В табл. 10.1 наглядно представлена степень независимости движения курсов акций для восьми основных сегментов международного фондового рынка<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См. также: Фабофри Ф. Дж. Управление инвестициями: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000.

Коэффициенты корреляции годовых доходностей

Страна	Страна							
	США	Франция	Великобритания	Япония	Германия	Швейцария	Канада	Австрия
США	1,00	0,57	0,63	0,44	0,41	0,58	0,81	0,51
Франция	0,57	1,00	0,56	0,53	0,65	0,64	0,39	0,34
Великобритания	0,63	0,56	1,00	0,51	0,38	0,45	0,52	0,53
Япония	0,44	0,53	0,51	1,00	0,30	0,30	0,30	0,30
Германия	0,41	0,65	0,38	0,30	1,00	0,75	0,27	0,22
Швейцария	0,58	0,64	0,45	0,30	0,75	1,00	0,43	0,35
Канада	0,81	0,39	0,52	0,30	0,27	0,43	1,00	0,56
Австрия	0,51	0,34	0,53	0,30	0,22	0,35	0,56	1,00

Анализ табл. 10.1 позволяет сделать следующий вывод: корреляция доходностей акций намного меньше единицы у абсолютного большинства стран. Таким образом, включая в свой портфель активы различных фондовых рынков, инвестор может его достаточно хорошо диверсифицировать. Интересно также и то, что все коэффициенты корреляции положительны и не равны нулю: это означает неполную зависимость рынков. Положительность коэффициентов корреляции говорит о том, что курсы акций разных стран, так же как и экономики этих стран, определенным образом связаны друг с другом. Тем самым международная диверсификация имеет свои пределы. Другими словами, рынки разных стран представляют собой слабо связанные части единого рынка и распределение инвестиционного капитала между ними позволяет существенно, но не полностью устранить изменчивость доходностей формируемых портфелей.

При формировании так называемого портфеля инвестиций инвестор должен владеть аппаратом оценки его качества, которое определяется, как уже отмечалось выше, уровнем доходности и степенью риска портфеля.

### 10.3.1. Доходность портфеля ценных бумаг

Ожидаемая доходность портфеля может быть рассчитана как средневзвешенная величина из индивидуальных оценок доходности входящих в портфель ценных бумаг (активов):

$$r_p = \sum_{i=1}^n r_i \cdot f_i,$$

где  $r_p$  — ожидаемая доходность портфеля;  $r_i$  — ожидаемая доходность  $i$ -й ценной бумаги;  $f_i$  — доля затрат инвестируемых в  $i$ -ю ценную бумагу,  $i$  — число ценных бумаг (активов) в портфеле.



Проллюстрируем расчет ожидаемой доходности инвестиционного портфеля, используя для этого данные, приведенные в табл. 10.2.

Таблица 10.2

### Портфель ценных бумаг

Ценные бумаги	Количество ценных бумаг в портфеле	Начальная рыночная цена одной ценной бумаги, ден. ед.	Сумма инвестиций, ден. ед.
A	100	40	4000
B	200	35	7000
C	100	62	6200
Всего			17 200
Начальная стоимость портфеля, ден. ед.			

Предположим, что ожидаемая доходность ценных бумаг, входящих в портфель, составит: A — 16,2%; B — 24,6%; C — 22,8%.

Тогда

$$r_p = \sum_{i=1}^3 r_i \cdot f_i = 16,2\% \frac{4000}{17\,200} + 24,6\% \frac{7000}{17\,200} + 22,8\% \frac{6200}{17\,200} = 22\%.$$

Из приведенного расчета следует, что инвестор, поставивший перед собой цель — максимизацию доходности, — должен, казалось бы, включить в свой портфель только один вид актива, характеризующийся наибольшей эффективностью (в нашем примере — ценные бумаги B). Однако такой экстремальный подход, совершенно игнорирующий аргумент (показатель) риска, вряд ли можно считать практически приемлемым, так как в реальной действительности наблюдается закономерность роста степени рискованности ценных бумаг с возрастанием их доходности (то есть имеет место прямая зависимость между этими двумя характеристиками ценных бумаг). Поэтому большинство инвесторов стремятся диверсифицировать свой портфель (не складывать яйца в одну корзину), снижая тем самым риск от потери своих средств.

### 10.3.2. Риск инвестиционного портфеля

Общепринятой для инвесторов мерой риска, связанной с каждой ценной бумагой, является разброс (вариация) доходов по ценным бумагам относительно ожидаемых по ним уровней доходов.

В качестве показателя вариации — степени риска портфельных инвестиций — наиболее часто используется показатель среднеквадратического отклонения<sup>1</sup> (дисперсии).

В то время как ожидаемая доходность портфеля представляет собой некую среднюю доходностей отдельных ценных бумаг, его составляющих, неопределенность, связанная с любым портфелем, состоящим из нескольких ценных бумаг, не может быть измерена простым средневзвешенным значением их отдельных среднеквадратических отклонений (или дисперсий).

<sup>1</sup> Использование среднеквадратического отклонения, или дисперсии, в качестве меры риска особенно очевидно тогда, когда предполагается, что распределение вероятностей возможных доходов по ценным бумагам является нормальным.

Неопределенность портфеля зависит от степени, в которой доходы по каждой паре ценных бумаг изменяются совместно. Портфели, состоящие из ценных бумаг, на которые влияют одни и те же факторы, являются более рискованными, чем те комбинации ценных бумаг, в которых на различные ценные бумаги воздействуют различные факторы.

Расчет среднеквадратического отклонения портфеля как простого средневзвешенного из среднеквадратических отклонений по всем ценным бумагам, входящим в портфель, означал бы игнорирование этой взаимосвязи, или ковариации, доходностей ценных бумаг, не оказывающей влияния на величину ожидаемой доходности портфеля.

В общем случае коэффициент ковариации характеризует зависимость двух случайных величин  $x$  и  $y$  и рассчитывается по формуле

$$\sigma_{xy} = \overline{(x - \bar{x})(y - \bar{y})},$$

т.е. как среднее арифметическое из произведений отклонений случайных величин  $x$  и  $y$  от своих средних  $\bar{x}$  и  $\bar{y}$ .

Для рассматриваемого примера положительное значение ковариации показывает, что доходности двух ценных бумаг имеют однонаправленную тенденцию изменения. Отрицательный коэффициент ковариации означает, что анализируемые доходности имеют тенденцию компенсировать друг друга. Например, лучшая, чем ожидалась, доходность одной ценной бумаги сопровождается, как правило, худшей, чем ожидалась, доходностью другой. Нулевое (или близкое к нулевому) значение коэффициента ковариации означает отсутствие или очень слабую взаимозависимость между доходностями соответствующих ценных бумаг.

Понимание сути расчета среднеквадратического отклонения доходности портфеля приводит к удивительному выводу. Рискованность портфеля зависит не столько от рискованности отдельных ценных бумаг, сколько от ковариации попарных их комбинаций. Это значит, что сочетание рискованных по отдельности ценных бумаг может представлять собой портфель со средним и даже малым риском, если динамика доходности ценных бумаг не «связана жестко» между собой. В целом низкая ковариация обеспечивает низкий уровень риска всего портфеля.

Среднеквадратическое отклонение доходностей для инвестиционного портфеля в целом  $\sigma_p$  рассчитывается как взвешенная сумма ковариаций всех пар акций в портфеле, где каждая ковариация взвешена на произведение весов каждой пары соответствующих акций, а ковариация акции с самой собой представляет дисперсию данной акции.

В общем случае вычисление стандартного отклонения портфеля, состоящего из  $n$  ценных бумаг, требует двойного суммирования в ценных бумагах, для чего необходимо сложить  $n^2$  членов:

$$\sigma_p = \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sigma_{ij} f_i f_j \right]^{1/2},$$

где  $n$  — общее количество различных ценных бумаг в портфеле;  $f_i$  — доля средств, инвестированная в  $i$ -ю ценную бумагу;  $f_j$  — доля средств, инвестированная в  $j$ -ю ценную бумагу.

разная  $j$ -ю ценную бумагу;  $\sigma_{ij}$  — ковариация доходностей ценных бумаг  $i$  и  $j$ ).

Таким образом, общий риск портфеля зависит:

- 1) от относительной доли каждой ценной бумаги в инвестиционном портфеле;
- 2) величины их относительных дисперсий или среднеквадратических отклонений;
- 3) степени связи между уровнями их доходностей.

Основоположителем рассматриваемой «портфельной теории» является доклад Нобелевской премии по экономике 1990 г.<sup>1</sup> Г. Марковица. В центре внимания стратегии диверсификации Г. Марковица находится, как это следует из вышесказанного, уровень ковариации доходностей активов портфеля. Ключевой вклад Г. Марковица состоит в постановке вопроса о риске активов как составляющих единого портфеля, а не отдельно взятых единиц.

Данная стратегия, стремясь к максимальному возможному снижению риска при сохранении требуемого уровня доходности, состоит в выборе таких активов, доходности которых имели возможно меньшую положительную корреляцию. Именно учет взаимной корреляции доходностей активов с целью снижения уровня портфельного риска отличает стратегию диверсификации Г. Марковица от стратегии обычной (наивной) диверсификации.

### 10.3.3. Оптимизация структуры портфеля

Алгоритмы диверсификации портфеля активов с учетом корреляции доходностей составляющих его ценных бумаг рассмотрим на примере оптимизации структуры портфеля, содержащего в стартовом варианте три акции — А, В, С — с соответствующими удельными весами в общей стоимости портфеля:

$$f_A = 0.5 \text{ (50\%); } f_B = 0.3 \text{ (30\%); } f_C = 0.2 \text{ (20\%)}. \quad \text{Таблица 10.3}$$

Доходность рассматриваемых ценных бумаг представлена в табл. 10.3.

Доходность акций

Акция	Доходность, %, в моменты времени				
	$t = 1$	$t = 2$	$t = 3$	$t = 4$	$t = 5$
А	9,6	10,1	11,4	11,7	12,2
В	14,2	15,9	15,3	14,1	15,5
С	7,9	8,2	6,8	8,7	8,4
D	12,8	11,3	11,9	12,4	11,6

<sup>1</sup> В 1990 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена ученым Гарри Марковицу, Мервину Миллеру и Уильяму Шарпу за научный вклад, оказавший огромное влияние на развитие теории и практики финансов.

Для нахождения связи между доходностями каждой акции рассчитаем ковариацию (корреляцию) каждой пары акций.

При осуществлении практических расчетов соответствующие коэффициенты ковариации целесообразно записывать в виде ковариационной матрицы, которая для рассматриваемого нами примера имеет вид (на главной диагонали матрицы располагаются дисперсии доходности ценных бумаг):

$$\text{COV}_1 = \begin{matrix} & \begin{matrix} A & B & C \end{matrix} \\ \begin{matrix} A \\ B \\ C \end{matrix} & \begin{bmatrix} \text{COV}(a,a) & \text{COV}(a,b) & \text{COV}(a,c) \\ \text{COV}(b,a) & \text{COV}(b,b) & \text{COV}(b,c) \\ \text{COV}(c,a) & \text{COV}(c,b) & \text{COV}(c,c) \end{bmatrix} \end{matrix} = \begin{bmatrix} 1,25 & 0,1 & 0,11 \\ 0,1 & 0,65 & -0,13 \\ 0,11 & -0,13 & 0,54 \end{bmatrix}$$

Располагая теперь необходимой информацией, рассчитаем степень риска для рассматриваемого инвестиционного портфеля:

$$\begin{aligned} \sigma_p &= \left[ \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^3 \sigma_{ij} f_i f_j \right]^{1/2} = \left[ \sum_{j=1}^3 \sigma_{1j} f_j + \sum_{j=1}^3 \sigma_{2j} f_j + \sum_{j=1}^3 \sigma_{3j} f_j \right]^{1/2} = \\ &= [(\sigma_{11} f_1 f_1 + \sigma_{12} f_1 f_2 + \sigma_{13} f_1 f_3) + (\sigma_{21} f_2 f_1 + \sigma_{22} f_2 f_2 + \sigma_{23} f_2 f_3) + \\ &\quad + (\sigma_{31} f_3 f_1 + \sigma_{32} f_3 f_2 + \sigma_{33} f_3 f_3)]^{1/2} = \\ &= [(1,25 \cdot 0,5 \cdot 0,5 + 0,1 \cdot 0,5 \cdot 0,3 + 0,11 \cdot 0,5 \cdot 0,2) + (0,1 \cdot 0,3 \cdot 0,5 + \\ &\quad + 0,65 \cdot 0,5 \cdot 0,3 - 0,13 \cdot 0,3 \cdot 0,2) + (0,11 \cdot 0,2 \cdot 0,5 - 0,13 \cdot 0,2 \cdot 0,3 + \\ &\quad + 0,54 \cdot 0,2 \cdot 0,2)]^{1/2} = 0,75 \text{ (75\%)} \end{aligned}$$

Сформируем теперь новый портфель, заменив акцию A на акцию D, оставив ее долю прежней, т.е.  $f_D = f_A = 0,5$  (50%).

Используя данные, представленные в табл. 10.3, рассчитаем соответствующую изменившимся условиям новую матрицу ковариации доходностей:

$$\text{COV}_2 = \begin{matrix} & \begin{matrix} D & B & C \end{matrix} \\ \begin{matrix} D \\ B \\ C \end{matrix} & \begin{bmatrix} 0,36 & -0,46 & 0,005 \\ -0,46 & 0,65 & -0,13 \\ 0,005 & -0,13 & 0,54 \end{bmatrix} \end{matrix}$$

Риск таким образом диверсифицированного портфеля равен  $\sigma_p = 0,132$  (13,2%), т.е. в шесть раз ниже предыдущего. Это объясняется снижением (по сравнению с акцией A) корреляции доходностей акций D и C, а также наличием отрицательной ковариации по доходностям активов D и B.

Кстати, доходность второго портфеля даже несколько повысилась, так как средний уровень доходности по акциям D равен 12%, а по акциям A — 11%.

Анализ значений риска рассмотренных портфелей показывает, что риск портфеля может быть более низким, чем риски отдельных ценных бумаг, входящих в портфель; комбинация активов со слабой корреляцией снижает риск портфеля в целом, а эффективная диверсификация достигается не просто добавлением активов к портфелю, а добавлением таких активов,

доходы которых имеют самые низкие уровни корреляции (а лучше и отрицательные) с активами, присутствующими в портфеле.

К сожалению, активов с малой и отрицательной корреляцией существует совсем немного. Рассматриваемая задача диверсификации портфеля трансформируется в этом случае в поиск среди таких многочисленных активов, портфель которых имел бы минимальный риск при заданном уровне доходности ( $r'$ ) или, наоборот, при заданном уровне риска ( $\sigma'_p$ ) имел бы наибольшую доходность (рис. 10.5).

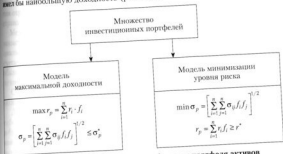


Рис. 10.5. Основные модели диверсификации портфеля активов

В результате решения представленных на рис. 10.5 моделей может быть сформировано множество эффективных, по определению Г. Марковица, портфелей.

Важно при этом понять, что не существует единственного эффективного портфеля, который был бы эффективнее всех остальных. Средствами линейного программирования метод Марковица предлагает «меню» эффективных портфелей. Как у всякого меню, у него две стороны: с одной стороны, желания инвестора, с другой — цена. Чем выше ожидаемый доход, тем больше риск. Но каждый из эффективных портфелей этого меню обеспечивает максимальный ожидаемый доход для заданного уровня риска или минимальный уровень риска для заданного ожидаемого дохода инвестора.

Формализуя принцип определения множества эффективных портфелей, будем считать конкретный портфель наиболее эффективным, если:

- никакой другой портфель не обещает такого же дохода при меньшем уровне риска;
- никакой другой портфель не обещает более высокого дохода при таком же уровне риска.

Выполнение этих двух правил, называемых принципом доминирования, позволяет выделить так называемую границу эффективности EF, представленную на рис. 10.6.

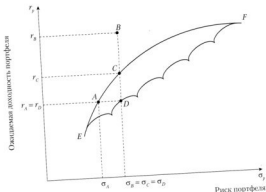


Рис. 10.6. Граница эффективности в портфельном анализе

Все точки, расположенные на кривой  $EF$  и ниже, представляют возможные комбинации дохода и риска, все точки выше кривой  $EF$  соответствуют неосуществимым комбинациям. В частности, точка  $B$  дает комбинацию риск — доход, которую не может обеспечить ни одна из существующих инвестиционных возможностей.

Границу эффективности определяют как набор портфелей, обеспечивающих максимальный доход для каждого заданного уровня риска или минимум риска для каждого заданного уровня дохода. Предположим, что компания установила для себя предельную величину риска  $\sigma_D$ . Выбрав портфель  $D$ , она может получить доход  $r_D$  или передвинуться в попадающую на границу эффективности точку  $C$  и получить больший по величине доход  $r_C$  при том же уровне риска. Следовательно, портфель  $C$  доминирует над портфелем  $D$ , ему и отдают предпочтение.

Сходные рассуждения возможны и в терминах риска. Если компания хочет получить доход  $r_D$ , она выберет портфель  $A$ , поскольку он предполагает получение такого же дохода, как в случае выбора портфеля  $D$ , однако при меньшем уровне риска ( $\sigma_A < \sigma_D$ ).

Инвестор, принимающий решения, будет выбирать портфели, соответствующие точкам, лежащим на кривой границы эффективности (на траектории эффективных портфелей).

Далее инвесторам предоставляется возможность выбрать в соответствии со своими предпочтениями портфель, оптимальный в рамках выбранной агрессивной или оборонной стратегии.

## 10.4. Международное кредитование

Международное заимствование и кредитование — один из наиболее распространенных видов международного перемещения капитала, результат развития, с одной стороны, внутреннего кредитного рынка наиболее экономически развитых стран мира, а с другой — ответ на потребности финансирования международной торговли. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательного сальдо международных расчетов (платежного баланса страны).

Международный кредит включает в себя все виды международных заимствований и операций кредитования, такие как предоставление официальных займов, торговые кредиты, размещение средств на депозитных счетах зарубежных банков, использование иностранной валюты (денежных обязательств правительства и денежных властей других стран) для сбережения и осуществления платежей<sup>1</sup>.

С теоретической точки зрения получение и предоставление кредитов может интерпретироваться как **межвременная торговля**.

Действительно, в случае, например заимствования, страна обеспечивает себе повышенное текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем, когда кредит должен быть возвращен с соответствующей ставкой процента ( $r$ ). Тем самым будущее потребление как бы продается, а взамен покупается текущее потребление по относительной цене  $1/(1+r)$ .

На рис. 10.7 представлена кривая производственных возможностей, иллюстрирующая суть межвременной торговли, в условиях которой каждый раз необходимо делать выбор между текущим и будущим потреблением<sup>2</sup>.

Если производство в рассматриваемой стране соответствует точке  $a$  на кривой производственных возможностей, то ее текущее потребление составляет  $oa$  единиц продукции, а будущее —  $of$  единиц. Если страна сократит текущее потребление на величину  $ab$ , то, предоставив экономическим ресурсам в кредит и получив их назад с процентом, она сможет расширить будущее потребление на величину, соответствующую отрезку  $bc$ .

Каждая экономическая система имеет свою функцию (кривую) производственных возможностей, в соответствии с которыми одни страны уже сегодня предпочитают потреблять больше, чем производят, и поэтому заимствуют средства на мировом рынке; другие ограничивают свое потребление сегодня в пользу увеличения его объема в будущем и предоставляют кредиты. Это обуславливает развитие между ними межвременной торговли ссудным капиталом, что на практике означает предоставление и получение международных займов и кредитов.

<sup>1</sup> Международное движение ссудного капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами, в платежном балансе относят к понятию прочих инвестиций: как остаточную категорию, не относящую к прямым и портфельным инвестициям или розничным активам.

<sup>2</sup> См. также: Киреев А. П. Международная микроэкономика: учебник. М.: Междунар. отношения, 2013.

формах, необходимый для создания материальных и духовных благ, созданных в той или иной экономической системе.

Одной из характерных особенностей мировой экономики является международная миграция капиталов, под которой понимается:

- пересечение капиталом государственных границ;
- процесс изъятия капитала из национального оборота одной страны и перемещение его в денежной или товарной форме в производственный процесс другой страны.

Когда говорят о международной миграции капиталов, как правило, имеют в виду перемещение денежных капиталов в различных формах.

Существуют разные подходы к классификации международных потоков капитала, в соответствии с которыми между странами перемещается государственный и частный, предпринимательский и ссудный, долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал и т.д. С практической точки зрения наиболее важным является функциональное деление капитала на прямые инвестиции, портфельные инвестиции и прочие инвестиции, среди которых основную роль играют международные займы и банковские депозиты (рис. 10.1).



Рис. 10.1. Формы миграции капитала по цели вложения

Причины международной миграции капиталов неоднозначно трактуются представителями различных направлений экономической мысли в отличие от теории сравнительных преимуществ, которая является доминирующей теорией международного разделения труда и, соответственно, международной торговли, стройной доминирующей теорией экспорта (и импорта) капитала не существует.

В традиционных теориях сложилось три основных подхода к объяснению того, почему капитал пересекает государственные границы<sup>1</sup>.

**Классическая (неоклассическая) теория** утверждает, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, причем перепал в нормах прибыли должен покрывать также и риск, сопряженный с инвестициями за рубежом. Большой вклад в развитие данного направления внесли Б. Олин и Э. Хекшер, объясняя перемещение факторов производства, в частности капитала, разным спросом на них в разных странах. В рамках

<sup>1</sup> См.: Кареев А. П. Международная микроэкономика: учебник. М.: Междунар. отношения, 2013.



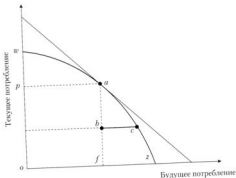
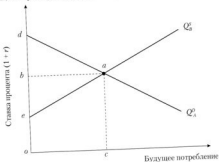


Рис. 10.7. Межвременные альтернативы потребления

Построим модель равновесия на рынке ссудного капитала, предположив, что существует страна А, которая потребляет больше, чем производит, и страна В, которая производит больше, чем потребляет (рис. 10.8).



$Q_A^D$  — функция текущего спроса страны А;  $Q_B^S$  — функция текущего предложения страны В;  $r$  — ставка процента

Рис. 10.8. Равновесная модель рынка ссудного капитала

В условиях отсутствия международного движения ссудного капитала процентная ставка в стране А выше, нежели в стране В, что означает относительное преимущество страны А перед страной В с точки зрения будущего потребления.

ния. После возникновения условий для движения ссудного капитала страна *А* берет кредит у страны *В* для финансирования своего текущего потребления, превышающего текущее производство. Страна *В* будет заинтересована предоставить такой кредит, поскольку ставка процента в стране *А* выше. Тем самым страна *В* обменивает свое текущее потребление на будущее.

В результате перелива ссудного капитала процентные ставки в рассматриваемых странах выравниваются на уровне *b* и текущий спрос на ссудный капитал сравнивается с текущим предложением на уровне *c*. Точка *a*, в частности, иллюстрирует, что страна *А* взяла кредит в объеме, соответствующем точке *c*; в будущем же ей придется выплатить сумму, соответствующую площади прямоугольника *abcs*, т.е. взятую в кредит величину, умноженную на  $(1 + r)$ .

### 10.5. Инвестиционная привлекательность экономических систем

Под инвестиционной привлекательностью, или инвестиционным климатом экономической системы, понимают, в самом общем случае, совокупность объективных экономических, социальных и природных средств, возможностей и ограничений, определяющих приток капитала в экономическую систему. Интенсивность притока капитала рассматривают при этом как инвестиционную активность соответствующего объекта. Интегрируя все множество вышеперечисленных показателей, инвестиционную привлекательность объекта принято рассматривать как взаимосвязанную оценку двух основных параметров: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. К наиболее значимым факторам, оказывающим наибольшее влияние на предпочтения инвесторов при оценке ими инвестиционного потенциала, являются:

- ресурсно-сырьевой;
- производственный;
- потребительский;
- инфраструктурный;
- интеллектуальный;
- институциональный;
- инновационный.

Второй составляющей инвестиционной привлекательности объекта является инвестиционный риск, измеряемый вероятностью потери инвестиций и доходов от них. При этом можно выделить следующие факторы, определяющие общий уровень риска инвестора:

- общеэкономические;
- финансово-валютные;
- политические;
- законодательные;
- социальные.

В настоящее время отсутствует единая общепризнанная методика оценки инвестиционной привлекательности экономических систем. В то же самое время достаточно широкое распространение в Российской Федерации и за рубежом получила методика, предполагающая использование так называемого интегрального показателя надежности инвестиционного

климата, для расчета которого формируется определенная совокупность частных показателей. Данной методикой пользуется, например, лондонский финансовый журнал «*Euromoney*», который рассчитывает интегральный показатель надежности инвестиционного климата по 10-балльной шкале с использованием девяти различных показателей:

- экономическая эффективность;
- политический риск;
- задолженность;
- обслуживание долга;
- кредитоспособность;
- доступность банковского кредита;
- доступность краткосрочного финансирования;
- доступность долгосрочного ссудного капитала;
- вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Значения этих показателей определяются экспертно в 10-балльной шкале, а интегральный показатель оценки состояния инвестиционного климата ( $K_{\text{интер}}$ ) рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина по формуле

$$K_{\text{интер}} = \frac{K_1 f_1 + K_2 f_2 + \dots + K_9 f_9}{\sum_{i=1}^9 f_i},$$

где  $K_i$  — частные показатели;  $f_i$  — весовые коэффициенты частных показателей.

Рассмотрев факторы, влияющие на формирование благоприятного инвестиционного климата, важно понять, что для привлечения прямых иностранных инвестиций в страну необходима четкая государственная стратегия продвижения инвестиционного имиджа, предполагающая:

1. Использование механизма государственно-частного партнерства, позволяющего улучшать инвестиционный климат посредством создания структурных элементов новой экономики.

2. Определение в числе приоритетных направлений улучшения инвестиционного климата процессов развития кадрового, инфраструктурного и инновационного обеспечения инвестиционной деятельности.

3. Комплексное стимулирование инвестиций, включающее финансовую поддержку: гранты, субсидии, налоговые льготы и др., а также инфраструктурное и информационное обеспечение.

4. Высокий уровень форм взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности: государственных структур, бизнеса, науки и высшего образования — научные парки, кооперационные соглашения, инновационно-технологические партнерства и др.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные предпосылки международного движения капитала?
2. Опишите кратко основные теории международной миграции капитала.
3. Назовите основные формы экспорта капитала.

4. Что такое «прямые зарубежные инвестиции» и каковы мотивы инвестирования капитала в этой форме у инвесторов и реципиентов?
5. В чем заключается особая роль прямых зарубежных инвестиций в развитии мировых хозяйственных связей, в совершенствовании правил конкуренции?
6. Какие негативные и позитивные последствия прямых зарубежных инвестиций возможны в принимающей стране?
7. В чем заключается смысл эклектической парадигмы международной миграции капитала?
8. Каковы различия между портфельными и прямыми инвестициями?
9. Что такое «инвестиционный портфель ценных бумаг»? Объясните, какой же при формировании жизнеспособного портфеля должен предпринять инвестор первую очередь?
10. Какие факторы должны приниматься во внимание при определении оптимального состава ценных бумаг в портфеле?
11. Дайте определение эффективного портфеля. Объясните, как вы будете действовать, чтобы его сформировать.
12. Объясните экономический смысл понятия межвременной торговли.
13. В каких формах осуществляется вывоз ссудного капитала?
14. Что характеризует понятие «инвестиционный климат»?
15. Какова роль государства в процессе формирования благоприятного инвестиционного климата? Аргументируйте свой ответ.

### Задачи с решениями

1. Условная мировая экономическая система состоит из двух стран — А и В, располагающих объемами капитала соответственно 14 и 8 ед. Функции предельного продукта капитала для рассматриваемых стран имеют вид:  $K_A = 20 - 1,5r$  и  $K_B = 26 - 1,5r$ , где  $r$  — цена (ставка процента) капитала.

Предположим, что страны функционируют в режиме отсутствия международного движения капитала. Построить графическую схему, наглядно иллюстрирующую совокупный объем производства рассматриваемой мировой экономической системы; показать штриховкой.

Решение

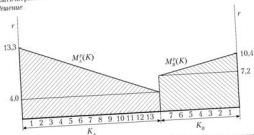


Рис. 10.9. Совокупный объем производства мировой экономики при отсутствии международного движения капитала

2. Предположим, что в условиях задачи 1 все ограничения и тем более запреты на международные финансовые потоки между странами упраздняются. Определите экономические последствия международной миграции капитала для обеих стран.

### Решение

1. Определим параметры равновесия на рынке капитала мировой экономики:

$$20 - 1,5r = 26 - 2,5 \Rightarrow r = 6\%; K = 11 \text{ ед.}$$

2. Графическая модель, иллюстрирующая результаты решения, представлена на рис. 10.10.

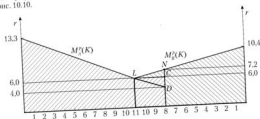


Рис. 10.10. Совокупный объем производства в условиях международного движения капитала

3. Результатом международного инвестирования капитала страны А в страну В в объеме 3 ед. (см. рис. 10.10) стало увеличение объемов производства:

- в стране А на величину, соответствующую площади треугольника LNC (3 ед.);
- в стране В на величину, соответствующую площади треугольника LCD (6 ед.).

3. На основании статистических данных, представленных в табл. 10.4, рассчитайте доходность соответствующего инвестиционного портфеля ценных бумаг.

Таблица 10.4

Доходность ценных бумаг

Акция	Компания	Доходность в год, %						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
A	Сбербанк	1,89	1,47	1,25	1,28	1,33	1,29	2,28
B	Лукойл	2,90	1,48	0,12	0,17	0,15	1,18	3,18
C	Роснефть	3,78	3,26	1,67	1,89	2,40	3,11	3,50
D	Гулт	4,60	3,10	1,80	1,30	0,80	2,80	5,28
E	БМВ	1,70	2,87	3,24	1,46	2,87	3,47	1,80
F	Дженерал Электрикс	3,70	4,65	1,87	1,04	1,24	1,28	4,67
G	Форд	2,86	3,00	1,34	2,24	3,56	5,78	6,34

Стоимость пакетов акций компаний в портфеле инвестора составляет, в долл.: Сбербанк – 2500, Лукойл – 1500, Роснефть – 1000, Гулт – 500, БМВ – 150, Дженерал Электрикс – 2000, Форд – 1000.

### Решение

1. Рассчитаем средние уровни доходностей соответствующих ценных бумаг. Они составят: Сбербанк – 1,54%, Лукойл – 1,31%, Роснефть – 2,80%, Гулт – 2,88%, БМВ – 2,33%, Дженерал Электрикс – 2,64%, Форд – 3,59%.

2. Для расчета доходности портфеля по формуле средней арифметической взвешенной необходимо знание удельных весов акций каждой компании в рассматриваемом портфеле. Они составляют: Сбербанк – 0,25, Лукойл – 0,15, Роснефть – 0,10, Газ – 0,05, BMW – 0,15, Дженерал Электрикс – 0,20, Форд – 0,10.

1. Доходность портфеля ( $R_p$ ):

$$R_p = 1,54 \cdot 0,25 + 1,31 \cdot 0,15 + 2,80 \cdot 0,10 + 2,88 \cdot 0,05 + \\ + 2,33 \cdot 0,15 + 2,64 \cdot 0,20 + 3,59 \cdot 0,10 = 2,242\%$$

4. По данным, представленным в табл. 10.5, рассчитайте риск инвестиционного портфеля.

Таблица 10.5

Доходность ценных бумаг

Акция	Доходность в год, %						Удельный вес, в долях единицы	Среднее значение доходности, %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
A	0,70	0,69	0,63	1,39	1,40	1,43	0,16	1,04
B	0,65	0,78	0,90	1,05	1,03	0,95	0,14	0,89
C	0,55	0,58	1,58	3,92	3,98	4,01	0,20	2,44
D	1,60	1,54	1,90	5,08	4,90	5,20	0,15	3,37
E	0,85	0,90	0,89	0,93	0,96	1,20	0,15	0,96
F	2,79	2,8	2,83	3,19	3,21	3,45	0,20	3,05

Решение

1. По формуле  $COV_{xy} = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{n - 1}$  рассчитаем ковариационную матрицу:

$$COV_{aa} = ((0,7 - 1,04)^2 + (0,69 - 1,04)^2 + (0,63 - 1,04)^2 + \\ + (1,39 - 1,04)^2 + (1,4 - 1,04)^2 + (1,43 - 1,04)^2) / 6 = 0,14;$$

$$COV_{ab} = ((0,7 - 1,04)(0,65 - 0,89) + (0,69 - 1,04)(0,78 - 0,89) + \\ + (0,63 - 1,04)(0,9 - 0,89) + (1,39 - 1,04)(1,05 - 0,89) + \\ + (1,4 - 1,04)(1,03 - 0,89) + (1,43 - 1,04)(0,95 - 0,89)) / 6 = 0,04;$$

$$COV_{ac} = ((0,7 - 1,04)(0,55 - 2,44) + (0,69 - 1,04)(0,58 - 2,44) + \\ + (0,63 - 1,04)(1,58 - 2,44) + (1,39 - 1,04)(3,92 - 2,44) + \\ + (1,4 - 1,04)(3,98 - 2,44) + (1,43 - 1,04)(4,01 - 2,44)) / 6 = 0,56 \text{ и т.д.}$$

В результате ковариационная матрица будет иметь следующий вид (табл. 10.6).

Таблица 10.6

Ковариационная матрица

Акция	Акция						Удельный вес
	A	B	C	D	E	F	
A	0,14	0,04	0,56	0,62	0,03	0,09	0,16
B	0,04	0,02	0,20	0,20	0,01	0,03	0,14
C	0,56	0,20	2,47	2,63	0,12	0,37	0,20

Акция	Акция						Удельный вес
	A	B	C	D	E	F	
D	0,62	0,20	2,63	<b>2,88</b>	0,13	0,41	0,15
E	0,03	0,01	0,12	0,13	<b>0,01</b>	0,03	0,15
F	0,09	0,03	0,37	0,41	0,03	<b>0,06</b>	0,20
Удельный вес	0,16	0,14	0,20	0,15	0,15	0,20	1

2. По формуле  $\sigma_p = \sqrt{\sum_i \sum_j \sigma_i \sigma_j f_{ij}}$  рассчитаем риск инвестиционного портфеля:

$$\begin{aligned} \sigma_p = & [(0,14 \cdot 0,16 \cdot 0,16 + 0,04 \cdot 0,14 \cdot 0,16 + 0,56 \cdot 0,20 \cdot 0,16 + 0,62 \cdot 0,15 \cdot 0,16 + \\ & + 0,03 \cdot 0,15 \cdot 0,16 + 0,09 \cdot 0,20 \cdot 0,16) + (0,04 \cdot 0,16 \cdot 0,14 + 0,02 \cdot 0,14 \cdot 0,14 + \\ & + 0,20 \cdot 0,20 \cdot 0,14 + 0,20 \cdot 0,15 \cdot 0,14 + 0,01 \cdot 0,15 \cdot 0,14 + 0,03 \cdot 0,20 \cdot 0,14) + \dots]^{1/2} = \\ & = 0,7 \text{ (70\%)} \end{aligned}$$

3. Кривая производственных возможностей условной экономической системы представлена на рис. 10.11. Рассчитайте альтернативные издержки, обусловленные использованием ссудного капитала, и объясните характер их изменения.

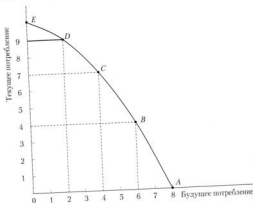


Рис. 10.11. Кривая производственных возможностей

Решение

Увеличение текущего потребления при движении от альтернативы А к альтернативе В (на 4 ед.) сопряжено с уменьшением будущего потребления на 2 ед. и с альтернативными издержками 0,5 (2 / 4).

Дальнейшее наращивание текущего потребления за счет использования ссудного капитала (переход от альтернативы В к С) увеличит альтернативные издержки до 0,67 (2/3). И так далее (табл. 10.7).

Таблица 10.7

### Характер изменения альтернативных издержек

Движение от альтернативы к альтернативе	Альтернативные издержки
$A \rightarrow B$	0,5 (2 / 4)
$B \rightarrow C$	0,67 (2 / 3)
$C \rightarrow D$	1,0 (2 / 2)
$D \rightarrow E$	2,0 (2 / 1)

Расчеты показывают, что альтернативные издержки, связанные с увеличением текущего потребления за счет иностранного заимствования, при переходе от альтернативы А к альтернативе Е возрастают в четыре раза.

## Тесты

**10.1. Одна из основных целей международной мобильности капитала, в частности, его вывоза страной-донором:**

- развитие экономики принимающей страны;
- распространение передового производственного, технологического и управленческого опыта;
- преодоление таможенных барьеров отдельных стран и региональных интеграционных группировок;
- повышение уровня благосостояния населения страны-реципиента.

**10.2. Абсолютная международная мобильность капитала в условной экономической мировой системе, состоящей из двух стран, предполагает:**

- чистые убытки владельцев капитала в стране-доноре;
- увеличение доходов владельцев других факторов производства в стране, экспортирующей капитал;
- увеличение доходов владельцев капитала в стране-реципиенте;
- увеличение доходов в стране-реципиенте владельцев других факторов производства.

**10.3. Страны-реципиенты выигрывают от притока прямых иностранных инвестиций, потому что это:**

- стимулирует приток в страну новых технологий;
- увеличивает налоговые поступления в бюджет;
- повышает уровень занятости в стране;
- дает возможность повысить качество местного менеджмента;
- все перечисленное выше верно.

**10.4. К портфельным зарубежным инвестициям относятся:**

- вложения капитала, обеспечивающего установление контроля над деятельностью компании;
- вложения капитала, не позволяющего установить контроль над деятельностью компании;
- предоставление кредита иностранному партнеру;
- скупка контрольного пакета акций иностранной компании.



**10.5. Прямыми зарубежными инвестициями считаются те из них, которые обеспечивают их собственникам:**

- а) приращение прибыли;
- б) установление контроля над деятельностью зарубежной компании;
- в) получение процента на предоставленный кредит;
- г) владение долей капитала зарубежной компании, не обеспечивающей контроля над ее деятельностью.

### Задачи для самостоятельного решения

**10.1.** Используя исходные данные задачи 1 (Задачи с решениями), рассчитайте:

1. Как изменился доход владельцев капитала в стране А при снятии ограничений на международную миграцию капитала?
2. Новый уровень дохода владельцев остальных факторов производства в стране А в условиях свободного международного движения капитала.

**10.2.** В условиях задачи 1 (Задачи с решениями) определите, как в стране В после установления режима свободного передвижения капитала между странами изменился доход:

1. владельцев капитала;
2. владельцев остальных факторов производства.

**10.3.** Для инвестиционного портфеля, доходность которого определена в задаче с решением 3, рассчитайте ковариационную матрицу и риск портфеля.

**10.4.** Оцените инвестиционное качество портфеля ценных бумаг, рассчитав с этой целью его доходность и риск. Исходные данные для расчета представлены в табл. 10.8.

Таблица 10.8

Доходность ценных бумаг

Акция	Компания	Доходность в год, %				Удельный вес в портфеле
		2010	2011	2012	2013	
A	Газпром	1,49	0,9	0,87	2,18	0,1
B	М. Видео	1,2	1,4	1,52	2,72	0,3
C	Яндекс	3,06	3,25	3,17	4,32	0,3
D	МТС	11,1	6,23	5,72	6,32	0,1
E	Уралкалий	1,73	1,5	2,04	1,83	0,05
F	ВТБ	1,05	0,69	0,63	1,39	0,1
G	Пятерочка	1,08	0,95	1,1	1,73	0,05

**10.5.** Предположим, что условная мировая экономическая система состоит из двух стран: А и В. Функции текущего спроса на ссудный капитал для страны А имеют вид  $Q_A^D = 39 - 30r$ , а функции текущего предложения страны В –  $Q_B^S = -16 + 20r$ , где  $r$  – ставка процента; объемы денежных средств измеряются в млрд долл.

Определите: 1) параметры равновесия на рынке ссудного капитала; 2) сумму, которая должна быть возвращена кредиторам.

### Темы для рефератов и докладов

1. Мировые рынки капитала и современные тенденции инвестиционного процесса.
2. Финансовая помощь и внешние заимствования.

3. Прямое инвестирование в международном бизнесе: динамика, направленность, эффективность.
4. Формирование оптимального портфеля международных ценных бумаг.
5. Роль транснациональных корпораций в международном движении капитала.
6. Оценка инвестиционной привлекательности субъектов мировой экономической системы.
7. Значение прямых зарубежных инвестиций для экономики экспортирующих и импортирующих стран.
8. Возможности и взаимобусловленность прямых зарубежных инвестиций и международной торговли.
9. Анализ опыта мирового развития оффшорных зон и перспективы их создания в России.

теории факторных преимуществ Хекшера — Оливия факторы производства движутся оттуда, где их предельная производительность (для капитала — процентная ставка) низка, туда, где она высока; в результате возникает тенденция к выравниванию цен на факторы производства (см.: гл. 2).

**Неокейнсианская теория** международного движения капитала объясняет следствием неравновесия платежных балансов разных стран. В частности, экспорт капитала из страны осуществляется, когда сальдо текущих операций платежного баланса положительное, т.е. стоимость экспорта превышает стоимость импорта. И наоборот, импорт капитала имеет место, если сальдо счета текущих операций отрицательное и оно покрывается за счет притока капитала из-за границы.

**Марксистская теория**, объясняя причины экспорта капитала, подчеркивала относительный характер избытка капитала, вывозимого из страны, утверждая, что капитал вывозится за границу не потому, что абсолютно не может найти применения внутри страны. Это происходит в силу того, что за границей он может быть инвестирован по более высокой норме прибыли. Вывоз капитала в рамках этого подхода рассматривается как основное орудие борьбы за рынки сбыта товаров и источников сырья.

Рассмотренные выше теории касаются главным образом только ссудного капитала и портфельных инвестиций; в них недостаточное внимание уделяется прямым зарубежным инвестициям. Это обусловило разработку нескольких современных теорий международного движения капитала, среди которых важное место занимают **теории международной корпорации** и, в частности, **теория интернализации**. В рамках этой теории исследуется проблема внутрифирменных связей международных корпораций, объясняется, почему они более выгодны, чем связи между разными независимыми компаниями. Это связано с тем, что здесь используются преимущества масштабного производства одной крупной транснациональной корпорации, обеспечивается контроль над принадлежащей корпорации технологией, эффективно реализуется потенциал вертикальной интеграции, упрощается механизм согласования интересов и т.п.

Широкое развитие внутрифирменных связей ведет к образованию своего внутреннего (интернального) рынка, регулируемого ТНК. Это позволяет эффективнее решать проблему реализации произведенной продукции, расширять экспортные рынки. Интернализация рынков через национальные границы и приводит, собственно, к созданию ТНК; поэтому не случайно интернализацию считают движущей силой ТНК.

Основное средство, которое используют ТНК, интернализируя рынок, — это прямые зарубежные инвестиции, которые позволяют осуществлять операции по всему миру в рамках единой собственности, контроля, а также и управления. Такие корпорации растут, подчиняясь законам вертикальной интеграции и экономии на транзакционных издержках.

В рамках концепции международной корпорации активно разрабатываются модели прямых зарубежных инвестиций, наибольшую известность среди которых получили:

- модель монополистических преимуществ;
- модель жизненного цикла продукта;
- эклектическая модель.

**Модель монополистических преимуществ** характеризует прямые зарубежные инвестиции с позиций несовершенной конкуренции: инвестиции ТНК направляются в другие страны, когда прямые инвесторы имеют монополиное преимущество перед аналогичными местными компаниями. Монополистические преимущества обеспечивают инвесторам более высокие доходы по сравнению с теми, которые они могли бы получить в своей стране.

**Модель жизненного цикла** продукта исходит из того, что активный экспорт капитала компания осуществляет на третьей фазе цикла, стадии зрелости, перенося значительную часть производства в другие страны. Выигрыш состоит, с одной стороны, в том, что объектом инвестиций оказываются страны с дешевой рабочей силой, — тем самым компания получает конкурентное преимущество. С другой стороны, перенося производство, компания получает доступ к новым рынкам сбыта, для которых данный товар значительной степени новинка. Тем самым удлиняется жизненный цикл товара, а компания получает дополнительную прибыль.

Наконец, **эклестическая модель** представляет собой попытку объединить основные черты предыдущих теорий и моделей. Компания прибегает к прямым инвестициям, если она имеет три преимущества: во-первых, обладает преимуществами в этой стране (специфические преимущества собственности); во-вторых, компании выгодно организовать производство продукции на месте, чем осуществлять ее экспорт (преимущество интернализации); в-третьих, компания может использовать ресурсы и факторы производства более эффективно, чем дома (преимущество места размещения).

Кроме вышеназванных, важной причиной и предпосылкой вывоза капитала из страны является стабильная, по сравнению со страной-донором, политическая обстановка и благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране. Понятие инвестиционного климата в теории международного движения факторов производства отличается определенной сложностью и комплексностью. Оно включает такие параметры, как:

- 1) государственная политика в отношении иностранных инвестиций: соблюдение международных соглашений, наличие и прочность государственных институтов, легитимная преемственность власти и т.д.;
- 2) экономические условия: общее состояние экономики (подъем, спад, стагнация), положение в валютной, финансовой и кредитной системах страны, таможенный режим и условия использования рабочей силы, уровень налогов в стране и т.д.;

- 3) действующее законодательство о компаниях: порядок их создания, регистрации, деятельности, отчетности, перевода в другую страну, ликвидации; меры, регулирующие или ограничивающие их деятельность.

В развитых странах с рыночной экономикой по отношению к иностранным инвесторам применяется национальный режим, в соответствии с которым деятельность иностранных инвесторов регулируется национальными законами, постановлениями и административными процедурами, предназначенными для всех местных предпринимателей, как национальных, так и иностранных. На практике необходимость зарубежного инвестирования обуславливается комплексом рассмотренных выше причин с обязательным

учетом всех составных элементов инвестиционного климата, а также основополагающего принципа сравнительных преимуществ отдельных рынков.

## 10.2. Прямое инвестирование в международном бизнесе

В последние десятилетия в системе международных экономических отношений все большее значение приобретает движение прямых зарубежных инвестиций — вложений капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. Международный валютный фонд (МВФ) так определяет прямое зарубежное инвестирование (ПЗИ), или прямые иностранные инвестиции (ПИИ): «...это инвестиции, осуществляемые для участия в прибылях предприятия, действующего на иностранной территории, причем целью инвестора является право непосредственного участия в управлении предприятием»<sup>1</sup>. Прямые инвестиции практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций, осуществляемых компаниями, принадлежащими государству.

Основными способами прямого иностранного инвестирования являются

- инвестирование «с нуля» — создание за рубежом филиала или предприятия, которое находится в 100%-ной собственности инвестора;
- поглощение или покупка иностранного предприятия;
- финансирование работы филиалов;
- приобретение имущественных прав: прав пользования землей, природными ресурсами и т.д.;
- предоставление прав на использование ноу-хау, технологий и др.;
- покупка акций/паев в уставном капитале иностранной компании, дающих право контролировать ее деятельность.

---

В настоящее время акции большинства компаний настолько распылены, что контрольный пакет акций составляет, как правило, существенно меньше 50%. Граница для предприятий с иностранными инвестициями обычно устанавливается в размере 10%, которые должны принадлежать иностранному инвестору. В некоторых странах мира возможны отклонения в большую и даже меньшую сторону; главным критерием при этом является возможность осуществления реального контроля деятельности предприятия.

---

Основными факторами, определяющими мотивы и объемы прямого зарубежного инвестирования, является стремление, во-первых, разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, во-вторых, сократить уровень налогообложения и, наконец, диверсифицировать риск.

Кроме того, прямые зарубежные инвестиции позволяют компании-донору:

- снизить издержки производства за счет, прежде всего, использования дешевой рабочей силы, реализации эффекта масштаба, сокращения транспортных расходов и т.д.;

---

<sup>1</sup> Цит. по: Иностранные инвестиции : учеб. курс / А. А. Ханатурия. М. : МИЭМ, 200

- обойти таможенные барьеры;
- обеспечить доступ к природным ресурсам, используемым при производстве продукции компании.

Для компании-реципиента и принимающей страны в целом использование прямых зарубежных инвестиций позволяет:

- активизировать деятельность частного сектора;
- расширить выход на мировой рынок;
- обеспечить доступ к новым технологиям и методам управления бизнесом;
- увеличить вероятность реинвестирования прибыли внутри страны-реципиента;
- увеличить объем инвестиций без увеличения внешней задолженности компании и страны.

### 10.2.1. Инвестирование в условиях отсутствия налогообложения

Рассмотрим на формализованном уровне с использованием графических моделей<sup>1</sup> экономические последствия международной миграции капитала как для стран-экспортеров, так и для принимающих стран.

Предположим, что мирохозяйственная система состоит из двух стран, двух национальных экономик, которые мы обозначим буквами А и В.

Считая главной и единственной причиной международной миграции капитала различную прибыльность его вложения в разных странах, предположим, что в стране А наблюдается относительный избыток капитала, при ограниченных возможностях инвестирования вследствие отсутствия, например, природных ресурсов, научно-технического потенциала и т.п.

В стране В, наоборот, капиталов мало, но она располагает значительными природными ресурсами.

Допустим, что по каким-то причинам движение капиталов между странами отсутствует. Данная ситуация может быть наглядно проиллюстрирована с помощью графической модели (рис. 10.2).

В рассматриваемой модели страна А располагает капиталом в объеме  $K_A$ , страна В —  $K_B$ ; общий объем капитала в мировой экономической системе составляет величину  $(K_A + K_B)$ . В случае отсутствия международного движения капитала относительно избыточный объем в стране А будет полностью инвестироваться в национальное производство.

В соответствии с функцией предельного продукта (предельной производительности) капитала  $MP_K^A$  ставка процента на капитал в стране А установится на уровне, соответствующем точке С, и составит для рассматриваемого примера 2%. Что касается страны В, то относительный дефицит капитала в условиях его ограниченного предложения повлечет за собой формирование более высокой ставки процента, соответствующей точке D (8%).

Заштрихованная фигура, находящаяся ниже линии  $MP_K^A$  (OAGCM), обозначает стоимостной объем национального продукта, произведенного в стране А с использованием капитала в объеме  $K_A$ . При этом прибыль владельцев капитала составляет величину, соответствующую площади прямо-

<sup>1</sup> См. также: Шамо П. Д. Международная экономика : учебник. М. : Высшая школа, 2006.

угольника  $O_AFCM$ , а площадь треугольника  $FGC$  соответствует доходам владельцев других факторов производства, таких как земля и труд.

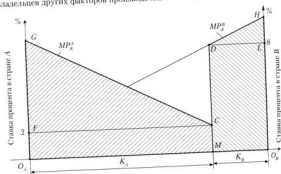


Рис. 10.2. Совокупный объем производства при отсутствии возможности для зарубежного инвестирования

Аналогично заштрихованная фигура, расположенная ниже линии  $MP_K^B$  ( $MDHO_B$ ), отражает стоимость национального продукта, произведенного в стране  $B$  с использованием капитала в объеме  $K_B$ . Прибыль владельцев капитала составляет величину, соответствующую площади фигуры  $MDLO_B$ , а остальное ( $DHL$ ) представляет собой доход владельцев других факторов производства.

Вся заштрихованная площадь рассматриваемой модели характеризует, таким образом, совокупный стоимостной объем выпуска продукции в обеих странах при отсутствии возможности инвестирования за рубежом.

Теперь предположим, что все ограничения и запрещения на международные финансовые потоки полностью упраздняются.

У владельцев капитала в стране  $A$  и потенциальных заемщиков страны  $B$  возникнут сильные стимулы к объединению своих предпринимательских способностей. Кредиторы страны  $A$  будут стремиться предоставить кредиты предпринимателям страны  $B$ , где выше ставки процента. Конкуренция их между собой приведет к установлению нового равновесия в точке  $E$  (рис. 10.3), где ставка процента будет равна, к примеру, 5%. При этом владельцы капитала в стране  $A$  инвестируют в предпринимательские структуры страны  $B$   $W$  капиталовложений.

Что касается страны  $B$ , то приток капитала в нее из страны  $A$  (в объеме  $W$ ) привел к снижению прибыльности вложения капитала в стране  $B$  с 8 до 5%. Однако в то же время за счет инвестирования как своего капитала, так и предоставленного из страны  $A$ , в стране  $B$  наблюдалось расширение объемов национального производства с  $(6 + 7 + 8)$  до  $(6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 4 + 5)$ . Правда, от-

менты ( $4 + 5 + 10$ ) являются продуктом, произведенным за счет иностранного капитала, и его надо отдать стране *A* в виде прибыли инвесторов из страны *A*. Таким образом, чистый рост внутреннего объема производства в стране составит величину, эквивалентную площади сегмента 9.

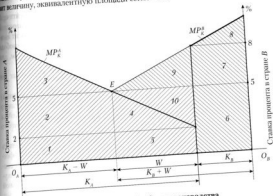


Рис. 10.3. Совокупный объем производства в условиях зарубежного инвестирования

Из-за падения прибыльности вложения капитала в стране *B* доходы владельцев капитала в этой стране сократятся с  $(6 + 7)$  до 6, а доходы владельцев других факторов производства увеличатся с 8 до  $(7 + 8 + 9)$ .

В стране *A* объем производства с использованием оставшегося там капитала ( $K_A - W$ ) будет соответствовать сумме площадей фигур 1, 2, 3. Кроме того, стране *A* будет передано вознаграждение за заемный капитал в объеме, соответствующем площади прямоугольника ( $4 + 5 + 10$ ).

Таким образом, в стране *A* в результате более продуктивного использования капитала за счет его инвестирования в экономику страны *B* совокупный продукт, произведенный с помощью того же объема капитала, оказался больше, чем изначальный, на величину сегмента 10. Доход владельцев капитала возрастает до величины, соответствующей площади фигуры  $(1 + 2 + 4 + 5 + 10)$ , тогда как доходы владельцев остальных факторов производства сокращаются до сегмента 3.

С позиции всей мировой экономики в целом в результате перемещения капитала из страны *A* в страну *B* совокупный объем производства вырос на величину, соответствующую площади фигуры  $(9 + 10)$ , из которой сегмент 10 принадлежит стране *A*, а сегмент 9 — стране *B*. Выигрыш страны *A* обуславливается более эффективным использованием капитала этой страны в результате его инвестирования в страну *B*, а выигрыш страны *B* — увеличением объемов капиталовложений в национальную экономику.



Таким образом, международное передвижение капитала, как и международное движение товаров, приводит к увеличению объема совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства.

Отметим, что структура выгод и потерь здесь оказывается идентичной структуре выгод и потерь, установленной нами в анализе международной торговли и миграции рабочей силы: устранение барьеров приносит выигрыш мировому хозяйству в целом и тем группам, для которых свобода означает дополнительные возможности, но наносит ущерб группам, для которых свобода означает более жесткую конкуренцию.

Однако этим не исчерпывается значение миграции капиталов как для стран-экспортеров, так и для стран-импортеров.

Помимо прямого эффекта наблюдается и вторичный (косвенный) эффект, проявляющийся в развитии сопряженных производств. Размер этого эффекта в соответствии с теорией мультипликатора Дж. Кейнса может в несколько раз превысить размеры прямого непосредственного эффекта.

В то же время, осуществляя импорт капитала, стране приходится решать множество непростых проблем его эффективного использования. Эффективность его использования очень тесно связана со структурой и специализацией производства, состоянием финансовых рынков, уровнем конкуренции, положением в социальной сфере, движением курса национальной валюты и т.д.

В зависимости от тех или иных условий импорт капитала может быть или действительной формой международного сотрудничества, или фактором обострения экономических противоречий между государствами, особенно такими, которые находятся на разных ступенях экономического развития. Поэтому возможность эффективного использования иностранного капитала в национальной экономике зависит от предварительного ответа на целый ряд принципиальных вопросов:

- В каких масштабах целесообразно использовать зарубежные инвестиции?
- В какие отрасли и в каких формах привлекать иностранные фирмы?
- Как направить деятельность этих компаний на решение внутренних социальных проблем?
- Как оптимально сочетать формы экономического и административного регулирования финансовых потоков?

#### 10.2.2. Инвестирование в условиях налогообложения

Рассмотренная выше графическая модель международного движения капитала может быть использована также для анализа последствий более сложного варианта миграции капитала — миграция в условиях его налогообложения.

Если финансовая мощь страны достаточно велика, чтобы влиять на уровень процента международного рынка капитала, эта мощь может и обязательно будет использоваться в ее интересах. Именно такая ситуация представлена на графической модели (рис. 10.4).

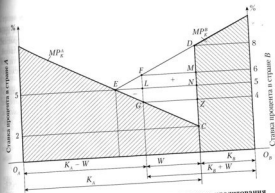


Рис. 10.4. Анализ налогообложения международного кредитования

Пусть страна А вводит налог 2% годовых на объем (стоимость) вывезенных за рубеж активов своих резидентов. Это подтолкнет вверх ставку процента, которую придется платить зарубежным заемщикам, и снизит ставку для местных (национальных) заемщиков. Равновесие будет восстановлено в точке, где разница ставок процента, уплачиваемых зарубежными и местными заемщиками, составит ровно 2 процентных пункта. На рис. 10.4 это соответствует отрезку  $GF$ .

Очевидно, что здесь страна-кредитор за счет налогообложения добилась чистых односторонних выгод. Она вынудила страну-заемщика платить 6% годовых вместо 5% по всем продолжающимся долгам. Этот результат повышения платы за кредиты, графически соответствующий площади прямоугольника  $LNMF$ , достаточно значителен, чтобы преизойти потери от ранее прибыльных зарубежных кредитов (треугольник  $ELG$ ).

Очевидно, что к налогообложению соответствующей рыночной властью, занимающая капитал, если она обладает соответствующей рыночной властью. В рассматриваемой модели страна В, ограничивая свои займы, может вынудить кредиторов страны А пойти на более низкий уровень доходности.

Что же произойдет, если на те же международные активы страна-заемщик введет налог в 2 процентных пункта? Тогда все ранее описанные результаты будут такими же, как и в случае введения налога страной А, за исключением того, что страна В в этом случае получит выигрыш, равный разности площадей фигур  $GLNZ$  и  $ELF$  (за счет страны А и мирового хозяйства в целом). Если же обе страны попытаются ввести налоги на один и тот же международный капитал, международная экономика будет сползать к финансовой антарктике, т.е. назад к точкам  $C$  и  $D$ , что означает потери для всех (для всего мирового хозяйства).

## Глава 11

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

После изучения главы 11 студент должен:

### **знать**

• основную терминологию, раскрывающую сущность валютного курса и механизм его формирования;

- систему международных паритетов курсов валют;
- сущность и условия использования основных валютных операций;
- закономерности функционирования кредита в современных валютно-кредитных отношениях и в мировой экономике;

### **уметь**

- рассчитывать кросс-курсы валют;
- прогнозировать обменные курсы валют;
- анализировать и интерпретировать статистические данные по оценке тенденций динамики суверенного долга;
- анализировать состояние платежного баланса страны;

### **ладеть**

- навыками обработки и использования статистических данных по расчету индикаторов рынка международного кредита;
- методами экономического исследования операций при прогнозировании обменных курсов валют;
- аппаратом использования клиринговых расчетов на рынке международного кредита;
- теоретически обоснованными методами регулирования платежного баланса.

### Основные термины

Аккредитив  
Валютная интервенция  
Валютная котировка  
Дебет  
Декальвания  
Дефляция  
«Золотой стандарт»  
Инкассо  
Клиринг  
Конвертируемость  
Кросс-курс  
Марка  
Международное отношение Н. Фишера  
Опцион

Паритет покупательной способности  
Платежный баланс  
Рекальвания  
Спот-курс  
Спрэд  
Суверенный долг  
Счет «лорю»  
Счет «ностро»  
Торговый баланс  
Хеджирование  
Форвардная сделка  
Фьючерс  
Эмиссия

относительно процентных ставок на капитал в остальном мире. Инвесторы, желая извлечь доходы из более высоких процентных ставок, конвертируют свои портфели из собственных национальных валют в доллары США. Капитал начинает переливаться в Соединенные Штаты, вызывая удорожание доллара. Если же денежная политика ужесточается не в США, а в Европе, это приведет к оттоку капитала из Соединенных Штатов Америки в Европу, поскольку инвесторы начнут продавать американские облигации, чтобы купить европейские ценные бумаги, гарантирующие более высокие доходы. В результате доллар подешевеет, а европейские валюты подорожают.

Таким образом, если по мнению правительства обменные курсы будут меняться без какой-либо рациональной на то причины, государства имеют все основания для соответствующего вмешательства, чтобы попытаться компенсировать (стерилизовать) эти изменения.

**Ожидания относительно будущей динамики валютного курса.** То, что на валютный курс влияют ожидания относительно его будущей динамики, доказательства не требуют. Другое дело — выяснить, чем определяются сами эти ожидания. Опыт последних лет показывает, что это, прежде всего:

1) *ожидаемые изменения денежной массы.* Так, любые признаки быстрого роста денежной массы предвещают избыточное предложение валюты этой страны, что должно понизить ее цену (курс);

2) *ожидаемая правительственная политика в отношении частного сектора.* Например, политические течения в стране, предполагающие будущую конфискацию частной собственности в тех или иных формах и объемах, как правило, вызывают сброс национальной валюты и падение ее курса на валютных рынках. Угроза новых налогов на финансовые активы в этой валюте или введение валютных ограничений, блокирующих конвертируемость национальной денежной единицы, приводит к аналогичному результату;

3) *ожидаемые последствия правительственных интервенций на валютном рынке.* Если спекулянты валютой убеждены в желании и возможности правительства поддержать национальную валюту, то они сами будут способствовать этому. В противном случае спекуляция против этой валюты только усилится, что приведет к дальнейшему падению ее курса.

### 11.1.2. Прогнозирование обменных курсов валют

Обменные курсы валют, являясь результатом взаимодействия спроса и предложения на них на мировом валютном рынке, оказывают существенное влияние на состояние мировой экономической системы. В частности, в многом определяя характер движения товаров между странами, валютный курс оказывает непосредственное воздействие на финансовые результаты функционирования транснациональных компаний. Так, ранее прибыльные контракты могут неожиданно обернуться для них значительными убытками, если обменный курс изменится в неблагоприятном направлении. В современных условиях преимущественного использования стран плавающих обменных курсов, когда годовые колебания валютных курсов даже в 30—50% не являются чем-то необычным, чрезвычайно важной становится проблема обоснованного прогноза будущих курсов валют с тем

принятия менеджерами транснациональных компаний соответствующих мер по защите их от неблагоприятных изменений валютных курсов.

Краткосрочный прогноз валютных курсов (несколько месяцев) важен для экспортеров и импортеров, стремящихся обезопасить себя от валютных рисков. В *среднесрочном* аспекте такие прогнозы служат, в частности, основой для ценовой политики компаний, ресурсной политики, принятия решений о зарубежных инвестициях, оценки конкурентоспособности, принятия решений о диверсификации или фокусировании на отдельных видах деятельности.

Долгосрочный прогноз валютных курсов используется при обосновании притока зарубежных инвестиций (инвестиций в промышленные проекты), при выборе стратегии компании.

Фундаментальную основу инструментального аппарата научно обоснованного прогнозирования обменных курсов валют составляют такие базовые паритеты мировых финансовых рынков, как:

- 1) паритет покупательной способности;
- 2) паритет процентных ставок;
- 3) международное отношение И. Фишера;
- 4) паритет срочного курса.

Они представляют собой взаимосвязанную систему базовых равновесных отношений между ценами на товары и услуги, процентными ставками, а также действительными и срочными курсами валют, составляя в совокупности мощную теоретическую основу для понимания финансовой среды, а также процессов, в ней происходящих.

Паритет покупательной способности (ППС) констатирует, что идентичные товары должны иметь на всех рынках одинаковую цену, выраженную в какой-либо валюте. ППС представляет собой, по существу, теорию, устанавливающую соотношение между уровнем инфляции в стране и изменением обменного курса ее валюты.

Рассматривая для конкретности две страны, например, Россию и Германию с соответствующими им валютами (RUR и EUR), паритет покупательной способности между ними может быть записан следующим образом:

$$\frac{S_0(\text{RUR} / \text{EUR})}{S_t(\text{RUR} / \text{EUR})} = \frac{1 + i_{\text{росс}}}{1 + i_{\text{герм}}},$$

где  $S_0$  и  $S_t$  — соответственно исходный и прогнозируемый курсы EUR в России;  $i_{\text{росс}}$  и  $i_{\text{герм}}$  — уровни инфляции соответственно в России и Германии.

Предположим, что в начале 2014 г. курс EUR составлял 46 руб. при прогнозируемых темпах инфляции в России на уровне 20%, а в Германии — 4% в год. Тогда в соответствии с теорией ППС прогнозируемый курс EUR на начало 2015 г. составит:

$$\frac{S_{2012}}{45,0} = \frac{(1 + 0,2)}{(1 + 0,04)} \Rightarrow S_{2012} = 52 \text{ RUR}.$$

Паритет процентных ставок, базирующийся на законе единой цены (на рынках ценных бумаг), означает, что, если стоимость ценных бумаг

выражена в одной валюте, одинаковые ценные бумаги должны иметь одну и ту же цену на всех рынках.

Рассмотрим в качестве примера депозитный вклад, который может быть размещен либо в США под ставку процента  $r_{USD}$ , либо в Швейцарии под ставку процента  $r_{CHF}$ . Обозначая через  $S_0$  (CHF/USD) и  $F$  (CHF/USD) соответственно текущий и срочный обменные курсы американского доллара, отношение паритета процентных ставок будет иметь вид:

$$\frac{F(\text{CHF} / \text{USD})}{S_0(\text{CHF} / \text{USD})} = \frac{1 + r_{CHF}}{1 + r_{USD}}$$

Для известных величин:  $r_{CHF} = 8\%$ ,  $r_{USD} = 12\%$ ,  $S_0 = 2.0$  CHF/USD необходимо определить срочный курс обмена валют, соответствующий паритету процентных ставок.

Решение:

$$\frac{F(\text{CHF} / \text{USD})}{2.0(\text{CHF} / \text{USD})} = \frac{1 + 0.08}{1 + 0.12}$$

$$F(\text{CHF} / \text{USD}) = 1.9286 \text{ CHF} / \text{USD}.$$

В противном случае будет существовать потенциальная возможность арбитража без какого-либо риска для арбитражера.

**Международное отношение И. Фишера** обобщает известную формулу И. Фишера<sup>1</sup> на случай нескольких валют; запишем его, например, для российского рубля и американского доллара:

$$\frac{1 + r_{RUR}}{1 + r_{USD}} = \frac{(1 + \rho_{RUR}) \cdot (1 + i_{RUR})}{(1 + \rho_{USD}) \cdot (1 + i_{USD})}$$

В условиях равенства (паритета) реальных цен на капитал ( $\rho_{RUR} = \rho_{USD}$ ) международное отношение И. Фишера преобразуется в

$$\frac{1 + r_{RUR}}{1 + r_{USD}} = \frac{1 + i_{RUR}}{1 + i_{USD}}$$

Правая часть этого выражения соответствует формулировке паритета покупательной способности, поэтому можно записать

$$\frac{S_1(\text{RUR} / \text{USD})}{S_0(\text{RUR} / \text{USD})} = \frac{1 + r_{RUR}}{1 + r_{USD}}$$

Такое представление международного отношения И. Фишера свидетельствует о том, что ожидаемый в будущем курс валюты  $S_1$  (RUR/USD) может быть определен через отношение номинальных ставок процента в рассматриваемых странах.

**Паритет срочного курса** исходит из гипотезы, что срочный курс обмена валюты, определяемый в момент ( $t = 0$ ) заключения срочного контракта

<sup>1</sup> Формула И. Фишера имеет вид  $(1 + r) = (1 + \rho)(1 + i)$ , где  $r$  и  $\rho$  — соответственно номинальная и реальная ставки процента, а  $i$  — темп инфляции в стране.

будущей поставке валюты (в момент  $t = 1$ ) равен тому действительному (spot) курсу, который ожидается в момент ( $t = 1$ ):

$$F_t(\text{RUR/EUR}) = S_1^*(\text{RUR/EUR}).$$

где  $F_t(\text{RUR/EUR})$  – срочный курс обмена на момент будущей (в момент времени  $t = 1$ ) поставки валюты по контракту, заключенному в момент времени  $t = 0$ ;  $S_1^*(\text{RUR/EUR})$  – ожидаемый на момент времени  $t = 1$  действительный (spot) курс.

Рассмотренные выше базовые международные паритеты являются изрядным набором простых равновесных соотношений между ценами на товары и услуги, процентными ставками, а также реальным и срочным курсами валют, составляя все вместе мощную теоретическую основу для понимания и объяснения международной финансовой среды и скрытых сил, которые определяют обменные курсы и объясняют, почему они изменяются. Они формируют основу для экономического анализа и прогнозирования обменного курса.

### 11.1.3. Рынки валют и основные валютные операции

**Функции и участники валютного рынка.** Международные финансовые сделки, как правило, включают операции, номинируемые в нескольких валютах. Поэтому валютный рынок является важнейшей составной частью международного финансового рынка (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Структура международного финансового рынка

Операции валютного рынка в отличие от товарной и фондовой бирж не концентрируются в одном месте, одном здании или помещении. Они ведутся значительным количеством банков, получивших от центрального банка своей страны право на совершение валютнообменных операций.

Как правило, значительное число таких банков группируется в столицах и финансовых центрах стран.

Современные эффективные средства связи информации позволяют банкам осуществлять в практически непрерывном режиме международные сделки по обмену валют по всему миру. Связанные друг с другом новейшими телекоммуникационными системами, крупнейшие банки, сведенные в своеобразные финансовые центры, образуют мировой валютный рынок — глобальную сеть круглосуточной торговли, обеспечивающей любого клиента возможность купить или продать любую сумму любой валюты в любой форме и в любой точке мирового хозяйства.

Этому во многом способствует расписание работы финансовых рынков, при котором часы торговли образуют замкнутую цепочку, охватывающую все страны и регионы мира. Крупнейшими финансовыми центрами мира являются Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт, Нью-Йорк, Токио, Сингапур, Гонконг, причем на три города (Лондон, Нью-Йорк, Токио) приходится 55% мировой торговли валютой. Крупнейшим валютным центром мира остается столица Великобритании с 30%-ной долей мирового рынка. Иностранные банки играют ключевую роль на лондонской торговой площадке, на них приходится 79% торговли валютой. Однако после создания в Германии Европейского центрального банка (в связи с введением единой европейской валюты евро) роль Лондона как крупнейшего мирового финансового центра снижается.

На мировых валютных рынках банки проводят операции с валютами, которые широко используются в международных сделках, т.е. со свободно конвертируемыми валютами. Сделки с менее распространенными в международном обороте валютами совершаются на региональных и местных валютных рынках. На таких рынках банки осуществляют котировку отдельных национальных валют к каким-либо популярным свободно конвертируемым валютам мира. Разновидностью такого рынка является российский валютный рынок.

Валютный рынок выполняет множество функций, основные из которых:

- 1) передача покупательной способности из одной страны в другую;
- 2) своевременное осуществление международных расчетов;
- 3) страхование (хеджирование) валютных рисков;
- 4) обеспечение взаимосвязи с кредитными и финансовыми рынками;
- 5) диверсификация валютных резервов банков и государств;
- 6) регулирование валютных курсов (рыночное и государственное);
- 7) получение его участниками спекулятивной прибыли в виде разницы курсов валют;

8) проведение валютной политики, направленной на государственное регулирование экономики, и согласованной политики в рамках мирового хозяйства.

**Участники валютного рынка.** Среди участников сделок на валютных рынках можно выделить четыре основных уровня.

*Первый (нижний) уровень* составляют такие традиционные категории населения, как туристы, экспортеры и импортеры, инвесторы, хеджеры, спекулянты и т.п. Это те, кто непосредственно покупает или продает (продает) иностранную валюту.



Второй уровень — это девизные банки<sup>1</sup>, выступающие в роли расчетных палат между теми, кто использует и кто предлагает иностранную валюту. Коммерческие банки, осуществляя валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспортеров (импортеров) или инвесторов, а также диверсифицируя свои портфели за счет иностранных активов, являются основными участниками мирового валютного рынка. По некоторым оценкам, здесь активно оперируют примерно 1600 банков. В любой момент трейдер (торгующий валютой) может увидеть на мониторе, какой конкретный банк наиболее активно участвует в торгах по той или иной валюте. Кроме собственно дилинговой работы эти банки поддерживают валютный рынок, давая котировки даже при отсутствии клиентов.

Третий (особый) уровень представляют валютные брокеры, при посредничестве которых коммерческие банки, во-первых, выполняют инструкции клиентов относительно того, что, сколько и когда купить или продать, а во-вторых, выравнивают поступления и расходы иностранной валюты между собой (так называемый межбанковский или оптовый рынок). Брокер отвечает при этом лишь за процедурную часть сделки, а торговые решения и всю ответственность за финансовые последствия по ним принимает за себя владелец финансовых средств.

Четвертый (самый высокий) уровень мирового валютного рынка представляют центральные банки суверенных государств. Каждая страна, валюта которой продается на открытом рынке, заинтересована в том, чтобы колебания котировок не выходили за рамки некоторого установленного коридора. Как только происходит подобное отклонение курса, центральный банк вмешивается либо для поддержки своей слабеющей денежной единицы (покупая ее), либо для ее определенного ослабления (продавая свою валюту). Такие специальные акции центрального банка называются валютными интервенциями. Если смысл валютных интервенций несколько конкретизировать, то он состоит в том, чтобы обеспечить баланс общих доходов и расходов страны в иностранной валюте с целью соблюдения интересов отечественных экспортеров и импортеров.

Дело в том, что повышение курса национальной валюты негативно отражается на экспортерах отечественной продукции, поскольку иностранцы в этом случае будут вынуждены больше платить своих дешевеющих денег, приобретая зарубежные товары у себя на родине. В результате уменьшится объем спроса и отечественные экспортеры несут убытки. В то же самое время, чем сильнее твердеющая национальная валюта бьет по экспортерам, тем она более выгодна для отечественных импортеров, которые в этом случае смогут покупать за свои дорогие деньги больше, чем ранее, иностранной продукции, необходимой им для ввоза на отечественный рынок.

Таким образом, со структурной точки зрения мировой валютный рынок можно рассматривать как совокупность центральных (эмиссионных) банков стран, девизных банков, специализированных брокерских и дилерских организаций, транснациональных компаний, фирм и физических лиц.

<sup>1</sup> Банки, которым предоставлено право на проведение валютных операций (девалом называют иностранную валюту).

Либерализация валютного законодательства многих стран, в той или иной степени открывающих свои экономические системы, способствует ускоренно развитию и национальных (внутренних) валютных рынков, под которыми понимается вся совокупность операций, осуществляемых расположенными на территории конкретных стран банками по валютному обслуживанию своих клиентов.

### Основные виды валютных операций

Все действия, которые осуществляют участники национальных и мирового валютных рынков, называются валютными операциями. Очевидно, что диапазон валютных операций с учетом вышесказанного весьма широк и многообразен. С содержательной точки зрения все множество этих операций можно классифицировать следующим образом:

- 1) операции по купле-продаже или конверсии (обмену) валют, которые принято называть валютным дилингом;
- 2) операции коммерческих банков по привлечению и размещению валютных средств, называемые депозитно-кредитными валютными операциями;
- 3) обслуживание международных и прежде всего внешнеторговых, расчетов в формах, принятых в международной практике;
- 4) обслуживание владельцев кредитных карточек и другие неторговые сделки (переводы, обслуживание туристов и т.п.).

Рассмотрим кратко основные дилинговые валютные операции. В настоящее время в мировой практике межвалютных обменов наиболее широко применяются такие из них, как:

- 1) обменная операция типа спот;
- 2) срочная валютная сделка:
  - а) форвардная;
  - б) фьючерсная;
- 3) опционная сделка;
- 4) операции типа своп.

**Обменная операция спот.** Сутью валютной операции спот является расчет наличными. Спот-сделки называются еще кассовыми операциями и широко применяются на валютных рынках для того, чтобы немедленно получить валюту для международных расчетов. Эти операции в практике мировой валютной торговли наиболее распространены и составляют до 70% от общего объема валютных сделок. В частности, с помощью операций спот банки обеспечивают текущие потребности своих клиентов в иностранной валюте, перелив капиталов, в том числе так называемых «горячих» денег, из одной валюты в другую, осуществляются арбитражные (спекулятивные) операции. Средний размер одной сделки на условиях спот составляет около 4 млн долл.

**Срочные сделки с иностранной валютой.** Срочные валютные сделки — это сделки, при которых стороны договариваются о поставке обуслов-

<sup>1</sup> «Горячими» деньгами в международной экономике называются денежные средства, предложение которых из одной страны (валюты) в другую вызвано различием уровней процентных ставок в отдельных странах.

ной суммой через определенный срок после заключения сделки, по обменному курсу, зафиксированному в момент заключения сделки.

Срочные валютные сделки совершаются в следующих целях:

- страхование от возможных убытков по внешнеторговым операциям (одновременная продажа экспортером валютной выручки или покупка импортером валюты для будущих платежей);
- страхование портфельных или прямых инвестиций за рубежом в связи с возможным понижением курса валюты, в которой они осуществляются;
- получение спекулятивной прибыли за счет курсовой разницы.

Срочные валютные сделки принято разделять на форвардные и фьючерсные; они во многом сходны, но имеют и определенные различия. Сравнительная характеристика форвардного и фьючерсного рынков приводится в табл. 11.1.

Таблица 11.1

**Сравнительная характеристика фьючерсного и форвардного рынков**

Критерий сравнения	Объект сравнения	
	фьючерсный рынок	форвардный рынок
Участники	Банки, корпорации, индивидуальные инвесторы, спекулянты	Банки и крупные корпорации. Доступ для небольших фирм и индивидуальных инвесторов ограничен
Метод обмена	Участники сделки обычно не знают друг друга, обмениваясь с клиентом через клиринговую ассоциацию <sup>1</sup>	Один контрагент сделки знает другого; соглашение заключается вне биржи
Посредники	Участники сделки действуют через брокеров	Обычно участники сделки имеют дело друг с другом
Место и метод сделки	Фьючерсные контракты обращаются на бирже и являются объектом регулирования соответствующих биржевых комитетов	На межбанковском валютном рынке по телефону или телексу
Специальный депозит	Для покрытия риска участники сделки обязаны внести гарантийный депозит, что требует изъятия из оборота денежных средств, которые не принесут в течение всего хеджового периода никакой прибыли	Гарантийный депозит не требуется, если сделка между банками осуществляется без посредников

<sup>1</sup> Клиринговая ассоциация (палата) выступает посредником во всех сделках на бирже фьючерсов. Являясь противоположной стороной как для покупателя, так и для продавца любого контракта, клиринговая палата несет ответственность за своевременность поставки или расчета по сделке, и, таким образом, полностью устраняет кредитный риск. Клиринговая палата может быть независимой от биржи организацией (например, Международная клиринговая палата в Лондоне), либо быть частью биржи (например, клиринговая палата Чикагской товарной биржи в Чикаго).

Критерий сравнения	Объект сравнения	
	фьючерсный рынок	форвардный рынок
Размер сделки	Стандартный контракт (например, 10 тыс. долл., 25 тыс. ф. ст., 120 тыс. марок)	Любая сумма по договоренности участников
Поставка валюты	Осуществляется по небольшому числу контрактов (от 1 до 6% от общего количества сделок)	По большинству контрактов, подлежащих исполнению
Право собственности	Как правило, результатом операции является получение или выплата разницы между покупной и продажной ценой фьючерсов	Имеет место переход права собственности на валюту от продавца к покупателю
Степень ликвидности	Высокая ликвидность	Низкая ликвидность
Вероятность исполнения контрактов	Незначительная вероятность неисполнения противоположной стороной своих обязательств по сделке	Низкая вероятность исполнения контрактов
Завершение сделки	Каждая сделка должна быть ликвидирована обратной (офсетной) сделкой	Сделка считается завершенной после обмена валютами

**Опционная сделка** — это договор, в соответствии с которым одна его сторона, называемая «покупатель» (владелец, держатель), получает право (но не обязательство) купить или продать определенный актив по заранее твердо установленной цене на протяжении установленного периода времени или в определенный момент времени.

Другой участник договора — подписант, или продавец опциона, принимает на себя **обязательство** продать или купить актив по цене соглашения в том случае, если покупатель опциона предъявит свое право и исполнит опцион.

Покупатель опциона за полученное по такому договору право выплачивает продавцу опциона **премию**, т.е. **цену опциона**.

Твердо установленная цена за актив называется **ценой исполнения**, или **стрйком**. Твердо установленный период времени или момент времени для покупки или продажи актива называется **временем (сроком) истечения**, или **датой истечения**. После этой даты опцион недействителен.

Опционы, дающие право на покупку актива, называются **колл-опционами** (*call option*) или кратко — **колл**. Опционы, предоставляющие, наоборот, право на продажу актива, называются **путт-опционами** (*put option*) или кратко — **путт**.

Опционы, которые могут быть исполнены в течение определенного периода, называются **американскими**. Опционы, которые могут быть исполнены только в определенный момент времени, называются **европейскими**. Географические термины «американский» и «европейский» появились исторически и в настоящее время не связаны с местом. Преобладающие

большинство торгуемых сегодня на биржах опционов — американские, характеризующиеся большей гибкостью, финансовыми возможностями и относительно стоимостью.

**Операция своп.** Валютный своп возникает, когда одна из сторон передает определенную сумму и фиксированные проценты по ней в одной валюте другой стороне в обмен на эквивалентную (по курсу спот) сумму и фиксированный процент в другой валюте. Одновременно заключается фиксированный контракт на обратную операцию в будущем. Кроме того, стороны действия данного соглашения осуществляют периодические процентные платежи друг другу. Такое соглашение, объединяющее спотовую (спотовую) и форвардную операцию, позволяет нейтрализовать риск неблагоприятного изменения валютных курсов.

В отличие от фьючерсов и опционов сделки (договоры) своп появились относительно недавно<sup>1</sup>, однако получили очень широкое распространение, так как обеспечили фирмам, сталкивающимся с валютными рисками, гибкий способ управления этими рисками.

#### 11.1.4. Мировая валютная система и ее эволюция

Мировая валютная система<sup>2</sup> является исторически сложившейся формой международных денежных отношений и может быть определена как совокупность межгосударственных органов, инструментов, правил, инструкций, а также соглашений, которые регулируют платежно-расчетные отношения между странами мирового хозяйства.

Мировая валютная система включает в себя:

- резервные валюты, международные счетные единицы;
- условия взаимной обратимости валют;
- унифицированный режим валютных паритетов;
- регламентацию режимов валютных курсов;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- унификацию правил использования международных кредитных средств обращения;
- унификацию основных форм международных расчетов;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

**Классификация валютных систем по степени гибкости обменных курсов валют.** Мы уже знакомы с двумя полярными альтернативами: абсолютно гибкие и фиксированные валютные курсы. Однако между двумя этими крайностями имеется множество промежуточных компромиссных вариантов. К основным видам промежуточных валютных курсов могут быть отнесены:

<sup>1</sup> Первая сделка на рынке своп была зафиксирована в 1981 г. между компанией «IBM» и Всемирным банком.

<sup>2</sup> Некоторые авторы термину «мировая валютная система» предпочитают определение «миждународный валютный порядок» или «миждународный валютный режим».

## 11.1. Валюта и международные валютные отношения

В условиях стремительной интернационализации и естественной глобализации мирового хозяйства валютный фактор становится определяющим фактором его развития. Его роль давно вышла за рамки простого обслуживания операций международной торговли, а сама валютно-финансовая сфера приобрела огромное влияние на мирохозяйственное развитие.

### 11.1.1. Валютный курс и факторы, его определяющие

**Определение валютного курса.** Усиление экономической взаимозависимости стран мирового хозяйства в результате постоянно возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами и услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий, превращает границы многих стран условные линии на географической карте. Однако валюта в большинстве стран все же остается самостоятельной и неотъемлемой составной частью соответствующих национальных экономических систем, что предполагает при осуществлении торгово-финансовых операций обмен одной валюты на другую.

---

Термин «валюта» отражает участие в международных операциях. Например, в отношениях между российскими гражданами рубль (национальная денежная единица) не становится валютой, для его обозначения достаточно термина «деньги». Однако если тот же рубль выступает средством платежа по сделке, заключенной, например, между российским и украинским предпринимателями, то для украинской стороны рубль будет выступать уже в качестве валюты.

---

Система международных валютных расчетов является важнейшей составной частью всемирного хозяйства, через которую осуществляются все платежные и расчетные операции в мировой экономике. Именно этим и объясняется то огромное значение, которое экономическая теория придает проблеме отношений между национальными знаками стоимости (деньгами) в международных экономических сделках. При их осуществлении каждый раз возникает вопрос: как сравнивать ценность различных валют при практическом осуществлении международных расчетов?

Действительно, если, например, немецкая фирма собирается закупать американские станки, то ей необходимо будет, как уже было отмечено выше, расплачиваться долларами. Но сколько евро следует отдать за один американский доллар? Стоит ли ей вообще закупать американское оборудование, выгодно ли это, дешевле ли оно (а может, дороже?) аналогичных немецких станков?

Ответ на эти и им подобные вопросы дает валютный курс, представляющий собой «цену» денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах других стран.

Валютный, или обменный, курс связывает экономику конкретной страны с внешним миром, позволяет оценивать эффективность всех внешнеэкономических операций и во многом определяет качество функ-

- 1) корректируемый фиксированный курс;
- 2) «грязный», плавающий курс;
- 3) ползущий фиксированный курс;
- 4) совместный плавающий курс;
- 5) валютная змея (валютный коридор).

**Корректируемый фиксированный курс.** По своему характеру он достаточно близок к полностью фиксированному курсу с той лишь разницей, что фиксация осуществляется на определенный период времени (вплоть до нескольких лет). В условиях относительно незначительных изменений рыночной конъюнктуры центральный банк осуществляет валютные интервенции в целях поддержания установленного курса. Но в том случае, если имело место значительное нарушение равновесного состояния, валютный курс может быть зафиксирован на новом уровне (девальвирован или ревальвирован).

**«Грязный» плавающий курс.** Данная система находится ближе к свободному плавающему курсу. Обменный курс в этом случае не фиксируется, ему предоставляется возможность колебаться под действием рыночных сил. Вместе с тем, когда его колебания начинают приводить к негативным последствиям для экономики, правительство соответствующей страны принимает необходимые меры по его регулированию. Таким образом, речь здесь идет о регулируемом чистом плаваньи, или, другими словами, о «грязном» плаваньи.

**Ползущий фиксированный курс.** Данная система, по сути, находится между системой «грязного» плавающего курса и корректируемого фиксированного. В этом случае вместо значительных и редких девальваций и ревальваций правительство осуществляет корректировку в относительно меньших масштабах, но значительно чаще (скажем, раз в месяц) по мере изменения уровня обменного курса.

**Совместный плавающий курс.** В этом случае группа стран устанавливает в отношении своих национальных денежных единиц фиксированный (или корректируемый фиксированный) курс, но допускает свободное плавание курсов по отношению к валютам третьих стран.

**Валютная змея.** Здесь обменные курсы валют могут колебаться в пределах определенного коридора (полосы). Если курс национальной валюты выходит за установленные пределы, правительства соответствующих стран начинают осуществлять согласованные стабилизирующие меры.

Какой режим валютного курса целесообразно использовать? Однозначного ответа на этот вопрос нет, потому что различные варианты режимов валютных курсов имеют свои достоинства и свои недостатки. Вместе с тем можно выделить ряд критериев, которые следует учитывать при выборе оптимального режима валютного курса.

**Масштабы экономики и степень ее открытости.** Чем крупнее экономическая система, тем сильнее доводы в пользу гибкого валютного курса. Потребностям же небольших стран с открытой экономикой больше соответствует фиксированный валютный курс.

**Диверсификация производства и экспорта.** Чем более диверсифицирована экономика, тем более приемлем гибкий курс. Страны с низкой

ные диверсификации экспорта сталкиваются с существенными колебаниями поступлений в иностранной валюте в результате колебаний спроса и предложения на отдельных рынках, что подталкивает их к использованию фиксированного валютного курса.

**Географическая концентрация торговли.** Чем большая доля торговли приходится на одну какую-либо страну, тем больше аргументов в пользу фиксации валютного курса по отношению к валюте этой страны.

**Различия в темпах инфляции.** Чем больше различие между уровнями инфляции в данной стране и в странах — торговых партнерах, тем больше потребность в частой корректировке валютного курса, если он будет фиксированным.

**Уровень экономического развития.** Чем выше уровень экономического и финансового развития страны, а следовательно, чем более развита инфраструктура рынка, в том числе и валютного, тем больше возможностей для использования гибкого валютного курса.

**Мобильность капитала.** Чем выше степень международной мобильности капитала, тем труднее поддерживать режим фиксированного валютного курса. Крупные потоки краткосрочных капиталов в состоянии быстро дестабилизировать экономику, в том числе валютный рынок любой страны, подрывая эффективность мер макроэкономического регулирования.

**Цели международной валютной системы.** Международная валютная система не замыкается на самой себе. Ее главная функция — позволить фундаментальным экономическим процессам производства и распределения осуществляться настолько гладко и эффективно, насколько это возможно. Если Адам Смит интерпретировал международную торговлю как колесо человеческой цивилизации, то международная валютная система выполняет в этом случае функцию смазки в подшипниках этого колеса. Когда это колесо вращается мягко и плавно, международные валютные отношения становятся незаметными, считаются само собой разумеющимися, так как все внимание исследователей сосредоточивается на возрастающем потоке товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения потребностей населения в каждом уголке мира. Но если колесо торговли начинает вращаться с большим трением, международный поток товаров и услуг может сокращаться или даже прерываться с соответствующими негативными последствиями для экономического благосостояния народов. Именно в течение таких кризисов большинство людей и узнает о существовании (и значении) международной валютной системы.

Из вышесказанного следует, что основные цели международной системы — это:

- 1) обеспечение эффективного разделения труда между различными экономическими системами мирового хозяйства;
- 2) максимизация общего объема мирового производства и уровня занятости населения;
- 3) обеспечение устойчивого экономического роста национальных экономических систем;
- 4) сдерживание инфляции и поддержание внешнеэкономического равновесия;



5) оптимизация уровня благосостояния как различных стран, так и различных групп населения внутри каждой страны.

### **Этапы развития международной валютной системы**

На эволюцию мировой валютной системы наиболее существенное влияние оказывают следующие факторы:

- уровень развития товарного производства;
- степень интенсивности международного разделения труда;
- уровень развития мирового рынка;
- степень развития мировой системы хозяйства.

В целом характер функционирования и стабильность международной валютной системы зависят от степени ее соответствия состоянию и структуре мирового хозяйства. В частности, при изменении структуры мирового хозяйства и соотношения сил на мировой арене происходит замена существующей формы международной валютной системы на новую. Появившись в XIX в., мировая валютная система прошла три этапа эволюции. Это:

- «Золотой стандарт» (Парижско-генуэзская система);
- Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов;
- Ямайская система плавающих валютных курсов.

Охарактеризуем кратко эти этапы эволюции мировой валютной системы.

**Система «золотого стандарта»**, юридически оформленная в 1867 г. на Парижской конференции, характеризовалась следующими основными чертами:

- 1) каждая валюта имеет золотое содержание, т.е. валютная единица приравнивается к определенному весовому количеству золота;
- 2) в соответствии с золотым содержанием валют устанавливались золотые паритеты, т.е. валютные курсы, взаимные цены валют;
- 3) конвертируемость каждой валюты в золото как внутри, так и за пределами границ отдельного государства. Государство было обязано покупать и продавать отечественную валюту за золото по первому требованию и по паритетной стоимости. Заплатив небольшие комиссионные, любой человек (как житель данной страны, так и иностранец), пришедший в Центральный банк, мог обменять бумажные деньги на золото и это золото при желании унести с собой;

- 4) золото используется как общепризнанные мировые деньги;
- 5) свободный экспорт и импорт золота;
- 6) поддержание жесткого соотношения между национальным золотым запасом и внутренним предложением денег. У государства в этом случае всегда были запасы золота, по крайней мере, равные по стоимости наличному в обращении количеству денег.

Механизм международных расчетов, основанный на «золотом стандарте», устанавливал фиксированный курс (через золотое содержание) соответствующее каждой валюте).

Пока золото выполняло все функции денег, а бумажные деньги по сути дела являлись его представителями и свободно обменивались на золото в соответствии с указанным на них официальным золотым содержанием, трудностей с установлением валютных курсов не возникало. Они (как

не курсы) базировались на золотом паритете. Так, если денежная единица  $X$  равнялась 10 г золота, а денежная единица  $Y$  — только 5 г, то паритет валюты  $X$  к валюте  $Y$  естественно равнялся 0,5  $X$  за 1,0  $Y$ .

Отклонения курсов валют от паритета в такой валютной системе были возможны, но в крайне ограниченных пределах. Действительно, если, например, курс валюты  $X$  опускался существенно ниже паритета, то не было смысла осуществлять в ней расчеты. Целесообразнее было конвертировать ее в золото, транспортировать его в страну валюты  $Y$  и на него купить эту валюту.

Итак, при «золотом стандарте» национальные валюты обменивались по твердому курсу на золото, количество которого было ограничено.

Если увеличение количества денег внутри страны приводило к росту цен, это вызывало отток золота из страны и, следовательно, сокращение количества денег в обращении, что, в свою очередь, обуславливало падение цен и восстановление равновесия в стране.

Стабильность курсов валют обеспечивала достоверность прогнозов денежных потоков компаний, планирование их расходов и прибыли, создавая тем самым благоприятные условия для экономического роста и развития международной торговли.

«Золотой стандарт» был и остается самой эффективной валютной системой в истории мировой экономики, как это признает большинство современных экономистов. Он обеспечивал, как это следует из сказанного выше, автоматическую конвертируемость валют на основе их золотого паритета, упрощая тем самым международные расчеты и обеспечивая валютную стабильность мирохозяйственной системе. Не случайно эпоху «золотого стандарта» называют еще «золотой век» мировой экономики. Парадоксально, но период самого свободного развития капитализма (1870—1914), который знала история, сопровождался фиксированными (казалось бы, нерыночными, несвободными) валютными курсами. Особенно благоприятно «золотой стандарт» воздействовал на международную торговлю, которая за этот период возросла более чем в 10 раз.

Тем не менее при использовании «золотого стандарта» многие страны испытывали достаточно серьезные экономические трудности, которые в конце концов привели к его разрушению.

Во-первых, странам приходилось держать весьма значительные золотые резервы, что сопряжено с существенными государственными расходами.

Во-вторых, темпы экономического развития стран мирового хозяйства стали опережать физические объемы золотодобычи. Поддержание же золотого обращения при дефиците золотого запаса вызывает упадок, экономика в такой ситуации просто задыхается.

Кроме того, жесткая привязка валютного курса к золотому паритету ограничивала возможности стран проводить независимую кредитно-денежную политику, особенно актуальную с 1914 г., с началом Первой мировой войны. Поскольку между отдельными странами не существовало формальных соглашений о поддержании неизменных цен на золото, правительства некоторых стран под давлением внутренних обстоятельств шли на измене-

ние золотого эквивалента своих валют или даже на приостановление конвертируемости их на золото.

Эти причины, как и некоторые другие, например, возникшая в годы Первой мировой войны инфляция, привели к тому, что «золотой стандарт» рухнул.

**Межвоенный период.** Если золотостандартная эра периода до 1914 г. рассматривается как «золотой» век международных валютных отношений, межвоенный период может рассматриваться как «темный» век, как экономический кошмар. С началом Первой мировой войны «золотой» век, как уже было сказано, закончился. Первоначально воюющие страны приостанавливали конвертируемость своих валют в золото и наложили эмбарго на экспорт золота, чтобы защитить свои золотые резервы. Вскоре после этого большинство других стран приняло ту же политику и классический золотой стандарт умер.

На внешнем валютном рынке частные лица еще могли обменивать одну бумажную валюту на другую, но по ценам, определенным условиями спроса и предложения. Таким образом, за золотостандартной системой с фиксированным валютным курсом последовал режим вполне плавающего валютного курса. По инерции большинство стран рассматривало режим колеблющихся валютных курсов как временное явление, пытаясь восстановить классический золотой стандарт, в частности, на международной конференции в Генуе в 1922 г. Однако система разрушилась, и ничто не смогло собрать ее снова.

Десятилетие Великой американской депрессии было периодом открытой экономической войны между странами мирового хозяйства. Поскольку депрессия усиливалась, правительства тиетно следовали игре на конкурентных обесценениях валюты в надежде на устранение внутренней безработицы и восстановление внешнего баланса. В течение пятилетнего периода (1931—1935) международное сотрудничество достигло своей нашей точки.

В 1936 г. появился некоторый признак сотрудничества: Великобритания, Франция и США подписали трехстороннее соглашение, которое решило Франции провести девальвацию завышенного франка без репараций. Но этот след сотрудничества был резко прерван Второй мировой войной: международная валютная реформа была отложена до конца войны.

**Бреттон-Вудская валютная система.** Разработка проекта новой мировой валютной системы началась еще в годы Второй мировой войны под руководством английского экономиста Дж. Кейнса. Вторая международная валютная система свое юридическое оформление получила на Международной валютно-финансовой конференции в маленьком американском городке Бреттон-Вуд в 1944 г.

Идеологи данной системы попытались восстановить стабильность обменных курсов валют, которая являлась одним из главных преимуществ «золотого стандарта», увеличив при этом гибкость их регулирования за счет уменьшения роли и значения в этом процессе золота. Для достижения этой цели ими был предложен своеобразный метод фиксации обменных валютных курсов. Так как золотые паритеты с крушением «золотого стандарта» были безвозвратно отвергнуты, паритетные обменные курсы валют при-

доллар устанавливался и исчислялся в долларах США; сам же американский доллар обменивался при необходимости на золото по фиксированной цене. Таким образом, с введением золотодевизиного стандарта, основанного на золоте и резервной валюте (девизе) — долларе США.

Сформулируем кратко основные принципы Бреттон-Вудской валютной системы:

1) за долларом сохранялась функция окончательных денежных расчетов между странами;

2) резервной валютой становился американский доллар, который ранее с золотом был признан в качестве меры стоимости валюты разных стран, а также международного кредитного средства платежа;

3) доллар обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США по курсу 35 долл. за одну тройскую унцию (31,1 г)<sup>1</sup>;

4) курсовые соотношения валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных паритетов, выраженных в американском долларе, т.е. через кросс-курсы;

5) каждой стране предоставлялось право понижать (девальвировать) или повышать (ревальвировать) курс своей национальной валюты;

6) в то же время каждая страна должна была сохранять достаточно стабильный, по существу, фиксированный курс своей валюты относительно любой другой валюты. Рыночные курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1% в ту или другую сторону. Если стоимость валюты какой-либо страны повышалась до верхнего предела, либо падала до нижнего, центральный эмиссионный банк этой страны был обязан вмешаться в создавшуюся ситуацию и стабилизировать курс национальной валюты;

7) созданы международные валютно-кредитные организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Межгосударственное регулирование валютных отношений должно было осуществляться главным образом через МВФ, призванный обеспечивать соблюдение странами — членами официальных валютных паритетов, обменных курсов и свободной обратимости валют. Роль МБРР первоначально заключалась в кредитовании послевоенного восстановления разрушенной Европы, затем его основной задачей стало предоставление инвестиционных кредитов развивающимся странам для структурной перестройки их экономических систем.

С конца 40-х и до начала 70-х гг. XX столетия Бреттон-Вудская валютная система, базировавшаяся по существу на долларе, достаточно успешно поддерживала фиксированные обменные курсы валют. При этом уникальное положение среди всех остальных валют занял американский доллар. Статус единственной резервной валюты позволял США фактически безвозмездно присваивать определенную часть мирового продукта, так как все остальные страны соглашались в обмен на свои товары и услуги получать вновь эмитированные доллары. Такая практика получила название «бес-

<sup>1</sup> Эта цена доллара (и золота) продержалась до 1971 г.

платный завтрак» для США и стала одной из причин последующего краха данной валютной системы.

Объективной основой для доминирования доллара в послевоенные годы стало безусловное экономическое превосходство США над остальными странами. На США в 1949 г., например, приходилось 54,6% капиталистического промышленного производства и 75% золотых запасов. До 1960-х гг. из-за дефицита торговых балансов с США остальные страны испытывали существенный «долларовый голод», и поэтому долларовое господство США в эти годы было нерушимым.

Однако к концу 1960-х гг. в результате возрастания экономической мощи и влияния стран Западной Европы и Японии их дефицитные торговые балансы с США сменились на балансы с положительным сальдо (профицитом). «Долларовый голод» сменился «долларовым пресыщением», американские партнеры стали стремиться обменивать накопленные долларовые запасы на золото (по фиксированной и достаточно низкой, по меркам того времени, цене золота).

Долларовые запасы США за пределами страны составили огромную сумму<sup>1</sup>; принцип Бреттон-Вудской валютной системы об обмене доллара на золото оказался обременительным для США, золотая ликвидность не обеспечивалась.

Доверие к американскому доллару оказалось подорванным. В конце концов в 1971 г. американский президент Ричард Никсон отказался от конвертируемости доллара в золото по фиксированной цене. Таким образом, Бреттон-Вудская система в начале 1970-х гг. фактически развалилась, и основные промышленные страны позволили своим обменным курсам свободно колебаться.

**Ямайская (современная) валютная система.** Еще в 1972 г., когда стало ясно, что система фиксированных обменных курсов больше не отвечает интересам подавляющего большинства стран, был создан специальный Комитет по реформе валютной системы. По результатам его работы в январе 1976 г. на очередном заседании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы современной обменные курсы валют и многовалютный стандарт.

В соответствии с основными принципами ямайской валютной системы 1) функции золота в качестве меры стоимости и точки отсчета валютных курсов упразднились. Золото превращается в обычный товар со свободной ценой на него. Прозонгла демонетизация золота. Однако в качестве резервного средства золото продолжает использоваться. Каждая страна имеет золотой запас, предназначенный для обеспечения своей валюты монетарное золото. В случае, когда необходимо поддерживать национальную валюту, страна продает часть золотого запаса по рыночной цене на свободных рынках;

2) валютные отношения полицентричны, т.е. основаны не на одной, а на нескольких ключевых (резервных) валютах;

<sup>1</sup> За пределами США находилось около 50 млрд долл., что составляло три четверти наличности, находившейся в обращении.

3) странам предоставлялось право выбора любого режима валютного курса. Валютные отношения между странами стали складываться на плавающих курсах их национальных денежных единиц. Колебание курсов обуславливалось двумя основными факторами: а) реальными стоимостными соотношениями, покупательной способностью валют на внутренних рынках; б) соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках. В то же самое время для предотвращения бесконтрольных колебаний курса страны — члены МВФ обязаны прилагать все возможные усилия для поддержания своих финансов в должном порядке. На практике это означало введение определенного варианта управляемого плавления валют соответствующих стран;

4) введены коллективные мировые деньги — СДР — специальные права заимствования (*special drawing rights*), призванные заменить золото и резервные валюты в качестве главного средства мировой ликвидности. Идеологи СДР планировали придать этой валюте функции мирового платежного средства, заменяющего все прочие резервные валюты. Однако практика показала, что СДР не смог заменить доллар и другие резервные валюты в качестве универсального средства расчетов — страны предпочли известные валюты. Поэтому МВФ смог провести всего несколько эмиссий СДР с 1970 г., и к настоящему времени доля коллективной валюты в общей сумме резервов стран МВФ составляет 2–3%. Цена СДР определяется на основе корзины ведущих валют в соответствии с долей каждой страны в мировом экспорте;

5) усилена роль МВФ в качестве регулятора валютно-финансовых отношений, подкрепленная расширением практики выделения так называемых стабилизационных кредитов тем странам, чьи валюты нуждаются в поддержке.

По замыслу Ямайская система должна была стать более гибкой, чем Бреттон-Вудская, и эластичнее приспосабливаться к нестабильности валютных курсов и платежных балансов. Однако и эта валютная система продолжает периодически испытывать кризисные потрясения, что заставляет экономистов искать пути ее совершенствования.

Современное мировое экономическое сообщество находится перед необходимостью формирования концептуальных принципов новой модели международного валютного режима, где должны быть отражены следующие основные тенденции функционирования современной мировой экономической системы:

1. Образование нескольких мировых валютных полюсов при полном отказе от моновалютной схемы валютной системы.
2. Отход от ориентации на свободное неограниченное плавание национальных валют и усиление взаимного воздействия на валютные курсы вплоть до осуществления совместных валютных интервенций для поддержания допустимых колебаний обменных курсов валют.
3. Перенос центра тяжести в области межгосударственного валютно-финансового регулирования с чисто денежно-кредитных рычагов на макроэкономические меры координации экономической политики различных стран.

4. Либерализация валютных отношений, результатом которой будет обеспечение тотальной конвертируемости валют.

**Европейская валютная система.** Одно из наиболее заметных явлений современных валютных отношений — появление еврорынка валют, представляющего собой совокупность операций с валютами, принадлежащими странам происхождения. Евровалюта — валюта, переведенная на счета иностранных банков и используемая ими в депозитно-ссудных операциях во всех странах, включая страну-эмитента этой валюты. Приставка «евро» свидетельствует, таким образом, о выходе национальных валют из-под контроля национальных валютных органов. В частности, сущность превращения доллара в евродоллар состоит в том, что средства владельцев долларов поступают в качестве депозита в распоряжение иностранного банка, который использует их для кредитных операций в любой стране.

Евродоллары и евровалюты нельзя путать с новой денежной единицей европейских стран. Евро (EUR) — единая валюта стран — членов ЕС вошла в безналичный оборот с 1999 г.; с 1 января 2002 г. осуществлен выпуск евро в наличное обращение в виде банкнот и монет. Это выдающееся событие в истории мировой экономики, так как впервые монетарное объединение предшествует политическому объединению государств. В условиях успешного завершения данного проекта мировая экономика получила еще одну сильную валюту, способную соперничать с долларом в иерархии резервных валют.

Основные преимущества создания ЕВС — европейской валютной системы — и введения евро для европейских государств заключается в следующем:

- евро подводит недостающую монетарную базу под складывающиеся единые рынки товаров, услуг, капиталов, рабочей силы на европейском континенте, превращая Европу в завершённый валютно-экономический союз. Складываются настоящие «Соединенные штаты Европы» — вековая мечта политиков-интеграторов. В условиях федерации новая валюта позволяет увеличить емкость всех рынков, создать дополнительные рабочие места, снизить налоговое бремя и процентные ставки, и т.д.;
- для субъектов хозяйствования на микроуровне единая валюта облегчает процессы трансъевропейской концентрации производства и капиталов. Европейские компании получают дополнительные конкурентные преимущества на мировом рынке за счет роста экономической мощи и масштабов производства;
- в области финансовых расчетов единая валюта приносит снижение накладных расходов на обслуживание операций, снятие внутри зоны евро валютных рисков, сокращение сроков и удешевление межвалютных переводов средств. Все это приводит к уменьшению потребностей предприятий в оборотном капитале, а также в размещении своих активов в целях диверсификации в сильных национальных валютах или корзинах валют. Еще большая экономия возникает от прекращения операций хеджирования и валютного арбитража (перевода денежных средств в страны с более высокой процентной ставкой для извлечения процентного дохода). Граждане ЕС экономят за счет отказа от необходимости конверсионных операций при туризме, трансфертных переводах и т.д.

## 11.2. Кредит и международные кредитные отношения

### 11.2.1. Сущность, функции и роль международного кредита

Международный кредит является исторически первой формой международного финансирования; его роль и сегодня остается чрезвычайно важной, несмотря на постоянный рост значения фондового рынка в международном финансировании.

**Международный кредит** — это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, платности и срочности<sup>1</sup>.

Международный кредит возник в ответ на необходимость финансирования международного движения товаров, однако в настоящее время трудно выделить какую-либо сферу международной экономики, где не использовались бы кредитные отношения. Современный рост объемов международного кредитования обусловлен международным разделением труда и специализацией производства, интернационализацией, интеграцией и глобализацией мировой экономики.

Субъектами рынка международных кредитов являются частные компании, государственные организации, правительства стран, международные и региональные финансовые организации.

К основным функциям международного кредитования в условиях экономической глобализации необходимо отнести:

- 1) перераспределение потоков капитала между странами с учетом потребностей международной торговли и экономического развития; международный кредит способствует выравниванию национальных норм прибыли в среднемировую норму;
- 2) экономии издержек обращения в сфере международных расчетов за счет использования кредитных инструментов и ускорения безналичных платежей; использование этих инструментов (например, векселей) позволяет экономить собственные средства плательщика;
- 3) усиление концентрации и транснационализации международного бизнеса; привлечение внешних займов активно и в больших объемах используется для осуществления слияний и поглощений, а также для создания новых компаний;
- 4) обеспечение дополнительных возможностей для расширения экспортно-ориентированного производства, интеграции национальных экономических систем в мировое хозяйство, для развития внутренних финансовых рынков.

Прибегая к международному кредитованию, необходимо понимать, что оно, как и любой другой вид внешнего финансирования, может иметь как положительные, так и отрицательные последствия.

<sup>1</sup> См.: Авалян Г. А., Воякин Ю. Г. Международные валютно-кредитные отношения : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012.



ционирования национальной экономики в целом. Валютные курсы аккумулируют информацию о состоянии экономики соответствующих стран, а также настроений и ожиданий участников рынка относительно перспектив развития этих экономических систем.

Для стран с относительно открытой экономикой валютный курс является, может быть, самой важной ценой. Действительно, валютный курс прямо или косвенно влияет на все сферы экономики; многие последствия изменений валютного курса могут быть достаточно разрушительными для национальных экономик. Изменение валютного курса влияет, например, на уровень общего спроса в стране, уровень цен, процентные ставки, распределение доходов внутри страны и на многие другие стороны экономики.

Установление курсов национальных валют в соответствии со сложившейся практикой и законодательными нормами называется **валютной котировкой**. В мировой экономической практике существуют два метода котировок.

1. Основной вид котировки валют — *прямая котировка*, при которой курс котируемой (иностранной) валюты  $B$  к котирующей (отечественной)  $A$  выражается как стоимость единицы валюты  $B$  в единицах валюты  $A$ .

Например, в России при котировке американского доллара (USD) 1 долл. США приравнивается к определенному количеству рублей (RUR/USD), или в США одна шведская крона (SEK) приравнивается к определенному количеству долларов (USD/SEK).

---

Для обозначения валют участники валютной торговли чаще всего применяют так называемые ISO-коды (ISO — международная организация по стандартизации). Код отдельной валюты состоит из трех букв: первые две буквы обозначают страну, третья — валюту.

---

При прямой котировке валюты  $B$  к валюте  $A$

$$S_A = S_B \cdot R_{пр}$$

где  $S_A$  и  $S_B$  — сумма соответственно валют  $A$  и  $B$ ;  $R_{пр}$  — прямой курс валюты  $B$  к валюте  $A$ .

Сумма котируемой валюты рассчитывается в этом случае как отношение

$$S_B = \frac{S_A}{R_{пр}}$$

Прямая котировка в настоящее время применяется в большинстве стран мирового сообщества. Отметим при этом, что единицу низшего разряда объявляемой котировки принято называть пунктом. Например, изменение курса доллара к рублю с 29,1 до 29,7 долл. за доллар можно определить как понижение курса рубля (повышение курса доллара) на 6 пунктов.

2. Другим видом котировки является *обратная, или косвенная, котировка*, при которой курс котируемой валюты  $B$  к котирующей валюте  $A$  выражается как стоимость единицы валюты  $A$  в единицах валюты  $B$ .

При определении соотношения иностранной и отечественной валют при косвенной котировке стоимость единицы отечественной валюты

С одной стороны, оно может способствовать:

- расширению международной торговли, в частности, развитию национального экспорта;
- улучшению качества и увеличению объемов производимой продукции;
- росту занятости и производительности труда в национальной экономике;
- внедрению передовых технологий и производству;
- усилению конкурентных позиций страны и, следовательно, конкуренции в мировой экономике;
- решению проблем догоняющего развития в случае развивающихся стран.

В то же время неправильная денежно-кредитная политика, проводимая правительством страны-заемщика по использованию заемного капитала, может негативно повлиять на национальную экономику, в частности:

- усилить диспропорции в экономике между отраслями, получающими внешнее финансирование, и остальной частью народного хозяйства;
- стимулировать перемещение «горючих денег», способствуя тем самым неустойчивости денежного обращения, валютной системы, платежных балансов;
- спровоцировать кризис внешней задолженности, дефолт, экономический кризис.

**Риски кредитования.** Предоставление международного кредита предполагает анализ возможных рисков, для осуществления которого необходим учет значительного числа факторов в условиях неполноты информации к традиционным рискам предоставления средств (кредитный, рыночный и др.) в международном кредитовании добавляются дополнительные, важнейшими из которых являются страновой и правовой.

**Страновой риск** — это риск возникновения убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами своих обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений в стране. **Правовой риск** — это риск возникновения убытков, прежде всего вследствие несоблюдения требований нормативных правовых актов и заключенных договоров, а также несовершенства правовой системы страны-заемщика или кредитора.

Принимая во внимание сложность принятия решения в рассматриваемых условиях, кредиторы, как правило, обращаются к помощи специальных профессиональных структур — рейтинговым агентствам.

**Рейтинговые агентства** — это коммерческие организации, оценивающие платежеспособность эмитентов долговых обязательств с учетом всех факторов, влияющих на уровень совокупного риска кредитора. Совокупный риск отражается в так называемом кредитном рейтинге, представляющем собой определенный уровень кредитоспособности анализируемого объекта, в частности, страны. Кредитный рейтинг, величина которого влияет на уровень процентной ставки и доходность долговых обязательств, рассчитывается на основе прошлой и текущей финансовой истории, оцененных обязательств и размера активов заемщика. Его основное назначение — дать потенциальным кредиторам представление о вероятности по-

временного погашения финансовых обязательств заемщиком. В последние годы рейтинги наиболее авторитетных агентств (*Fitch Ratings*, *Moody's*, *Standard & Poor's*) становятся основой для определения направления вложений не только для малоинформированных частных лиц, но и крупных финансовых структур.

### 11.2.2. Международный кредитный рынок

Международный кредитный рынок, являясь сегментом международного финансового рынка, в свою очередь включает в себя рынок международного банковского кредитования/заимствования и международный рынок валютных ценных бумаг, на котором обращаются международные долговые ценные бумаги, эмитированные на иностранных рынках, а также приобретенные нерезидентами внутренние долговые обязательства. Таким образом, международное кредитное финансирование осуществляется двумя способами: посредством предоставления банковских кредитов нерезидентами и покупки долговых ценных бумаг нерезидентами на иностранных и внутренних рынках.

Международный кредитный рынок, ставший в последние 20 лет важным фактором глобализации мировых финансов, имеет все характеристики, свойственные рынку как экономическому явлению (табл. 11.2).

Таблица 11.2

#### Основные характеристики международного кредитного рынка<sup>1</sup>

Показатели	Характеристики международного кредитного рынка
Наличие продукта, предложенного на продажу	Кредит
Основная функция рынка	Купля-продажа кредитов на международном кредитном рынке
Участники рынка	Кредиторы, заемщики (дебиторы) и посредники (банки, международные финансовые организации и др.)
Цена	Цена международного кредита – процент, определяемый на основе закона спроса и закона предложения на кредит
Регулирование рынка	Саморегулирование международного кредитного рынка и регулирование со стороны международных региональных и национальных валютно-финансовых организаций

Объектом купли-продажи на международном кредитном рынке является заемный (ссудный) капитал (кредит), привлекаемый из-за границы или передаваемый в ссуду юридическим и физическим лицам иностранных государств. Субъектами (участниками) международного кредитного рынка выступают государства, международные финансовые организации, юридические лица (банки, компании, транснациональные корпорации и банки, центральные банки, биржи, финансовые фонды, пенсионные фонды, ссудо-

<sup>1</sup> См.: Международные валютно-кредитные отношения : учебник и практикум для бакалавров / Е. А. Зыкова [и др.] ; под общ. ред. Е. А. Зыковой. М. : Юрайт, 2014.

сберегательные организации, инвестиционные фонды и др.), а также частные лица.

С функциональной точки зрения международный кредитный рынок — это система рыночных отношений, обеспечивающая аккумуляцию и перераспределение кредитов между странами в целях непрерывности и рентабельности процессов воспроизводства в мировой экономике. Исторически международный кредитный рынок возник в результате интеграции операций национальных кредитных рынков, расширения их международных операций, интернационализации деятельности национальных кредитных рынков. В настоящее время годовой объем международного кредитного рынка составляет более 2 трлн долл. Его основные особенности заключаются в следующем.

1. Он обладает эффектом денежного мультипликатора, заключающегося в увеличении объема кредитных операций по сравнению с величиной депозитов, что свойственно также и банковской системе в целом.

2. Международный кредитный рынок не имеет четких пространственных границ. Так же как мировой валютный рынок, он функционирует непрерывно, с учетом смены часовых поясов в поисках оптимальных условий купли-продажи кредитов.

3. Институциональная особенность международного кредитного рынка состоит в том, что он представляет собой совокупность кредитно-финансовых учреждений, через которые осуществляется купля-продажа кредитов. К таким учреждениям относятся частные фирмы и банки (в условиях глобализации это ТНК и ТНБ), фондовые биржи, государственные компании, центральные банки, правительственные и муниципальные органы, международные финансовые структуры.

4. Международный кредитный рынок отличается ограниченным доступом заемщиков. Основными заемщиками на этом рынке являются ТНК, правительства и международные финансовые организации. В частности, развивающиеся и переходные (к рынку) страны имеют ограниченные возможности выступить в качестве заемщиков на международном кредитном рынке, получая в основном более дорогие кредиты. Вместе с тем неуклонно возрастает объем внутрикорпоративного кредитования.

5. Важной особенностью международного кредитного рынка, где осуществляются кредитные, расчетные, валютные, гарантийные, консалтинговые и другие операции, является его универсальность.

6. Международный кредитный рынок использует валюты ведущих стран и международные валютные единицы. На международном кредитном рынке доминируют доллар США, евро и йена.

Международный кредитный рынок тесно взаимодействует со всеми другими составными частями международного финансового рынка: валютным, фондовым, инвестиционным и страховым международными рынками. Международные финансовые ресурсы находятся в постоянном движении и перемещаются из одного сектора международного финансового рынка в другой. Размытие границ между сегментами международного финансового рынка — наиболее характерная тенденция его эволюции в настоящее время. Такому взаимопроникновению всех сегментов международного

финансового рынка особенно содействует международный кредитный рынок: банки, как его основные участники, стали универсальными финансовыми институтами, предоставляющими в большинстве своем самый широкий спектр финансово-кредитных услуг.

### 11.2.3. Суверенные долги на международном кредитном рынке

Значительным фрагментом международного кредитного рынка является **долговой рынок**, который может быть достаточно четко структурирован на **рынок суверенных (государственных) долгов** и **рынок корпоративных (частных) долгов**. Большинство государств, и развитых, и развивающихся, привлекая ресурсы путем государственных займов, вовлечены в функционирование мирового рынка суверенных долгов. Кстати, государство, как правило, не несет ответственности по долговым обязательствам корпоративных структур. Исключением являются нефинансовые компании и финансовые институты, доля государства в капитале которых составляет более 50%. Долги подобных организаций носят название «квазисуверенных» и входят в состав государственного долга в его расширенном определении.

**Цели государственных заимствований** могут быть следующими:

- финансирование текущего бюджетного дефицита;
- погашение ранее размещенных займов;
- сглаживание неравномерности поступления налоговых платежей;
- обеспечение коммерческих банков ликвидными резервными активами;
- финансирование целевых государственных инвестиционных и социально-экономических программ;
- изменение конъюнктуры финансового рынка;
- поддержка социальной сферы и др.

Государства осуществляют заимствования на мировом рынке суверенных долгов, применяя два вида инструментов (две формы долга):

- 1) кредит;
- 2) заем путем эмиссии долговых ценных бумаг.

В настоящее время доля кредита в совокупном объеме суверенных долгов сокращается; кредиты в наибольшей степени остаются преобладающими лишь в наименее развитых странах. Для развитых стран кредиты в структуре суверенного долга отсутствуют. Как правило, суверенный долг в этих странах представляет собой набор ценных бумаг, преимущественно облигаций, с различными сроками обращения и погашения, размещенный на открытом рынке среди многочисленных инвесторов.

**Индикаторы международного рынка суверенных долгов.** Основными показателями международного рынка суверенных долгов являются:

- объем суверенного долга страны;
- отношение «суверенный долг / ВВП страны»;
- отношение «суверенный долг / численность населения», т.е. долг на душу населения;
- доходность суверенных долговых обязательств (облигаций);
- отношение «дефицит госбюджета / ВВП страны»;
- уровень международного рейтинга стран — участник рынка.

Значения вышеприведенных индикаторов, свидетельствующих об уровне долговой нагрузки на государственный бюджет, о возможности обслуживать суверенный долг, а также о кредитоспособности страны, служат ориентиром для инвесторов, вкладывающих средства в суверенные ценные бумаги той или иной страны. Наиболее репрезентативными считаются относительные показатели долга, в первую очередь объемы дефицита бюджета и государственного долга к ВВП страны. Например, для обеспечения стабильности евро международно признанными считаются не более 3% для годового бюджетного дефицита и максимум 60% суверенного долга.

Международный валютный фонд использует следующие пороговые уровни относительного долгового показателя, которые соответствуют определенной степени долгового риска (риска долгового кризиса): 30% — низкая степень риска, 40% — средняя, 50% — высокая.

Достаточно обоснованным и надежным индикатором рыночной позиции долговых обязательств страны является динамика доходности ее суверенных ценных бумаг. При снижении инвестиционной привлекательности государственных ценных бумаг страны начинается отток средств с соответствующего рынка: это влечет за собой снижение цены и повышение доходности государственных облигаций как на вторичном рынке, так и при их первичном размещении, что означает удорожание дальнейших заимствований эмитента.

Инвесторы в погоне за надежностью выбирают государственные ценные бумаги таких государств, как США, Великобритания, Германия, Франция, что наряду с ростом цен на соответствующие ценные бумаги приводит к снижению их доходности. Например, доходность по краткосрочным суверенным облигациям США, характеризующимся наивысшей надежностью, находится в настоящее время на рекордных минимумах. В то же время в связи с макроэкономическими проблемами, например Греции, доходность греческих годичных и двухлетних облигаций достигает 60–100%, что свидетельствует об очень высокой вероятности дефолта.

Не менее важной информацией для потенциальных инвесторов в суверенные ценные бумаги является также динамика международного кредитного рейтинга страны, присваиваемого рейтинговыми агентствами: повышение или понижение его является сигналом о повышении или понижении кредитоспособности страны.

Тенденции развития международного рынка суверенных долгов, обусловленные финансовой глобализацией, могут быть сформулированы следующим образом<sup>1</sup>:

- увеличение общего объема долга в абсолютном выражении;
- возрастание финансовой взаимозависимости между государствами при значительном росте количества участников и масштабов долгового кредитования и финансирования;
- преобладание эмиссии долговых ценных бумаг над кредитами в структуре международного суверенного долга;

<sup>1</sup> Международные валютно-кредитные отношения: учебник и практикум для бакалавров / Е. А. Зюнова [и др.]; под общ. ред. Е. А. Зюновой.

- расширение финансовой базы для частного кредитования государств вследствие концентрации финансового и банковского капитала и укрупнения глобальных ТНК и ТНБ, в частности, через механизм слияний и поглощений;
  - усиление необходимости урегулирования суверенных долгов со стороны международных финансовых организаций и региональных сообществ;
  - обострение проблемы суверенных дефолтов;
  - изменение структуры инвесторов в государственные ценные бумаги, увеличение доли институциональных инвесторов (пенсионных фондов, страховых компаний, банков);
  - рост доли нерезидентов — иностранных держателей в структуре долга ведущих стран;
  - создание независимых государственных организаций или специализированных структур в странах, занимающихся управлением суверенным долгом;
  - обеспечение прозрачности информации и государственном долге, его структуре, графике аукционных торгов и т.д.
- В табл. 11.3 приведен фрагмент данных МВФ о состоянии государственного долга различных стран и его прогноз на 2015 г.

Таблица 11.3

**Состояние государственного долга в 2012–2015 гг.<sup>1</sup>**

Рейтинг 2015 г.	Страна	Объем государственного долга, млрд долл.			
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	США	16 640	17 871	18 956	20 003
2	Япония	14 105	14 616	15 246	15 914
3	Германия	2744	2744	2779	2783
4	Франция	2414	2329	2615	2674
5	Италия	2550	2588	2614	2638
6	Великобритания	2168	2355	2511	2630
7	Бразилия	1595	1591	1653	1720
8	Канада	1528	1532	1555	1576
9	Китай	1761	1701	1648	1570
10	Индия	1202	1310	1433	1569
11	Нидерланды	1105	1195	1275	1341
12	Мексика	562	603	641	672
13	Бельгия	518	549	580	610
14	Греция	492	504	509	509

<sup>1</sup> Составлено по оценкам экспертов МВФ.

Рейтинг 2015 г.	Страна	Объем государственного долга, млрд долл.			
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
15	Корея	415	435	436	431
—	—	—	—	—	—
25	Россия	169	183	223	239

Судя по тенденциям и прогнозу МВФ, уже в 2015 г. суммарный долг первой десятки стран достигнет практически 55 трлн долл., т.е. того объема, который на сегодняшний день составляют долги 50 государств.

### 11.3. Платежный баланс как отражение мирохозяйственных связей страны

#### 11.3.1. Международные платежно-расчетные отношения

##### Условия и механизм международных расчетов

Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. При этом основной канал поступления иностранной валюты в страну — платежи из-за границы. Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран. **Международные расчеты** представляют собой организацию и регулирование взаимных требований и обязательств между находящимися в разных странах субъектами, возникающих по поводу экспорта и импорта товаров и услуг, движения капитала, некоммерческих операций, предоставления и погашения кредитов.

Так как участники международных расчетов — это субъекты разных стран, каждый из которых подчиняется национальному законодательству своей страны, для проведения расчетов необходимо наличие общих правил, понятных каждому участнику.

Основными исполнителями международных расчетов являются крупнейшие национальные банки, осуществляющие расчеты через корреспондентские счета, открытые друг у друга. Счет, открытый данным банком в иностранном банке, называется «ностро» (*nostro*). Счет, открытый иностранным банком в данном банке, называется «лоро» (*loro*). Для проведения платежей банки используют не только систему корреспондентских отношений, но и собственные зарубежные отделения.

На международные расчеты влияет ряд факторов:

- состояние мировой экономики и мировой валютной системы;
- экономические и политические отношения между странами и другими странами;



- внутреннее валютное и внешнеторговое законодательство;
- состояние платежных и торговых балансов стран-участниц;
- темпы инфляции в странах — участницах международных расчетов;
- международные правила и обычаи;
- банковская политика в каждой конкретной стране;
- основные условия внешнеторговых контрактов и кредитных соглашений.

Межправительственные соглашения устанавливают общие принципы расчетов, где четко формулируются подробные условия, которые включаются в качестве основных элементов:

- валюту цены;
- валюту платежа;
- условия расчетов;
- банки, через которые будут осуществляться расчеты.

**Валюта цены** — это валюта, в которой определяется цена на товар. При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеют вид товара и перечисленные выше факторы влияния на международные расчеты, особенно условия межправительственных соглашений и международные обычаи. Так, цены большинства биржевых товаров традиционно фиксируются в конкретной валюте — американских долларах. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах в целях страхования валютного риска.

**Валютой платежа** называется валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера (заемщика). Валюта цены и валюта платежа обычно не совпадают. При нестабильности обменных курсов валют цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте или в валюте биржевых котировок (если этот товар — биржевой), а платеж — в валюте по соглашению сторон. Порядок пересчета валюты цены в валюту платежа оговаривается в контракте.

Один из важнейших элементов внешнеэкономической сделки — условия расчетов, характеризующие метод погашения задолженности, выбранный участниками сделки. Это либо наличный платеж, либо предоставление кредита (отсрочка). Все варианты платежа определяются в контракте между сторонами.

### Формы международных расчетов

Регулирование и согласование противоположных интересов контрагентов в международных экономических отношениях и организация их платежных отношений реализуются путем применения различных форм расчетов. На выбор формы международных расчетов влияет ряд факторов:

- вид товара, являющегося объектом внешнеэкономической сделки (формы расчетов отличаются при поставках машин и оборудования или, например, продовольствия);
- наличие кредитного соглашения;
- платежеспособность и репутация контрагентов по внешнеэкономическим сделкам, которые определяют характер компромисса между ними;
- уровень спроса и предложения на данный товар на мировом рынке.

Мировая практика выработала следующие формы расчетов или, другими словами, передачи денежных средств в погашение обязательств плательщика получателю:

- аккредитив;
- инкассо;
- банковский перевод;
- клиринг.

**Аккредитив** представляет собой финансовый инструмент, с помощью которого банк заменяет своим кредитом кредит физического лица или компании с тем, чтобы создать более безопасные и выгодные условия для международной торговли. По существу, это документ, содержащий обращенную к одному лицу просьбу авансировать другое лицо за счет банка, выдавшего аккредитив.

Таким образом, банк заменяет платежеспособность клиента своей платежеспособностью: до определенной суммы, на определенный срок и под определенные документы. В связи с этим банк берет на себя чрезвычайно важную функцию доверенного лица между сторонами. С одной стороны, он должен удостоверить от имени банка-эмитента аккредитива, что гарантированная сумма передается только тогда, когда условия последнего будут в точности выполнены. С другой — банк должен сделать все возможное, чтобы сохранить интересы продавца (экспортера, бенефициара), который является клиентом анимрующего — подтверждающего банка.

Основное достоинство аккредитивной формы расчетов для экспортера заключается практически в полной гарантии получения платежа. Импортеру, т.е. плательщику, эта форма расчетов гарантирует, что экспортер сможет получить оплату только после исполнения обязательств по договору.

**Инкассо** — это банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет экспортера в банке.

**Банковский перевод** — это последовательность операций, начинающаяся с выдачи инициатором платежа платежных инструкций, в соответствии с которыми один банк (банк-отправитель) осуществляет перевод денежных средств за счет плательщика в другой банк (банк-получатель) в пользу лица, указанного в платежных инструкциях.

**Клиринг** — это форма регулярных расчетов по внешнеэкономическим обязательствам, основанная на зачете взаимных требований участников расчетов, который завершается переводом денежных средств на сумму разницы взаимных обязательств.

Межгосударственный валютный клиринг осуществляется на основе межправительственных соглашений, в которых оговариваются:

- система клиринговых счетов;
- валюта клиринга (согласованная валюта расчетов);
- предельно допустимое сальдо баланса;
- схема окончательного погашения сальдо по истечении срока межправительственного соглашения.

Валютный клиринг является эффективным средством оптимизации международных расчетов при недостаточных валютных поступлениях или слабой валюте и широко используется в практике международных экономических отношений в условиях нестабильности экономики, неуравновешенности платежного баланса, инфляции.

**Кредит как разновидность расчетов.** Данный вид кредита широко применяется в международной торговле. Основными его видами являются фидиты — фирменный, вексельный, по открытому счету, факторинг, форфетирование, акцептный, овердрафт.

**Фирменный кредит** — традиционная форма кредитования экспорта, при которой экспортер предоставляет кредит иностранному покупателю в форме отсрочки платежа. Разновидностью фирменного кредита является инкассо покупателя, выплачиваемый иностранному поставщику после подписания контракта в размере 10—15% от стоимости заказанных товаров.

**Вексельный кредит** оформляется путем выставления переводного векселя на импортера, акцептующего его по получении товаросопроводительных и платежных документов. Срок вексельного кредита зависит от вида товара. Это также традиционная форма кредитования экспорта. Использование векселя в качестве средства обращения и платежа в международных расчетах связано с тем, что внешнеторговый оборот осуществляется за счет кредита. При расчете применяются простой и переводной векселя.

**Кредит по открытому счету** предоставляется в международных расчетах между постоянными контрагентами, особенно при многократных поставках однородной продукции. В этом случае экспортер относит стоимость отгруженной продукции в дебет счета, открытого им иностранному покупателю, который погашает свою задолженность в обусловленные контрактном сроком.

**Факторинг** — это торгово-комиссионные услуги, специфическая разновидность посреднической деятельности, включающая: 1) выяснения (инкассирование) дебиторской задолженности клиента; 2) предоставление клиенту краткосрочного кредита; 3) освобождение клиента от кредитных рисков по экспортным операциям. Коммерческий банк покупает требование экспортера к иностранным покупателям, внося соответствующие проценты.

**Форфетирование** — это форма кредитования экспорта банком без оборота на продавца векселей и других долговых требований по внешнеторговым операциям. Применяется, как правило, при поставках машин, оборудования на крупные суммы с длительной рассрочкой платежа. Форфетор (т.е. банк) приобретает у экспортера вексель с определенным дисконтом, размер которого зависит от платежеспособности импортера, срока кредита, рыночных процентных ставок в данной валюте. Форфетирование освобождает экспортеров от кредитных рисков и сокращает дебиторскую задолженность, но оно дороже для экспорта, чем банковский кредит.

Распространенной формой кредитования экспорта является акцептный кредит. При этой форме экспортер получает возможность выставить в банк векселя на определенную сумму в рамках кредитного лимита. Банк акцептует эти векселя, гарантируя тем самым их оплату должником в установленный срок.

выражается в единицах иностранной валюты. Например, в Великобритании 1 фунт стерлингов (GBP) приравнивается определенному количеству, скажем, американских долларов (USD/GBP). Эта традиция восходит к тому времени, когда английская валюта была ведущей мировой валютой, и долю которой приходилось до 80% (1913) всех международных расчетов. В настоящее время, помимо английского фунта стерлингов, обратную котировку имеют ирландский фунт стерлингов, австралийский и новозеландский доллары, а также некоторые другие валюты. С 1978 г. введена, например, частичная обратная котировка доллара США.

Для варианта косвенной (обратной) котировки

$$S_A = \frac{S_B}{R_{\text{крс}}} \text{ и } S_B = S_A \cdot R_{\text{крс}}$$

где  $R_{\text{крс}}$  — косвенный курс валюты  $B$  к валюте  $A$ .

Очевидно, что прямой и косвенный курсы связаны обратной зависимостью:  $R_{\text{пр}}(\text{RUR/USD}) = 1/R_{\text{крс}}(\text{USD/RUR})$ .

Во избежание путаницы и затруднений при дальнейшем изложении материала валютный курс будет рассматриваться нами как цена единицы иностранной валюты (прямая котировка).

**Кросс-курс.** Основная часть международных валютных расчетов между странами осуществляется не путем котировки обеих валют к третьей, как правило, друг к другу, а при помощи котировки обеих валют к третьей, как правило, наиболее распространенной в мире валюте. Подобное выражение курсов двух валют друг к другу через курс каждой из них к третьей валюте называется *кросс-котировкой*, а устанавливаемый таким образом обменный курс — *кросс-курсом*.

Например, курс доллара США к шведской кроне на валютной бирже в Стокгольме определяется в результате торгов. Банк в Стокгольме может на основе этого курса определить свою котировку курса доллара США для клиентов. Банк же в Москве будет определять при необходимости для своих клиентов курс шведской кроны к рублю как расчетный кросс-курс на основе известных курсов доллара США к шведской кроне в Стокгольме и установленного в банке на основе торгов на московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) курса доллара США к рублю.

При этом необходимо помнить следующие правила:

1. Если известны курсы валюты  $A$  и валюты  $B$  к одной и той же валюте  $C$ , их соотношение между собой (курс валюты  $A$  к валюте  $B$ ) рассчитывается как кросс-курс по формуле

$$S(A/B) = \frac{S(A/C)}{S(B/C)}$$

Так, если за 1 доллар США (USD) дают 30 российских рублей (RUR) или 150 японских йен (JPY), то за одну японскую йену можно получить 0,2 рубля:

$$S(\text{RUR/JPY}) = \frac{S(\text{RUR/USD})}{S(\text{JPY/USD})}$$

**Овердрафт** — отрицательный баланс на текущем счете клиента, приобретающий иногда статус кредита. Поэтому он предоставляется немногими банками. Это форма краткосрочного кредита, осуществляемого списанием средств по счету клиента банком сверх остатка, в результате чего образуется дебетовое сальдо. Обычно соглашением между банком и клиентом устанавливаются максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита, порядок погашения. В погашение задолженности направляются все суммы, зачисленные на текущий счет клиента, поэтому объем кредита изменяется по мере поступления средств, что отличает овердрафт от обычных ссуд. Проценты взимаются по существующим или согласованным процентным ставкам.

### 11.3.2. Определение и принципы формирования платежного баланса

**Платежный баланс** — балансовый счет международных операций — это стоимостное выражение всего комплекса макрохозяйственных связей страны в форме соотношения поступлений денежных средств и платежей.

Данные платежного баланса показывают, как в течение отчетного периода развивалась внешняя торговля, что дает возможность дать оценку уровню производства, занятости и потребления в стране. Он позволяет проследить, в каких формах происходило привлечение иностранных капиталов и осуществлялись инвестиции за границу, своевременно ли осуществлялось погашение внешней задолженности страны или имели место просрочки и ее реструктуризация.

Платежный баланс показывает, как центральный банк изменял уровень своих международных резервов, устранив в случае необходимости платежные дисбалансы.

Платежный баланс активно используется для определения мероприятий фискальной и монетарной политики, протекционистских мер, регулирования внутреннего валютного рынка и валютного курса. Он непосредственно используется для определения таких важнейших макроэкономических показателей страны, как валовый внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД).

Платежный баланс составляется по принципу двойной записи (двойного счета), представляя собой двустороннюю запись всех экономических сделок. Система двойной записи означает, что каждая международная сделка в платежном балансе отражается дважды: по кредиту одного счета и дебету другого. Правило двойной записи имеет очень простую экономическую интерпретацию: большинство экономических операций заключается в обмене экономическими ценностями — это обмен товарами, услугами, финансовыми активами и т.д.

При этом исторически (начиная с меркантилистов) сложилось, что внешнеэкономические операции, увеличивающие приток в страну золота и иностранной валюты рассматривались как активные кредитные операции.

Таким образом, к кредиту в платежном балансе относятся те сделки, в результате которых происходит отток ценностей, за которым должен последовать компенсирующий приток валюты в страну, поэтому креди

записывается со знаком «плюс». К дебету относятся те сделки, в результате которых страна расходует валюту в обмен на приобретенные ценности (они записываются со знаком «минус»).

В этом отношении платежный баланс страны представляет собой своеобразный аналог баланса банка, а не промышленного предприятия. Например, предположим, что российское предприятие экспортирует товар на сумму 100 000 USD, который должен быть оплачен в течение трех месяцев. В российском платежном балансе экспорт товара вначале записывается как кредит на данную сумму, так как он ведет к получению платежа от иностранцев. Затем платеж сам по себе отражается как дебет краткосрочного капитала, так как представляет собой краткосрочный отток капитала из России. То есть, согласившись подождать оплаты три месяца, российский экспортер предоставляет кредит иностранному импортеру и приобретает право требования к нему. Это означает рост российских активов за рубежом и дебет. В целом эта сделка в платежном балансе России отразится следующим образом:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
Товарный экспорт, USD	100 000	—
Краткосрочный отток капитала, USD	—	100 000

В случае если происходит безвозмездное предоставление экономических ценностей (товаров, услуг или финансовых активов), возникает вопрос, как отразить эту операцию в счетах дважды? Для того чтобы это сделать, в платежный баланс вводится особая статья, которая называется «трансферты».

Предположим, что Россия получила от других стран товары стоимостью 10 млн USD в качестве гуманитарной помощи. В платежном балансе России необходимо сделать при этом следующие проводки:

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
Гуманитарная помощь (импорт), млн USD	—	10
Трансферты, млн USD	10	—

Таким образом, для активов (материальных или финансовых) кредитовая проводка показывает операцию, приводящую к их вывозу (и тем самым к уменьшению), в то время как контрпроводка по дебету означает операцию, приводящую к их ввозу (и тем самым росту).

Что касается пассивов (обязательств), то закономерность здесь прямо противоположная. Например, если Россия займет 10 млрд USD у США, то Россия приобретет при этом не только актив, но и пассив (обязательства перед США). Счет актива в этом случае будет дебетовым, а счет пассива — кредитовым. Запись в платежном балансе России, регистрирующая эту операцию, будет иметь следующий вид.

	<i>Кредит (+)</i>	<i>Дебет (-)</i>
Актив, млрд USD	—	10
Пассив, млрд USD	10	—

Общие правила отражения международных экономических операций в платежном балансе по кредиту или дебету представлены в табл. 11.4.

Таблица 11.4

### Правила двойной записи международного баланса

Операция	Графа	
	Кредит (+)	Дебет (-)
Товары и услуги	Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг
Доходы от инвестиций и оплата труда	Поступления от нерезидентов <sup>1</sup>	Выплаты нерезидентам
Трансферты	Получение средств	Передача средств
Операции с финансовыми активами	Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов

Исходя из принципа «двойной записи», общая сумма «кредита» должна быть равна общей сумме «дебета» для всего платежного баланса, однако по его отдельным разделам может возникать дисбаланс между «кредитом» и «дебетом». При этом если «кредит» по разделу баланса больше «дебета», имеет место положительное сальдо, если же «дебет» больше «кредита», говорят об отрицательном его сальдо или дефиците. Торговый баланс с положительным сальдо называют активным, а с отрицательным, или дефицитом — пассивным.

Далеко не всегда на практике соблюдается также и условие равновесия платежного баланса в целом (без соответствующего вмешательства государства). Происходит это прежде всего потому, что для составления платежного баланса используются статистические данные из различных источников, собираемых различными службами. Информация о международных сделках может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Наконец, сведения о сделках могут сознательно искажаться экономическими агентами в целях осуществления противозаконных операций, в частности, вывоза капитала из страны, например, с использованием фиктивных импортных контрактов. В этом случае перевод импортных платежей за границу без соответствующего поступления товаров означает, что импортная сделка теряет свою кредитовую запись.

### 11.3.3. Структура платежного баланса

В составе платежного баланса открытой экономической системы можно выделить следующие его разделы:

- торговый баланс;
- баланс услуг и некоммерческих операций;

<sup>1</sup> Экономическая единица — резидент экономики (независимо от юридического гражданства), если она имеет основное место жительства и центр своего экономического интереса на экономической территории страны, под которой понимается географическая территория в рамках национальных границ страны, а также воздушное пространство, территориальные воды, часть континентального шельфа, так называемые экстерриториальные активы (посольства, военные базы и т.д.).

- баланс трансфертов;
- баланс движения капиталов и кредитов;
- баланс движения золотовалютных резервов.

**Торговый баланс.** Исторически, как уже отмечалось выше, внешняя торговля выступает исходной формой международных экономических отношений, связывающей все национальные хозяйства в единое мировое хозяйство. Благодаря внешней торговле складывается международное разделение труда, которое углубляется и совершенствуется вместе с развитием внешней торговли и других международных экономических операций. В торговом балансе отражаются реальные операции с товарами, т.е. экспорт и импорт. Если сальдо торгового баланса положительно, то экспорт превышает импорт, и наоборот.

С точки зрения общего подхода к экономическому состоянию страны положительное сальдо торгового баланса традиционно рассматривается как благоприятный факт. Его можно интерпретировать следующим образом: товары данного государства конкурентоспособны на внешних рынках; население страны также предпочитает отечественные товары импортным. В результате страна имеет стабильный источник получения иностранной валюты.

Отрицательное сальдо традиционно считается нежелательным и обычно рассматривается как признак слабости мирохозяйственных позиций страны. Однако в этом вопросе, как и во многих других случаях в экономике, существуют нюансы, которые требуют дополнительного изучения, чтобы составить объективную картину экономического положения страны. Например, дефицит торгового баланса может быть вызван активным импортом оборудования в силу благоприятного инвестиционного климата в данной стране и хороших экономических перспектив.

Таким же образом активное сальдо торгового баланса может свидетельствовать о кризисном состоянии национальной экономики, когда экспорт растет из-за того, что спрос на внутреннем рынке снижается. С этой точки зрения, характерный пример представляет собой Россия, которая в 1990-е гг. находилась в состоянии тяжелейшего экономического кризиса и при этом имела стабильное и очень значительное положительное сальдо торгового баланса.

**Баланс услуг и некоммерческих операций.** Баланс услуг включает платежи и поступления по транспортным перевозкам, страхованию, электронной, телекосмической, телеграфной, телефонной, почтовой и другим видам связи, международному туризму, обмену научно-техническим и производственным опытом, экспертным услугам, содержанию дипломатических, торговых и иных представительств за границей, передаче информации, культурным и научным обменам, различным комиссионным сборам, рекламе, ярмаркам и т.д.

Услуги представляют собой динамично развивающийся сектор мировых экономических связей; его роль и влияние на объем и структуру платежей и поступлений постоянно возрастают. Традиционные услуги (транспорт, страхование) переживают процесс крупной перестройки в связи с ростом объема и многообразия торговых поставок, повышением в нем удельного



веса полуфабрикатов, узлов и деталей благодаря развитию международной кооперации и специализации. С ростом уровня благосостояния в развитых странах резко увеличились масштабы производства стимулировало торговлю

Развитие международного производства стимулировало торговлю лицензиями, ноу-хау, лизинговые операции (аренда оборудования), консалтинговые (консультационные) услуги и т.д. (см.: гл. 8). По принятым в мировой статистике правилам в раздел «услуги» входят выплаты доходов по инвестициям за границей и процентов по международным кредитам, хотя по экономическому содержанию они ближе к движению капиталов. Сюда же принято включать предоставление военной помощи иностранным государствам, военные расходы за рубежом.

**Баланс трансфертов.** По методике МВФ принято показывать особой позицией в платежном балансе односторонние переводы, или трансфертные платежи. В их числе:

1. Государственные операции — субсидии другим странам по линии экономической помощи, взносы в международные организации.
2. Частные операции — переводы иностранных рабочих, специалистов, родственников на родину. Этот вид операций имеет большое экономическое значение. Италия, Турция, Испания, Греция, Португалия, Пакистан, Египет и другие страны уделяют большое внимание регулированию выезда за границу своих граждан на заработки, так как используют этот источник значительных валютных поступлений для развития национальной экономики. Для ФРГ, Франции, Великобритании, Швейцарии, США, ЮАР и других стран, временно привлекающих иностранных рабочих и специалистов, напротив, такие переводы средств служат источником дефицита этого раздела платежного баланса.

**Баланс движения капиталов и кредитов** выражает соотношение вывоза и ввоза государственных и частных капиталов, предоставленных и полученных международных кредитов. По экономическому содержанию эти операции делятся на международное движение предпринимательского и ссудного капитала.

Предпринимательский капитал включает прямые заграничные инвестиции (приобретение и строительство предприятий за границей) и портфельные инвестиции (покупка ценных бумаг заграничных компаний).

Прямые инвестиции являются важнейшей формой вывоза долгосрочного капитала и оказывают большое влияние на платежный баланс. В результате этих инвестиций развивается международное производство, которое интегрирует национальные экономики в мировое хозяйство на более высоком уровне и намного прочнее, чем торговля. Вывоз предпринимательского капитала происходит в настоящее время интенсивнее, чем рост производства и внешней торговли, что свидетельствует о его ведущей роли в интернационализации хозяйственной жизни. Необходимо также отметить, что более 2/3 стоимости прямых заграничных инвестиций составляют взаимные капиталовложения развитых стран. Это означает, что хозяйственные связи между ними укрепляются в большей степени, чем с остальным миром.

Международное движение ссудного капитала классифицируется по признаку срочности.

1. Долгосрочные и среднесрочные операции включают государственные и частные займы и кредиты, предоставленные на срок более одного года. Получателями государственных займов и кредитов выступают преимущественно отстающие от лидеров страны, в то время как передовые государства являются главными кредиторами. Что касается частных долгосрочных займов и кредитов, то к ним, наряду с развивающимися странами, активно прибегают корпорации развитых стран.

2. Краткосрочные операции включают международные кредиты сроком до года, текущие счета национальных банков в иностранных банках (дипури), перемещение денежного капитала между банками.

**Баланс движения золотовалютных резервов.** Баланс движения золотовалютных резервов показывает операции, связанные с изменением «официальных», золотовалютных резервов, которыми страна располагает, изменение обязательств государства перед иностранными банками.

В золотовалютные резервы страны входят золото, резервные валюты, главным образом, американские доллары, а также международные расчетные средства, в частности, специальные права заимствования.

Эти резервы используются страной для того, чтобы воздействовать на обменный курс своей валюты, а следовательно, на внешнеэкономические отношения с другими государствами.

Разность между заграничными доходами и расходами составляет, как известно, сальдо платежного баланса. Оно может быть активным, когда доходы страны по всем внешним операциям превышают расходы. В противном случае при превышении расходов над доходами страна сталкивается с пассивным сальдо, или дефицитом.

Сальдо платежного баланса регулируется при помощи официальных золотовалютных резервов продажей или покупкой золота, иностранной валюты, международных валютных средств.

В статье «Изменение официальных валютных резервов» таким образом отражаются методы и источники урегулирования платежного баланса официальных расчетов. Дефицит платежного баланса в точности равен чистым продажам иностранной валюты центральным банком. И наоборот, положительное сальдо платежного баланса будет в точности равно чистым покупкам иностранной валюты центральным банком.

Вполне очевидно, что страна не может в течение длительного времени сводить с дефицитом платежный баланс, поскольку это приводит к истощению официальных валютных резервов и может стать причиной так называемого кризиса платежного баланса. Кризис платежного баланса означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. Единственным выходом из сложившейся ситуации является макроэкономическое урегулирование платежного баланса, осуществляемое с помощью корректировки обменного курса национальной валюты.

#### 11.3.4. Основные методы регулирования платежного баланса

Платежный баланс всегда был объектом государственного регулирования. Это обусловлено следующими причинами.

Во-первых, платежным балансам присуща неуравновешенность, проявляющаяся в длительном и крупном дефиците у одних стран и чрезмерном активном сальдо у других. Нестабильность баланса международных расчетов влияет на динамику валютного курса, миграцию капиталов, состояние экономики. Например, покрывая дефицит текущих операций платежного баланса национальной валютой, США способствовали экспорту инфляции в другие страны, созданию избытка долларов, что подорвало Бреттон-Вудскую валютно-финансовую систему в середине 1970-х гг.

Во-вторых, крайне слабо действует заработавший после отмены «золотого стандарта» стихийный механизм выравнивания платежного баланса путем автоматического ценового регулирования. Поэтому выравнивание платежного баланса требует целенаправленных государственных мероприятий.

В-третьих, в условиях интернационализации хозяйственных связей повысилось значение платежного баланса в системе государственного регулирования экономики. Задача его уравнивания входит в круг основных задач экономической политики государства наряду с обеспечением желаемых темпов экономического роста, сдерживанием инфляции и безработицы.

Материальной основой регулирования платежного баланса служат:

- государственная собственность, в том числе золотовалютные резервы;
- объем (часть) национального дохода, перераспределяемого через государственный бюджет (40—50%);
- непосредственное участие государства в международных экономических отношениях как экспортера капиталов, кредитора, заемщика;
- регламентация внешнеэкономических операций с помощью нормативных актов и органов государственного контроля.

При регулировании платежного баланса возникает вопрос, какие страны (имеющие активное сальдо или дефицит) должны принимать соответствующие меры по его выравниванию.

Рассуждения теоретиков и требования практиков по этому вопросу различны. Обычно под давлением внутренних и внешних факторов проблема выравнивания платежного баланса наиболее остро встает перед странами, имеющими дефицит. Страны с активным балансом международных расчетов призывают их «навести порядок в собственном доме»: ограничить инфляцию, проводить дефляционную политику, стимулировать экспорт, сдерживать импорт товаров и т.д. Такие требования после Второй мировой войны США, например, предъявляли странам Западной Европы, имевшим постоянный дефицит платежного баланса. В 1960-х гг. положение дел стало меняться, и теперь уже страны Западной Европы, прежде всего члены ЕС, выступают с аналогичными требованиями к США.

Страны с дефицитом платежного баланса обычно настаивают, чтобы их партнеры с активным балансом ослабили таможенные и иные ограничения импорта, расширили вывоз капитала. Так, с 1970-х гг. представители США постоянно призывают ФРГ и Японию стимулировать экономический рост и импорт американских товаров.

Государственное регулирование платежного баланса — это совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных

мероприятий государства, направленных на формирование основных статей платежного баланса, а также покрытие сложившегося сальдо.

Существует разнообразный арсенал методов регулирования платежного баланса, направленных либо на стимулирование, либо на ограничение внешнеэкономических операций в зависимости от валютно-экономического положения и состояния международных расчетов страны.

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

**Дефляционная (антиинфляционная) политика.** Такая политика, направленная на сокращение внутреннего спроса, включает, прежде всего, ограничение государственных (бюджетных) расходов, замораживание цен и заработной платы. При этом правительством активно используются соответствующие финансовые и денежно-кредитные рычаги, такие как:

- изменение учетной ставки центрального банка;
- установление пределов роста денежной массы;
- кредитные ограничения.

При проведении такой политики сдерживания снижается объем национального дохода, падает потребление национальных товаров, сопровождающееся снижением объемов потребления импортных товаров.

Снижение импорта оказывает позитивное воздействие на платежный баланс, так как снижает потребность в иностранной валюте. Таким образом, при замедлении и даже прекращении роста национального дохода платежный баланс страны улучшается.

Однако необходимо при этом иметь в виду, что в условиях экономического спада, при наличии большой армии безработных и резервов неиспользованных производственных мощностей политика дефляции ведет к дальнейшему падению производства и занятости. Она связана с ухудшением жизненного уровня трудящихся и грозит обострением социальных конфликтов, если не принимаются соответствующие компенсирующие меры.

**Девальвация.** Понижение курса национальной валюты направлено на стимулирование экспорта и сдерживание импорта товаров. Однако роль девальвации в регулировании платежного баланса зависит от конкретных условий ее проведения и сопутствующей общеэкономической и финансовой политики. Девальвация стимулирует экспорт товаров лишь при наличии экспортного потенциала конкурентоспособных товаров и услуг и благоприятной ситуации на мировом рынке.

Что касается сдерживающего влияния девальвации на импорт, то в условиях интернационализации процессов производства продукции и развития международной специализации страна зачастую не может резко сократить ввоз товаров. К тому же не все страны проводят успешную политику импортозамещения.

Вместе с тем, сдерживая импорт, девальвация может привести к утрате конкурентных преимуществ отечественной продукции, при изготовлении которой использовались импортное оборудование, материалы, энергия и т.п.

Таким образом, девальвация национальной валюты, хотя и может дать стране временные преимущества, во многих случаях не дает возможности устранить причины дефицита ее платежного баланса.

**Валютные ограничения.** Валютные ограничения следует различать по сферам их применения.

По текущим операциям платежного баланса они выступают в следующих формах:

а) блокирование валютной выручки иностранных экспортеров от продаж товаров в данной стране, ограничение их возможностей распоряжаться этими средствами;

б) обязательная продажа валютной выручки экспортеров полностью или частично центральному или девизному банкам;

в) ограниченная продажа иностранной валюты импортерам (при наличии разрешения органа валютного контроля);

г) ограничения на форвардные покупки импортерами иностранной валюты;

д) запрещение продажи товаров за рубежом на национальную валюту;

е) запрещение оплаты импорта некоторых товаров иностранной валютой;

ж) регулирование сроков платежей по экспорту и импорту в условиях нестабильности валютных курсов. Например, некоторые страны устанавливают ограниченные сроки (до одного месяца) продажи экспортерами иностранной валюты на национальную с целью избежать использования этих средств спекулянтами против национальной валюты.

По финансовым операциям платежного баланса валютные ограничения отличаются в зависимости от состояния баланса.

При пассивном балансе принимаются следующие меры по ограничению вывоза капитала и стимулированию притока капиталов для поддержания курса валюты:

а) лимитирование вывоза национальной и иностранной валюты, золота, ценных бумаг, предоставления кредитов;

б) контроль за деятельностью рынка ссудных капиталов. Операции осуществляются только с разрешения министерства финансов и при предоставлении информации о размере выдаваемых кредитов и прямых инвестиций за рубежом; привлечение иностранных кредитов при условии предварительного разрешения органов валютного контроля (в частности, на выпуск займов) с тем, чтобы они не оказали негативного воздействия на национальный валютный рынок, рынок ссудных капиталов и рост денежной массы в обращении;

в) полное или частичное прекращение погашения внешней задолженности либо разрешение ее оплаты национальной валютой без права перевода за границу.

При активном платежном балансе в целях сдерживания притока капиталов и повышения курса национальной валюты применяются следующие формы валютного контроля по финансовым операциям:

а) запрет на инвестиции нерезидентов, продажи национальных ценных бумаг иностранцам;

б) обязательная конверсия займов в иностранной валюте в национальном центральном банке;

в) запрет на выплату процентов по срочным вкладам иностранцам национальной валюты;

г) введение отрицательной процентной ставки по вкладам нерезидентов национальной валюты. В данном случае проценты платит или вкладчик банку, или банк, привлекающий вклады в иностранной валюте, выплачивает центральному банку;

д) ограничение ввоза валюты в страну;

е) ограничение на форвардные продажи национальной валюты иностранцам;

ж) применение принудительных депозитов. Например, фирмы, активно прибегающие к иностранным кредитам (из-за более высоких процентных ставок), обязываются помещать часть привлеченных капиталов на беспроцентный счет в центральном банке страны.

Оценивая влияние валютных ограничений на международные валютные отношения в целом, надо подчеркнуть, что они отрицательно воздействуют на товарообмен между странами, значительно затрудняя развитие экспорта. Несмотря на то, что валютные ограничения способствуют временному выравниванию платежных балансов отдельных стран, в конечном счете они осложняют их балансирование.

**Бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика.** Для уменьшения дефицита платежного баланса обычно используются:

- бюджетные субсидии экспортерам;
- протекционистское повышение импортных пошлин;
- отмена налога с процентов, выплачиваемых держателям ценных бумаг в целях притока капитала в страну.

Среди регуляторов денежно-кредитной политики особое место принадлежит учетной ставке процента. Как известно, величина процентных ставок определяет условия предоставления кредита. Если процентные ставки высоки, то условия предоставления кредита жесткие; если процентные ставки низки, то условия свободны (либеральны).

В мировом хозяйстве значительно количество физических и юридических лиц держит свои средства в форме ликвидных активов, которые перемещаются в те страны, где более высокие процентные ставки, т.е. туда, где за кредиты платят большую цену («горячие деньги»).

Когда, например, США предлагают более высокие процентные ставки по кредитам по сравнению с Великобританией, владельцы английских денежных средств, продавая фунты стерлингов, приобретают доллары и, покупая американские акции, вкладывают их в экономику США. В итоге на международном финансовом рынке растет потребность в долларах (для вложения в американские акции) и понижается спрос на фунты стерлингов.

Повышение же потребности в долларах аналогично последствиям от дополнительного экспорта, увеличивающего положительное сальдо платежного баланса.

Аналогично воздействие процентных ставок на платежный баланс через национальный доход. Так, увеличение процентных ставок, вызываемое обычно нехваткой долларов, уменьшает инвестиционную деятельность, сокращает производство, потребление товаров, а соответственно уменьшает и импорт. В результате платежный баланс улучшается.

2. При известных курсах одной и той же валюты  $A$  к валюте  $B$  и  $C$  курс валюты  $B$  к валюте  $C$  рассчитывается по формуле

$$S(B/C) = \frac{S(A/C)}{S(A/B)}.$$

3. Возможна также ситуация, когда известны курсы валюты  $A$  к валюте  $B$  и валюты  $B$  к валюте  $C$  и требуется определить кросс-курс валюты  $A$  к валюте  $C$ . На практике подобные ситуации возникают, когда используются косвенные котировки валют к фунту стерлингов или евро.

В данном случае кросс-курс  $A/C$  рассчитывается по формуле

$$S(A/C) = S(A/B) \cdot S(B/C).$$

При заключении конкретных сделок по купле-продаже валюты используются следующие виды обменных курсов:

1. *Спот-курс* — цена единицы иностранной валюты одной страны, выраженная в единицах валюты другой страны, установленная на момент сделки, предполагающей немедленную оплату и поставку валюты. (Что касается условия «немедленно», то оно означает «не позднее, чем через два рабочих дня на третий с момента совершения сделки»).

2. *Срочный курс* — цена, по которой данная валюта продается или покупается при условии ее поставки на определенную дату (через определенный срок) в будущем. Таким образом, при заключении подобных сделок участники пытаются предвидеть величину обменного курса. Если на дату поставки валюты курс будет отличаться от указанного в договоре купли-продажи, то одна сторона получит прибыль от курсовой разницы, а другая понесет убытки.

Такие срочные, т.е. осуществляемые на определенный срок, сделки с валютой служат, как будет показано ниже, двуединой цели:

- страхованию их участников от риска более крупных потерь в результате негативного изменения валютных курсов;
- извлечению спекулятивной прибыли на разнице курсов (срочный и спот) на момент поставки валюты (расчета по сделке).

Все расчеты по международным операциям между непосредственными участниками валютных сделок осуществляются через банки, которые рассматривают валютные операции как одно из средств получения дохода. Поэтому при котировке банки устанавливают два вида валютных курсов:

- 1) курс покупателя, по которому банк покупает валюту;
- 2) курс продавца, по которому банк продает валюту.

Разница между ними, представляющая собой доход банка, называется *спредом*, или *маржой*.

Спред, или маржа, должны покрывать операционные издержки банка и обеспечивать ему нормальную прибыль при проведении операций с валютой. При этом размер маржи, назначаемой банком по разным валютам, для разных клиентов и в зависимости от объема сделок может существенно колебаться.

**Номинальный и реальный валютные курсы.** Результаты функционирования любой экономической системы (объекта) в рамках мировой

Понижение процентных ставок влияет на платежный баланс противоположным образом. Если, например, в США процентные ставки понизятся, то иностранные вкладчики капиталов постараются их перевести из США в более «выгодные» страны. Начнется «сброс» долларовых средств и обмен их на национальную валюту. По своему воздействию это будет аналогично росту импорта, т.е. увеличит предложение долларов на валютном рынке и ухудшит платежный баланс США. В этом же направлении будет действовать и рост национального производства (в связи с облегчением условий кредитования), и увеличения спроса на национальные и иностранные товары. В результате платежный баланс ухудшается.

Справедливости ради необходимо при этом отметить, что вывод о положительном влиянии более высоких процентных ставок на платежный баланс должен быть скорректирован. Во-первых, определяющим моментом здесь является не столько уровень процентной ставки, сколько факторы, вызывающие его рост. Если рост процентной ставки есть результат более жесткой кредитной политики, то это утверждение верно. Однако в тех случаях, когда первопричиной служит рост инфляционных тенденций в экономике, положение дел, как уже было отмечено выше, будет обратным.

Кроме того, в долговременной перспективе увеличение процентных ставок постепенно приводит к некоторому «истощению» или уменьшению притока капитала. И более, в дальнейшем в связи с необходимостью выплат сначала повышенных процентов, а затем и самих долгов следует ожидать ухудшения платежного баланса. Поэтому использование более высоких процентных ставок целесообразно только в краткосрочной перспективе.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Что такое «валютный курс», «валютная котировка», «спот-курс», «кросс-курс»?
2. Что определяет спрос и предложение на иностранную валюту?
3. Что представляют собой срочные операции? Выявите различия между обменными спот- и форвардными сделками.
4. Раскройте основные положения теории паритета покупательной способности.
5. В чем заключается основная идея паритета процентных ставок?
6. Раскройте суть «эффекта И. Фишера».
7. Раскройте понятие «валютный режим».
8. Что представляет собой мировая валютная система и каковы ее ключевые элементы?
9. Дайте характеристику основным участникам валютного рынка.
10. Дайте определение и охарактеризуйте принципы международного кредита.
11. Каковы функции международного кредита?
12. Какова роль международных рейтинговых агентств в межгосударственном кредитовании?
13. Назовите основные характеристики международного кредитного рынка.
14. Перечислите индикаторы международного рынка суверенных долгов.
15. Каковы тенденции развития международного рынка суверенных долгов?
16. Охарактеризуйте условия, механизм и формы международных расчетов.
17. Что такое «платежный баланс» и каковы его разделы?



18. Каковы критерии занесения операций на дебет или кредит платежного баланса?
19. Что такое «торговый баланс»? Что означает положительное сальдо или дефицит торгового баланса?
20. Какие рычаги может использовать государство для регулирования платежного баланса?

### Задачи с решениями

1. В стране А функции спроса ( $Q^D$ ) и предложения ( $Q^S$ ) для иностранной валюты (например, тугрика) формулируются следующими зависимостями:

$$Q^D = 850 - 100S \text{ и } Q^S = -50 + 200S,$$

где  $S$  – обменный курс тугрика.

Предполагая, что в стране А валютный курс зафиксирован на уровне двух финок за один тугрик, определите объем валютной интервенции, необходимой для восстановления рыночного равновесия на валютном рынке страны А.

Решение

1. Определим обменный курс тугрика, соответствующим исходным данным:

$$850 - 100S = -50 + 200S,$$

откуда следует, что  $S = 3$ .

2. Расчет свидетельствует о дефиците валюты в условиях валютного режима, принятого в стране А. Для восстановления курса тугрика на зафиксированном уровне (2 финок за тугрик) необходима валютная интервенция в объеме

$$(Q^D - Q^S) = 900 - 300S = 900 - 300 \cdot 2 = 300 \text{ тугриков.}$$

2. Известен спот-курс российского рубля, составляющий 30 RUR/USD. Если инфляция в России составляет в среднем 25% в год, а в США – 2% в год, то какой прогноз курса рубля на два года вы можете дать исходя из паритета покупательной способности?

Решение

1. Рассчитаем, как изменятся цены за два года в России и в США:

$$I_{\text{Росс}} = (1 + 0,25)(1 + 0,25) - 1,0 = 0,5625;$$

$$I_{\text{США}} = (1 + 0,02)(1 + 0,02) - 1,0 = 0,0404.$$

Таким образом, цены в России вырастут на 56,25%, а в США – на 4,04%.

2. Расчет прогнозируемого обменного курса рубля необходимо осуществлять по формуле

$$\frac{S_1(\text{RUR / USD}) - S_0(\text{RUR / USD})}{S_0(\text{RUR / USD})} = \frac{I_{\text{Росс}} - I_{\text{США}}}{1 + I_{\text{США}}};$$

$$\frac{S_1(\text{RUR / USD}) - 30}{30} = \frac{0,5625 - 0,0404}{1,0404},$$

откуда  $S_1 = 45 \text{ RUR/USD}$ .

3. В момент заключения контракта на поставку пшеницы из США в Великобританию один бушель зерна стоит 3,0 USD, фунт стерлингов – 1,5 USD, а поставка 100 тыс. бушелей пшеницы должна произойти через 3 месяца после подписания контракта. Определите, какая сумма будет получена на срочном (форвардном) рынке валют в результате конвертирования фунтов стерлингов в американские доллары, учитывая, что процентная ставка в США через 3 месяца прогнозируется на уровне, превышающем уровень процентной ставки в Великобритании на 2%.

### Решение

Задача может быть решена с использованием паритета процентных ставок, формулированная запись которого имеет вид:

$$\frac{F(\text{USD} / \text{GBP})}{S_0(\text{USD} / \text{GBP})} = \frac{1 + r_{\text{USD}}}{1 + r_{\text{GBP}}}$$

Вычитание единицы из обеих частей данного выражения позволяет записать его следующим образом:

$$\frac{F(\text{USD} / \text{GBP}) - S_0(\text{USD} / \text{GBP})}{S_0(\text{USD} / \text{GBP})} = \frac{r_{\text{USD}} - r_{\text{GBP}}}{1 + r_{\text{GBP}}}$$

При незначительном значении  $r_{\text{GBP}}$  формула может быть упрощена:

$$\frac{F(\text{USD} / \text{GBP}) - S_0(\text{USD} / \text{GBP})}{S_0(\text{USD} / \text{GBP})} = r_{\text{USD}} - r_{\text{GBP}}$$

Подставляя исходные данные, получим:

$$\frac{F(\text{USD} / \text{GBP})}{S_0(\text{USD} / \text{GBP})} - 1 = 0,02$$

откуда

$$F(\text{USD} / \text{GBP}) = 1,5 \cdot 1,02 = 1,53 \text{ USD} / \text{GBP}.$$

Следовательно, 200 тыс. GBP (стоимость пшеницы в фунтах стерлингов) будут конвертированы в 306 тыс. USD ( $200 \cdot 1,53$ ).

4. Курс американского доллара по 360-дневному срочному контракту составляет 1,7 CHF/USD при спот-курсе 1,8 CHF/USD. Процентная ставка в США равна 8%, а в Швейцарии – 5% годовых. Определите возможность валютного арбитража, а в случае наличия такой возможности предложите алгоритм для реализации арбитража 1 млн USD, рассчитав при этом объем полученной чистой прибыли.

### Решение

Рассчитаем форвардный обменный курс в соответствии с паритетом процентных ставок:

$$\frac{F(\text{CHF} / \text{USD}) - S_0(\text{CHF} / \text{USD})}{S_0(\text{CHF} / \text{USD})} = r_{\text{CHF}} - r_{\text{USD}}$$

$$\begin{aligned} F(\text{CHF} / \text{USD}) &= [(r_{\text{CHF}} - r_{\text{USD}}) + 1,0] \cdot S_0(\text{CHF} / \text{USD}) = 1,03 \cdot 1,8 = \\ &= 1,85 (\text{CHF} / \text{USD}) > 1,8 (\text{CHF} / \text{USD}). \end{aligned}$$

**Вывод:** Паритет процентных ставок не соблюдается и, следовательно, возможен арбитраж в соответствии со следующим алгоритмом.

1. Взять в кредит 1 млн USD.
2. Конвертировать их в CHF по спотовому курсу (1,8 млн CHF).
3. Инвестировать 1,8 млн CHF под 5% годовых на 1 год.
4. Заключить срочный (на 1 год) контракт на обмен 1,89 млн CHF ( $1,8 \cdot 1,05$ ) по курсу 1,7 (CHF/USD).
5. Через год, получив 1,89 млн CHF, конвертировать их в доллары:  $1,89 / 1,7 = 1,111764$  млн USD.
6. Погасить кредит (1 млн USD), заплатив проценты по нему (80 тыс. USD). Чистая прибыль составит 31 764 USD.

5. По данным, представленным в табл. 11.5, составьте платежный баланс, включая баланс текущих операций и баланс движения капитала.

Таблица 11.5

Счет	Ден. ед.
Экспорт автомобилей	1,0
Импорт сельскохозяйственных товаров	1,0
Расходы на зарубежный туризм	8,5
Экспорт автомобилей	30,4
Экспорт вычислительной техники	15,2
Экспорт военного оборудования	7,1
Импорт нефти	10,5
Продажа золота иностранцам	1,0
Продажа государственных облигаций страны	4,0
Продажа иностранцам акций отечественных корпораций	2,1
Экспорт пшеницы	20,0

**Решение**

Экспорт: автомобили, вычислительная техника, военное оборудование, пшеница (43,3 ден. ед.).

Импорт: сельскохозяйственные товары, расходы на зарубежный туризм, автомобили, нефть (50,4 ден. ед.).

Баланс по текущим операциям:  $(43,3 - 50,4) = (-7,1 \text{ ден. ед.})$ .

Продажа активов: государственные облигации, акции отечественных корпораций, золото (7,1 ден. ед.).

Баланс движения капитала: 7,1 ден. ед.

Платежный баланс: «0».

**Тесты**

11.1. После девальвации национальной валюты цены экспорта и импорта изменятся при прочих равных условиях следующим образом:

- на импорт повысится, а на экспорт снизится;
- повысится и на экспорт, и на импорт;
- повысится и на экспорт, и на импорт;
- на экспорт вырастут, а на импорт снизятся.

11.2. На физические объемы экспорта и импорта Российской Федерации повышение курса рубля может повлиять так:

- экспорт и импорт вырастут;
- экспорт вырастет, а импорт сократится;
- экспорт и импорт сократятся;
- экспорт сократится, а импорт возрастет;
- не произойдет изменений ни в экспорте, ни в импорте.

11.3. Кросс-курс валют определяется на основе:

- золотого содержания иностранной валюты;
- золотого паритета двух валют;
- курса валют других двух стран;
- валютного паритета.

11.4. Если в стране сохраняется устойчивый дефицит по счету текущих операций, то правительство данной страны должно:

- продолжить финансирование этого дефицита, занимая средства у других государств и МВФ;

- b) ввести налог на импорт, субсидировать экспорт и девальвировать национальную валюту;
- c) увеличить импорт и сократить экспорт таким образом, чтобы увеличить приток денег в экономику;
- d) повысить обменный курс национальной валюты для того, чтобы увеличить объем экспорта.

**11.3. Дефицит платежного баланса может быть профинансирован:**

- a) путем девальвации национальной валюты;
- b) с помощью уменьшения процентных ставок;
- c) за счет роста активов страны за рубежом;
- d) путем увеличения внешней задолженности;
- e) с использованием всех вышеперечисленных мероприятий.

### Задачи для самостоятельного решения

**11.1.** Предположим, что цена компьютера «IBM» в США составляет 5000 USD, а цена аналогичного по соответствующим параметрам компьютера «Toshiba» в Японии равна 1 млн JPY. Номинальный курс американского доллара составляет 100 JPY/USD.

Рассчитайте реальный курс американского доллара, т.е. количество японских компьютеров, которое в международном торговом обмене окажется эквивалентным одному американскому компьютеру.

**11.2.** Компания ФРГ экспортировала автомобили в США по цене 12 тыс. долл. валютный курс составлял при этом 0,95 EUR/USD. Издержки, связанные с производством и доставкой потребителем одного автомобиля, равнялись 10 тыс. EUR. Определите, как изменилась (в процентах) прибыль экспортеров в евро при повышении курса евро на 10%.

**11.3.** Предположим, что конкурентоспособность валютного рынка однозначно определяется паритетом покупательной способности валют. Известно также, что величина ставок процента в США и Японии равна соответственно 10 и 5% годовых, а годовой уровень (темпы) инфляции в США составляет 5%. Определите, каким должен быть уровень инфляции в Японии, чтобы международным инвесторам было безразлично, какие ценные бумаги держать — американские или японские.

**11.4.** Предположим, что инвестор располагает 1 млн USD для инвестирования на 1 год. Известны при этом годовые процентные ставки в США и Швейцарии, составляющие соответственно 6 и 12%. Спот-курс равен 0,4 USD/CHF, а годовой срочный (форвардный) курс составляет 0,3987 USD/CHF. Определите: а) где инвестору выгоднее осуществлять инвестирование — в США или Швейцарии; б) какова разница в доходах по этим вариантам инвестирования.

**11.5.** Функционирование открытой экономики некоторой условной страны характеризуется следующими показателями (ден. ед.):

Товарный экспорт	+40
Товарный импорт	-30
Чистые доходы от инвестиций	-5
Чистые текущие трансферты	+10
Экспорт услуг	+15
Импорт услуг	-10

Курс капитала	+10
Отток капитала	-40
Изменение официальных резервов	+10

Определите: а) сальдо товарного баланса; б) сальдо счета текущих операций; в) сальдо счета движения капитала; г) общее сальдо платежного баланса.

### Темы для рефератов и докладов

1. Валюта, виды валютных курсов, признаки их классификации.
2. Система международных паритетов — основной инструмент прогнозирования валютных курсов валют.
3. Соотношение между текущими валютными курсами и паритетом покупательной способности валют.
4. Мировая валютная система: эволюция и перспективы развития в XXI в.
5. Закономерности функционирования кредита и современных валютно-кредитных отношений в мировой экономике.
6. Функционирование международного кредитного рынка в единой системе международного финансового рынка.
7. Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок.
8. Структура платежного баланса страны и основные методы его регулирования.

которым во многом определяются соотношением объемов их экспортных и импортных операций, которые, в свою очередь, зависят не только от обменных курсов валют соответствующих стран, но и от соотношения внутренних и зарубежных цен на конкретные товары и услуги. Именно поэтому экономисты различают два вида обменных курсов валют: номинальный и реальный, связанные между собой определенной зависимостью.

**Номинальный обменный курс** — это относительная цена валют двух стран. **Реальный обменный курс** — это относительная цена товаров, произведенных в двух странах, характеризующая пропорцию, в которой товары одной страны могут обмениваться на товары другой.

Таким образом, реальный обменный курс представляет собой, по существу, известные в теории международной экономики «условия торговли» (*terms of trade*) (см. также: гл. 2).

Рассчитывается реальный обменный курс по формуле

$$S^* = S \frac{P_f}{P_d},$$

где  $S$  — номинальный валютный курс;  $P_d$  — цена на внутреннем рынке, выраженная в национальных денежных единицах;  $P_f$  — цена за рубежом (в соответствующей валюте).

Для иллюстрации сути реального обменного курса рассмотрим следующий пример, предположив, что стоимость идентичных товаров в России и США составляет 400 долл. и 40 долл. при стоимости одного доллара США 20 долл.

Тогда

$$S^* = 20 \frac{\text{руб.}}{\text{долл.}} \cdot \frac{40 \text{ долл.}}{400 \text{ руб.}} = 2.$$

Таким образом, при рассматриваемых ценах и обменном (номинальном) курсе за одну единицу американской продукции можно получить две единицы аналогичного российского товара. Реальный валютный курс отражает относительный уровень цен в стране на ту или иную продукцию, а следовательно, и ее конкурентоспособность в международной торговле.

Перепишав формулу, по которой рассчитывается реальный обменный курс, в виде

$$S^* = \frac{S \cdot P_f}{P_d},$$

легко убедиться в том, что числитель в ней характеризует зарубежную цену, выраженную в национальных денежных единицах, а знаменатель — соответствующий уровень внутренней цены.

Рост уровня реального валютного курса (или его фактическое обесценивание) означает, что зарубежные цены, выраженные в национальных денежных единицах, возрастают по сравнению с ценами на соответствующие отечественные товары.

Очень важной характеристикой валюты является ее **конвертируемость**, под которой понимают возможность свободно обменивать национальную

валюту на иностранную по действующему курсу, а также оплачивать иностранные товары и услуги национальной валютой (как внутри страны, так и за ее пределами).

По степени конвертируемости валюта делится:

- на свободно конвертируемую;
- частично конвертируемую;
- неконвертируемую (замкнутую).

*Свободная конвертируемость* прежде всего подразумевает устойчивость национальной экономики, возможность ее экономического роста и, как следствие этого, доверие к национальной валюте со стороны иностранных партнеров.

Для обеспечения свободной конвертируемости своей валюты правительство соответствующей страны должно поддерживать либеральный режим внешней торговли, чтобы не искажать мировые цены на товары и услуги на внутреннем рынке. Кроме того, центральный банк должен иметь при этом значительный запас золотовалютных резервов, чтобы поддерживать валютный курс без административных санкций по ограничению ввоза и вывоза иностранной валюты и регулирования валютнообменных операций. Из этого следует, что достичь полной конвертируемости национальной валюты декларативным путем нельзя: подобные попытки обречены на неудачу и могут привести к значительным убыткам для государства.

Часть свободно конвертируемых валют являются так называемые *резервные валюты*. Резервными называются валюты, которые составляют резервные средства для международных расчетов и хранятся центральными банками других стран.

Объективными предпосылками приобретения валютой статуса резервной являются:

- господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорт товаров и капиталов, золотовалютных резервов;
- развитая сеть кредитно-банковских услуг, в том числе за рубежом;
- организованный рынок ссудных капиталов;
- либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты, что обеспечивает спрос на нее других стран.

К резервным валютам в настоящее время относятся доллар США, британский фунт стерлингов, евро, японская йена и швейцарский франк. Эти пять валют составляют практически 100% мировых валютных резервов.

*Частично-конвертируемая валюта* обменивается на ограниченное число иностранных валют и применяется не во всех видах международного платежного оборота. Большинство стран мира, в том числе и Россия, имеют такую валюту. Нестабильное функционирование российской экономики требует существенного валютного контроля и регламентации со стороны государства.

*Неконвертируемая (замкнутая) валюта* не обменивается на другие иностранные валюты и используется только внутри страны в качестве национальной денежной единицы.

**Динамика курсов валют.** Для того чтобы понять, что определяет повышение или понижение (динамику) стоимости (курса) валюты, необходимо

применять метод анализа рынка, где действует конкуренция — в данном случае покупателей валюты, формирующих спрос на нее, и продавцов, осуществляющих предложение валюты.

Валютные курсы, как и цены любого товара, или актива, на конкурентном рынке, определяются взаимодействием рыночного спроса на валюту и предложения.

Спрос на национальную валюту, например английские фунты стерлингов, будут формировать:

1) зарубежные покупатели товаров, экспортируемых из Великобритании, которые нуждаются в фунтах стерлингов для оплаты экспортных заказов;

2) иностранные инвесторы, которым фунты стерлингов необходимы для осуществления инвестиций в финансовые и материальные активы Великобритании;

3) валютные спекулянты, рассчитывающие на то, что курс фунта стерлинга в будущем возрастет по отношению к другим валютам;

4) иностранные туристы, собирающиеся посетить Великобританию;

5) правительство Великобритании (в том числе если оно стремится допустить падение фунта стерлингов), которое будет предъявлять спрос на национальную валюту, используя для этих целей свои запасы иностранной валюты и золота.

Предложение фунтов стерлингов, а следовательно, спрос на иностранную валюту в Великобритании, будут формировать:

1) английские импортеры, стремящиеся реализовать фунты стерлингов, чтобы осуществить конвертацию в ту или иную валюту для оплаты заключенных сделок;

2) валютные спекулянты, ожидающие, что курс фунтов стерлингов понизится по отношению к другим валютам;

3) английские инвесторы, осуществляющие зарубежные инвестиции, которые будут стремиться «продать» свои фунты стерлингов;

4) английские туристы, выезжающие за пределы Великобритании;

5) правительство Великобритании, заинтересованное в том, чтобы не допустить чрезмерного роста курса национальной валюты.

Рассматривая взаимодействие функций спроса на валюту и ее предложения, необходимо сразу отметить, что спрос и предложение определяют курс валюты только в тех пределах, которые определяются характером действующей в стране валютной системы.

Если в стране нет ограничивающего валютного контроля, то контрагенты валютных сделок будут действовать в конкурентных условиях. Валютный курс в условиях отсутствия вмешательства государства называется плавающим.

Однако с таким свободно и произвольно плавающим курсом своей валюты многие государства (в лице своих правительств) чаще всего не могут согласиться (по многим причинам, которые мы будем рассматривать в следующих параграфах).

Тогда соответствующие валютные курсы фиксируются и удерживаются на желаемых уровнях, даже если те не соответствуют фактическим курсам равновесия.



Как правило, официальные валютные органы выбирают (устанавливают) пределы, в рамках которых курс национальной валюты свободно колеблется (плавает). Если курс достигает верхней или нижней границы этих пределов, то официальные органы проводят валютные интервенции. Так, в случае падения обменного курса рубля ниже допустимой отметки, Центральный банк России будет вынужден (в поддержку своих заявлений о поддержании фиксированного курса) осуществить валютную интервенцию, «выбросив» на валютный рынок страны определенный объем иностранной валюты, скупая на нее «лишнюю» рубленую массу.

В том случае, если курс национальной валюты превышает допустимый предел, официальные органы страны также должны будут осуществлять валютную интервенцию, однако в этом случае продавая соответствующее количество рублей в обмен на иностранную валюту (скупая иностранную валюту).

Изменение валютных курсов в экономической теории определяется (называется) по-разному в зависимости от используемого в стране валютного режима. При системе плавающих курсов понижение цены равновесия валюты называется *обесценением*, а повышение — *удорожанием*. При системе фиксированных курсов аналогичные процессы носят название соответственно *девальвации* и *ревальвации*. Рассмотрим основные факторы, влияющие на эти колебания.

**Объем денежной массы.** Прежде всего необходимо отметить такой фактор, как относительное количество денег со стороны остальных стран мира — в общем объеме предложения денег. Изменение валютных курсов, в конце концов, являясь результатом соотношения между объемами национальных денежных единиц. На международной арене, как и на внутринациональном рынке, стоимость валюты, при прочих равных условиях, тем меньше, чем больше ее находится в обращении.

Для повышения курса национальной валюты правительство страны должно проводить жесткую ограничительную политику в отношении денежного предложения: увеличивать норму банковского резервирования, повышать учетную ставку процента, продавать государственные облигации. И наоборот, для понижения курса необходимо увеличить объем денежного предложения, сделать деньги более доступными, более «дешевыми».

**Объем валового национального продукта.** Общий спрос на денежные рынках возникает в результате использования денег в первую очередь как средства обращения. Определенный запас наличности постоянно требуется для покрытия априори неизвестной стоимости сделок, возникающих при обмене денег на товары и услуги (так называемый транзакционный спрос на деньги).

Спрос на деньги в результате различных сделок зависит от годового объема такого рода сделок и тесно связан с уровнем (объемом) произведенного продукта (ВНП). Как правило, экономические агенты выбирают валюты тех стран, в которых они предполагают осуществить наибольшие расходы. Тот, кто хочет купить национальный продукт, созданный, например, в США, (импортер) должен иметь на руках доллары, так как проданы

американских товаров, как правило, в качестве валюты платежа выбирают доллар. И это совершенно естественно, так как только долларами американский производитель может расплатиться со своими рабочими и поставщиками из США. Спрос на доллары представляет собой, таким образом, спрос на право покупки части ВВП США. Этот спрос должен быть пропорционален ВВП данной страны независимо от того, откуда происходит этот спрос. То же самое относится к валюте других стран.

Так, если в стране производится мало привлекательных для иностранцев товаров и услуг, если качество их низкое, а цены при этом относительно высокие, можно с уверенностью предположить, что спрос на валюту этой страны будет низким и таким же, следовательно, будет и обменный курс.

Сегодня, при окончательном отрыве бумажных денежных знаков от золота, критерии сопоставимости разных валют полностью лежат в плоскости их покупательной способности. Так, только товары и услуги, приобретаемые в стране на ее валюту, в сравнении с тем же количеством и качеством товаров и услуг, приобретаемых в другой стране на другую валюту, составляют базу для сопоставления этих валют и получения их взаимных курсов.

**Колебания циклического характера.** Предположим, что в стране проводится экспансионистская экономическая политика. Правительство снижает уровень налогообложения, увеличивает объем государственных расходов. В результате вызванного таким образом роста в экономической системе будет увеличиваться совокупный спрос на все виды товаров и услуг, в том числе и импортные. Увеличение импорта приведет к увеличению предложения национальной валюты, и обменный курс национальной валюты понизится.

А теперь представим, что в стране производится рестрикционистская фискально-денежная политика. Правительство ужесточает денежную политику, увеличивает налоги, снижает государственные расходы. В результате всех этих мер совокупный спрос падает, а выпуск продукции начинает сокращаться. Но за падением выпуска продукции и доходов следует уменьшение и расходов, часть которых составляет сокращение расходов на импорт. Следовательно, спад в национальной экономике означает уменьшение импорта, что, в свою очередь, уменьшит предложение национальной валюты и повысит ее обменный курс.

Рост экономики за границей будет приводить к увеличению экспорта из страны. Увеличение экспорта потребует дополнительных объемов национальной валюты. Спрос на нее возрастет, что вызовет соответствующий рост ее обменного курса.

Спад в экономике зарубежных стран приведет соответственно к снижению обменного курса отечественной валюты.

**Различия в процентных ставках и переливы капитала.** Динамика валютных курсов во многом зависит от международных потоков капитала. Потоки же капитала между странами в свою очередь связаны с влиянием денежной политики конкретных стран на процентные ставки.

Если, например, Соединенные Штаты Америки ужесточают денежную политику, то процентные ставки в стране будут иметь тенденцию расти

## Глава 12

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

После изучения главы 12 студент должен:

### **знать**

- предпосылки и цели международной экономической интеграции;
- сущность основных форм экономической интеграции;
- статические и динамические эффекты международной интеграции;

### **уметь**

- определять формы экономической интеграции для современных интеграционных группировок;
- рассчитывать эффекты создания и отклонения торговли, а также общий эффект интеграции;
- анализировать динамические эффекты интеграции в условиях конкретной страны;

### **владеть**

- понятийным аппаратом международной экономической интеграции;
- методами графической иллюстрации экономических эффектов интеграции;
- навыками осуществления расчетов по графическим моделям измерения эффектов интеграции.

### Основные термины

Динамические эффекты

Зона свободной торговли

Общий рынок

Общий эффект интеграции

Преференциальные соглашения

Статические эффекты интеграции

Таможенный союз

Экономическая интеграция

Экономический союз

Эластичность предложения

Эластичность спроса

Эффект отклонения торговли

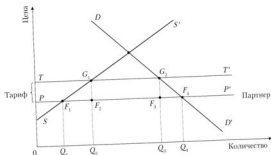
Эффект создания торговли

### 12.1. Сущность, предпосылки и цели международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция, которая во многом обуславливает общую тенденцию интернационализации и глобализации мировой экономики, — важнейшая характеристика мирового хозяйства в целом и международных экономических отношений в частности. Интеграционные процессы и изменения в Европе, Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе свидетельствуют не только об интенсивности форми-

$40 < 45 < 50$  (графа 4 табл. 12.3). В результате происходит смещение производства от производителя с низкими издержками (страна  $C - 30$  долл.) к производителю с высокими издержками (страна  $B - 40$  долл.), что снижает эффективность использования ресурсов.

Рассмотрим графическую иллюстрацию последствий действия рассматриваемых эффектов, начав с потокообразующего (рис. 12.1).



$DD'$  — кривая внутреннего спроса на рынке  $A$ ;  $SS'$  — кривая внутреннего предложения на рынке  $A$ ;  $PP'$  — кривая предложения партнера (для упрощения анализа рассматривается абсолютно эластичное предложение);  $TT'$  — кривая предложения партнера с учетом таможенного тарифа

Рис. 12.1. Потокообразующий эффект

До образования таможенного союза (предположив, что средняя стоимость производства в стране  $C$  выше, чем  $0P$ ) страна  $A$  потребляет товар в объеме  $Q_2$ . Из этого объема  $Q_2$  производилось на внутреннем рынке и  $(Q_2 - Q_1)$  импортировалось из страны — будущего партнера  $B$ .

Доход страны  $A$ , получаемый ею от взимания таможенной пошлины, равен площади прямоугольника  $G_1F_2F_3G_2$ .

Проанализируем, что происходит после образования таможенного союза и устранения таможенного тарифа в стране  $A$ .

Потребление в стране  $A$  увеличивается до  $Q_4$ , производство же на внутреннем рынке падает до уровня  $Q_1$ ; импорт в страну возрастает до величины  $(Q_4 - Q_1)$ , а поступления в бюджет страны от таможенной пошлины прекращаются. Потребители страны  $A$  получают очевидную выгоду от упразднения тарифа в объеме, соответствующем площади фигуры  $PF_4G_2T$ .

Однако после упразднения тарифа страна  $A$  теряет, как уже было сказано, доход от взимания таможенной пошлины  $G_1F_2F_3G_2$ . Кроме того, производители страны  $A$  при упразднении тарифа теряют часть прибыли в объеме, соответствующем площади фигуры  $PF_1G_1T$ .

Объем продукции  $(Q_2 - Q_1)$ , ранее производимой на внутреннем рынке (его полная стоимость определялась площадью фигуры  $Q_1Q_2G_1F_1$ ), теперь

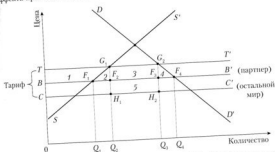
экспортируется из страны с низкими издержками производства по полной стоимости, определяемой площадью фигуры  $Q_1 Q_2 F_3 F_1$ . Очевидно при этом, что площадь треугольника  $F_1 F_2 G_1$  представляет собой для страны А чистую выгоду *производственного эффекта*.

Треугольник  $F_3 F_4 G_2$  характеризует чистую выгоду страны А, обусловленную ростом объема потребления продукции в условиях упразднения тарифа. Это так называемый *потребительский эффект*.

Общая чистая выгода страны А — как результат действия потокообразующего эффекта организации таможенного союза — соответствует суммарной площади треугольников  $F_1 F_2 G_1$  и  $F_3 F_4 G_2$ . Ее объем определяется тремя параметрами:

- величиной исходной таможенной пошлины;
- эластичностью предложения в производственной точке  $G_1$  до образования таможенного союза;
- эластичностью спроса в производственной точке  $G_2$  до образования союза.

Графическая модель, иллюстрирующая действие потокоотклоняющего эффекта при создании таможенного союза, приведена на рис. 12.2.



$DD'$  — кривая внутреннего спроса на рынке страны А;  $SS'$  — кривая внутреннего предложения на рынке страны А;  $BB'$  — кривая предложения страны В (партнера);  $CC'$  — кривая предложения страны С (остального мира)

Рис. 12.2. Потокоотклоняющий эффект

Предположим, что средняя стоимость производства какого-либо товара в стране С ниже, чем в стране В:  $C < B$ .

Прибавляя пошлину (тариф) страны А к графику функции предложения страны С с учетом пошлины, установленной в стране А на данный товар, импортируемый из-за границы<sup>1</sup> ( $TT'$ ).

<sup>1</sup> Рассмотрите самостоятельно, почему при этом нет необходимости анализировать график предложения данного товара из страны В.

Очевидно с учетом вышесказанного, что до образования таможенного союза страна А потребляла данный товар в объеме  $Q_3$ , из которого  $Q_2$  производила на внутреннем рынке и  $Q_3 - Q_2$  импортировала из страны С.

Доход страны А от взимаемой при этом таможенной пошлины соответствовал площади прямоугольника  $G_1H_1H_2G_2$  на рассматриваемой графической модели (3 + 5).

После образования таможенного союза и упразднения пошлины на импорт из страны В стране А становится выгоднее импортировать данный товар из страны В ( $OB < OT$ )<sup>1</sup>. Потребление в стране А возрастает при этом до уровня  $Q_4$ . Производство на внутреннем рынке падает до объема  $Q_1$ . Импорт в страну А возрастает до величины  $(Q_4 - Q_1)$  (за счет снижения производства на внутреннем рынке — на  $(Q_2 - Q_1)$ , за счет увеличения внутреннего потребления — на  $(Q_4 - Q_3)$ ).

При вступлении в таможенный союз страна А теряет доход от получения таможенной пошлины.

Кто же в этой ситуации выиграл, а кто проиграл?

Потребительский излишек возрос на величину, соответствующую площади фигуры  $TBF_4G_2$ , представляющей сумму площадей (1 + 2 + 3 + 4).

В то же время производители страны А в итоге лишились части своей прибыли, равной площади фигуры  $TBF_1G_1$  (1); потери правительства страны А равняются, как уже было отмечено выше, площади (3 + 5).

Итак, суммарный итог выглядит следующим образом: (1 + 2 + 3 + 4) — (1 + 3 + 5) = (2 + 4) — 5.

Иными словами, все зависит от соотношения площадей (2 + 4) и 5.

Если сумма (2 + 4) > 5, то потокоотклоняющий эффект обусловливает чистую общественную выгоду для страны А. Если же (2 + 4) < 5, потокоотклоняющий эффект ведет к чистым общественным убыткам.

Определим с учетом вышесказанного, что означают треугольники  $F_1F_2G_1$  (2) и  $F_3F_4G_2$  (4), а также прямоугольник  $F_2H_1H_2F_3$  (5).

Прямоугольник  $F_2H_1H_2F_3$  (5) представляет чистый убыток от перемещения исходного количества импорта ( $Q_3Q_2$ ) из страны с низкими производственными издержками С в страну В с высокими издержками.

Треугольники  $F_1F_2G_1$  (2) и  $F_3F_4G_2$  (4) представляют два позитивных результата. Треугольник  $F_1F_2G_1$  представляет собой производственную прибыль, обусловленную перемещением производства товара в объем  $Q_1Q_2$  из страны А (с общими затратами на производство этого количества продукции  $F_1Q_1Q_2G_1$ ) в страну В (с соответствующими затратами  $F_1Q_1Q_2F_3$ ). Треугольник  $F_3F_4G_2$  отражает потребительскую прибыль, обусловленную чистым увеличением потребительских излишков за счет роста потребления данного товара в стране А на величину  $Q_3Q_4$ .

Появление положительного потокоотклоняющего эффекта от присоединения к интеграционной группировке наиболее вероятно в тех случаях, когда разница в издержках производства данного товара внутри и за пределами союза невелика. В этом случае отмена даже относительно небольшой

<sup>1</sup> Таким образом, произошло переключение потребления на производства с издержками производства выше.

по размерам пошлины скорее всего сделает его производство внутри союза более дешевым по сравнению с производством за пределами союза.

Общий эффект интеграции определяется сопоставлением эффектов создания торговли и отклонения торговли для каждого торгуемого товара. В частности, расчеты экономистов по Европейскому союзу показали, что эффект создания торговли превышает эффект отклонения торговли.

### 12.3.2. Динамические эффекты экономической интеграции

Кроме статических эффектов, проявляющихся непосредственно после создания таможенного союза, существуют и динамические эффекты экономической интеграции, проявляющиеся в более отдаленной перспективе. Поэтому полный анализ экономических последствий интеграции должен включать исследование как положительных, так и отрицательных эффектов динамических изменений.

Положительные динамические эффекты международной экономической интеграции могут быть сведены к следующим пяти:

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

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

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

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

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

фирм инвестировать огромные суммы в экономику европейских стран после 1955 г. до образования ЕС.

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

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

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

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

Необходимо отметить, что в комплексном виде оценить все эти аргументы чрезвычайно трудно, тем более, что многие последствия, как положительные, так и негативные, носят весьма долгосрочный характер и зависят от общего положения на мировой арене.

Наконец, следует добавить, что определенная часть аргументов, как про, так и contra, а следовательно, и соответствующих последствий, носит сугубо политический характер и потому находится за пределами экономического анализа.

## **12.4. Европейский союз как модель эффективной экономической интеграции**

Наиболее развитой в мире интеграционной структурой является Европейский союз, образованный в 1957 г. на основе трех интеграционных объединений: Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества. На момент образования в его состав входили шесть стран: Франция, Федеративная Республика Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. В настоящее время членами Европейского союза являются 28 стран, в которых проживают 500 млн чел.

В истории Евросоюза было два типа расширения: в 1973 и 1995 гг. присоединялись высокоразвитые страны (1973: Великобритания, Дания, Ирландия; 1995: Австрия, Финляндия, Швеция), а в 1980-е гг. вступали страны, значительно отстававшие от стран Евросоюза по всем основным экономическим и социальным показателям. Расширение Евросоюза в 2004 и 2007 гг. также относится ко второму типу.

В процессе своего развития Европейский союз прошел все этапы международной экономической интеграции:

- зону свободной торговли (1957–1968);
- таможенный союз (1969–1986);



- общий рынок (1987—1992);
- экономический союз (с 1993 г. по настоящее время).

Европейский союз является в настоящее время крупнейшей интеграционной структурой в мире и, несомненно, в обозримом будущем будет в значительной мере определять основные направления международной политики, структуру и потоки международной торговли товарами, услугами и капиталом, а также международные экономические отношения в целом. Когда мы говорим об экономической мощи Европейского союза, его принято сравнивать с крупнейшим конкурентом — Соединенными Штатами Америки.

Западноевропейская экономическая интеграция, весьма внушительно и достойно представленная Европейским союзом, развивается в трех основных направлениях.

**1. Развитие общего рынка товаров, услуг, труда и капитала.** Страшными Европейского союза 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 Евросоюза; устранены национальные ограничения импорта промышленных товаров из третьих стран (они заменены едиными для всех стран Евросоюза количественными ограничениями); введены минимальные технические требования к стандартам, а также взаимное признание сертификации.

**2. Использование общей валюты.** Крупным достижением Европейского союза следует считать переход многих стран — членов Евросоюза к общей валюте — евро, что позволяет говорить о еврозоне, а также экономическом и валютном союзе.

Использование единой валюты в зоне евро имеет следующие основные достоинства:

- исключены колебания обменных курсов, что способствует стабильной торговле внутри еврозоны;
- отсутствуют валютные риски, что позволяет более обоснованно и уверенно планировать инвестиции;
- снижаются операционные расходы, связанные с валютными и хеджевыми операциями, международными платежами и управлением мультивалютными счетами;
- становятся более прозрачными цены, поскольку потребителям разных стран легче их сравнивать, что усиливает конкуренцию;
- огромный рынок единой валюты становится более привлекательным для иностранных инвесторов;
- упрощается процесс контроля инфляции в еврозоне при более низких процентных ставках.

За денежно-кредитную политику стран еврозоны отвечает Европейский центральный банк, главные функции которого состоят в выработке и осуществлении валютной политики зоны евро, содержании и управлении официальными обменными резервами стран зоны евро, установлении основных процентных ставок, содействии бесперебойной работе платежных систем, поддержании стабильного уровня цен.

**3. Отмена паспортного и таможенного контроля.** Соглашение об отмене паспортного и таможенного контроля — так называемое Шенгенское согла-

шение — вступило в силу в 1995 г.; на данный момент в нем принимают участие практически все страны — члены Евросоюза.

Следует при этом отметить весьма демократичный принцип участия европейских стран в интеграционных инициативах Евросоюза, членство в котором не обязательно влечет за собой участие в Шенгенском соглашении или даже вхождение в зону евро. В настоящее время действуют три соглашения, предполагающие разную степень интеграции внутри Евросоюза: членство в ЕС, членство в зоне евро и участие в Шенгенском соглашении. Примеры разной степени интеграции наглядно представлены в табл. 12.4. В частности:

- Великобритания и Ирландия подписали Шенгенское соглашение на условиях ограниченного членства. Великобритания не вступила в зону евро;
- Дания и Швеция в ходе референдума также приняли решение сохранить национальные валюты;
- Норвегия, Исландия и Швейцария не являются членами ЕС, однако входят в Шенгенскую зону;
- Черногория и Республика Косово не являются ни членами ЕС, ни участниками Шенгенского соглашения, однако евро является официальным платежным средством в этих странах.

Таблица 12.4

#### Участие европейских стран в интеграционных инициативах

Европейский союз	Зона евро	Шенгенская зона
Австрия	Австрия	Австрия
Бельгия	Бельгия	Бельгия
Болгария		
Великобритания		
Венгрия		Венгрия
Германия	Германия	Германия
Греция	Греция	Греция
Дания		Дания
		Исландия
Ирландия	Ирландия	Ирландия
Испания	Испания	Испания
Италия	Италия	Италия
Кипр	Кипр	
Латвия		Латвия
Литва		Литва
Люксембург	Люксембург	Люксембург
Мальта	Мальта	Мальта

Европейский союз	Зона евро	Шенгенская зона
Нидерланды	Нидерланды	Нидерланды
		Норвегия
		Польша
Португалия	Португалия	Португалия
Румыния		
Словакия	Словакия	Словакия
Словения	Словения	Словения
Финляндия	Финляндия	Финляндия
Франция	Франция	Франция
Чехия		Чехия
		Швейцария
Швеция		Швеция
Эстония		Эстония
27 государств	16 государств	25 государств

Управление Европейским союзом осуществляют:

- Европейский совет;
- Комиссия Европейского союза;
- Совет Министров;
- Европейский парламент;
- Суд Европейского союза.

Отличительная черта институциональной структуры Евросоюза — ее наднациональный характер, т.е. приоритет законодательных норм Европейского союза над решениями национальных органов власти. Таким образом, развитие интеграционных процессов в Европейском союзе служит уникальным для мировой практики примером международной экономической интеграции.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Что означает процесс экономической интеграции?
2. Какие сущностные особенности характеризуют международную экономическую интеграцию?
3. Какие основные подходы к либерализации мирохозяйственных отношений вы знаете?
4. Каковы предпосылки международной экономической интеграции?
5. В чем заключаются основные цели и задачи международной экономической интеграции?
6. Какие формы экономической интеграции вы можете назвать?
7. Что такое «эффект создания торговли»? Как он возникает и как его можно измерить? Почему эффект создания торговли считается статическим?

8. Что такое «эффект отклонения торговли»? Как он возникает и как его можно измерить? Почему эффект отклонения торговли считается статическим?

9. В чем заключаются динамические эффекты международной экономической интеграции?

10. В чем состоит причина успешного развития европейской экономической интеграции?

### Задачи с решениями

1. Функции внутреннего спроса и предложения для ткани в Перу имеют вид:

$$Q^D = 1500 - 100P \text{ и } Q^S = -100 + 100P,$$

где  $Q$  — количество, тыс. м;  $P$  — цена за 1 м, долл.

Цена за единицу данного товара в США составляет 3,5 долл., а в Китае — 2,0 долл.

Перу, являясь слишком малой страной, чтобы влиять на мировые цены, ввел 100%-ный тариф на импорт ткани.

Определите:

1) равновесную цену на ткань в Перу, объем внутреннего производства, потребления, импорта и тарифный доход государства;

2) те же параметры, что и в п. 1, в условиях свободной экономической зоны, образованной Перу и США.

*Решение*

Упростим решение задачи с помощью ее графической модели на рис. 12.3.

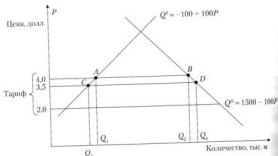


Рис. 12.3. Графическая модель решения задачи

Алгоритм решения задачи

1. В исходных условиях отсутствия таможенного союза Перу будет импортировать ткань из Китая по цене (с учетом таможенного тарифа) 4 долл./м.

Объем внутреннего производства:

$$Q_1 = -100 + 100P = -100 + 400 = 300 \text{ тыс. м.}$$

Объем внутреннего потребления:

$$Q_2 = 1500 - 100P = 1500 - 400 = 1100 \text{ тыс. м.}$$

Объем импорта:

$$Q_{\text{имп}} = Q_2 - Q_1 = 800 \text{ тыс. м.}$$

Доход государственного бюджета:

$$(Q_2 - Q_1) \cdot T = 800 \cdot 2,0 = 1600 \text{ тыс. долл.}$$

2. После образования таможенного союза Перу переключит свой импортный поток по рассматриваемому товару с Китая на США по цене 3,5 долл./м. При этом исходные параметры составят:

Объем внутреннего производства:

$$Q_3 = -100 + 100P = -100 + 350 = 250 \text{ тыс. м.}$$

Объем внутреннего потребления:

$$Q_4 = 1500 - 100P = 1500 - 350 = 1150 \text{ тыс. м.}$$

Объем импорта:

$$Q_{\text{имп}} = Q_4 - Q_3 = 900 \text{ тыс. м.}$$

Таможенные поступления будут отсутствовать.

2. Предположим, что цена единицы продукции в странах А, В и С составляет 100, 80 и 60 долл. соответственно. Страна А — малая страна, поэтому объемы ее внешней торговли не влияют на уровень мировых цен; транспортные расходы отсутствуют.

Определите:

- 1) в условиях свободной торговли страна А будет производить продукцию самостоятельно или станет ее импортировать? Из какой страны?
- 2) будет ли страна А продолжать импортировать продукцию, если введет 100%-ный адвалорный (от стоимости) тариф на импорт?
- 3) будет ли страна А самостоятельно изготавливать продукцию или начнет импортировать в условиях таможенного союза со страной В?
- 4) какой эффект — создания торговли или отклонения торговли — будет иметь место в рамках этого союза?
- 5) измените частично исходные данные, предположив, что адвалорный тариф страны А в отношении всех стран составляет 50%. Будет ли страна А импортировать эту продукцию? Из какой страны?
- 6) изменится ли направление импорта после образования таможенного союза страны А и страны В? Какой теперь эффект — создания торговли или отклонения торговли — можно наблюдать?

Решение

1. В условиях свободной торговли страна А будет импортировать продукцию из страны С — страны с наименьшей ценой за единицу рассматриваемой продукции.

2. После введения таможенной пошлины цена продукции (для потребителей страны А), произведенной в странах В и С, составит 160 и 120 долл. соответственно. Таким образом, 100%-ный тариф является запретительным; страна А в этих условиях будет производить продукцию самостоятельно.

3. При образовании таможенного союза между странами А и В устраняются все ограничения, в том числе и таможенный тариф, в торговых отношениях между странами — участниками союза. Цены в этих условиях составят 100, 80 и 120 долл. на продукцию стран А, В и С соответственно, что обусловит импорт из страны В в страну А.

4. До образования таможенного союза со страной В страна А производила продукцию самостоятельно (см. п. 2), после образования — начала импортировать из страны В, реализуя таким образом эффект создания торговли.

вания глубоко интегрированных хозяйственных комплексов разных стран, но и о многовариантности механизмов и путей сращивания национальных экономических систем, получении весьма существенных мультипликативных эффектов странами-участницами, соответствующими регионами и мировой экономикой в целом. В современной мирохозяйственной системе наблюдается своеобразный «интеграционный бум», когда практически все страны — члены Всемирной торговой организации участвуют или бы в одном, а то и нескольких интеграционных сообществах.

Нетрудно убедиться в том, что международная экономическая интеграция является процессом объективным и логичным. Интенсивное развитие интеграционных процессов в мировой экономике стало закономерным результатом роста объемов международного товарообмена и повышения интенсивности международного движения факторов производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами, а также устранения имеющихся еще препятствий на пути международной торговли и движения факторов производства между странами. Сделать это оказалось возможным лишь в рамках межгосударственных интеграционных объединений (экономических и политических).

Будучи непосредственным и вполне логичным проявлением интернационализации и глобализации, международная экономическая интеграция характеризуется некоторыми сущностными особенностями, которые в совокупности отличают ее от других форм интернационализации хозяйственной жизни и международных экономических отношений.

Во-первых, международная экономическая интеграция устраняет все ограничения в движении между странами-участницами не только товаров, но также услуг, капиталов, трудовых ресурсов и информации.

Во-вторых, международная экономическая интеграция устанавливает устойчивые, глубокие связи с высокой степенью разделения труда между национальными экономиками, что сопровождается взаимным приспособлением и дополнением друг к другу компаний, отраслей, экономических районов различных стран.

В-третьих, устойчивое и эффективно функционирующее интеграционное объединение осуществляет обязательное согласование экономической политики стран-участниц.

В-четвертых, международная экономическая интеграция сопровождается взаимопроникновением и переплетением национальных бизнес-процессов, формированием в интегрированных странах технологического единства производственного процесса.

В-пятых, международная экономическая интеграция — это целенаправленно регулируемый процесс, требующий формирования и развития специальных органов управления хозяйственным взаимодействием стран-участниц.

Наконец, важным результатом функционирования интеграционных формирований становятся, как правило, глубокие структурные сдвиги в национальных экономиках стран-партнеров, оптимизирующие хозяйственные пропорции в интегрированной экономической системе и, как

5. Если исходный адвалорный таможенный тариф равен 50%, соответствующие цены на продукцию составят в странах А, В и С 100, 120 и 90 долл. соответственно, что обусловит импорт данной продукции в страну А из страны С.

6. Образование таможенного союза между странами А и В изменит соотношение цен на продукцию следующим образом: 100, 80 и 90 долл. соответственно в странах А, В и С, что предопределяет переключение импорта продукции в страну А со страны С на страну В. Это эффект отклонения торговли.

*Примечание.* Для упрощения решения задачи исходные данные и результаты расчетов целесообразно представлять в наглядной табличной форме (см. табл. 12.2, 12.3).

3. Спрос на импортные легковые автомобили в стране А может быть формализован уравнением  $Q^D = 10\,000 - P$ , где  $P$  — цена за автомобиль, долл. В стране до вступления ее в таможенный союз использовалась единая специфическая пошлина на ввозимые в страну автомобили, которая равна 1000 долл.

Принимая во внимание цены на автомобили в странах, торгующих со страной А: 3000 долл. в стране В и 3500 долл. в стране С, импорт автомобилей в страну А осуществлялся из страны В.

С учетом того, что функции предложения автомобилей со стороны стран В и С абсолютно эластичны, определите экономические последствия вступления страны А в таможенный союз со страной С.

*Решение*

Представим решение графически (рис. 12.4).



Рис. 12.4. Последствия вступления страны в таможенный союз

а) до образования таможенного союза; б) после образования таможенного союза

До вступления страны А в таможенный союз ее потребители покупали автомобили, произведенные в стране В, по 4000 долл. (с учетом таможенной пошлины). Их потребительский излишек соответствовал площади треугольника 1. Кроме того, в бюджет страны А поступали таможенные сборы в объеме, соответствующем площади прямоугольника 2.

После вступления страны А в таможенный союз ее потребители получили возможность покупать автомобили, произведенные в стране С, по 3500 долл. Их потребительские излишки равны величине, соответствующей площади треугольника 1. В то же время страна А лишилась себя возможности взимать таможенную пошлину, пополняя тем самым государственный бюджет.

Если сопоставить рис. 12.4, а и 12.4, б, легко убедиться, что общий результат вступления страны в таможенный союз может быть рассчитан суммированием площадей фигур, обозначенных символами «+» и «-».

Проведем соответствующие расчеты:

1)  $Q_1 = 10\,000 - P = 10\,000 - 4000 = 6000$  шт.;

2) Площадь прямоугольника «-»:

$$S_- = Q_1(P_B - P_A) = 6000 \cdot 500 = 3\,000\,000 \text{ долл.};$$

3)  $Q_2 = 10\,000 - P_B = 10\,000 - 3500 = 6500$  шт.;

4) Площадь треугольника «+»:

$$S_+ = 1/2 (Q_2 - Q_1)(4000 - P_B) = 0.5 \cdot 500 \cdot 500 = 125\,000 \text{ долл.};$$

5) Общий результат вступления страны А в таможенный союз составит

$$(-3\,000\,000 + 125\,000) = -2\,875\,000, \text{ т.е. } 2,875 \text{ млн долл. убытков.}$$

4. Функции спроса и предложения для некоторой продукции в стране А имеют следующий вид:

$$Q^D = 1200 - 5P \text{ и } Q^S = -400 + 5P,$$

где  $P$  — цена за единицу продукции.

Цена на аналогичную продукцию в странах В и С составляет 110 и 120 долл. соответственно. Импортный таможенный тариф страны А равен 20 долл. за единицу продукции, пересекающую ее границу.

Правительства стран А и С принимают решение об образовании таможенного союза.

Определите экономические последствия для страны А от вступления в таможенный союз.

Графическая модель решаемой задачи имеет следующий вид (рис. 12.5).

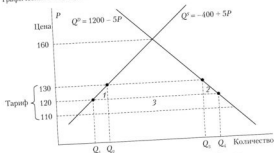


Рис. 12.5. Эффект вступления страны в таможенный союз

В условиях рассматриваемых исходных данных страна А, переклочая свои импортные потоки данной продукции со страны В ( $P = 130$ ) на страну С (120), имеет дело с эффектом отклонения торговли, общий результат которого определяется разностью доходов, соответствующих площадям фигур (1 + 2) и 3.



Рассчитаем этот эффект:

1.  $Q_1 = -400 + 5P = -400 + 5 \cdot 120 = 200$  ед.;
2.  $Q_2 = -400 + 5P = -400 + 5 \cdot 130 = 250$  ед.;
3.  $S(1) = (Q_2 - Q_1)(130 - 120)/2 = 250$  долл.;
4.  $Q_3 = 1200 - 5P = 1200 - 5 \cdot 130 = 550$  ед.;
5.  $Q_4 = 1200 - 5P = 1200 - 5 \cdot 120 = 600$  ед.;
6.  $S(2) = (Q_4 - Q_3)(130 - 120)/2 = 250$  долл.;
7.  $S(3) = (Q_5 - Q_4)(120 - 110) = 3000$  долл.;
8. Общий результат:

$$[S(1) + S(2)] - S(3) = -2500 \text{ долл., т.е. убыток в 2500 долл.}$$

3. Предположим, что США до создания NAFTA ежегодно импортировали из Китая 10 млн пар обуви. В условиях 50%-го импортного тарифа потребительская цена одной пары обуви составляла 30 долл.

После создания NAFTA США прекратили импортировать обувь из Китая, перейдя к импортированию аналогичной продукции из Мексики в объеме 20 млн пар в год.

Принимая во внимание, что функция спроса на рассматриваемую импортную продукцию в США имеет вид  $Q^D = 70 - 2P$ , где  $Q$  — количество, млн пар, а  $P$  — цена, долл., определите возможные выигрыш или потери:

- 1) потребителей;
- 2) государственного бюджета США.

Решение

Решение задачи осуществим с использованием соответствующей модели (рис. 12.6).

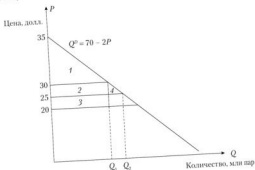


Рис. 12.6. Потенциальные выигрыш или потери интеграции

1. Определение цены обуви в Мексике:

$$20 = 70 - 2P_M, \text{ откуда } P_M = 25 \text{ долл.};$$

2. Определение цены обуви в Китае:

$$30 = 1,5 \cdot P_K, \text{ откуда } P_K = 20 \text{ долл.};$$

3. Потребительские доходы до интеграции соответствуют площади треугольника:

$$S(1) = Q_2(35 - 30) / 2 = 10 \cdot 5 / 2 = 25 \text{ млн долл.}$$

4. Потребительские доходы в условиях интеграции:

$$S_{\text{инт}} = S(1) + S(2) + S(4) = Q_2(35 - 25) / 2 = 20 \cdot 10 / 2 = 100 \text{ млн долл.}$$

5. Выигрыш потребителей:  $100 - 25 = 75$  млн долл.

6. В рамках НАФТА таможенных поступлений по рассматриваемой продукции не будет, т.е. государство потеряет доход, соответствующий площади  $(2 + 3)$ :  $Q_1(30 - 20) = 10 \cdot 10 = 100$  млн долл.

## Тесты

12.1. Тенденция к образованию единого, взаимосвязанного, более развитого и социально справедливого мира, на основе которого происходит сближение уровней развития различных стран, это:

- a) интернационализация;
- b) интеграция;
- c) конвергенция;
- d) глобализация.

12.2. Только экономическая интеграция характеризуется:

- a) расширением международного разделения труда;
- b) ростом объемов взаимной торговли;
- c) наличием единого механизма регулирования социальных и экономических отношений;
- d) интернационализацией производства.

12.3. Завершающим этапом экономической интеграции является:

- a) отказ от контингентирования экспорта и импорта;
- b) отказ от лицензирования экспортных поставок;
- c) создание экономического союза стран;
- d) свободное перемещение всех факторов производства в рамках единого экономического пространства.

12.4. Первым шагом к образованию интегрированных структур в мировой экономике стали:

- a) экономические союзы государств;
- b) свободные экономические зоны;
- c) таможенные союзы;
- d) зоны свободной торговли.

12.5. Объединение независимых государств, заключивших соглашение о свободной торговле с установлением внешнего таможенного тарифа в отношении третьих стран — это:

- a) зона свободной торговли;
- b) свободная экономическая зона;
- c) таможенный союз;
- d) интеграционная группировка.

## Задачи для самостоятельного решения

12.1. Функции внутреннего спроса и предложения вина в Великобритании имеют вид:

$$Q^D = 125 - 5P \text{ и } Q^S = -25 + 25P,$$

где  $Q$  — количество, тыс. литров,  $P$  — цена за литр, долл.

Известно, что цена за литр вина составляет 3 долл. в Португалии и 4 долл. во Франции.

Определите:

1. Равновесную цену на вино в Великобритании в условиях свободной торговли, а также соответствующие ей внутреннее производство, потребление и объем импорта.
2. Предположим, что Великобритания устанавливала 100%-ный тариф на импорт вина в страну. Определите в этих условиях новую равновесную цену на вино в Великобритании, внутреннее производство, потребление, импорт и тарифный доход.
3. Великобритания и Франция образовали таможенный союз. Определите в этих условиях новую цену на вино в Великобритании, внутреннее производство, потребление, импорт и тарифный доход.

**12.2.** Предположим, что страна *A* до вступления в таможенный союз импортировала 50 тыс. ед. некоторой продукции из страны *B* и реализовывала его в своей стране, с учетом 50%-го импортного тарифа, по 15 долл. за единицу продукции.

После вступления страны *A* в таможенный союз и переключения импорта на аналогичную продукцию страны — партнера по союзу (страна *C*) объем импорта страны *A* вырос на 30 тыс. ед.

Определите:

- 1) как изменились потребительские излишки населения страны *A*, если цена рассматриваемой продукции в стране *C* составляет 12 долл. за единицу?
- 2) какого объема таможенных поступлений лишится государственный бюджет страны *A*?

**12.3.** Две страны — *A* и *B* — планируют создать зону свободной торговли. До ее создания страна *A* импортировала 10 млн радиоприемников, приобретая их по цене 100 долл. и облагая каждый из них импортным тарифом 30 долл. Стоимость такого радиоприемника в стране *B* равна 110 долл.

Определите:

- 1) с каким эффектом будет иметь дело страна *A* при образовании зоны свободной торговли — эффектом создания или эффектом отклонения торговли?
- 2) количественную оценку эффекта, если известна функция спроса на импортные радиоприемники в стране *A*:  $Q^D = 75 - 0,5P$ .

**12.4.** Предположим, что функции спроса и предложения для некоторого товара в стране *A* имеют вид:

$$Q^D = 1700 - 100P \text{ и } Q^S = -300 + 100P,$$

где  $Q$  — количество, тыс. ед.;  $P$  — цена за единицу, долл.

В странах — партнерах по торговым отношениям цены на аналогичную продукцию составляют: в стране *B* — 8 долл., в стране *C* — 6 долл.

Страна *A*, являясь слишком малой страной, чтобы влиять на мировые цены, устанавливает 50%-ный тариф на импорт рассматриваемой продукции.

Дайте количественные оценки статическому эффекту от вступления страны *A* в таможенный союз со страной *B*.

**12.5.** Предположим, что внутренняя цена в странах *A*, *B* и *C* равны соответственно 10, 8 и 6 долл. за единицу продукции. Страна *A* использует 50%-ный импортный тариф по отношению ко всем зарубежным странам.

Рассчитайте количественную оценку результата вступления страны *A* в таможенный союз со страной *B*, если функция спроса на импорт в стране *A* имеет вид:  $Q_{\text{имп}}^D = 100 - 5P$ .

### Темы для рефератов и докладов

1. Экономическая интеграция и эффективность функционирования мировой экономической системы.
2. Региональные интеграционные объединения как основная форма развития экономической интеграции.
3. Экономические эффекты региональной интеграции для стран — участников интеграционных объединений.
4. Кластерный анализ целесообразности объединения конкретных стран в интеграционный союз.
5. Оценка современного состояния интеграционных процессов в Западной Европе.
6. Оценка современного состояния интеграционных процессов в странах СНГ.
7. Изучение и анализ первого в мире опыта валютной интеграции в рамках Европейского союза.
8. Анализ положительных и отрицательных аспектов для России в интеграции стран Европы.
9. Соотношение национального и наднационального регулирования как основа механизма развития Европейского союза.
10. Проблемы участия России в современных интеграционных процессах мировой экономики.

следствие этого, ведущие к повышению общественной производительности труда.

С учетом вышесказанного можно сказать, что **международная экономическая интеграция** — это процесс сближения и взаимоприспособления отдельных национальных экономик на основе развития глубоких, устойчивых взаимосвязей и разделения труда между странами, взаимопроникновения их воспроизводственных структур в различных формах и на различных уровнях.

Международная экономическая интеграция ведет, как это следует из ее определения, к либерализации международных экономических отношений, что находит отражение в уменьшении и снятии ограничений на их осуществление.

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

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

*Транснациональный подход* реализуется через производственно-экономическую деятельность транснациональных компаний (ТНК).

Интенсивное применение *регионального подхода* объясняется прежде всего резким усилением межфирменной и межгосударственной конкурентной борьбы, когда современные методы конкуренции и более жесткое соперничество на мировом рынке становятся не под силу отдельной корпорации и даже государству. Это обуславливает необходимость объединения как материально-финансовых, так и производственных усилий территориально сопряженных стран, позволяя им укрепить свои позиции в глобализирующейся экономике, использовать потенциал крупного экономического пространства, выступать единой силой против общих конкурентов на мировом рынке. В результате имеют место не просто определения увязка национально-государственных экономических интересов, но и повышение их до уровня региональных интересов.

Для успешного формирования и эффективного функционирования экономической интеграции той или иной группы стран необходим комплекс **предпосылок и условий**, связанных с особенностями социально-экономического развития национальных экономических систем стран — участников интеграционного формирования.

Во-первых, примерно одинаковый уровень развития интегрирующихся стран. При этом, как свидетельствует международная практика, интеграция, как правило, наиболее прочна и эффективна, если интегрируются развитые страны. В случае экономического неравенства стран-участниц может потребоваться достаточно длительный период, чтобы менее развитая страна смогла на равных участвовать в наращивании экономического потенциала интеграционного формирования.

Во-вторых, географическая близость стран-участниц, в частности, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических отноше-

между странами. С развитием транспортной инфраструктуры «жесткость» этого условия снижается, и географическую близость в настоящее время следует рассматривать скорее как наличие или отсутствие транспортных коммуникаций.

В-третьих, общность хозяйственных и иных проблем, которые реально стоят перед объединяющимися странами. В противном случае осуществление согласованных действий приобретает многоцелевой характер, требующий значительных усилий и затрат на поиск компромиссных решений.

В-четвертых, политическая воля государств и наличие стран-лидеров интеграционной группировки. Наиболее сильные в группировке страны должны брать на себя и пропорционально большую часть издержек и инициатив. В то же время необходимо создание таких институтов, норм и правил, чтобы в рамках интеграционной группировки не возникало случаев ущемления национального достоинства и экономической выгоды со стороны инициативной группы стран-лидеров.

В основе международной экономической интеграции лежит сложный комплекс целей, связанных с существующим и желаемым статусами национальных экономик в системе мировой экономики и международных экономических отношений. Они могут быть разделены на общие, характерные для всех или большинства интеграционных группировок, и специфические, характерные для конкретных интеграционных структур.

Любая региональная экономическая интеграция имеет вполне конкретные цели.

Во-первых, при создании интеграционной структуры страны-участницы обеспокоены прежде всего повышением своей национальной конкурентоспособности на внутреннем, региональном и мировом рынках, стремясь одновременно противостоять вызовам третьих стран, а также негативным процессам глобализации.

Во-вторых, страны — участники интеграционного блока стремятся использовать преимущества «эффекта масштаба», позволяющего расширить границы рынка, снизить трансакционные издержки, создать новую, более эффективную комбинацию производственных факторов, стимулировать приток прямых инвестиций.

В-третьих, при создании региональной интеграционной структуры важную цель страны-участницы видят в обеспечении условий для модернизации и структурных реформ в экономике, а также для поддержания молодых отраслей национальных хозяйств.

В-четвертых, для большинства стран очень актуальными и важными являются обмен хозяйственным опытом и передача его менее развитым странам, осуществляющим глубокие экономические реформы для создания там полноценных емких рынков.

В-пятых, международная экономическая интеграция может позволить обеспечить широкий доступ к различным ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, а также к новейшим технологиям.

В-шестых, участие страны в интеграционном блоке позволяет ей устранить условия для конфронтации в рамках единого экономического пространства данного блока.

Наконец, очень важной целью, в частности для стран с относительно низким уровнем экономического развития, является усиление позиции на мировом рынке. Интеграция в этом случае позволит таким странам выступать совместно (и на равных) в международных организациях, укрепляя при этом позиции своей страны и интеграционной группировки в целом.

## 12.2. Основные формы и этапы экономической интеграции

Экономическая модель каждой интеграционной группировки представляет собой результат достаточно длительной и, как правило, весьма специфической эволюции, поэтому каждая региональная экономическая система уникальна, и прямое заимствование ее опыта малопродуктивно.

В то же время проведение сравнительного анализа имеющихся международных экономических группировок говорит и об определенных общих закономерностях прохождения ими через определенные этапы, каждому из которых присущи особые характерные черты, разная степень интенсивности интеграции, ее глубина и масштабы.

Взгляд на экономическую интеграцию как на эволюционный процесс, развивающийся от простых к более сложным формам, позволил классифицировать пять основных структурных образований интеграции (типов интеграционных соглашений):

- 1) преференциальные торговые соглашения;
- 2) зона свободной торговли;
- 3) таможенный союз;
- 4) общий рынок;
- 5) экономический союз.

Преференциальные торговые соглашения (преференциальный торговый клуб) являются низшей ступенью экономической интеграции, а экономический союз — высшей. Рассмотрим подробнее формы международной экономической интеграции.

**Преференциальные торговые соглашения** — начальная и самая распространенная в мире форма межгосударственных соглашений, могут заключаться либо на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с этими соглашениями страны имеют возможность сократить таможенные пошлины на импорт всех товаров (исключая капитал) для каждого из участников соглашения, сохраняя свои первоначальные тарифы для всего остального мира. В рамках такого соглашения кроме тарифов на импорт могут быть сокращены и другие торговые ограничения на некоторые товары и услуги, но вместе с тем не происходит введения единого для участников преференциального соглашения внешнего тарифа по отношению к третьим странам.

Примером такого рода торговых соглашений может служить преференциальный доступ на рынки Европейского союза товаров из стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона.

**Зона свободной торговли.** На втором этапе международной экономической интеграции участвующие в ней страны полностью отменяют таможенные тарифы во взаимной торговле, но сохраняют национальные таможенные тарифы в отношениях с третьими странами. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продукции сельского хозяйства.

В зоне свободной торговли на границах стран-участниц должен быть сохранен таможенный контроль. Его целью в этом случае является налогообложение или запрещение импорта из третьих стран, который может проникнуть в зону благодаря низкому таможенному барьеру какой-либо страны-участницы. Проблемы транзитной транспортировки всегда возникают, когда страны одной интеграционной группировки вводят различные тарифы на импорт из третьих стран. В настоящее время примерами зон свободной торговли могут служить такие интеграционные структуры, как ЕАСТ, НАФТА, АСЕАН и др.

**Таможенный союз.** Третий этап международной экономической интеграции связан с образованием таможенного союза, в рамках которого две или более стран упраждают все таможенные ограничения во взаимной торговле товарами и услугами (кроме обслуживания торговых барьеров с третьими странами, учреждают) единую систему внешних торговых барьеров с третьими странами, снимая тем самым необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах таможенного союза. Примерами таможенных союзов в настоящее время являются МЕРКОСУР и КАРИКОМ.

Обычно таможенный союз требует создания достаточно развитой системы межгосударственных органов, координирующих осуществление внешнеторговой политики. Представляя собой достаточно завершенную логическую форму международной экономической интеграции, но ограничиваясь сугубо сферой международной торговли, таможенный союз сам внутри себя содержит противоречия, устранение которых вызывает потребность перехода к более совершенным формам экономической интеграции.

**Общий рынок.** Четвертым этапом развития международной экономической интеграции является общий рынок, при котором две или более стран, его образующих, условия таможенного союза дополняют свободным перемещением всех факторов производства между собой. Несмотря на отсутствие тарифных ограничений, в условиях общего рынка сохраняются их нетарифные варианты — различия в технических нормах, поддержка фиксированных валютных курсов на валюту друг друга и т.д. Достаточно свободное функционирование национальных экономик в рамках общего рынка требует организационно значительно более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики стран — участников общего рынка. В рамках Европейского союза, например, эти функции выполняют Европейский совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС.

В принципе свободное перемещение всех факторов производства внутри общего рынка, координация важнейших решений в области экономической политики должны способствовать более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию международного разделения труда



и специализации производства. Вместе с тем полной реализации этого препятствуют все еще остающиеся различия в экономической политике, проводимой государствами, входящими в общий рынок.

**Экономический союз.** На пятом, самом высоком уровне экономической интеграции, две или более стран не только создают общий рынок, но и унифицируют свою экономическую политику, включая денежную, налоговую и социальную, а также политику в отношении торговли и движения рабочей силы и капитала. Примером экономического союза стал Бенилюкс (*Benelux*) — экономический союз, образованный Бельгией, Нидерландами и Люксембургом (термин Бенилюкс составлен из первых букв названий стран-участниц). Эти три страны образовали таможенный союз в 1949 г., который был превращен затем в экономический союз в 1960 г.

Ярким примером экономического союза могут служить Соединенные Штаты Америки, где 50 штатов объединены в полный экономический союз с общей валютой и единым центральным банком (Федеральная резервная система). Торговля между отдельными штатами свободна, и капитал и труд свободно перемещаются в погоне за максимальной прибылью. Фискальная и монетарная политики, так же как и международные связи, военные расходы, пенсионное обеспечение, программы здравоохранения, едины и обеспечиваются единым федеральным правительством. Другие программы, такие как образование, культура, обеспечение порядка (полиция), финансируются штатами, что позволяет последним утверждать свою «самобытность» в пределах союза.

На этом этапе интеграции возникает необходимость не просто координировать экономическую политику, осуществляемую национальными экономикой, но и принимать оперативные управленческие решения от лица всего интеграционного формирования в целом. Правительства стран-участниц согласованно отказываются от части своих функций и полномочий в пользу надгосударственных органов, которые наделяются правом принимать решения по определенным вопросам без согласования с ними. В рамках Европейского союза это Комиссия ЕС.

Характеристика современных форм и этапов международной экономической интеграции приведена в табл. 12.1.

Таблица 12.1

**Формы (этапы) экономической интеграции**

Формы интеграции	Обязательства			
	свободная торговля внутри союза	единые тарифы и квоты к третьим странам	свободное движение факторов производства внутри союза	единая экономическая политика стран-участниц
Зона свободной торговли	+	—	—	—
Таможенный союз	+	+	—	—
Общий рынок	+	+	+	—
Экономический союз	+	+	+	+

Переход от низших форм международной экономической интеграции к более совершенным представляет собой этапы, длительность и своеобразность которых определяются комплексом различных факторов внутрисэкономического, внешнеэкономического и политического характера.

Как свидетельствует международный опыт, легче всего пройти начальные этапы экономической интеграции до создания таможенного союза. Большинство современных интеграционных формирований находятся в этапе либо преференциальных торговых соглашений, либо свободной торговли, которые не включают, как это следует из вышесказанного, каких-либо обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики и наиболее просты для практической реализации.

Самым развитым интеграционным формированием, своего рода моделью, в которой отрабатываются отдельные элементы экономической интеграции, безусловно, является Европейский союз.

### 12.3. Экономические эффекты международной интеграции

Образование любого интеграционного формирования инициирует ряд важных проблем и вопросов.

1. Представляет ли это формирование движение к свободной торговле, или это усиление протекционизма?

---

Закономерность такого вопроса заключается в противоречивости интеграции, представляющей, с одной стороны, движение в направлении свободной торговли (внутри интеграционного формирования), а с другой – в направлении протекционизма (в отношении третьих стран).

---

2. Повышают ли интеграционные соглашения разного уровня экономическую эффективность и благосостояние всего мирового хозяйства в целом?

3. Выгодно ли образование региональных экономических объединений всем странам-участницам?

При анализе рассматриваемой проблематики и поиске ответов на поставленные выше вопросы принято выделять два основных направления, по которым могут рассматриваться экономические последствия вступления страны в интеграционный блок: статический анализ и динамический анализ.

#### 12.3.1. Статические эффекты создания и отклонения торговли

В рамках статического анализа следует выделить два варианта (эффекта) последствий вступления страны в интеграционное торгово-экономическое формирование:

- 1) потокообразующий эффект, или эффект создания торговли;
- 2) потокоотклоняющий эффект, или эффект отклонения торговли.

Я. Вайнер в своей работе «Проблема таможенного союза» показал, что любой вид регионального торгового соглашения будет нести в себе как эффект создания торговли, так и противоположный ему – эффект откло-

нения торговли. Результат будет зависеть от того, какой эффект окажется сильнее.

**Потокообразующий эффект**, как элемент либерализации торговли, означает переключение (вследствие присоединения страны к таможенному союзу) спроса и соответственно потребления от отечественного производителя с более высокими издержками к зарубежному производителю из страны — партнера по таможенному союзу с менее высокими издержками.

**Потокоотклоняющий эффект**, как элемент протекционизма, означает вызываемое вступлением в таможенный союз переключением спроса и соответственно потребления от производителя за пределами таможенного союза, имеющего более низкие издержки, к производителю, имеющему более высокие издержки, но являющемуся членом таможенного союза.

Учитывая вышесказанное, рассмотрим эти эффекты более подробно.

**Пример потокообразующего эффекта.** Предположим, что перед образованием Европейского союза Франция и Германия самостоятельно производили достаточное количество товара X, так как на импорт этого товара существовали высокие тарифы. Предположим также, что после образования ЕС и последующего упразднения тарифов внутри сообщества Франция обнаружила, что товар X выгоднее импортировать из Германии<sup>1</sup>. Таким образом, образовалась новая отрасль (новый поток) торговли между Францией и Германией.

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

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

**Пример потокоотклоняющего эффекта.** Предположим теперь, что перед образованием ЕС Франция импортировала товар Y из США, которые производили этот товар с наименьшими издержками в мире. После образования сообщества и последующего упразднения тарифов на торговлю внутри сообщества Франция обнаружила, что данный товар выгоднее импортировать из Германии, потому что на импорт из Германии нет пошлины.

Германия, таким образом, отвлекла (отклонила) на себя импорт товара Y для Франции. В результате снижается эффективность использования ресурсов в мирохозяйственной системе.

<sup>1</sup> Вероятно, потому, что производство данного товара в Германии более эффективно, чем во Франции.

Суть потокообразующего и потокоотклоняющего эффектов целесообразно рассмотреть на числовых примерах.

Рассмотрим три страны:

1) А – собственная страна;

2) В – страна – партнер по интеграционному союзу;

3) С – страна, представляющая весь остальной мир.

Предположим при этом, что каждая страна производит товар X по постоянной средней стоимости (табл. 12.2).

Таблица 12.2

### Потокообразующий эффект

Страна	Стоимость производства, долл.		
	средняя	А облагает все страны 100%-ной пошлиной	А упраздняет пошлину для В, оставляя ее для страны С
1	2	3	4
А	50	50	50
В	40	80	40
С	30	60	60

В условиях свободной торговли страна С будет экспортировать товар X в обе страны: А и В ( $30 < 40$ ,  $30 < 50$ ).

Предположим далее, что страна А облагает единым 100%-ным стоимостным тарифом на весь импорт в страну (графа 3 табл. 12.2). Если стоимость производства данного товара в стране А остается на прежнем уровне (50 долл.), она будет производить товар в этих условиях на внутреннем рынке, так как  $50 < 80$  и  $50 < 60$ .

Теперь давайте объединим страны А и В в таможенный союз (графа 4 табл. 12.2). В этом случае страна А прекращает производство товара X и импортирует его из страны В.

При помощи информации, представленной в табл. 12.3, проиллюстрируем потокоотклоняющий эффект.

Таблица 12.3

### Потокоотклоняющий эффект

Страна	Стоимость производства, долл.		
	средняя	А облагает все страны 50%-ной пошлиной	А упраздняет пошлину для В, оставляя ее для страны С
1	2	3	4
А	50	50	50
В	40	60	40
С	30	45	45

До образования таможенного союза страна А импортирует товар из страны С, так как  $45 < 50 < 60$  (графа 3 табл. 12.3). После образования таможенного союза страна А импортирует товар из страны В, так как

## Глава 13

# ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

После изучения главы 13 студент должен:

### **знать**

- чем объясняется объективная необходимость в создании и функционировании международных экономических организаций;
- цели, преследуемые при создании и в процессе функционирования основных международных экономических организаций;
- принципы классификации международных экономических организаций;

### **уметь**

- находить, анализировать и интерпретировать статистические данные, связанные с функционированием международных экономических организаций;
- анализировать результаты деятельности международных экономических организаций;
- оценивать возможности международных экономических организаций для развития российской экономики;

### **владеть**

- навыками системного анализа места, роли и значения международных экономических организаций;
- оценкой эффективности функционирования системы международных экономических организаций в условиях глобализации мировой экономики.

### Основные термины

Буферные запасы

Глобальная организация

Либерализация рынков

Международная организация

«Перегрев» рыночной конъюнктуры

Принцип наибольшего благоприятствования

Принцип национального рынка

Принцип транспарентности

Тарифные уступки

Техноглобализм

Финансовая глобализация

Целевые фонды

### 13.1. Влияние глобализации на мировую экономику и международные экономические отношения

Глобализация как процесс представляет собой превращение мировой экономической системы, как совокупности взаимосвязанных национальных экономик, в единый всемирный экономический организм, спаянный не просто международным разделением труда, но и гигантскими международными, часто всемирными, технологическими, производственно-сбы-

**Принцип прозрачности (транспарентности)** означает, что любые национальные законодательные и административные правила внешнеэкономического регулирования должны согласно условиям ВТО публиковаться, быть доступными, в том числе и для иностранных заинтересованных лиц и организаций.

**Принцип судебной защиты** означает возможность для участников внешнеторговой деятельности обжаловать действия властей. Судебные органы, занимающиеся рассматриваемыми проблемами, носят специализированный характер, поскольку им приходится профессионально решать очень сложные и запутанные конфликтные ситуации.

**Принцип разрешения споров на межгосударственном уровне** путем консультаций или с помощью использования Органа по разрешению споров (ОРС) предусматривает применение процедуры и механизма для разрешения спорных и конфликтных ситуаций, возникающих в торговых отношениях, что является одной из важнейших функций ВТО.

Осуществление рассмотренных выше фундаментальных принципов ВТО обеспечивает значительные экономические преимущества всем его участникам. В частности, выгоды для потребителей выражаются в удешевлении импортируемых товаров и услуг, а также отечественной продукции, при производстве которой используются импортные компоненты.

Выгоды для экономики страны в целом проявляются:

- в увеличении государственных доходов вследствие понижении торговых барьеров и последующего роста объемов международной торговли;
- возможности перераспределить увеличившиеся государственные доходы в целях оказания помощи компаниям, сталкивающимся с иностранной конкуренцией, повышения их производительности, расширения масштабов производства, улучшения конкурентоспособности;
- повышении занятости в долгосрочной перспективе;
- повышении эффективности внешнеэкономической деятельности за счет упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров;
- улучшении возможностей защищать интересы страны от действия лоббистских групп, так как торговая политика осуществляется в интересах экономики в целом;
- создании предпосылок для более успешной борьбы с коррупцией;
- получении доступа к достаточно эффективному механизму разрешения споров;
- укреплении международной стабильности.

### **Участие России в ВТО**

Процесс присоединения России к предшественнику ВТО – ГАТТ в качестве полноправного члена был начат в 1992 г.; в декабре 2011 г. был подписан Протокол о присоединении страны к ВТО.

Основные цели присоединения России к данной международной организации:

- обеспечение недискриминационных условий для доступа российских товаров и услуг на мировой рынок;

- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- привлечение иностранных инвестиций;
- стимулирование повышения качества и конкурентоспособности отечественных производителей импортозамещающей продукции;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом национальных интересов России;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Необходимо отметить, что в результате многочисленных переговоров на двустороннем и многостороннем уровне, предшествующих подписанию Протокола о присоединении к ВТО, обеспечена возможность для России иметь уровень тарифной защиты внутреннего рынка не ниже ныне действующего. Для адаптации отечественного производства к либерализованному доступу иностранных товаров по каждому товару предусмотрен переходный период, который, в зависимости от степени чувствительности производства данного товара к импорту, составляет от 1 до 5 лет, в отдельных случаях — 6–7 лет. Сохранена возможность использования системы ставок таможенных пошлин, т.е. инструмента борьбы с занижением таможенной стоимости импортируемых в страну товаров, а также средством защиты отечественного рынка от массированных импортных поставок дешевых товаров, оказывающих серьезное конкурентное давление на отечественное производство. Сохранена и возможность применения экспортных пошлин, используемых для регулирования вывоза сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства на внутреннем рынке, а также для поступления в государственный бюджет доходов от экспорта.

Предполагается, что участие России в ВТО будет способствовать успешной модернизации экономики страны, а также последующей гармоничной интеграции ее в мировую экономическую систему.

### **13.4. Глобальные международные валютно-кредитные и финансовые организации**

#### **13.4.1. Классификация международных валютно-кредитных и финансовых организаций**

Международные валютно-кредитные отношения, обеспечивая бесперебойный взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств, должны способствовать эффективному развитию экономических процессов в масштабе мировой экономической системы. Однако последние 20–25 лет свидетельствуют о сбоях в системе международных валютно-кредитных отношений, связанных с процессами глобализации, которые воздействуют на мирохозяйственные связи разнонаправленно. С одной стороны, они формируют финансово-экономическое пространство с потенциальными выгодами для хозяйствующих субъектов. С другой стороны, субъекты рыночных отношений, включая государства, проводят протекционистскую политику исходя из узконациональных интересов. В этих условиях для эффективного функционирования международных финансов

и мировой экономики в целом необходимы определенные структуры, обеспечивающие общие интересы участников экономической деятельности. На общемировом уровне эту функцию выполняют различные международные валютные, кредитные и финансовые организации.

Реализуя свою основную функцию — защиту общих интересов субъектов мировой экономики, международные валютно-кредитные и финансовые организации действуют по трем основным направлениям<sup>1</sup>.

Во-первых, международные финансовые организации (МФО) осуществляют управление общими валютно-финансовыми ресурсами, оказывая, в частности, поддержку странам, испытывающим временные трудности (стихийные бедствия, техногенные катастрофы, неурожай и т.д.). МФО осуществляют также кредитование и финансирование приоритетных для мира в целом или отдельных регионов проектов (экология, образование, борьба с преступностью и т.д.).

Во-вторых, они разрабатывают международные стандарты, использование которых значительно снижает трансакционные издержки почти у всех участников международной экономической деятельности.

Третье направление деятельности международных финансовых организаций — оказание услуг своим членам. Некоторые услуги (к примеру, обеспечение безналичных расчетов) чрезвычайно важны для бесперебойного и эффективного функционирования национальной экономики. Оказание услуг коммерческим структурам или государственным органам отдельных стран дает им серьезные рычаги воздействия на своих клиентов.

В зависимости от специализации на том или ином из рассмотренных выше основных направлений деятельности валютно-кредитные и финансовые организации могут быть классифицированы по функциональному признаку. В рамках этой классификации выделяют:

- кредитные организации;
- целевые фонды;
- координирующие организации;
- организации — разработчики стандартов;
- организации — поставщики услуг.

В зависимости от географического представительства в составе международных валютно-кредитных и финансовых организаций различают:

- глобальные организации, объединяющие страны из всех основных регионов мира;
- региональные организации, объединяющие страны из одного из основных регионов мира;
- субрегиональные организации, объединяющие страны из небольшого географического региона.

В зависимости от характера членства организации делятся:

- на государственные, объединяющие государства или государственные органы;
- негосударственные, объединяющие компании, банки или биржи;
- организации со смешанным членством.

<sup>1</sup> См.: Международные валютно-кредитные отношения : учебник и практикум для бакалавров / Е. А. Злонова [и др.] ; под общ. ред. Е. А. Злоновой.



Рассмотрим некоторые наиболее представительные международные валютно-кредитные и финансовые организации.

### 13.4.2. Международный валютный фонд

МВФ представляет собой специализированное учреждение ООН, созданное в 1945 г. для содействия оздоровлению мировой экономики. Главными задачами МВФ в момент создания были: практическое внедрение принципов Бреттон-Вудской валютной системы, ее стабилизация и содействие развитию мировой торговли путем организации конвертируемости национальных валют и отмены валютных ограничений.

В настоящее время МВФ — это центральное учреждение современной международной валютной системы. Его главная цель состоит в предотвращении кризисов через побуждение стран к проведению «здоровой экономической политики». Как фонд он может предоставлять странам-членам временную финансовую помощь для решения проблем платежного баланса.

Капитал МВФ формируется за счет взносов государств-членов в соответствии с установленной для каждого из них квотой, которая определена в зависимости от уровня экономического развития страны, ее роли в мировой экономике и торговле.

Главные задачи МВФ:

- содействие расширению и сбалансированному росту международной торговли;
- содействие достижению и поддержанию высоких уровней занятости и реальных доходов населения;
- обеспечение стабильности валютных курсов;
- недопущение девальвации национальных валют ради получения преимуществ в конкуренции;
- оказание помощи в создании многосторонней системы расчетов и международной платежной системы по текущим операциям;
- исправление диспропорций в платежных балансах стран — участников

МВФ.

Для эффективного решения этих задач МВФ:

- осуществляет постоянный мониторинг экономической и финансовой политики в странах и на глобальном уровне, предлагает рекомендации, основанные на соответствующем опыте и необходимых расчетах;
- предоставляет странам — членам Фонда кредиты для решения проблем платежного баланса, а также на поддержку структурных реформ;
- предоставляет правительствам и центральным банкам стран — членов Фонда техническую помощь в финансовых вопросах и формировании финансовой инфраструктуры.

Для дальнейшего развития МВФ его руководители и члены ставят перед собой следующие цели:

- прилагать усилия к поддержанию устойчивого неинфляционного экономического роста в странах — участниках МВФ;
- быть центром компетенции в вопросах стабильности международной финансовой системы;

- сосредоточить внимание на ключевых макроэкономических и финансовых аспектах, находящихся в компетенции Фонда;
- быть открытой организацией, изучать и перенимать опыт, вступать в диалог и адаптироваться к постоянно изменяющимся обстоятельствам.

### 13.4.3. Всемирный банк

Всемирный (Мировой) банк представляет собой международную кредитную структуру, состоящую из пяти организаций:

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Международная финансовая корпорация (МФК);
- Международная ассоциация развития (МАР);
- Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям;
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Главная цель Всемирного банка — обеспечение благоприятных условий для производственных капиталовложений, стимулирования потока международных долгосрочных инвестиций. Всемирный банк и МВФ дополняют деятельность друг друга, и если МВФ особое внимание уделяет макроэкономическим показателям и макроэкономической политике в отношении финансового сектора, то Всемирный банк занимается главным образом проблемами долгосрочного развития и сокращения бедности в странах мирового содружества. Всемирный банк кредитует развивающиеся страны, а также страны с переходной экономикой под проекты в области инфраструктуры, реформы в определенных секторах экономики; МВФ предоставляет кредиты не для отдельных секторов экономики или проектов, а для общей поддержки платежного баланса страны и международных резервов на время принятия страной мер по преодолению возникших проблем.

Всемирный банк представляет собой крупнейший в мире финансовый институт, на долю которого приходится около половины финансовых средств, направляемых всеми межгосударственными организациями в развивающиеся страны.

Источником оперативных ресурсов Всемирного банка являются регулярно выпускаемые им облигационные займы в твердых валютах, которые приобретают правительства, частные банки, страховые компании.

Центральное место в группе Всемирного банка занимает Международный банк реконструкции и развития, созданный одновременно с МВФ.

Основная цель деятельности МБРР — содействие странам-участницам в развитии их экономических систем путем предоставления долгосрочных займов и кредитов, а также гарантирования частных инвестиций. МБРР предоставляет займы только кредитоспособным заемщикам — правительствам, государственным ведомствам и частным предпринимателям под государственные гарантии на перспективные проекты, обещающие высокую прибыль для экономик соответствующих стран. В настоящее время основная деятельность МБРР направлена на поддержку экономик развивающихся стран.

Международная финансовая корпорация (создана в 1956) и Международная ассоциация развития (1960) — филиалы МБРР.

Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям образовано в 1988 г., а Международный центр по урегулированию инвестиционных споров функционирует с 1966 г.

#### 13.4.4. Банк международных расчетов

Банк международных расчетов (БМР), созданный в 1930 г., — международная валютно-кредитная организация, в функции которой входит содействие сотрудничеству между центральными банками и обеспечение международных платежей и расчетов.

Ресурсы БМР состоят в основном из депозитов центральных (национальных) банков, которые он использует для проведения кредитных операций и инвестиций в золото и коммерческие бумаги.

К основным функциям БМР относятся:

- создание новых возможностей для проведения международных валютно-кредитных и финансовых операций;
- содействие развитию сотрудничества между центральными (национальными) банками;
- деятельность в качестве доверенного лица или агента при проведении международных платежных операций, переданных ему на основании договоров со странами-участниками.

Выполняя эти функции, БМР действует как:

- форум для проведения дискуссий и выработки коллективных мер по преодолению спекулятивных атак на мировом валютном рынке;
- центр макроэкономических и монетарных исследований;
- координатор мер по обмену информацией о валютных рынках и валютной интервенции с целью укрепления доверия к доллару;
- модератор обсуждения проблем евровалютного рынка, совершенствования банковского надзора.

Будучи «банком центральных (национальных) банков», БМР выполняет широкий круг банковских операций, помогая клиентам управлять валютными ресурсами и инвестировать их. В их числе:

- управление валютными активами;
- кредитование на гибких условиях;
- прием депозитов по фиксированным и плавающим процентным ставкам;
- операции с государственными ценными бумагами;
- операции с инструментами валютного рынка: свопы, форварды, опционы, фьючерсы;
- сейфовое хранение золотых резервов (в слитках);
- покупка и продажа золота;
- операции с национальными и местными валютами.

БМР периодически организует совещания экспертов для анализа экономических, валютных и других вопросов, представляющих интерес для центральных банков. Он проводит исследования в области денежной и валютной политики и теории. Для повышения эффективности этой деятельности БМР организовал специализированные комитеты для проведения совместных совещаний представителей центральных (национальных) банков:

- Базельский комитет по банковскому надзору;
  - Комитет по глобальной финансовой системе;
  - Комитет по платежным и расчетным системам.
- Кроме вышеперечисленных комитетов, при БМР функционируют:
- Форум по финансовой стабильности;
  - Международная ассоциация страховщиков депозитов;
  - Международная ассоциация органов страхового надзора.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. В чем проявляется финансовая глобализация?
2. Каково распределение выгод от глобализации?
3. В чем заключается противоречивость процесса глобализации?
4. Как повлияла глобализация на соотношение сил развитых и развивающихся стран?
5. Почему мировые финансовые рынки находятся в фокусе глобализационных процессов?
6. В чем состоит объективная необходимость образования и функционирования международных валютно-кредитных и финансовых организаций?
7. Какие цели преследует создание международных экономических организаций?
8. Поясните, в чем проявляется регулирующая роль международных экономических организаций в мировой экономике.
9. Как классифицируются международные экономические организации по функциональному и географическому признакам?
10. Какова роль ОЭСР в мировой экономике?
11. Каковы причины либерализации торговли и роль ГАТТ/ВТО в этом процессе?
12. В чем заключалась заинтересованность России в присоединении к ВТО в качестве полноправного члена?
13. Каково значение МВФ в развитии мировой экономической системы?
14. Каковы официальные цели и основные функции деятельности МВФ?
15. Какие задачи на современном этапе решает БМР?
16. Как воздействуют МВФ и БМР на экономику стран – получателей кредитов?

### Тесты

**13.1. Из представленных ниже тенденций развития мирового хозяйства можно считать наиболее важной:**

- a) усиление тенденций к глобализации;
- b) углубление разрыва между наиболее и наименее развитыми странами;
- c) усиление интеграционных тенденций;
- d) усиление тенденции к транснационализации мировой экономики.

**13.2. Глобализация мировой экономики — это:**

- a) процесс постепенного формирования единого мирового экономического пространства;
- b) процесс сближения и сращивания национальных экономик в единый хозяйственный комплекс;
- c) процесс роста инвестиционной привлекательности стран мирового хозяйства;
- d) новое качественное состояние мировой экономики, достигнутое на определенной стадии интернационализации производства и капитала в условиях единого мирового экономического пространства.

**13.3. Характерной чертой глобализации мировой экономики является:**

- a) либерализация внешней торговли;
- b) нерешенность проблем внешней задолженности;
- c) рост безработицы в развивающихся странах;
- d) повышение регулирующей роли международных экономических организаций.

**13.4. Среди перечисленных ниже международных экономических организаций определите не входящее в систему ООН учреждение:**

- a) Экономический и социальный совет;
- b) Организация экономического сотрудничества и развития;
- c) Всемирная торговая организация;
- d) Международный валютный фонд.

**13.5. К основополагающим договорно-правовым принципам деятельности ВТО не относится принятие:**

- a) национального режима;
- b) транспарентности;
- c) регулирования товарных потоков между странами;
- d) исключительности тарифных средств.

**13.6. К основным направлениям деятельности МВФ относятся:**

- a) регулирование платежных балансов стран;
- b) регулирование внешней задолженности;
- c) регулирование и контроль движения валютных курсов;
- d) поддержание валютной ликвидности в мировой экономической системе.

**13.7. Формирование собственного капитала МВФ осуществляется за счет:**

- a) взносов стран – членов Фонда;
- b) взносов других международных организаций;
- c) взносов промышленно развитых стран;
- d) ежегодных отчислений одного процента от объема ВВП стран – членов Фонда.

**13.8. В группу Всемирного банка входят:**

- a) две организации;
- b) три организации;
- c) четыре организации;
- d) пять организаций.

**13.9. Источником оперативных ресурсов Всемирного банка служат:**

- a) акционерный капитал;
- b) регулярно выпускаемые займы в твердых валютах;
- c) резервы ключевых валют;
- d) золотые резервы.

**13.10. Депозиты стран-членов на регулярной основе привлекает:**

- a) Международный валютный фонд;
- b) Международный банк реконструкции и развития;
- c) Банк международных расчетов.

### **Темы для рефератов и докладов**

1. Координация глобального сотрудничества международными экономическими организациями.
2. Основные концепции, методы организации и типы международных экономических организаций.
3. Становление системы международных экономических организаций: необходимость, предпосылки, цели и инициативы государств.

4. ООН как глобальная международная организация: цели, структура и масштабы деятельности.
5. МВФ и группа Всемирного банка как ключевые субъекты мировой экономики.
6. Необходимость наднационального регулирования и функционирования международных экономических организаций.
7. Анализ степени участия России и ее влияния на принятие решений в международных экономических структурах.
8. Проблемы трансформации деятельности системы международных экономических организаций на современном этапе.

ными структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. В глобализации нет ничего таинственного: она лишь переносит через национальные границы действие тех же самых рыночных сил, которые веками действовали на всех уровнях национальных экономических систем. Таким образом, глобализация может быть определена как интенсификация экономических, социальных, политических и культурных связей через границы, как следствие современного этапа развития процессов интернационализации производства и капитала и транснационализации хозяйственной жизни. Глобализация, понимаемая как усиление взаимосвязей и взаимозависимости между странами мира, интенсификации всех форм мирохозяйственных связей, объективная по своей природе, превратила мир в единый и очень конкурентный (а следовательно, и экономически эффективный) рынок.

Рыночная конкуренция, суть которой — снижение издержек, повышение качества, а также ассортимента товаров и услуг, оказывает огромное влияние на современные макроэкономические процессы в мировом масштабе; по существу, это «мотор» глобализации.

Основные аспекты глобализации, находящиеся в сфере рассмотрения в рамках данной учебной дисциплины:

- **экономический аспект**, который заключается прежде всего в либерализации (дерегулировании) рынков товаров, услуг и капиталов со стороны правительств национальных государств, концентрации и централизации международного капитала в крупных транснациональных компаниях и финансовых группах;
- **политико-правовой аспект**, выражающийся в размывании государственных границ, принятии международных правовых актов и соглашений, ослабляющих роль и влияние государств на внутри- и внешнеэкономические процессы;

- **научно-технический аспект**, выражающийся в феномене техноглобализма, слиянии появляющихся в отдельных странах нововведений и новых технологий в единый комплекс технических знаний, возникновения «технологических макросистем» в области связи, транспорта, производства как результат революции в сфере телекоммуникаций и создания Интернета.

При этом в экономической сфере происходят процессы, в результате которых формируются явления, создающие **принципиально новую структуру мировой экономики**, по сравнению с той, которая была характерна для нее еще 10–15 лет назад.

К ним можно отнести такие явления, как:

- финансовая глобализация и становление глобальных транснациональных корпораций, рост господства капитала над производством;
- интенсификация мировой торговли и параллельная региональная интеграция мировой экономики, усиление тенденции глобальной конвергенции (взаимопроникновения) различных хозяйственных укладов;
- увеличение информационных потоков и открытости информации;
- увеличение количества транснациональных предпринимателей и бизнесов;
- появление и развитие транснациональной экономической дипломатии и глобализация наднациональной государственной власти.

Региональная интеграция — это развитие процессов интернационализации хозяйственной жизни вглубь, в пределах одного региона, в то время как глобализация — развитие процессов интернационализации хозяйственной жизни вширь. Подробнее про интеграцию см.: гл. 11.

**Последствия процессов глобализации мировой экономики.** Мировое хозяйство, становясь в условиях глобализации единым, но все более сложным хозяйственным организмом, испытывает в своем развитии как позитивное, так и негативное влияние глобализации. К основным положительным последствиям активизации процессов глобализации мировой экономики можно отнести:

- углубление международного разделения труда, сопровождающееся ростом его производительности;
- интенсификацию международной торговли, обеспечивающую увеличение благосостояния страны;
- всемирное распространение достижений науки и техники;
- увеличение международного движения капитала, как возможность привлечения иностранных инвестиций;
- эффективное использование трудовых ресурсов, как следствие свободной миграции трудовых ресурсов между странами;
- увеличение мирового производства товаров и услуг.

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что глобализация создает весомые предпосылки для экономического роста стран, участвующих в этом процессе. Однако не для всех субъектов мировой экономики процессы ее глобализации связаны только с потенциальным выигрышем; некоторые из них могут испытывать значительные негативные последствия глобализации, например:

- слабые конкурентные позиции некоторых стран;
- неконтролируемый приток и отток иностранного финансового капитала;
- неравномерность экономического развития.

Рассмотрим их более подробно.

В первую очередь необходимо отметить слабые конкурентные позиции национальных компаний развивающихся стран и стран с переходной экономикой по сравнению с транснациональными компаниями развитых стран, которые зачастую пренебрегают национальными интересами стран-реципиентов. ТНК, используя как внутренние ресурсы этих стран, так и международные факторы производства, создают мощную конкуренцию местным компаниям и теснят их на внутреннем рынке. Часто в принимающих странах они добиваются преференциального по сравнению с национальными компаниями режима хозяйственной деятельности в виде снижения налогов, платы за использование местной инфраструктуры и прочих льгот. В погоне за прибылью они могут деформировать внутренние производственные связи и структуру национального хозяйства, провоцировать социально-экономические конфликты и обострять политическую обстановку в стране.

Не менее значительные проблемы у недостаточно развитых экономических систем сопряжены с неконтролируемым притоком и оттоком с их финансовых рынков иностранного финансового капитала, прежде всего



скуплятивного. Межгосударственные движения глобального финансового капитала способны не только «обрушить» финансовые и фондовые рынки развивающихся стран и стран с переходной экономикой, подорвать стабильность национальных валют этих государств, но и чрезвычайно негативно отразиться на реальном секторе хозяйства этих стран. В передовых экономиках возможностей противостоять кризисному развитию ситуации в финансовых рынках с учетом их экономического потенциала гораздо больше. Следовательно, процессы глобализации во многих случаях ведут к повышению уровня развития передовых экономических систем и к ослаблению позиций в мировой экономике менее развитых стран. Многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой попадают в технологическую зависимость от развитых: усложнение современных технологий делает их разработку в менее развитых странах практически невозможной. В результате углубляется технологический разрыв между этими группами стран.

Важно отметить также, что глобализация не отменяет общей закономерности мирового экономического развития — его неравномерности, из которой для группы экономически развитых стран вытекает неизбежность совершенно естественной борьбы за лидерство в мировой экономике. При этом некоторые из этих стран стремятся сохранить и приумножить свое лидерство в мировом хозяйстве, используя процессы глобализации для решения своих узконациональных интересов и задач.

Все вышесказанное обуславливает необходимость устранения негативных последствий, вызываемых процессами глобализации мирового хозяйства, которое было возложено на уже существующие и вновь создаваемые международные экономические организации.

### **13.2. Задачи создания международных экономических организаций, их современный состав**

В условиях глобализации в значительной степени изменяется характер регулирования экономических процессов, осуществляемых в рамках национальных экономических систем. Так, до эпохи глобализации ведущую роль играли национальные экономические отношения, и наиболее развитые в той или иной период национальные экономические системы во многом определяли характер, механизмы и формы международных отношений. Другими словами, внутриэкономические отношения были первичными, а международные — производными, или вторичными. Однако по мере формирования глобальных товарных и финансовых рынков, глобальных производственно-бытовых структур, в частности ТНК, всемирные экономические отношения приобретают роль ведущих, тогда как внутригосударственные отношения даже очень крупных и экономически наиболее развитых стран, не говоря уже об остальных, вынуждены приспособляться к реалиям глобальной экономики. В результате межнациональное, или, другими словами, наднациональное, регулирование мировых экономических процессов объективно начинает превращаться из вторичного по отношению к регулированию на национальном уровне в первичное.

Необходимость наднационального экономического регулирования в условиях глобализации возникает на разных уровнях и в разных сферах.

Множество проблем, касающихся мировой экономики и требующих международного сотрудничества для своего решения, можно сгруппировать по нескольким направлениям<sup>1</sup>. Это прежде всего необходимость согласованной **корректировки макроэкономических процессов**, особенно в условиях кризисов в мировой экономике, так как созданные в промышленно развитых странах национальные системы антикризисного регулирования оказываются неэффективными в условиях глобализации. Попытки отдельных стран решать свои проблемы, вызванные кризисом, сепаратно, несогласованно, лишь усиливают общую нестабильность. Например, повышение процентных ставок в одних странах вызывает значительное движение «горячих денег» и ухудшает платежные балансы в других странах. Поэтому в условиях спада деловой активности или «перегрева» рыночной конъюнктуры необходимы согласованные действия правительств разных стран в области макроэкономической политики.

Существенное значение имеет создание **более благоприятных условий для движения товаров, услуг, капиталов, совершенствования международных расчетов**, что призвано привести в соответствие усиливающиеся процессы интернационализации производства и механизмы регулирования международных экономических отношений. Сохраняющиеся экономические барьеры на национальных границах препятствуют объективным процессам интернационализации, но страны не могут от них сразу отказаться из-за негативных последствий для своих экономик. Должны быть найдены пути для разрешения этих противоречий.

Большая группа проблем связана с необходимостью **регулирования отдельных товарных рынков, прежде всего рынков сырья**. Эта проблема особенно важна для развивающихся стран — производителей сырья, поскольку резкие колебания цен на экспортируемое этими странами сырье может иметь для их экономики катастрофические последствия. Для стабилизации рынков отдельных видов сырья заключаются международные товарные соглашения, формируются их буферные запасы, а также создаются организации стран — экспортеров продукции, из которых наиболее важное значение имеет Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК).

Множество проблем международного регулирования связаны с **выработкой определенных правил, условий, стандартов в области производства, торговли и транспорта**. К международным организациям, занимающимся подобными проблемами, относятся:

- Международная организация законодательной метрологии;
- Международная организация по стандартизации (ИСО);
- Европейская стальная федерация;
- Европейская ассоциация литейной промышленности и другие отраслевые организации;
- Международный союз автомобильного транспорта;
- Международная ассоциация воздушного транспорта и т.д.

<sup>1</sup> См.: Фаминский И. П. Глобализация — новое качество мировой экономики: учеб. пособие. М.: Магистр, 2009.

Для международной торговли большое значение имеет разработка единой товарной номенклатуры и таможенных процедур, что реализуется в рамках Всемирной таможенной организации. Необходимо отметить, что число международных отраслевых организаций постоянно растет, что можно рассматривать как интенсификацию процесса формирования механизмов выработки и принятия решений на международном уровне в конкретных областях человеческой деятельности.

Особой сферой внимания всего мирового сообщества является **решение глобальных проблем**, основными из которых являются:

- борьба с голодом и недоеданием;
- обеспечение человечества сырьем и энергией;
- использование ресурсов Мирового океана;
- освоение космического пространства;
- защита окружающей среды и др.

Будучи по своей природе глобальными, эти проблемы не могут быть решены с использованием ресурсов одной или даже нескольких национальных экономик; они требуют разработки программ действий, в которых участвовало бы большинство стран мира.

Даже наш краткий обзор показывает, что задач, достижение которых может осуществляться только на глобальном, наднациональном уровне, достаточно много. Для их решения мировое сообщество использует возможности **международных экономических организаций** — образований различного вида, создаваемых на основе договоров между правительствами или государственными органами (межправительственные, межгосударственные организации) или хозяйственными организациями заинтересованных стран (неправительственные) — для координации хозяйственных действий (решений), кооперирования или совместной производственно-хозяйственной деятельности в определенных отраслях экономики, науки и техники, в отдельных отраслях и подотраслях народного хозяйства.

Классификация международных межправительственных организаций представлена в табл. 13.1.

Таблица 13.1

### Классификация международных межправительственных экономических организаций

Основание для классификации	Международные организации		
	виды	особенности	примеры
По охвату участников	Всемирные (универсальные)	Цели и задачи организаций данного вида имеют значение для всех или большинства государств, для международного сообщества в целом	Организации, входящие в систему ООН, — Экономический и Социальный Совет ООН (ЭКОСОС), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО), МВФ; группа Всемирного банка, ВТО и т.д.

Основание для классификации	Международные организации		
	виды	особенности	примеры
	Иные организации, цели и задачи которых являются общими для определенной группы стран	Организации данного вида представляют интерес для определенной группы государств, что обуславливает их организационный состав (например, региональная принадлежность, уровень социально-экономического развития и др.)	ОЭСР (страны с высоким уровнем социально-экономического развития), Северное сотрудничество (Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Исландия) и др.
В зависимости от компетенции организации	Организации общей компетенции	Организации этого вида работают по многим направлениям, охватывают широкий круг вопросов	ОЭСР, ЭКОСОС
	Организации специальной компетенции	Организации работают в одном направлении (сегменте или отрасли), узкоспециализированные организации	МВФ, ВТО, Международная организация труда, ФАО и др.

### 13.3. Международные экономические организации и мировая экономика

#### 13.3.1. Роль ООН и ее организаций в мировой экономике

Главный орган ООН, уполномоченный решать любые вопросы в рамках ее Устава — Генеральная Ассамблея ООН. Для анализа проблем мирового экономического развития в структуре Генассамблеи ООН созданы:

- Комитет по экономическим и финансовым вопросам;
- Комиссия ООН по праву международной торговли.

Главным органом ООН по координации экономической и социальной деятельности является Экономический и социальный совет (ЭКОСОС). Функционирование ЭКОСОС, как и самой ООН, состоит в основном в обсуждении экономических проблем современного мира и координации деятельности специализированных учреждений ООН, в частности, региональных экономических комиссий: для Европы (ЕЭК), для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО — экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана), для Африки (ЭКА), для Западной Азии (ЭКЗА), для Латинской Америки (ЭКЛА). Региональные комиссии не только обсуж-

ают региональные экономические проблемы, но и пытаются решить некоторые из них, например транспортные, содействуют подписанию между странами соответствующих соглашений. Комиссии способствуют также созданию организаций, целью которых является решение конкретных проблем регионов. Большое внимание региональные комиссии ООН уделяют поддержке интеграционных процессов в своем регионе.

Существенное влияние на мировое экономическое развитие оказывают специализированные организации ООН. Так, определенную роль в улучшении условий труда играет Международная организация труда (МОТ). В документах МОТ среди целей организации — регламентация рабочего времени, регламентация набора рабочей силы, борьба с безработицей, гарантии заработной платы и др. МОТ разрабатывает международные нормативные акты — конвенции и рекомендации, обсуждает доклады государств-членов о применении ратифицированных конвенций МОТ.

Каналом предоставления многосторонней технической и инвестиционной помощи развивающимся странам является программа развития (ПРООН), предполагающая экспертную помощь, поставку оборудования, подготовку национальных кадров. Для поощрения промышленного развития и ускорения индустриализации развивающихся стран была создана организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО).

Ряд специализированных учреждений ООН действуют в сфере сельского хозяйства и решения продовольственных проблем. Это:

- Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО);
- Всемирный продовольственный совет;
- Комитет по политике и программам продовольственной помощи;
- Международный фонд сельскохозяйственного развития;
- Всемирная продовольственная программа.

В структуре ООН существуют специализированные учреждения, в частности:

- Международный союз электросвязи (МСЭ);
- Международная организация гражданской авиации (ИКАО);
- Конвенция ООН по морскому праву;
- Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ);
- Всемирная туристская организация;
- Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС).

Все они мотивируют и поощряют заключение международных договоров и гармонизацию национальных законодательств в своих областях.

Особое место по своей значимости для развития мировой экономики занимают такие организации ООН, как ЮНЕСКО — организация по вопросам образования, науки и культуры, а также Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ).

Важнейшим органом Генеральной ассамблеи ООН является Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), влияние которой на мировое хозяйство и мировую торговлю трудно переоценить. Уделяя большое внимание формированию отношений между развитыми и развивающимися странами, ЮНКТАД выработала интегрированную программу для улучшения условий на мировых рынках по 18 сырьевым товарам, занимающим важное

место в экспорте развивающихся стран. В рамках ЮНКТАД создан Общий фонд для финансирования буферных запасов сырья. В актив ЮНКТАД может быть записано также важнейшее соглашение (1989) о глобальной системе торговых преференций между развивающимися странами.

### **13.3.2. Организация экономического сотрудничества и развития**

Одной из самых значимых международных экономических организаций является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), ставшая преемницей Организации европейского экономического сотрудничества, образованной в 1948 г. в целях оптимального использования американской экономической и финансовой помощи для восстановления Европы после Второй мировой войны (план Маршалла).

Основные цели ОЭСР:

- вклад в развитие мировой экономики посредством обеспечения оптимального экономического развития, роста занятости, повышения уровня жизни при сохранении стабильности государств-членов;
- содействие экономическому и социальному благополучию в регионе ОЭСР путем координации политики государств-членов;
- согласование помощи государств ОЭСР развивающимся странам.

Членами ОЭСР являются 30 экономически развитых государств мира, в частности, 22 европейские страны, а также Австралия, Новая Зеландия, Канада, Мексика, США, Япония, Южная Корея и Турция. В настоящее время на долю стран, являющихся членами ОЭСР, приходится примерно 60% мирового ВВП.

Для развития сотрудничества и согласования международной помощи развивающимся странам в рамках ОЭСР действуют свыше 20 специализированных комитетов и несколько международных автономных организаций. В качестве примера можно назвать Комитет содействия развитию, в компетенцию которого входят вопросы, связанные с обоснованием объемов государственной помощи развивающимся странам (официальной помощи развитию), ее приоритетов и координации при ее предоставлении из автономных международных организаций, из которых наиболее значимыми являются:

- Международное энергетическое агентство (МЭА);
- Агентство по ядерной энергетике (АЯЭ);
- Центр исследования и нововведений в области образования (ЦИНО).

В Комитет содействия развитию входят в настоящее время 22 государства-члена и Европейская комиссия. Его основные задачи – повышение эффективности экономической помощи, содействие созданию в развивающихся странах жизнеспособных экономических систем и их включение в мировую экономику.

### **13.3.3. Роль ГАТТ/ВТО в либерализации международной торговли**

Первое многостороннее торговое соглашение между странами, которое базировалось на применении режима наибольшего благоприятствования

торговле между всеми странами — так называемое Генеральное (Общее) соглашение о торговле и тарифах (ГАТТ) — было подписано в 1947 г. ГАТТ не было организацией, но постепенно его деятельность привела к превращению ГАТТ во Всемирную торговую организацию — ВТО (1995).

Главной целью ВТО является либерализация международной торговли и, в частности, содействие беспрепятственному, свободному, справедливому и предсказуемому развитию торговли.

Основополагающие договорно-правовые принципы ВТО<sup>1</sup>:

- принцип наиболее благоприятствуемой нации, или наибольшего благоприятствования;
- принцип национального режима;
- принцип исключительности тарифных средств защиты национального производства;
- принцип последовательности тарифных уступок;
- принцип связности;
- принцип прозрачности (транспарентности);
- принцип судебной защиты;
- принцип разрешения споров на межгосударственном уровне.

**Принцип наибольшего благоприятствования** означает недискриминацию в отношении применения и установления импортных и экспортных пошлин и иных сборов. Исключения из данного принципа специально оговариваются в документах ВТО.

**Принцип национального режима** применяется к импортируемым товарам в отношении национального регулирования, включая налоги, сборы, имущественные условия для товаров и транспортных средств, которые не должны подвергаться худшим условиям, нежели национальные. На иностраный товар после его таможенной очистки должно распространяться законодательство страны импорта, без особых более жестких условий для импортного товара.

**Принцип исключительности тарифных средств защиты национального производства** означает, что для такой защиты могут использоваться лишь таможенные тарифы и рыночные механизмы.

**Принцип последовательности тарифных уступок** означает, что страна, вступающая в ВТО, должна представить перечень тарифных уступок, а также не соответствующих условиям ВТО нетарифных ограничений. Эти уступки и снятие ограничений должны быть согласованы на коллективной основе и оформлены в договорном порядке, юридически обязательном для государств-участников.

**Принцип связности** предусматривает, что предоставляемые каждой страной уступки и принятые в рамках ВТО обязательства представляют собой уровень, выше которого не должны подниматься эти уступки и который сохраняется для страны, пока она участвует в ВТО, а соответствующие условия становятся «связанными». В дальнейшем тарифные уступки и нетарифные барьеры могут в одностороннем порядке или на основе многосторонних переговоров понижаться, но не повышаться.

<sup>1</sup> См. также: Руднева А. О. Международная торговля : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2014.

## Глава 14

# РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

После изучения главы 14 студент должен:

### **знать**

- основные показатели, характеризующие внутренний экономический потенциал страны;
- источники данных и способы получения информации, необходимой для типологического анализа;
- позитивные и негативные тенденции текущего и перспективного развития экономики страны;
- методику оптимальной классификации стран мирового хозяйства;

### **уметь**

- вести поиск информации, необходимой для сравнительного анализа экономических систем стран мирового хозяйства;
- выявлять проблемы и тенденции экономического развития страны;
- осуществлять расчеты по модели оптимальной классификации стран мировой экономической системы;
- анализировать, интерпретировать и оценивать результаты модельных расчетов;

### **владеть**

- методами статистического анализа тенденций экономического развития страны;
  - навыками обработки данных с использованием пакета прикладных программ «Статистика»;
  - методами репрезентативного представления исходной и результирующей информации в процессе исследований.
- 

### Основные термины

Валовой национальный продукт  
Географический потенциал  
«Догоняющее» развитие  
Индекс конкурентоспособности  
Индекс развития человеческого потенциала  
Индекс уровня глобализации  
Индекс экономической свободы  
Интегральные показатели

Кластерный анализ  
Оптимальная типология  
Предельные уровни показателей  
Ресурсный потенциал  
Траектория экономического развития  
Частные показатели  
Человеческий потенциал  
Экономическая безопасность  
Экономический потенциал



свобода приносит относительно быстрые и ощутимые результаты, в отличие от государственного регулирования экономики. Данные исследования показывают, что «свободные» страны в среднем имеют вдвое больший доход на душу населения, чем «преимущественно свободные», а доход на душу населения «преимущественно свободных» стран более чем втрое превышает душевой доход «преимущественно несвободных» и «несвободных» стран. Такое соотношение исследователи объясняют тем, что сокращение экономических функций государства и передача ответственности за принятие экономических решений предпринимателям, бизнесу, как правило, приводит к значительному росту общественного благосостояния. Страны, проводящие политику экономической свободы, создают благоприятные условия для торговли и предпринимательства, которые, в свою очередь, генерируют экономический рост в стране.

В табл. 14.3 приводится фрагмент индекса экономической свободы стран мирохозяйственной системы, рассчитанный на условий ее функционирования на 2014 г. Динамика индекса экономической свободы России приведена на рис. 14.2.

Таблица 14.3

Индекс экономической свободы

Место	Страна	Индекс экономической свободы	Категории рейтинга									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Гонконг	90,1	90	82,3	93,0	80,7	98,9	95,5	82,0	90,0	90	90
2	Сингапур	89,4	90	91,9	91,2	91,2	96,8	96,5	81,5	90,0	85	80
3	Австралия	82,0	90	87,7	64,2	62,6	94,6	79,2	80,5	86,4	85	90
4	Швейцария	81,6	90	88,1	68,9	65,7	75,4	87,3	85,2	90,0	85	80
5	Новая Зеландия	81,2	95	94,0	71,2	32,3	96,1	90,2	86,3	86,8	80	80
6	Канада	80,2	90	87,7	79,7	47,3	89,3	83,1	76,3	88,3	80	80
7	Чили	78,7	90	72,3	76,5	83,8	69,3	69,3	84,1	82,0	90	70
8	Маврикий	76,5	65	53,4	92,2	81,8	74,4	78,0	76,7	88,6	85	70
9	Ирландия	76,2	90	74,8	74,0	30,6	83,4	79,5	88,7	87,8	90	70
10	Дания	76,1	90	93,7	39,3	0,5	98,1	91,2	80,0	87,8	90	90
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
140	Россия	51,9	25	22,1	85,6	61,5	70,0	55,8	69,4	74,6	25	30

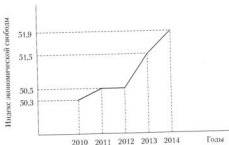


Рис. 14.2. Динамика индекса экономической свободы России

#### 14.2.4. Индекс конкурентоспособности страны

Индекс конкурентоспособности страны – интегральный показатель, который объединяет конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей и отраслей и характеризует положение страны на мировом рынке. В самом общем виде конкурентоспособность страны можно определить как ее способность производить и реализовывать в условиях свободной добросовестной конкуренции товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка и повышающие благосостояние населения данной страны.

Индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается по методике Всемирного экономического форума с использованием общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса руководителей компаний. Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 показателей, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран, находящихся на разных уровнях экономического развития. Структура этих показателей такова: они на 2/3 (около 70%) представляют объективные статистические показатели по каждой стране и на 1/3 – субъективные экспертные оценки аналитиков, результаты глобального опроса руководителей крупных корпораций, охватывая, таким образом, очень широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат в соответствующих странах.

Все 113 показателей, на основании которых рассчитывается индекс конкурентоспособности страны, интегрированы в 12 обобщенных индикаторов, характеризующих:

- качество институтов;
- инфраструктуру;
- макроэкономическую стабильность;
- здоровье и начальное образование;
- высшее образование и профессиональную подготовку;
- эффективность рынка товаров и услуг;

- эффективность рынка труда;
- развитость финансового рынка;
- уровень технологического развития;
- размер внутреннего рынка;
- конкурентоспособность компаний;
- инновационный потенциал.

С помощью специальной методики (с использованием экономико-математических моделей) все страны ранжируются: более высокое место свидетельствует не только об уровне развития производительных сил, но и о гибкости экономической системы, ее способности к перестройке в соответствии с изменениями на мировом рынке.

Фрагмент рейтинга глобальной конкурентоспособности 2013–2014 гг. приводится в табл. 14.4. Динамика индекса глобальной конкурентоспособности экономики России представлена на рис. 14.3.

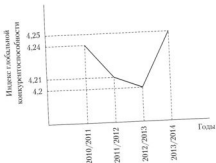


Рис. 14.3. Динамика индекса глобальной конкурентоспособности России

Таблица 14.4

### Индекс глобальной конкурентоспособности

Страна (экономика)	Индекс глобальной конкурентоспособности			Изменение позиции
	2013–2014 гг.		2012–2013 гг.	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	
Швейцария	1	5,67	1	0
Сингапур	2	5,69	2	0
Финляндия	3	5,54	3	0
Германия	4	5,51	6	+2
США	5	5,48	7	+2

Страна (экономика)	Индекс глобальной конкурентоспособности			Изменение позиции
	2013–2014 гг.		2012–2013 гг.	
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	
Швеция	6	5,48	4	–2
Гонконг	7	5,47	9	+2
Нидерланды	8	5,42	5	–3
Япония	9	5,40	10	+1
Великобритания	10	5,37	8	–2
...	...	...	...	...
Россия	64	4,25	67	+3

### 14.2.5. Индекс уровня глобализации

Индекс глобализации позиционируется как сводный показатель, который позволяет оценить масштаб интеграции той или иной страны в мировую экономическую систему и сопоставить разные страны по его компонентам.

Все страны, исследуемые в рамках индекса, оцениваются по 24 показателям, объединенным в три основные группы глобальной интеграции:

1. Экономическая глобализация – объем международной торговли, уровень международной деловой активности, торговые потоки, международные инвестиции, тарифная политика, ограничения и налоги на международную торговлю и т.д.

2. Социальная глобализация – уровень культурной интеграции, процент иностранного населения, международный туризм, международные личные контакты, объем телефонного трафика, почтовых отправок, трансграничных денежных переводов, информационные потоки, развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры и т.д.

3. Политическая глобализация – членство государств в международных организациях, участие в международных миссиях (включая миссии ООН), ратификация международных многосторонних договоров, количество посольств и других иностранных представительств в стране и т.д.

Индекс уровня глобализации исчисляется как сумма указанных составляющих с весовыми коэффициентами 36%, 39% и 25% соответственно. Для всех стран, охваченных данным исследованием, составляется рейтинг по индексу глобализации, который указывает их место среди других исследуемых государств.

Источниками информации при построении индекса служат специализированные базы данных Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации Объединенных Наций, Международного телекоммуникационного союза, других международных организаций и статистических институтов.

Фрагмент сводного индекса глобализации за 2013 г. приводится в табл. 14.5.

## Индекс уровня глобализации

Рейтинг	Страна	Индекс глобализации
1	Бельгия	92,30
2	Ирландия	91,79
3	Нидерланды	91,33
4	Австрия	89,89
5	Сингапур	88,89
6	Дания	88,12
7	Швеция	87,63
8	Португалия	87,07
9	Венгрия	86,85
10	Швейцария	86,28
...	—	—
48	Россия	67,78

С учетом невозможности (да и нецелесообразности) подробного рассмотрения в рамках настоящего учебника всех интегральных показателей отметим позиции России в наиболее значимых мировых рейтингах за 2013 г.

1. Объем ВВП — 2 014 775 млн долл. (8-е место).
2. Индекс вовлеченности в международную торговлю — 3,41 (112-е место).
3. Индекс восприятия коррупции — 28 (127-е место).
4. Уровень национальных расходов на образование — 4,1% от ВВП (98-е место).
5. Индекс физического качества жизни — 30,8 (78-е место).
6. Глобальный индекс инноваций — 37,2 (62-е место).

Индикаторы, характеризующие уровень экономического развития каждой страны и, следовательно, ее позиционирование в мировой экономике, находятся, с учетом вышесказанного, под воздействием как специфических внутренних, так и независимых от них внешних факторов, обуславливающих неустойчивое во времени и постоянно изменяющееся соотношение экономических потенциалов. Совершенно естественным в таких условиях является использование научного аппарата для фиксации этого соотношения в моменты времени, интересующие исследователей, например, в конце каждого года.

### 14.3. Позиционирование России в мировой экономике на основе кластерного анализа

#### 14.3.1. Кластерный анализ как основа многомерной классификации стран мирового хозяйства

Современную мировую экономическую систему составляют около 200 суверенных государств. При этом каждое из них обладает только ему

присущими экономическими параметрами, занимая особое место во взаимосвязанном и взаимообусловленном мировом хозяйстве. Они все уникальны по своим экономическим характеристикам и находятся на разных этапах социально-экономического развития, решают специфические национальные проблемы. Как сравнивать между собой такие уникальные явления мировой экономики, как современные национальные экономические системы? Как в сравнениях экономических систем различных государств учесть особенности траекторий их экономического развития, стоящие перед ними проблемы и вызовы, уровни их экономического развития и тенденции будущей эволюции?

Растущий динамизм современной глобальной экономики, усложнение современного экономического пространства, разноректорность траекторий и ускорение экономического развития требуют многомерного и достаточно строгого сравнительного анализа, поддающегося верификации.

В качестве эффективного инструмента такого исследования целесообразно использовать аппарат многофакторного кластерного анализа, в рамках которого возможен комплексный анализ и типологизация национальных экономик для получения общей и реальной картины экономического положения рассматриваемых стран и имеющегося потенциала их социально-экономического развития.

Трудно переоценить результаты такого анализа как для национальных экономических систем, так и для межнациональных структур, исследующих актуальные проблемы сравнительной экономики в условиях мирового хозяйства в целом. Тем более важны подобные исследования, осуществляемые постоянно (ежегодно) для той или иной совокупности стран, позволяющие отслеживать траектории их экономического развития в структуре всей мировой экономической системы в целом, что, в свою очередь, обеспечивает методологическую основу для обоснованного прогнозирования тенденций экономического развития стран мирового хозяйства.

Главное назначение кластерного анализа — разбитие множества исследуемых объектов, в нашем случае — стран мирового хозяйства, на однородные в соответствующем понимании группы, или кластеры, по произвольному количеству классификационных признаков.

В последние годы в исследованиях экономистов, социологов и политологов проявляется устойчивый интерес к оценке итогов социально-экономического развития государств, межгосударственным сопоставлениям темпов, пропорций и других факторов экономического развития стран. Всякий сопоставительный анализ исходит из представления о существовании некоторых устойчивых зависимостей, типичных соотношений. Выяснение этих закономерностей позволяет глубже осмыслить тенденции развития стран, обосновать аналоговый подход к прогнозированию социально-экономических процессов в их развитии и государственном управлении. Оптимальная классификация стран мирового хозяйства представляет собой исследование именно в этом направлении. Целью исследований такого направления является выявление важнейших, основополагающих различий между изучаемыми странами, а также определение оптимального

количества (и состава) групп стран, характеризующихся практически одинаковым уровнем их экономического развития.

Цель собственно кластерного анализа заключается в том, чтобы на основании данных, характеризующих исходное множество объектов, разбить его на целое число подмножеств (кластеров) так, чтобы каждый объект принадлежал одному и только одному подмножеству разбиения и чтобы объекты, принадлежащие одному и тому же кластеру, были в определенном смысле сходными, в то время как объекты, принадлежащие разным кластерам, были разнородными.

Важная проблема практической реализации рассматриваемой модели — обоснование состава экономических показателей по оценке эффективности функционирования национальных экономических систем, т.е. **структурирование состава индикаторов кластеризации**. Отбор экономических показателей для включения их в модель может достаточно эффективно осуществляться методом корреляционного анализа по величинам коэффициентов парной корреляции. Выделенные таким образом показатели являются хорошими индикаторами, а модель типологизации является в этом случае достаточно удобной для практического использования при одновременном выполнении условий достаточно высокой информативности и надежности.

#### 14.3.2. Оптимальная типология мировой экономической системы

**Репрезентативность исходных данных.** Аккумулирование исходных данных, в качестве которых использовались интегральные показатели, обеспечивающие в соответствии с проведенным факторным анализом 99% вариации результата типологии, осуществлялось в диапазоне 2011—2013 гг. Целью их обработки с помощью аппарата кластерного анализа явилось не только позиционирование стран мирового хозяйства и, в частности, России в 2013 г., но и определение тенденции (траектории) их развития в рассматриваемые годы.

В качестве основных источников исходной информации были использованы официальные сайты международных экономических организаций, включая такие, как Всемирная торговая организация, Конференция ООН по торговле и развитию, Международная торговая палата, Организация экономического сотрудничества и развития, Международный валютный фонд, Институт международной экономики и др.

Все расчеты по осуществлению оптимальной классификации (типологии) стран мирохозяйственной системы выполнялись с использованием пакета прикладных программ «Статистика-6».

**Определение оптимального числа кластеров.** При небольшом количестве исходных классифицируемых объектов (до 100—150) оптимальное решение может быть принято на основании анализа дендрограммы<sup>1</sup>, иллюстрирующей процесс «сквозной» кластеризации, когда все исходные объ-

<sup>1</sup> См.: Божья А., Цифель И. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей : Platinum Edition ; пер. с нем. СПб. : ООО «Диасофт», 2008.

екты сливаются в конце концов в один кластер. В этом случае сначала необходимо определить, на каком шаге ( $l$ ) процесса формирования кластеров происходит первый сравнительно большой скачок расстояния между объединяющимися кластерами. Данный скачок означает, что до него в новые кластеры объединялись объекты, находящиеся на достаточно малых расстояниях друг от друга (т.е. в нашем случае страны с близкими значениями анализируемых показателей), а с этого этапа начинается происходить объединение более далеких друг от друга объектов. Далее, чтобы определить оптимальное количество кластеров ( $k$ ), необходимо вычесть полученное значение из общего числа объектов исследования ( $n$ ):

$$k = n - l.$$

На основании содержательного анализа дендрограмм «сквозной» кластеризации рассматриваемых исходных данных установлено, что число кластеров в осуществляемом исследовании должно быть равно семи.

**Ретроспективная типология мировой экономической системы.** Для стран, выбранных для кластерного анализа, формируется задача классифицировать рассматриваемые страны на семь кластеров на основании значений интегральных показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития рассматриваемых стран в интервале 2009–2013 гг.

Итоговые результаты оптимальной типологии мировой экономической системы представлены в табл. 14.6, 14.7, 14.8<sup>1</sup>.

Таблица 14.6

**Классификация национальных экономик 2009 г.**

№ кластера	Страны, входящие в кластер
1	Италия, Хорватия, Панама, Португалия, Франция, Болгария, Румыния, Польша, Литва, Израиль, Венгрия, Мальта, Испания, Словакия, Кипр, Австрия
2	Греция, Турция, Перу, Латвия
3	Никарагуа, Индонезия, Бразилия, Филиппины, Гондурас, Камбоджа, Кыргызстан, Марокко, Доминиканская Республика, Гватемала, Шри-Ланка, Парагвай, Гана, Монголия, Таиланд, Албания
4	Бельгия, Норвегия, Чехия, Исландия, Германия, Швеция, Нидерланды, Финляндия, Люксембург, Великобритания, Эстония, Ирландия, США, Дания, Маврикий, Чили, Канада, Швейцария, Новая Зеландия, Австралия
5	Сальвадор, Коста-Рика, Мексика, Армения, Колумбия, Уругвай, Южная Корея, Нордландия, Япония, Грузия
6	Венесуэла, Украина, Аргентина, Эквадор, Боливия, Россия, Китай, Нигерия, Молдова
7	Непал, Вьетнам, Таджикистан, Пакистан, Индия, Малави, Танзания

<sup>1</sup> Расчеты выполнены студентами специальности «Мировая экономика» Санкт-Петербургского государственного экономического университета Натальей Мельник и Шынар Адиевой.



## Классификация национальных экономик 2011 г.

№ кластера	Страны, входящие в кластер
1	Португалия, Польша, Литва, Израиль, Коста-Рика, Мальта, Испания, Кипр, Южная Корея, Эстония, Маврикий
2	Греция, Италия, Хорватия, Болгария, Венгрия, Словакия, Иордания, Чехия, Латвия
3	Бразилия, Марокко, Гана, Панама, Турция, Таиланд, Румыния, Албания, Сальвадор, Мексика, Перу, Армения, Колумбия, Грузия
4	Франция, Бельгия, Уругвай, Австрия, Япония, Исландия, Германия, Великобритания, Ирландия, США, Чили
5	Венесуэла, Украина, Аргентина, Эквадор, Боливия, <b>Россия</b> , Китай, Нигерия, Пакистан, Молдова, Никарагуа, Индонезия, Филиппины, Гондурас, Кыргызстан, Доминиканская Республика, Гватемала, Шри-Ланка, Парагвай, Монголия
6	Непал, Вьетнам, Таджикистан, Индия, Малави, Танзания, Камбоджа
7	Норвегия, Швеция, Нидерланды, Финляндия, Люксембург, Дания, Канада, Швейцария, Новая Зеландия, Австралия

Таблица 14.8

## Классификация национальных экономик 2013 г.

№ кластера	Страны, входящие в кластер
1	Венгрия, Греция, Израиль, Испания, Италия, Кипр, Мальта, Польша, Португалия, Словакия, Хорватия, Чехия
2	Болгария, Грузия, Иордания, Коста-Рика, Латвия, Литва, Маврикий, Румыния, Турция, Южная Корея
3	Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Индия, Камбоджа, Малави, Непал, Пакистан, Таджикистан, Танзания, Эквадор
4	Албания, Армения, Бразилия, Гана, Китай, Колумбия, Марокко, Мексика, Монголия, Панама, Перу, Сальвадор, Таиланд, Филиппины, Шри-Ланка
5	Исландия, США, Уругвай, Франция, Чили, Эстония, Япония
6	Аргентина, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Индонезия, Кыргызстан, Молдова, Нигерия, Никарагуа, Парагвай, <b>Россия</b> , Украина
7	Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Ирландия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Финляндия, Швейцария, Швеция

Анализ динамики экономического развития стран по результатам ретроспективной кластеризации. Динамика развития конкретной страны мирового хозяйства может быть структурирована путем изучения состава

кластеров, в которые входит данная страна на каждом этапе ее функционирования, в рассматриваемом случае с 2009 по 2013 г. Результаты такого анализа для России приведены в табл. 14.9.

Таблица 14.9

**«Соседи» России по кластерам**

Год		
2009	2011	2013
Венесуэла, Украина, Аргентина, Эквадор, Боливия, Китай, Нигерия, Молдова,	Аргентина, Боливия, Венесуэла, Гондурас, Доминиканская Республика, Индонезия, Китай, Кыргызстан, Молдова, Монголия, Нигерия, Никарагуа, Пакистан, Парагвай, Филиппины, Украина, Шри-Ланка, Гватемала, Эквадор	Аргентина, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Индонезия, Кыргызстан, Молдова, Нигерия, Никарагуа, Парагвай, Украина

Состав кластеров, в которых участвует Россия, наглядно иллюстрирует stagnирующий характер экономики России при относительно невысоком уровне ее развития.

Регулярное использование рассмотренных выше принципов оптимальной типологии мирового хозяйства позволит наблюдать реальную структуру глобальной мировой экономики в динамике ее перманентного развития, а также обеспечит возможность расчета траектории развития экономических систем конкретных стран с целью прогнозирования их развития в обозримом будущем.

Попадание страны в результате кластеризации в конкретный кластер означает идентификацию уровня ее экономического развития в качестве типичного для всех стран, включенных в соответствующий кластер, что позволит достаточно обоснованно подойти к выработке макроэкономических решений по переводу страны в ближайший кластер, характеризующийся более высоким уровнем развития стран, его составляющих. Таким образом, для конкретной страны может быть максимально корректно реализована идея «догоняющего развития» с обоснованием стран-ориентиров на каждом этапе развития экономической системы рассматриваемой страны.

## Практикум

### Вопросы для обсуждения

1. Как можно охарактеризовать место и роль России в современном мировом хозяйстве?
2. Охарактеризуйте экономический потенциал России. В чем состоит его уникальность?
3. Назовите основные показатели, характеризующие размер национального и мирового хозяйства.
4. Перечислите основные критерии экономической безопасности страны.
5. В чем заключаются конкурентные преимущества и слабости российской экономики в структуре мировой экономической системы?
6. В чем состоит принципиальное отличие частных и интегральных показателей уровней развития конкретных стран?

## 14.1. Экономический потенциал России и возможности его реализации в мировой экономике

Под экономическим потенциалом в самом широком смысле следует понимать совокупные возможности общества формировать и в максимальной степени удовлетворять материальные и духовные потребности в процессе социально-экономических отношений, относящихся к рациональному и экологичному использованию ресурсов, которыми располагает конкретная экономическая система.

Рассматривая основные компоненты экономического потенциала применительно к Российской Федерации, необходимо прежде всего отметить ее **географический потенциал**, неизменно получающий самые высокие оценки со стороны практически всех мировых экспертов. Россия является самой большой страной в мире, занимая 1/9 часть всей суши (более 17 млн км<sup>2</sup>). Протяженность ее сухопутных границ составляет более 20 тыс. км, а береговая линия достигает 38 тыс. км. Своеобразное «евразийское» расположение дает России потенциальную возможность играть активную роль в двух частях света: и в Европе, и в Азии. С географической точки зрения через территорию России могут проходить экономически наиболее выгодные воздушные и сухопутные маршруты, связывающие Европу, Центральную и Юго-Восточную Азию, а по северному морскому пути и мореходные.

Вместе с тем огромная территориальная протяженность России сопряжена со значительными сложностями ее эффективного освоения и использования. Действительно, с одной стороны, географический потенциал обуславливает возможность мощного развития внутреннего рынка и национальной экономики страны, опираясь исключительно на собственные силы и ресурсы регионов. С другой стороны, широкая вовлеченность России в мировые транспортные перевозки только усилит проблему доведения слабой российской транспортной инфраструктуры до уровня мировых стандартов, трудно достижимого без общего социально-экономического развития страны.

Один из специфических преимуществ России, позволяющий ей, по мнению многих специалистов, с успехом интегрироваться в мировое хозяйство, — весьма значительный **ресурсный потенциал**. Россия является одной из богатейших по наличию природных ресурсов стран. Особую устойчивость экономике страны придает то обстоятельство, что по запасам энергетического сырья Россия занимает ведущие позиции в мире. Так, по имеющимся оценкам, доля России в мировых оцениваемых запасах нефти составляет 5%, природного газа — 25%, угля — 17%. Как уже отмечалось, страна располагает самой протяженной в мире береговой линией и, следовательно, может рассчитывать на добычу значительных объемов углеводородов континентального шельфа.

При этом торговля энергоносителями и минеральным сырьем выступает главным реальным профилем специализации страны в международном разделении труда, и это можно расценивать, с одной стороны, как важное временное стратегическое преимущество страны как с национальной, так

7. Чем обусловлена ведущая роль индекса развития человеческого потенциала в оценке уровня социально-экономического развития стран мирового содружества?
8. Назовите основные категории, с учетом которых рассчитывается индекс экономической свободы. Каково его значение в оценке уровня экономического развития стран?
9. Каким образом индекс конкурентоспособности отражает положение страны на мировом рынке?
10. Какой интегральный индекс наиболее полно отражает масштаб интеграции той или иной страны в мировую экономическую систему? Обоснуйте, почему.
11. В чем заключается суть кластерного анализа и как он может быть использован при прогнозировании траектории экономического развития стран?

## Тесты

**14.1. По площади эффективной территории в мировом рейтинге Россия занимает:**

- a) 1-е место;
- b) 2-е место;
- c) 5-е место;
- d) 6-е место.

**14.2. Отметьте основные конкурентные преимущества России:**

- a) неравномерность экономического развития различных регионов страны;
- b) обладание трудовыми ресурсами с очень высоким образовательным уровнем и блестящей профессиональной подготовкой;
- c) обладание значительными природными ресурсами;
- d) высокая ресурсоемкость производства.

**14.3. Отметьте конкурентные слабости экономики России:**

- a) высокая ресурсоемкость и затратность производства;
- b) преобладание в большинстве отраслей экономики России отсталых, неконкурентоспособных технологий;
- c) физический и моральный износ основных производственных фондов;
- d) высокая коррумпированность бизнеса.

**14.4. В 2013 г. Россия по индексу развития человеческого потенциала занимала:**

- a) 5-е место;
- b) 15-е место;
- c) 35-е место;
- d) 55-е место.

**14.5. В 2012 г. Россия в рейтинге глобальной конкурентоспособности занимала:**

- a) 7-е место;
- b) 27-е место;
- c) 47-е место;
- d) 67-е место.

**14.6. Индекс глобальной конкурентоспособности не включает в себя:**

- a) макроэкономическую стабильность;
- b) уровень технологического развития;
- c) затраты на оборону страны;
- d) размер внутреннего рынка.

**14.7. Отметьте отрасли экономики России, конкурентоспособные по современным мировым стандартам:**

- a) автомобилестроение;
- b) гражданское самолетостроение;

- c) легкая промышленность;
- d) газовая промышленность.

**14.8. Отрасли экономики России, неконкурентоспособные по современным международным стандартам:**

- a) сельскохозяйственное машиностроение;
- b) производство бытовой техники;
- c) электромашиностроение;
- d) пищевая промышленность.

**14.9. По результатам оптимальной классификации национальных экономик России в 2013 г. входила в кластер, типовой представитель которого:**

- a) Италия;
- b) Южная Корея;
- c) Китай;
- d) Аргентина.

**14.10. В кластер стран, включающий в 2013 г. Россию, входили все нижеперечисленные страны, кроме:**

- a) Гватемала;
- b) Кыргызстан;
- c) Украина;
- d) Исландия.

### **Темы для рефератов и докладов**

1. Система интегральных показателей оценки эффективности функционирования стран мирового хозяйства.
2. Составные России в системе интегральных макроэкономических индикаторов в динамике.
3. Многомерная оптимальная типология мировой экономической системы.
4. Необходимость структурной перестройки российской экономической системы на основе технологий постиндустриального типа.
5. Проблемы международной конкурентоспособности экономики России.
6. Направления и меры улучшения инвестиционного климата российской экономики.
7. «Бегство капитала» из России: причины и негативные последствия для экономики страны.
8. Российский рынок труда: эмиграция подготовленных специалистов и иммиграция некалвалифицированной рабочей силы.

в глобальной точке зрения, а с другой — как слабость и опасность превращения страны в сырьевой и топливно-энергетический придаток промышленно развитых стран мирового хозяйства.

Главным, фундаментальным элементом экономического потенциала любой страны общепризнанно является **человеческий ресурс, человеческий капитал**, который по оценкам Всемирного банка в 1998 г. составлял 76% национального богатства США. На физический воспроизводимый капитал приходилось 19% богатства США, на природный фактор — остальные 5%. В Западной Европе соотношение человеческого, физического и природного факторов составляло соответственно 75, 23 и 2%<sup>1</sup>.

По численности населения Россия находится на 9-м месте в мире, однако ее население постепенно сокращается: в 2010 г. оно составило 142 млн человек по сравнению со 148 млн человек в 1992 г. Потенциал образования и профессиональной подготовки российских граждан остается на уровне, достаточном для решения современных технических и экономических проблем, а также для адаптации к различным условиям производственной и коммерческой деятельности. Таким образом, Россия в достаточной степени обеспечена квалифицированной рабочей силой, готовой к тому же довольствоваться весьма низким уровнем оплаты труда<sup>2</sup>.

Рассматривая очевидные конкурентные преимущества российской экономики, необходимо иметь в виду, что успехи процесса интеграции России в мировое хозяйство определяют не сами по себе перечисленные выше факторы, а то, насколько эффективно они используются в условиях глобальной экономики. Это требует разработки и последовательной реализации отсутствующей в настоящее время стратегии активного включения страны в мировую экономику, повышения эффективности, в частности, научной обоснованности управления этой сферой деятельности, принятия действенных мер по поддержке экспортеров, защите отечественных перспективных отраслей, развитию импортозамещающих производств и т.д.

Осуществляя процесс интеграции России в мировую экономику, необходимо понимать, что внешняя открытость экономики не может быть самоцелью экономических преобразований в России; она должна служить предпосылкой повышения эффективности российской экономики с целью повышения уровня благосостояния и социальной защищенности каждого гражданина России. Для такой крупной по территории, населению и промышленному потенциалу страны решающее значение имеет развитие внутреннего рынка, постоянное увеличение на нем платежеспособного спроса и предложения товаров и услуг отечественного производства. Только опираясь на отечественный рынок и развитие конкуренции на нем, российская экономика сможет занять достойные позиции на мировом рынке.

В России в настоящее время формируется экономическая система открытого типа, однако осуществляется это не всегда продуманно и зача-

<sup>1</sup> См.: Галаган А. И., Прямолишкова О. Д. Научные исследования высшего образования в США // Социально-гуманитарные знания. М., 2001.

<sup>2</sup> По данным Федерации европейских работодателей минимальный размер ежемесячной заработной платы в 2009 г. (при полной рабочей неделе) составлял во Франции, Бельгии, Нидерландах — более 1300 евро, а в России — чуть более 100 евро.

стю без учета экономических интересов страны, что не только не способствует повышению эффективности национальной экономики, но, наоборот, наносит ей заметный ущерб, подрывает экономическую безопасность страны.

Международными экономическими организациями определены количественные критерии, негативное отклонение от которых означает возможность нанесения рассматриваемой стране серьезного ущерба экономической и национальной безопасности. Предельные значения некоторых из них, последствия, соответствующие их нарушению, а также уровни этих критериев для России приведены в табл. 14.1.

Таблица 14.1

**Предельно-критические значения показателей развития страны  
и вероятные социально-экономические последствия**

Показатель	Уровень		
	критический		значение в России
	значение	вероятные последствия для страны	
Доля импортных продуктов питания	Больше 30%	Стратегическая зависимость от импорта	Около 40%
Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	Меньше 40%	Колониально-сырьевая структура экономики	Около 20%
Доля в экспорте высокотехнологической продукции	Меньше 10–15%	Технологическое отставание экономики	3%
Доля в ВВП государственных ассигнований на науку	Меньше 2%	Разрушение интеллектуального потенциала	Около 1%
Децильный коэффициент	Больше 10	Антагонизация социальной среды	45
Доля населения, живущего за порогом бедности	Больше 10%	Лионизация населения	Около 15%
Отношение минимальной заработной платы к средней	Меньше 30%	Деквалификация и пауперизация рабочей силы	16%
Уровень безработицы (с учетом скрытой)	Больше 8–9%	Рост социально-обделенных категорий населения	Около 6%
Суммарный коэффициент рождаемости (среднее число рожденных женщиной детей)	Меньше 2,14–2,15	Отсутствие замещения населения	1,7
Средняя продолжительность жизни населения	Меньше 75–79 лет	Ухудшение здоровья населения	66 лет
Коэффициент старения населения (доля лиц старше 65 лет в общей численности населения)	Больше 7%	Старение населения	13%

Показатель	Уровень		
	критический		значение в России
	значение	вероятные последствия для страны	
Суммарные поступления от экологических платежей, % от ВВП	Меньше 5%	Низкий уровень экологического контроля	0,8%
Уровень потребления алкоголя (литров абсолютного алкоголя на человека в год)	Больше 8	Физическая дегенерация населения	13,5

Доля России в мировой экономике и степень вовлечения ее в международное разделение труда не соответствуют экономическому потенциалу страны. Россия вывозит крайне мало промышленных потребительских товаров и еще меньше — машины и оборудования. Это объясняется целым рядом причин и, в частности, низкой конкурентоспособностью российских товаров на мировом рынке. Структура российского экспорта носит преимущественно сырьевой характер, что свойственно только странам с очень низким уровнем экономического развития. Неблагоприятна также и структура импорта, по которому в страну ввозится в основном продовольственная продукция. Все это позволяет констатировать, что страна участвует в международном разделении труда в незавидном качестве поставщика сырья и потребителя готовой продукции непроизводственного назначения. Такое положение в международном разделении труда неблагоприятно, так как в мировой практике наблюдается устойчивая тенденция ухудшения условий торговли при обмене сырья на готовую продукцию. В этом, кстати, заключается одна из основных причин постоянно увеличивающегося разрыва между экономически развитыми и развивающимися странами мира. Таким образом, Россия в ее сегодняшнем виде не имеет возможности на равных вписаться в складывающееся международное разделение труда.

## 14.2. Россия в системе интегральных показателей мировой экономики

### 14.2.1. Частные и интегральные показатели

Каждая национальная экономика представляет собой сложнейшую социально-экономическую систему, для оценки качества функционирования которой используется большое количество показателей. Эти показатели отражают разнообразные явления и процессы: развитие человеческого потенциала, социально-экономический прогресс, экономическую устойчивость, результаты макроэкономической деятельности, развитие частного сектора, международные экономические отношения, уровень достатка и бедности населения, реальный уровень благосостояния, ожидаемую продолжительность жизни, процент неграмотности среди взрослого населения и многие другие. Все они, являясь количественными или качественными, дифференцируются на частные и интегральные.



К основным группам частных показателей относятся:

1. Показатели экономического роста (5)<sup>1</sup>.
2. Показатели качества жизни (7).
3. Показатели выживания — прогресс и регресс (5).
4. Показатели народонаселения и трудовых ресурсов (11).
5. Показатели бедности (19).
6. Показатели распределения доходов или потребления (6).
7. Показатели образования (5).
8. Показатели грамотности (6).
9. Показатели здравоохранения (12).
10. Показатели, оценивающие глобальные кризисы здоровья (8).
11. Показатели землепользования и сельскохозяйственного производства (6).
12. Показатели водных ресурсов, лесного хозяйства и заповедных зон (5).
13. Показатели затрат энергетических ресурсов и воздействия на окружающую среду (6).
14. Показатели динамики экономического роста (8).
15. Показатели экономической деятельности (5).
16. Показатели структуры производства и спроса (2).
17. Показатели бюджета правительства (6).
18. Показатели затрат (в %) на общенациональные нужды (4).
19. Показатели платежного баланса (10).
20. Показатели финансирования в частном секторе (5).
21. Показатели, характеризующие роль государства в экономике (6).
22. Показатели безработицы (4).
23. Показатели энергетики и транспорта (4).
24. Показатели научно-технического развития, связи и информатики (12).
25. Показатели структуры международной торговли (7).
26. Показатели финансовой помощи из источников частного капитала и задолженности страны (5).
27. Показатели, характеризующие конкурентоспособность страны (8).
28. Показатели, характеризующие развитие человеческого потенциала (9).
29. Показатели, характеризующие вооруженные силы и количество беженцев (4).
30. Показатели оценки преступлений (6).
31. Показатели для оценки гендерного развития (5).
32. Показатели уровня занятости женщин в сфере власти и бизнеса (5).
33. Показатели гендерного неравенства в образовании (5).
34. Показатели гендерного неравенства в экономической деятельности (3).
35. Показатели рабочей нагрузки и распределения времени по гендерному признаку (4).

<sup>1</sup> В скобках указано количество основных экономических показателей, входящих в данную группу (см.: Диденко Н. И. Мировая экономика: методы анализа экономических процессов: учеб. пособие. М.: Высшая школа, 2008.).

36. Показатели, характеризующие женское представительство в политике (4).

37. Показатели, характеризующие положение в стране с основными инструментами прав человека (6).

38. Показатели, характеризующие положение в стране с соглашениями о трудовых правах человека (4).

Принимая во внимание столь значительное количество частных показателей, совершенно естественным было конструирование (расчет) на их основе некоторого ограниченного количества так называемых интегральных показателей, или индикаторов, адекватно отражающих все возможные явления и процессы в национальных и мировой экономических системах.

Основными интегральными показателями, рассчитываемыми по определенным методикам на базе частных показателей, являются:

- 1) индекс валового национального дохода на душу населения;
- 2) индекс развития человеческого потенциала в стране (см.: 3.2.2);
- 3) индекс экономической свободы в стране;
- 4) индекс конкурентоспособности страны;
- 5) индекс глобализации;
- 6) индекс физического качества жизни в стране;
- 7) индекс технологических достижений страны;
- 8) индекс бедности для развивающихся стран;
- 9) индекс бедности для промышленно развитых стран;
- 10) индекс развития с учетом гендерного фактора;
- 11) индекс представительства женщин в органах власти;
- 12) индекс транснационализации страны;
- 13) индекс доверия прямым иностранным инвестициям;
- 14) индекс трансформации;
- 15) индекс деловой среды.

Рассмотрим кратко основные показатели, наиболее репрезентативно характеризующие уровни социально-экономического развития стран в типологическом анализе.

#### 14.2.2. Валовой национальный доход на душу населения

В сопоставительном анализе результатов экономической деятельности конкретных стран за определенный период одним из ключевых индикаторов достигнутого ими уровня является показатель валового национального дохода (продукта)<sup>1</sup> ВНД (ВНП), рассчитываемый как совокупная стоимость тех товаров и услуг, которые произведены с использованием факторов производства, находящихся в собственности граждан данной страны, в том числе и на территории других стран.

Валовой национальный доход (ВНД) может быть меньше, чем валовой внутренний продукт (ВВП), включающий стоимость всех товаров и услуг, произведенных непосредственно внутри страны, независимо от того, кому принадлежат применяемые при этом факторы производства. Соотношение между показателями ВВП и ВНД (ВНП) представлено на рис. 14.1.

<sup>1</sup> Термины «продукт» и «доход» часто употребляются как эквиваленты, поэтому показатель «валовой национальный продукт» называется также «валовой национальный доход».



*Рис. 14.1. Структурное соотношение между ВНД и ВВП*

Как следует из рис. 14.1, ВНД может быть существенно меньше ВВП, если значительная часть получаемых в стране доходов будет вывозиться из нее иностранными компаниями или гражданами. И наоборот, если граждане данной страны владеют большим количеством ценных бумаг иностранных компаний или правительств, получая по ним соответствующие доходы, то ВНД может оказаться больше, чем ВВП. Для большинства экономически развитых стран мира показатели ВВП и ВНД различаются незначительно и зачастую считаются взаимозаменяемыми.

Мерилом национального благосостояния страны служит обычно показатель валового национального дохода, пересчитанный на душу населения, а ВНД, приходящийся на одного работника или на один отработанный в народном хозяйстве час, является наилучшим измерителем производительности труда в стране.

Индекс ВНД на душу населения является одним из базовых в международной статистике. Этот индикатор часто используется как индекс уровня жизни или благосостояния в государстве или регионе. Очевидно, однако, что он может быть лишь приблизительной мерой благосостояния населения той или иной страны, так как не учитывает ряд важных факторов, в частности:

- 1) не показывает, насколько равномерно или неравномерно распределяются доходы между гражданами страны. В странах с одинаковым ВНД на душу населения может наблюдаться существенная разница, например, в доле среднего класса или в доле маломужих, так как в реальности большая часть национального дохода может быть сконцентрирована в руках узкой группы населения;

- 2) не учитывает ущерб, наносимый производством природным ресурсам и окружающей среде;

- 3) не учитывает неоплачиваемую работу, выполняемую в домашнем хозяйстве или на общественных началах, а также все производство в теневой экономике, которое может достигать весьма значительных объемов;

- 4) придает равное значение как полезным, так и вредным для общества продуктам (например, некоторые лекарства, сигареты, оружие и т.д.), игнорируя в то же время ценность, которую имеет для человека свободное время или свобода.

В методологии Всемирного банка, который ежегодно рассчитывает показатели национального дохода на душу населения в разных странах, все государства и территории классифицируются тремя категориями:

1. Страны с высоким уровнем дохода на душу населения (от 12,616 долл. и выше).
2. Страны со средним уровнем дохода на душу населения (от 1,036 до 12,615 долл.).
3. Страны с низким уровнем дохода на душу населения (до 1,035 долл.).

В табл. 14.2 приводится фрагмент, включающий первые 10 стран, а также Россию с итоговыми за 2012 г. данными по индексу валового национального дохода на душу населения.

Таблица 14.2

#### Фрагмент рейтинга ВНД на душу населения

Рейтинг	Страна	ВНД на душу населения, долл./год
1	Монако	186 930
2	Лихтенштейн	136 770
3	Бермуды	106 920
4	Норвегия	98 860
5	Швейцария	82 730
6	Катар	78 720
7	Люксембург	76 960
8	Дания	59 770
9	Австралия	59 570
10	Швеция	56 210
—	—	—
59	Россия	12 700

#### 14.2.3. Индекс экономической свободы

Индекс (рейтинг) экономической свободы, ежегодно рассчитываемый американским «Фондом наследия» (*Heritage Foundation* — HF), — один из самых распространенных интегральных индексов. Основные категории, на которых он строится:

- коррупция в системе судебных органов, таможенной и правительственной бюрократии;
- нетарифные барьеры в торговле, такие как запрет импорта или его квотирование, а также строгие требования по маркировке и лицензированию;
- фискальное бремя, охватывающее ставки подоходного налога, налог на прибыль корпораций и государственные расходы как процент от ВВП;
- верховенство закона, эффективность судебной системы и возможность исполнения контрактов;

- бремя регулирования бизнеса, связанное с охраной здоровья, обеспечением производственной безопасности и защитой окружающей среды;
- ограничения для банков, касающиеся финансовых услуг, таких как продажа ценных бумаг и страхование;
- регулирование рынка труда, например, установленная продолжительность рабочей недели и обязательное выходное пособие;
- активность черного рынка, включая контрабанду, пиратство в области интеллектуальной собственности и нелегальное предложение рабочей силы и других услуг.

Для измерения экономической свободы и определения рейтинга каждой страны используются 50 независимых показателей, образующих 10 компонентов экономической свободы:

1. Права собственности.
2. Свобода от коррупции.
3. Фискальная свобода.
4. Государственное вмешательство в экономику.
5. Свобода предпринимательства.
6. Свобода труда.
7. Монетарная свобода.
8. Свобода торговли.
9. Свобода инвестиций.
10. Финансовая свобода.

Каждая компонента оценивается экспертами по шкале, имеющей диапазон от 0 до 100. Величина индекса рассчитывается как средняя арифметическая всех компонент; общий рейтинг страны определяется исходя из полученного значения индекса; соответственно, чем ниже значение индекса, тем хуже позиции страны в отношении экономической свободы.

Все страны мира, представленные в итоговом отчете, разделены на пять условных групп в соответствии со своим рейтингом:

1. Страны со свободной экономикой, набравшие более 80 баллов.
2. Страны с преимущественно свободной экономикой, набравшие от 70 до 80 баллов.
3. Страны с умеренно свободной экономикой, набравшие от 60 до 70 баллов.
4. Страны с преимущественно несвободной экономикой, набравшие от 50 до 60 баллов.
5. Страны с несвободной экономикой, набравшие менее 50 баллов.

Концепция экономической свободы базируется на идеях А. Смита, сформулированных им в широко известной работе «Богатство народов». Разработчики индекса экономической свободы считают, что между свободой экономики и успешностью ее развития имеется очевидная взаимосвязь, которую можно наблюдать благодаря данному индексу.

Авторы и разработчики индекса экономической свободы подчеркивают, что в странах с более свободными экономическими системами существенно выше уровень благосостояния населения, причем экономическая

## Ключи

### Тесты

1.1. d; 1.2. a; 1.3. d; 1.4. d; 1.5. c; 1.6. d; 1.7. b; 1.8. d; 1.9. c; 1.10. d. 2.1. b; 2.2. d; 2.3. b; 2.4. c; 2.5. b; 3.1. c; 3.2. b; 3.3. a; 3.4. c; 3.5. d; 3.6. a; 3.7. a; 3.8. b; 3.9. d; 3.10. d. 4.1. b; 4.2. b; 4.3. b; 4.4. e; 4.5. c; 4.6. a, b, c; 4.7. c; 4.8. b; 4.9. b; 4.10. b, d, e. 5.1. b; 5.2. b; 5.3. c; 5.4. c; 5.5. a. 6.1. d; 6.2. d; 6.3. d; 6.4. a; 6.5. b; 6.6. d; 6.7. b; 6.8. c; 6.9. b; 6.10. a. 7.1. d; 7.2. c; 7.3. d; 7.4. b; 7.5. d. 8.1. c; 8.2.  $b \rightarrow d \rightarrow c \rightarrow a$ ; 8.3. d; 8.4. b; 8.5. d; 8.6. d; 8.7. d; 8.8. d; 8.9. d; 8.10. b. 9.1. a; 9.2. a; 9.3. a; 9.4. b; 9.5. d; 10.1. c; 10.2. d; 10.3. e; 10.4. b; 10.5. b. 11.1. a; 11.2. b; 11.3. c; 11.4. b; 11.5. d. 12.1. b; 12.2. c; 12.3. c; 12.4. d; 12.5. c. 13.1. a; 13.2. d; 13.3. d; 13.4. b; 13.5. c; 13.6. d; 13.7. a; 13.8. d; 13.9. b; 13.10. c. 14.1. c; 14.2. c; 14.3. все; 14.4. d; 14.5. d; 14.6. c; 14.7. d; 14.8. все; 14.9. d; 14.10. d.

### Задачи

2.1.  $0,25 < t < 3,0$ ; 2.2. Электровазы — 600, вагоны — 4000; 2.3. 4; 2.4. 10 ч; 2.5.  $2x + y = 500$ ; 5.1.  $P_H = 60$  долл.; 5.2. Увеличится на 750 изд.; 5.3.  $\Delta = 500$  ед.; 5.4.  $Q = 30$  изд.; 5.5.  $PQ = 1125$  тыс. долл.; 7.1.  $P_H = 60$  ден. ед.; 7.2.  $T = 5$  ден. ед.; 7.3.  $Q_{\text{max}} = 800$  ед.; 7.4. 120 000 ден. ед.; 7.5. Вырастет на 75%; 9.1.  $W_1 = 4$ ,  $Q_1 = 30$ ;  $W_2 = 7$ ,  $Q_2 = 50$ ; эмиграция из страны А в страну В; 9.2. 20 млн чел., 9 долл./ч, 4 долл./ч; 9.3. Возрастет на 25%; 9.4. 7,2 млн долл.; 9.5. 17 долл./ч; 10.1. Увеличится на 28; 40,15; 10.2. Уменьшится на 9,6; увеличится на 11,4; 10.3.  $\sigma_p = 0,437$  (44%); 10.4.  $R_p = 2,6\%$ ;  $\sigma_p = 49\%$ ; 10.5.  $r = 1,1$ ,  $Q = 6$  млрд долл.,  $Qr = 6,6$  млрд долл.; 11.1. 0,5; 11.2. Сократится на 85%; 11.3. 0%; 11.4. а) в Швейцарии, б) 56 360; 11.5. а) 10; б) 20; в) -30; д) 0; 12.1. 3 долл., 50 тыс. л, 110 тыс. л, 60 тыс. л, 5 долл., 100 тыс. л, 100 тыс. л, 0, 0; 4 долл., 75 тыс. л, 105 тыс. л, 30 тыс. л, 0; 12.2. Возрастет на 195 тыс. долл.; 250 тыс. долл.; 12.3. Эффект отклонения торговли 0; 12.4. Убытки 900 тыс. долл.; 12.5. Убытки 107,5 ден. ед.

## Литература

1. Авагян, Г. Л. Международные валютно-кредитные отношения : учебник / Г. Л. Авагян, Ю. Г. Вешкин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012.
2. Бартенева, С. А. Мировая экономика: модели, динамика : учеб. пособие / С. А. Бартенева. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2013.
3. Богомолов, О. Т. Мировая экономика в век глобализации : учебник / О. Т. Богомолов. — М. : Экономика, 2007.
4. Гемават, П. Мир 3.0: Глобальная интеграция без барьеров : пер. с англ. / П. Гемават. — М. : Альпина Паблишерс, 2013.
5. Владимирова, И. Г. Международный менеджмент : учебник / И. Г. Владимирова. — М. : КноРус, 2011.
6. Гладков, И. С. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / И. С. Гладков. — М. : БИНОМ, 2012.
7. Захарова, Н. В. Страны Европы : справ. пособие / Захарова Н. В. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015.
8. Киреев, А. П. Международная макроэкономика : учебник / А. П. Киреев. — М. : Междунар. отношения, 2014.
9. Киреев, А. П. Международная микроэкономика : учебник / А. П. Киреев. — М. : Междунар. отношения, 2013.
10. Климовец, О. В. ТНК России : учеб. пособие / О. В. Климовец. — М. : ИНФРА-М, 2014.
11. Колесов, В. П. Международная экономика : учебник. / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2014.
12. Короткова, Т. Л. Мировая экономика. Краткий курс для бакалавров : учеб. пособие / Т. Л. Короткова. — М. : Финансы и статистика, 2013.
13. Кочетов, Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства : учебник / Э. Г. Кочетов. — М. : Норма, 2012.
14. Кудров, В. М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития : учеб. пособие / В. М. Кудров. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011.
15. Любецкий, В. В. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / В. М. Кудров. — М. : ИНФРА-М, 2013.
16. Международные валютно-кредитные отношения : учебник и практикум / Е. А. Звонкова [и др.] ; под общ. ред. Е. А. Звонковой. М. : Юрайт, 2014.
17. Мировая экономика : учебник / под ред. Ю. А. Щербаньина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юнити-Дана, 2012.
18. Мировая экономика : учеб. пособие / под ред. И. П. Николаевой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юнити-Дана, 2012.
19. Мировая экономика. Практикум : учеб. пособие / И. П. Николаева, В. Ф. Протас, С. В. Тарасова. — М. : Проспект, 2013.

20. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. — М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2013.
21. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / под ред. Л. С. Шаховской. — М. : КноРус, 2013.
22. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. — М. : Юрайт, 2014.
23. Пашкидзе, А. А. География мирового хозяйства : учеб. пособие / А. А. Пашкидзе, А. М. Цветков, Т. С. Шмайдюк. — М. : ИНФРА-М, 2013.
24. Пашковская, М. В. Мировая экономика : учебник / М. В. Пашковская, Ю. П. Господарик. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : МФПУ «Синергия», 2012.
25. Пономарева, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцева, П. С. Томилев ; под ред. Л. Е. Стровского. — М. : Юнити-Дана, 2013.
26. Раджабова, З. К. Мировая экономика : учебник / З. К. Раджабова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2013.
27. Родрик, Д. Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики / пер. с англ. Н. Эдельмана ; под науч. ред. А. Смирнова. — М. : Изд-во Института Гайдара, 2014.
28. Руднева, А. О. Международная торговля : учеб. пособие / А. О. Руднева. — М. : ИНФРА-М, 2013.
29. Сталкер, П. Мировые финансы / пер. с англ. А. Захарова. — М. : Книжный Клуб Книговек, 2013.
30. Стратегический глобальный прогноз до 2030 г. Расширенный вариант / под ред. А. А. Дынкина. — М. : Магистр, 2011.
31. Стрелкова, И. А. Мировая экономика : учеб. пособие / И. А. Стрелкова. — М. : РИОР ; ИНФРА-М, 2013.
32. Суэтин, А. А. Мировая экономика и международные экономические отношения. Глобалистика : учебник / А. А. Суэтин. — М. : КноРус, 2013.
33. Тайманов, А. Р. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / А. Р. Тайманов, З. М. Муратова, К. Н. Юсупов ; под ред. А. Р. Тайманова. — М. : КноРус, 2015.
34. Фаминский, И. П. Глобализация — новое качество мировой экономики : учеб. пособие. / И. П. Фаминский. — М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2012.
35. Халевианская, Е. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / Е. Д. Халевианская. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2014.
36. Чеботарева, Н. Ф. Мировая экономика : учебник / Н. Ф. Чеботарева. — М. : Дашков и К°, 2012.
37. Шимко, П. Д. Международная экономика : учеб. пособие / П. Д. Шимко, Н. И. Диденко ; под ред. П. Д. Шимко. — М. : Юрайт, 2010.
38. Шимко, П. Д. Международный финансовый менеджмент : учебник и практикум / П. Д. Шимко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2014.
39. Шимко, П. Д. Экономика : учебник для бакалавров / П. Д. Шимко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2013.



40. Шкваря, Л. В. Мировая экономика. Схемы и таблицы : учеб. пособие / Л. В. Шкваря. — М. : Юнити-Дана, 2013.

41. Экономика США: ресурсы, структура и динамика : учебник / под ред. В. Б. Супяна. — М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2014.