

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ УКРАИНЫ  
«Киевский политехнический институт»**

# **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**Конспект лекций**

для иностранных студентов факультета менеджмента и маркетинга  
направления подготовки 6.030601 «Менеджмент»  
специальности «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

*Рекомендовано Ученым Советом ФММ НТУУ «КПИ»*

**Киев – 2014**

Международные экономические отношения: конспект лекций для образовательно-квалификационного уровня «Бакалавр» для иностранных студ. ф-та менеджмента и маркетинга направления подготовки 6.030601 «Менеджмент» профессионального направления «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» / Сост.: В.В. Дергачева, И. Н. Манаенко – К.: НТУУ «КПИ», 2014. – 94 с.

*Рекомендовано Ученым советом  
факультета менеджмента и маркетинга НТУУ «КПИ»  
(Протокол № 10 от 26.05.2014 г.)*

Учебно-методическое издание

# **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

## **Конспект лекций**

для иностранных студентов факультета менеджмента и маркетинга  
направления подготовки 6.030601 «Менеджмент»  
специальности «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Составители	Дергачова Виктория Викторовна, д-р. экон. наук., проф. ; Манаенко Ирина Николаевна, ассист.
Ответственный редактор	О.А. Гавриш, д-р. тех. наук, проф.
Рецензент	С.В. Войтко, д-р. экон. наук, доц.

*Под редакцией составителей*

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Тема 1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ .....	5
Тема 2. СТРУКТУРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	15
Тема 3. ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....	29
Тема 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ .....	36
Тема 5. ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ .....	48
Тема 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА .....	64
Тема 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ .....	85
Рекомендуемая литература.....	92

## ВВЕДЕНИЕ

Одной из особенностей функционирования мирового хозяйства второй половины 20 века является интенсивное развитие международных экономических отношений. Происходит распространение и углубление экономических связей между странами, группами стран, экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями. Эти процессы можно наблюдать в углублении международного разделения труда, интернационализации хозяйственной жизни, повышение открытости национальных экономик, в их взаимодополнении, переплетении и сближении, развитии и закреплении региональных структур. Высокая степень привлечения к этим процессам отечественной экономики определяет необходимость включения дисциплины в комплекс подготовки специалистов по менеджменту.

**Предметом дисциплины** выступает система организационно-экономических взаимоотношений субъектов хозяйствования в процессе реализации и развития международной экономической деятельности.

**Объектом** изучения являются международные экономические отношения между государствами, движение товаров и факторов производства, сферы влияния институтов международных экономических отношений на мировое хозяйство.

**Ведущей целью** этой дисциплины является формирование системы знаний по международным экономическим отношениям, условий, форм, методов и основного инструментария международной экономической деятельности, также приобретение студентами широких знаний о социально-экономических проблемах мирового хозяйства, о закономерностях развития внешнеэкономических связей, изучение теоретических основ мировой экономики, специфики формирования, особенностей и тенденций современного ее развития.

На достижение указанной цели направлены следующие **задачи** дисциплины: изучение сущности и тенденций международной экономики, форм, методов, субъектов и уровней международной экономической деятельности, принципов и среды его развития, практики осуществления и механизмов регулирования, приобретения умений анализировать и оценивать мирохозяйственные явления и процессы в контексте национальных интересов Украины.

***После овладения дисциплины студенты должны:***

- понимать сущность международной экономики и международных экономических отношений, их значение и эволюцию, факторы и уровни развития, особенности действия законов и принципов;

- усвоить понятийный аппарат, применяемый в мировой хозяйственной практике;

- знать о роли и значении отдельных стран и регионов в международной экономике, особенности развития интеграционных процессов и деятельности международных экономических организаций;

- уметь творчески анализировать состояние современной системы мирового хозяйства и место Украины в ней;

- определить проблемы и тенденции развития международной экономики и международных экономических отношений;

***Изучая дисциплину, студенты приобретают навыки*** использовать статистические материалы, другую информацию, иллюстрирующую закономерности развития мирохозяйственных связей, процесс вхождения Украины в международную экономику. Курс лекций «Международные экономические отношения» способствует формированию студентами собственного мировоззрения относительно процессов, которые происходят ежедневно в этой важной сфере человеческого бытия, а также обуславливает повышение профессиональных знаний.

## Тема 1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

### План

*1.1. Содержание, формы и предпосылки международных экономических отношений (МЭО)*

*1.2. Международное разделение труда как основа МЭО*

*1.3. Субъекты мировой экономики*

#### **1.1. Содержание, формы и предпосылки международных экономических отношений (МЭО)**

Современное мировое общественное развитие характеризуется усилением связей и взаимодействия между странами. Тенденция к объединению вызвана потребностью решения стоящих перед человечеством глобальных проблем, таких, как экология, здравоохранение, космос и т.д. Но самую глубокую основу укрепления целостности мира составляет нарастающая взаимозависимость государств в экономической сфере. Ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, если не втянута в орбиту мирохозяйственных связей.

Мировому хозяйству (синоним «мировая экономика») можно дать широкое и узкое определение.

*По широкому определению* мировое хозяйство – система взаимосвязанных и взаимозависимых национальных экономик, функционирующих и развивающихся по единым объективным законам рынка.

*По узкому определению* мировое хозяйство – это система, куда входят только те части национальных экономик, которые поставляют товары, услуги и экономические ресурсы во внешний мир.

От понятий «мировая экономика» - «мировое хозяйство» следует отличать понятие «международная экономика», под которой подразумевается не сама мировая экономика в динамике своего развития, а теория экономического развития межстрановой экономики (т.е. экономикс).

Мировая экономика как система *скреплена движением товаров, услуг, а также экономических ресурсов (факторов производства)*. На этой основе между странами возникают *международные экономические отношения (МЭО)* – хозяйственные отношения между резидентами (т.е. постоянно пребывающими в данной стране юридическими и физическими

лицами) и нерезидентами (т.е. иностранными юридическими и физическими лицами).

Национальные экономики взаимодействуют на мировом рынке посредством *международных экономических отношений (МЭО) в форме:*

- международной торговли товарами и услугами;
- международного движения капитала;
- международных валютно-расчетных отношений;
- международной миграции рабочей силы;
- международной передачи технологий, обмена знаниями;

Для организации производства необходимо располагать **ресурсами:**

- **природные ресурсы** - естественные блага, используемые при производстве товаров и услуг (земля, климат, ископаемые, ландшафты, водоемы);
- **человеческие ресурсы** - физические и умственные усилия работников, затрачиваемые ими в процессе производства;
- **капитальные ресурсы** - накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ;
- **технологические ресурсы** - научные методы достижения практических целей, включая предпринимательские способности (управленческие знания бизнесменов, необходимые для организации доходного производства).

Однако ресурсы - это **потенциальная производительная сила** общества. На практике же в производство всегда вовлечена только **часть ресурсов**, и эта используемая часть ресурсов называется **факторы производства**.

**Факторы производства** (*factors of production*) – экономические ресурсы, которые необходимо затратить, чтобы произвести товар.

Каждый фактор производства обладает своей стоимостью, которая приносит доход (табл.1.1).

**Классификация факторов производства:**

**1. По происхождению на:**

**Основные** (*basic*) – те, что достались стране от природы или стали результатом длительного исторического развития (географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая

сила), они достались стране даром или потребовали незначительных капиталовложений;

**Развитые** (*developed*) – те, что приобретены страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура).

## **2. По степени специализации на:**

**Общие** (*general*) – те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образ.);

**Специальные** (*special*) – те, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной очень узкой группы продукции (венчурный капитал).

Таблица 1.1

Факторы экономического развития (экономические ресурсы, факторы производства)

<b>Ресурсы</b>	<b>Факторы пр-ва</b>	<b>Стоимость фактора пр-ва</b>
Природные	Земля	Рента
Трудовые	Труд	Зарплата
Капитальные	Капитал	Процент
Технологические	Предпринимательские способности* <ul style="list-style-type: none"><li>• Знания</li><li>• Информация</li><li>• Технологии</li></ul>	Прибыль

### **Предпосылки развития международных экономических отношений:**

1. **Либерализация («открытие») национальных экономик**, которое выражалось в росте взаимной торговли товарами и услугами (что стало возможным вследствие многосторонней либерализации торговли под эгидой ГАТТ-ВТО).

2. **Расширение взаимодействия в валютно-финансовой сфере** способствовал открытости национальных экономик, усилению их конкурентоспособности.

3. **Развитие процессов региональной экономической интеграции** практически во всех без исключения регионах мира (на примере европейской интеграции – от робких шагов 1950-х гг. до рубежа нового века, когда была введена единая европейская валюта)

4. **Создание системы межгосударственных организаций**, в компетенцию которых входило отслеживание и регулирование развития мировой экономической и финансовой системы (ООН, МВФ, МБ, Парижский и Лондонский клубы и др.).

5. **Научно-технический прогресс** (НТП), в наибольшей степени влияющий на мировой рынок, поскольку вследствие НТП появляются новые технологии в старых отраслях, новые отрасли производства и новые товары, в первую очередь в производстве информации. Это также и **предпосылка МРТ**.

6. **Экологические и другие глобальные проблемы**, которые по-новому заставляют выстраивать взаимоотношения национальных экономик друг с другом.

#### **Основные факторы, стимулирующие развитие МЭО:**

##### **1. Неравномерность экономического развития стран.**

На долю развитых 23-х стран (15 % населения) приходится до 55 % мирового ВВП и до 70 % экспорта. Доля ВВП в них на душу населения составляет 20-25 тыс. дол., в то время как в развивающихся странах этот показатель в среднем — 1,5-2 тыс. дол. Развитые страны, стремясь обеспечить трудозанятость своего населения и поддержать высокий уровень его благосостояния, вынуждены искать рынки сбыта своей избыточной продукции. С другой стороны, развивающиеся страны, стремясь ускорить свое экономическое развитие, приобретают в развитых странах высокие технологии, современное оборудование. Взаимные интересы стран определяют их экономические отношения.

##### **2. Особенности географического положения и климатических условий.**

Каждая страна стремится наиболее эффективно использовать особенности своего *географического положения* в целях развития своих экономик. Например, Турция - пролив Босфор, Египет - Суэцкий канал, Кипр - центральное положение в Средиземноморье и т.д.

Эффективно используется различие в климатических условиях, особенно по линии Север-Юг за счет сложившейся специализации стран: южные страны производят фрукты, вина, текстиль; северные – рыбу, лес, газ, металлы, являющиеся продуктами обмена.

##### **3. Различие в трудовых и сырьевых ресурсах.**

Ежегодно в мире перемещается 25-30 млн чел. в поисках работы. Есть страны с избыточными людскими ресурсами (КНР, Индия, Турция, и др.) и страны с их дефицитом (США, страны Западной Европы).

Высока потребность в сырьевых ресурсах у развитых стран (США, Японии, Западной Европы) при их избытке в развивающихся странах (например, нефть – страны Ближнего Востока: Кувейт, Ирак, Иран; газ, нефть, лес – Россия и т.п.).

#### **4. Различие в уровнях научно-технического развития.**

Развитые страны достигли высокой производительности труда прежде всего за счет использования высоких результатов интеллектуального труда, что является предметом купли-продажи.

Развивающиеся страны активно используют это для развития своей экономики путем создания совместных производств с инопартнерами, закупки лицензий на производство оборудования и применения технологий, обучения студентов и стажировки ученых, совместных разработок и реализации комплексных научных программ.

#### **5. Различие в уровнях отраслевого развития.**

Наиболее высокие товарные и денежные обороты наблюдаются между развитыми странами, например, ЕС, ЕАСТ, НАФ-ТА. Причиной этого является главным образом международное разделение труда (МРТ), связанное с различным уровнем развития отдельных отраслей, т.е. их специализацией. Ярким примером тому является Норвегия, в силу природных факторов специализирующаяся на производстве рыбных продуктов. При потребности своего населения в рыбной продукции – 200-300 тыс. т в год Норвегия поставляет на мировой рынок более 5 млн т в год.

В мире многие страны кооперируются в производстве, используя свои ресурсы, накопленный опыт и специализацию (например, в производстве самолетов КОНКОРД и аэробусов – Франция, в производстве компьютеров и другой электронной техники – Япония со странами ЮВА).

### **1.2. Международное разделение труда как основа МЭО**

Мировое хозяйство, как совокупность национальных экономик, функционирует благодаря *международному разделению труда* (МРТ), которое возникло из-за *неодинаковых предпосылок для развития разных отраслей и государств в целом*:

- страны в разной степени наделены природными (территориальными, климатическими, ископаемыми) ресурсами;
- страны по разному обеспечены капиталом в производительной, товарной и денежной формах;
- страны различаются по уровню развития НТП, располагают разной суммой научно-технической информации;
- обладают различными по количеству и квалификации трудовыми ресурсами.

Таким образом, в современном понимании **международное разделение труда** (*international division of labor*) – это специализация отдельных стран на определенных видах производственной деятельности: товарах, услугах, технологических процессах и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях.

**Сущность международного разделения труда** проявляется в динамическом единстве двух процессов производства – его **разъединения и объединения**. Единый производственный процесс не может не разъединиться на относительно самостоятельные, обособленные друг от друга фазы, не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах. Вместе с тем это одновременно и объединение обособившихся производств и территориально-производственных комплексов, установление взаимодействия между странами, участвующими в системе МРТ.

Разъединяющую сторону МРТ принято обозначать как международную **специализацию** производства, а объединяющую – как **кооперирование** производства.

**Международная специализация производства** (МСП) – основанная на международном разделении труда специализация стран на конкретном виде товаров или услуг и развивается по двум **направлениям**: **производственному** (межотраслевая; внутриотраслевая; специализация отдельных предприятий) и **территориальному** (отдельных стран; группы стран; регионов)

Конкретная предметная специализация той или иной страны на отдельных товарах (сырье, продовольствие, оборудование, научные разработки, информационные программы, патенты и лицензии, детали и узлы и т.п.) и услугах (туризм, морской транспорт, банковские операции,

инжиниринговые услуги и т.д.) определяется сочетанием национальных и международных факторов. Но, обладая определенной исторической и экономической преемственностью, она с течением времени может весьма значительно видоизменяться.

Выделяют *три вида предметной специализации*:

- по производству готовой продукции;
- по производству деталей и узлов;
- технологическая специализация.

Из трех обозначенных видов предметной специализации наибольшее распространение в отношениях между всеми странами получила *специализация по производству готовой продукции*. При такого рода специализации страны сосредоточивают усилия на производстве определенной номенклатуры продукции или, если речь идет о внутриотраслевой специализации, на производстве определенных видов этой номенклатуры, отказываясь от производства других в пользу стран-партнеров.

*Специализация по производству деталей и узлов* может осуществляться только в условиях кооперирования. Условно ее можно назвать *детальной специализацией*, и в этом состоит ее главное отличие от специализации по готовой продукции. При такого рода специализации несколько предприятий производят отдельные детали, узлы, агрегаты, а потом поставляют их предприятию, монтирующему эти части и затем производящему готовый продукт.

Что касается *специализации по технологическим операциям*, то в противоположность *детальной* она предполагает сосредоточение усилий стран на выполнении отдельных операций при изготовлении какого-то продукта.

Другая форма международного разделения труда — *международное кооперирование производства*. Его объективную основу составляют растущий уровень развития производительных сил и создание устойчивых производительных связей между обособившимися самостоятельными предприятиями независимо оттого, протекает ли этот процесс внутри страны или на международной арене.

***Международное кооперирование производства*** (МКП) – основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами

продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Международная кооперация производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества, в рамках которых решаются многие проблемы. Так, *производственно-технологическое сотрудничество* включает следующие вопросы:

- передача лицензий и использование собственности;
- разработка и согласование проектно-конструкторской документации по технологическим процессам, техническому уровню и качеству продукции, строительным и монтажным работам, модернизации кооперирующихся предприятий;
- совершенствование управления производством, стандартизация, унификация, сертификация и распределение производственных программ.

При налаживании кооперационных связей предстоит выполнить ряд шагов:

- разработка и осуществление совместных программ реализуется в двух основных формах — подрядном производственном кооперировании и совместном производстве;
- подрядное производственное кооперирование, в свою очередь, предполагает выполнение определенной работы заказчика в соответствии с заключенным между двумя сторонами подрядным соглашением. Такое соглашение предусматривает сроки, объемы, качество исполнения работ и другие условия;
- договорная специализация предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования. Тем самым договаривающиеся стороны стремятся устранить или минимизировать дублирование производства и исключить прямую конкуренцию между собой на рынке.

Таким образом, широкое распространение международной специализации и международной кооперации как форм производственных отношений обусловлено стабильностью и долгосрочностью связей между партнерами, что помогает партнерам сохранить затраты на производство и обращение, т.е. себестоимость выпускаемой продукции.

Снижение издержек производства ведет к повышению конкурентоспособности товара, фирмы, страны на мировых рынках, а это, в свою

очередь, делает международное разделение труда необходимым элементом развития современных международных экономических отношений.

Исторически и логически выделились *три типа международного разделения труда*.

*Общее МРТ* – по сферам производства и отраслям народного хозяйства (отраслевая специализация). Отсюда вытекает деление стран-экспортеров на индустриальные, сырьевые, аграрные и т.д.

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

*Едиличное МРТ* – специализация на изготовлении отдельных деталей, узлов, их компонентов, на стадиях технологического процесса (технологическая специализация). Это наиболее сложный, но и перспективный тип специализации, ибо он в растущей степени определяет взаимодействие национальных экономик в целом, отдельных корпораций и фирм.

Едиличное и частное МРТ осуществляется, главным образом, в рамках единых корпораций, но действующих в разных странах, т.е. в рамках транснациональных корпораций.

Таким образом, *участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности*.

### 1.3. Субъекты мировой экономики

*Национальные экономики* – это главные элементы мировой экономической системы, поскольку обладают суверенным и неотъемлемым правом на свое национальное богатство, в том числе на естественные ресурсы, а также правом самостоятельного и независимого управления хозяйственной деятельностью в соответствующих странах. Не имея признаков национального суверенитета, никакие компоненты мировой экономики не могут считаться действительными, реальными частями (подсистемами) мировой экономической системы. Основные агрегатные показатели развития мировой экономики рассчитываются прежде всего в привязке к национальным хозяйствам (например, объем ВВП, объемы экспорта и импорта и т. д.).

*Транснациональные корпорации* (ТНК) – крупные международные хозяйственные комплексы, дислоцированные одновременно в нескольких

странах, объединенные акционерной собственностью и единой, хотя и децентрализованной, стратегией.

Объемы производства крупнейших ТНК уже сегодня превышают объемы национального производства некоторых стран мира, что позволяет говорить об их доминирующей роли в мировой экономике. Однако, как ни велика экономическая мощь ТНК, их нельзя ставить в один ряд с экономиками отдельных стран.

Транснациональные корпорации и по форме, и по существу должны признавать приоритет государств как источников выработки и установления «правил игры» и стандартов конкуренции на мировом уровне. При этом не имеет значения, о каком варианте этого рынка — внутреннем или внешнем — идет речь. Только при таком ограничении ТНК могут быть признаны следующим составным элементом мировой экономики (вслед за национальными экономиками).

Следующий составной элемент мировой экономики – *интеграционные экономические объединения*. Их количество в настоящее время измеряется десятками. Наиболее значимыми и влиятельными региональными экономическими группировками являются Европейское Сообщество, Североамериканское соглашение о свободной торговле, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии. Все участвующие в таких объединениях страны соглашаются либо передать часть своих суверенных полномочий соответствующему наднациональному органу (таких стран единицы), либо сотрудничать с ним в проведении национальной экономической политики, тем самым ограничивая свои полномочия для эффективного решения интересующих всех вопросов (таких стран большинство). Необходимо при этом отметить, что и в том, и в другом случаях за национальными правительствами, представляющими те или иные экономические системы, сохраняется право «вето» («последнего слова»).

Еще одним элементом, формирующим мировую экономику, стали *международные экономические организации*. Развитие мировой экономической системы в послевоенный период выявило необходимость создания международных структур, обеспечивающих многостороннее регулирование всей системы международных экономических отношений. Появление международных организаций, решающих подобные задачи, не только стало предпосылкой эффективного развития международных

экономических отношений, но и явилось, как свидетельствует практика, интегральной частью мировой экономической системы в целом.

К основным международным экономическим организациям, осуществляющим анализ, мониторинг и регулирование конкретных секторов мировой экономики, относятся:

- Организация объединенных наций (ООН)
- Международный валютный фонд (МВФ);
- Всемирный банк (ВБ);
- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Всемирная торговая организация (ВТО);
- Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС);
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО);
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР);
- Международная организация труда (МОТ) и др.

## **Тема 2. СТРУКТУРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **План**

#### ***2.1. Развитые страны***

#### ***2.2. Развивающиеся страны***

#### ***2.3. Страны с переходной экономикой***

### **2.1. Развитые страны**

В группу развитых стран принято включать 23 государства (табл. 2.1) Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем развития. Эту группу составляют государства с общим населением около 1,2 млрд человек (23% всего населения мира). Они сосредоточивают около 70% мирового ВВП, дают 70-75% мирового промышленного производства. Валовой внутренний продукт на душу населения колеблется в этих странах от 20 до 85 тыс. долл. На них приходится около 70% мирового внешнеторгового оборота. Ведущую роль в группе развитых стран играют государства «большой семерки». На основе развитых стран сформировались три конкурирующих «центра силы» мирового хозяйства: североамериканский, западноевропейский и юго-восточной Азии.

Таблица 2.1

## Развитые (индустриальные) страны (2008 г.)

Страны	Члены ЕС+ ЕАСТ	ВВП на душу населения (тыс.дол по ППС)	ВВП		Население	
			млрд.дол.	%	млн.чел.	%
<b>Развитые страны:</b>	15+4	43,9	39397	65,5	835,3	13,4
1. Австралия		40,3	1015,2	1,69	21,2	0,32
2. Австрия	1995г	46,2	416,4	0,69	8,3	0,12
3. Бельгия	<b>1957г</b>	44,3	2228	3,70	10,7	0,16
4. Великобритания	1973г	36,4	497,6	0,83	61,1	0,91
5. Германия	<b>1957г</b>	42,4	3652,8	6,07	82,1	1,23
6. Греция	1981г	28,6	356,8	0,59	11,2	0,17
7. Дания	1973г	59,1	342,7	0,57	5,5	0,08
8. Ирландия	1973г	49,6	281,8	0,47	4,5	0,07
9. Исландия	<b>ЕАСТ</b>	40	16,6	0,03	0,3	0,00
10. Испания	1986г	32	1604	2,67	45,6	0,68
11. Италия	<b>1957г</b>	35,2	2293	3,81	59,8	0,89
12. Канада		41,7	1511	2,51	33,3	0,50
13. Люксембург	<b>1957г</b>	84,9	54,3	0,09	0,5	0,01
14. Нидерланды	<b>1957г</b>	50,1	860	1,43	16,4	0,25
15. Новая Зеландия		27,9	131	0,22	4,3	0,06
16. Норвегия	<b>ЕАСТ</b>	87	450	0,75	4,8	0,07
17. Португалия	1986г	20,5	242,7	0,40	10,6	0,16
18. США		47,7	14441	24,01	304,4	4,55
19. Финляндия	1995	48,1	271	0,45	5,3	0,08
20. Франция	<b>1957г</b>	42,2	2853	4,74	62	0,93
21. Швейцария	<b>ЕАСТ</b>	65,3	488,5	0,81	7,6	0,11
22. Швеция	1995г	50,9	480	0,80	9,2	0,14
23. Япония		38,2	4909,3	8,16	127,7	1,91

В качестве экономически развитых стран Международный валютный фонд кроме традиционных 23 государств в 1997-2004 гг выделяет также следующие государства: Кипр, Чехия, Гонконг, Израиль, Южная Корея, , Мальта, Сингапур, Словакия, Тайвань

**Социально-экономические модели развитых стран**

Американская модель основана на **индивидуализме** ее участников и поэтому ближе, чем остальные модели, к канонам либерализма. Она всемерно поощряет предпринимательскую активность, стремление к обогащению наиболее активной части населения. Хотя малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет различных льгот и пособий, имущественное расслоение весьма велико. Но социальное напряжение смягчается из-за наличия сравнительно равных возможностей для личного успеха в условиях либерального капитализма и либеральной демократии.

Западноевропейскую модель труднее характеризовать из-за наличия разнообразных страновых моделей (например, из западноевропейской явно выпадает британская модель, схожая с американской). Тем не менее западноевропейскую модель (точнее, ее континентальный вариант, особенно «рейнский капитализм») можно определить как **корпоративистскую** модель, т.е. базирующуюся не столько на индивидуализме своих участников, сколько на их хозяйственных, профессиональных, профсоюзных и других объединениях (так называемых первичных корпорациях), проводящих в жизнь свои групповые интересы, часто через социальные столкновения. В результате верховным арбитром гармонизации этих интересов является экономически сильное государство, интересы частного бизнеса нередко ограничиваются в интересах остальных участников общества, но социальные гарантии высоки и поэтому имущественное расслоение невелико. Вступающие в ЕС страны также ориентируются на данную модель.

Японская (и во многом южнокорейская) модель часто называется **коммуналистской** из-за приверженности японцев коммунизму (общинное™), т.е. превалированию коллективных интересов над индивидуальными в любом коллективе (общине) — семье, округе, фирме. В этой модели социальное расслоение невелико и социальные обязанности во многом несут общины, а не государство (как это происходит в Западной Европе). Приверженность консенсусу в коллективе и между коллективами также снижает социальное напряжение в обществе. Однако в XXI в. эта модель все больше размывается растущим индивидуализмом.

Развитые страны характеризуются двумя главными особенностями — **относительно равномерным распределением доходов и относительно равномерным хозяйственным освоением территории. Для них свойственна:**

- социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения (пенсионеров, студентов, инвалидов и т.п.).
- большие капиталовложения в науку (2—3% ВВП) и внедрение ее достижений в производство определяют высокий интеллектуальный уровень труда.
- гуманизация экономики развитых стран означает высокий процент расходов на медицину, образование, культуру.
- значительны расходы и на охрану окружающей среды (3—4% ВВП), что подтверждает высокий уровень экологизации экономики.

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

*Первую* образует семерка главных стран: **США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада.** Их лидерство определяется не только размерами территории и численностью населения, но и важной ролью в мировой политике и экономике, высоким уровнем производительности труда, неоспоримыми успехами в развитии науки и техники. Часть этих стран были метрополиями крупных колониальных империй и извлекали из них немалые прибыли. К числу этих стран, безусловно, можно отнести и Россию и говорить уже о «большой восьмерке».

*Вторую* группу (14 стран) образуют небольшие по размеру европейские государства, характеризующиеся высоким уровнем социально-экономического развития (**Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Греция, Исландия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария**). Они нередко выступают в качестве связующего звена в экономических и политических взаимоотношениях между странами первой группы. Отдельные страны рассматриваемой группы занимают весьма заметные позиции в мировой торговле и политике.

*В третью* группу входят страны «переселенческого капитализма» (**Австралия, Гонконг, Израиль, Южная Корея, Мальта, Новая Зеландия, Сингапур, Словакия, Тайвань**,).

Развитые (индустриальные) страны объединяет помимо прочего то, что в отличие от остальных государств мира они уже вступили в новый этап технико-экономического развития - **постиндустриальный (информационный)**

*Постиндустриализацией* называется переход от индустриального общества к постиндустриальному (от индустриальной стадии общества к постиндустриальной).

## **2.2. Развивающиеся страны**

Большинство стран Азии, Африки и Латинской Америки – развивающиеся страны, или страны третьего мира. Они представляют собой дифференцированную (по экономическому и социальному развитию) группу государств, отличающихся своеобразием исторического развития, социально-экономической и политической спецификой.

Группа развивающихся стран в мировой экономике сформировалась преимущественно на базе бывших колоний и полуколоний. В связи с этим им свойственны: многоукладность хозяйства, быстрый рост численности населения, минерально-сырьевая специализация экономики и соответственно слабое развитие обрабатывающей промышленности, узость внутреннего рынка, подчиненное место в системе мирового хозяйства.

***Развивающимся странам присущи следующие макроэкономические закономерности:***

- низкая внутренняя конкурентоспособность конечных товаров национального производства, повышенная доля импорта на рынках конечных товаров и, как следствие, сильное влияние колебаний курса иностранных валют на реальные доходы и уровень жизни;
- деформированная структура внешнеторгового оборота с преобладанием сырья и продукции невысокой степени обработки в экспорте и высокотехнологичной продукции в импорте, вследствие чего высока зависимость от колебаний ценовой конъюнктуры на мировых рынках;
- высокая степень социального расслоения как следствие высокой нормы эксплуатации при низком накоплении;
- скудное товарное обеспечение национальной валюты, вызывающее периодические скачки инфляции и, как следствие, склонность к наличным сбережениям в иностранной валюте;
- повышенная склонность к вывозу капитала за границу, обусловленная высокими внутренними рисками политического и особенно криминального происхождения, и низкий уровень долгосрочных иностранных инвестиций по тем же причинам;
- относительно высокий уровень бюджетного дефицита, высокий уровень внешней задолженности;
- низкий из-за бегства капиталов уровень золотовалютных резервов, недостаточный для самостоятельного поддержания управляемого (или фиксированного) курса национальной валюты.

Динамика многих социально-демографических и структурных индикаторов показывает, что разрыв между развитыми и почти всеми развивающимися странами (включая и те, где подушевой ВВП снижался) в его абсолютном измерении, несомненно, сокращался.

Таблица 2.2

## Развивающиеся страны (2008 г.)

Страны	ВВП на душу населения (тыс.дол по ППС) 2000 г.	ВВП на душу населения (тыс.дол по ППС) 2008 г.	ВВП		Население млн.чел.
			млрд.дол.	%	
<b>Развивающиеся страны:</b>	4,07	3,2	17313,1	28,8	5395,76
Латинская Америка	7,34				
Аргентина	11,50	7,2	326		39,9
Бразилия	7,75	7,4	1613		192
Мексика	8,50	10	1086		106,3
Сев. Африка, Ближ. и Сред. Восток	5,60				
Тунис	6,50	3,3	40,2		10,3
Турция	6,50	9,3	729,4		69,7
Иран	6,70	3,5	344,8		72
Саудовская Аравия	14,50	15,5	467,6		24,6
Кувейт	22,75	38,4	158,1		3,4
ОАЭ	20,00	44,1	163,3		4,8
Ирак	2,5	3,2	90,9		30,4
Азия	3,80				
Сингапур	20,00	34,8	181,9		4,8
Тайвань	18,75	26,1	392,5		23
Южная Корея	17,25	21,5	929,1		48,6
Малайзия	8,65	7,0	194,9		27,3
Таиланд	8,30	2,8	273,2		67,4
Индия	2,50	1,1	1217,5		1190,4
Китай	4,60	2,8 (3,54-2009)	4401,6		1325,6
Индонезия	3,00	2,0	514,4		227,8
Филиппины	4,40	1,9	166,9		90,3
Африка	1,90				
ЮАР	12,75	12,0	276,8		48,7
Габон	6,15	7,2	14,4		1,45
Конго	1,00	2,0	11,6		64,2

**Стратегические направления развития развивающихся стран:**

- преодоление экономической и социальной отсталости;

- достижение экономического роста;
- повышение жизненного уровня населения;
- изменение позиции в мировом хозяйстве.

#### ***Причины отсталости развивающихся стран:***

- колониальное и зависимое прошлое,
- перенаселенность,
- низкий уровень технологии,
- многоукладность экономики,
- специфику этносоциополитической структуры,
- характер взаимоотношений стран богатого «Севера» с отсталым «Югом».

#### ***Типология развивающихся стран***

При типологии важно учитывать уровень развития и структуру производительных сил государства и те черты социально-экономической действительности, которые наиболее точно отражают и сегодняшнее положение, и ближайшие перспективы страны. Используя эти критерии, можно выделить семь групп развивающихся стран.

1. *Новые индустриальные страны (НИС)*, включающие страны Юго-Восточной Азии (*Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань*) и страны Латинской Америки (*Мексика, Бразилия, Аргентина, Чили*). Всплеск в развитии для НИС начался с конца 1950-х гг, они показали исключительно высокие темпы экономического роста на протяжении 50-80-х годов, их долгосрочная экономическая стратегия нацелена на построение западной модели капитализма. НИС в высшей степени интегрированы в международную торговлю, для них характерно бурное развитие отраслей национального хозяйства, продукция которых предназначена для экспорта. Но дело не ограничивалось лишь впечатляющими успехами в индустриализации всей экономики. За три-четыре десятилетия здесь произошли глубокие общественные преобразования, осуществлены поистине революционные сдвиги в сфере образования, здравоохранения, развития информационно-инновационных технологий, что доказывает принципиальную возможность прорыва отдельных развивающихся стран в группу развитых государств на протяжении жизни одного-двух поколений. Несмотря на большие достигнутые успехи, НИС еще не достигли показателей, позволяющих причислить их к группе развитых стран.

2. *Страны с централизованно управляемой экономикой (Северная Корея, Вьетнам, Лаос, Куба)*. Несмотря на то, что рыночные отношения все более проникают в экономику этих стран, в них сохраняются командно-административные методы организации и управления хозяйством. Страны централизованно управляемой экономики успешно решают отдельные проблемы развития хозяйства, в частности технико-экономические вопросы индустриализации, для них характерны высокий уровень обобществления производства, широкое применение системы государственного планирования. Однако, в экономике этих стран отсутствуют механизмы саморегулирования хозяйства, объективного распределения и регулирования ресурсов, усилия государства в управлении экономикой превращается в сдерживающий фактор развития.

3. *Китай* (1,339 млн чел.+ 9,596 млн км<sup>2</sup>), который следует выделить отдельно как страну, занимающую уникальное место в мировой экономике, где строится модель сосуществования рыночной и планово-регулируемой экономики, представляет собой социалистический рынок с элементами свободного предпринимательства, но под руководством коммунистической партии. Сам по себе Китай также неоднороден: здесь есть приморские регионы, близкие по уровню своего развития к ведущим странам мира, а есть и территории на западе и в центре страны, крайне отсталые по характеру своего развития. В результате усредненные показатели Китая позволяют говорить о нем только как о стране, которая развивается. Однако, для Китая характерны чрезвычайно высокие темпы экономического роста, благодаря которым пока низкий средний уровень благосостояния населения с каждым годом заметно возрастает. Ежегодный прирост ВВП – 9-10%, положительное сальдо в торговле даже с США, большой приток иностранного капитала. По экономической мощи Китай сейчас является вторым государством в мире (после США).

4. В четвертую группу стоит выделить *Индию* (1,177 млрд. чел + 3,287 млн км<sup>2</sup>), *Пакистан* (168,8 млн чел + 0,803 млн. км<sup>2</sup> и *Индонезию* 229 965 000 чел + 1 919 440 км<sup>2</sup>– страны с огромным населением (более 1,5 млрд чел) и территориями (более 6 млн км<sup>2</sup>), природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. Эти государства заняли видное место в системе международных экономических связей, вызвали мощный приток внешних ресурсов в виде вложений иностранного капитала. Но из-за не востребоваемости своих ресурсов, низких показателей производства,

потребления и доходов на душу населения (ВВП на душу населения около 300-500 долл.) заметно тормозят их социально-экономическое развитие.

5. Группа, которую образуют *относительно благополучные развивающиеся страны*: страны – экспортеры энергоресурсов и страны – туристические и финансовые центры.

5.1. Нефтеэкспортирующие страны обладают уникальными ресурсами, образно говоря, «набившие карманы» нефтедолларами (*Алжир, Ангола, Бахрейн, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Иран, Камерун, Катар, Колумбия, Конго, Кувейт, Ливия, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Эквадор*). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, солидный природно-ресурсный потенциал развития, важная роль на рынке энергетического сырья и финансовых средств, выгодное экономико-географическое положение. Соотношение между доходами от нефти и численностью населения создает специфические условия, позволяющие накапливать гигантские богатства. Так, доходы от продажи нефти в Кувейте составляют 95% доходной части бюджета, а в Саудовской Аравии – 80%. На каждого гражданина Кувейта в 2005 г. приходилось 7000 нефтедолларов. Для сравнения: в США на каждого гражданина приходится в среднем 90 нефтедолларов, а в России – 11,3.

5.2. Островные государства - туристические и финансовые центры, налоговые гавани, обладающие развитой инфраструктурой, политической стабильностью и либеральной экономикой (*Багамские, Бермудские, Каймановы острова, Ямайка, Кипр, Мальта, Науру, Гваделупа* и т. д.). Для стран группы характерен высокий показатель уровня ВВП на душу населения и сильная степень социальной защиты, практически вплотную приближает отдельные государства к соответствующим показателям развитых стран.

Все вышеуказанные страны с помощью ускоренного экономического роста добились относительного сокращения той дистанции, которая отделяла их от развитых стран в одномерном экономическом пространстве.

6. Наиболее многочисленная группа, объединяет страны со средним для развивающихся стран уровнем общеэкономического развития, средним размером ВВП на душу населения (около 1 тыс. долл.) и имеющих аграрно-индустриальный тип экономики. Общественный строй здесь довольно традиционный и консервативный, в промышленности получил развитие исключительно комплекс добывающих отраслей, а в сельском хозяйстве

преобладают примитивные, доиндустриальные формы труда. Большинство стран группы составляют государства Африки, менее развитые страны Азии и Латинской Америки (*Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис* и др).

7. В последнюю группу входят наименее развитые страны (НРС) мира. Иногда эту деградирующую часть периферии называют «четвертым миром». Одни из них не имеют выхода к морю, а другие – слабо связаны с внешним миром. Крайне невысоко можно оценить и экономический потенциал данных стран, где, зачастую, даже промышленность не представлена ни в каком виде, а об уровне образования и развития здравоохранения вообще не стоит говорить. Общая численность населения НРС в 2000 г. составляла 555 млн. чел. В этой группе стран чрезвычайно низкий доход на душу населения (например, в Эфиопии – 120 долл.), повсеместно преобладают доиндустриальные формы труда, а в экономике господствующие позиции занимает сельское хозяйство: доля промышленности в ВВП в «четвертом мире» в среднем 19%, сельского хозяйства (в основном натурального и полунатурального) - 37%. Темпы роста населения здесь превышают прирост производства продовольствия. Средняя продолжительность жизни - чуть больше 50 лет. Средний показатель грамотности взрослого населения в этой группе стран составляет всего 40%.

Именно эти страны составляют основу утвержденного ООН списка наименее развитых стран (*Афганистан, Ангола, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Габон, Гаити, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Демократическая Республика Конго (бывший Заир), Замбия, Зимбабве, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Кения, Кирибати, Коморские о-ва, Конго, Кот-д'Ивуар, Лаос, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Нигер, Нигерия, Непал, Руанда, Западное Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Сенегал, Соломоновы о-ва, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Танзания, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия*).

### 2.3. Страны с переходной экономикой

В конце 80-х гг. в мире возникла новая группа стран, получившая название *страны с переходной экономикой*. В эту группу входят бывшие социалистические страны – 27 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, вступившие на путь рыночных преобразований и

переходящие от централизованно-планируемой к рыночной экономике (табл.2.3)

Большинство стран с переходной экономикой и многие развивающиеся страны имеют общую цель — построение современной рыночной экономики, такой как в развитых странах. Поэтому часто две эти группы стран объединяют в одну — страны с формирующимися рынками (emerging-market economies, emerging economies).

Таблица 2.3

Страны с переходной экономикой (2008 г.)

Страны	ВВП на душу населения (тыс.дол по ППС) 2000г	ВВП на душу населения (тыс.дол по ППС)2008г	ВВП		Население	
			млрд.дол	%	млн.чел.	%
Восточная Европа	9,35	14,38	1672,9	2,41	116,3	1,74
Польша	9,30	11,9	527	0,76	38,1	0,57
Чехия	15,15	16,6	216,5	0,31	10,4	0,16
Словакия	9,70	14,5	95	0,14	5,4	0,08
Словения	18,50	24	54,6	0,08	2	0,03
Венгрия	12,75	12,8	154,7	0,22	10	0,15
Румыния	6,35	7,9	199,7	0,29	21,5	0,32
Болгария	9,00	5,5	52	0,07	7,6	0,11
Албания	5,40	3,8	13	0,02	3,1	0,05
Сербия, Черногория	8,00	6,1	54,8	0,08	7,9	0,12
Хорватия	9,00	13,6	69,3	0,10	4,4	0,07
Босния-Герцеговина	7,00	4,5	18,4	0,03	3,9	0,06
Македония	7,00	4,1	9,5	0,01	2	0,03
Балтия	10,14	12,6	104,2	0,15	5,9	0,10
Литва	9,50	11,8	47,3	0,07	3,3	0,05
Латвия	10,50	11,8	33,8	0,05	2,3	0,03
Эстония	12,00	14,3	23,1	0,03	1,3	0,02
СНГ	6,24	7,5	2182,1	3,14	277,3	4,14
Россия	7,75	16	1676,6	2,41	142	2,12
Украина	5,85	3,2	179,7	0,26	46	0,69
Казахстан	7,80	6,1	132,2	0,19	15,7	0,23
Белоруссия	8,70	5,4	60,3	0,09	9,7	0,14
Узбекистан	2,60	0,9	27,9	0,04	27,2	0,41
Азербайджан	3,25	3,8	46,3	0,07	8,7	0,13
Туркмения	5,00	2,8	18,3	0,03	5	0,07
Грузия	4,65	2,5	12,8	0,02	4,3	0,06
Киргизия	2,60	0,8	5	0,01	5,4	0,08
Армения	4,65	3,3	11,9	0,02	3,1	0,05
Молдавия	4,25	1,5	6	0,01	3,4	0,05
Таджикистан	2,00	0,6	5,1	0,01	6,8	0,10

*Исходные условия перед началом реформ в различных странах заметно отличались. В первую очередь это:*

• **различный уровень политической демократии на момент начала реформ.** Так, в СССР республики с наиболее демократическими политическими режимами проводили наиболее радикальные системные реформы и наоборот. В пользу этого вывода говорит и разница в политическом режиме между большинством стран ЦВЕ с их радикальными реформами, для которых характерна либеральная демократия, и бывшем СССР, для которого была характерна диктатура компартии.

• **различный уровень экономического развития.** В СССР наиболее высокий уровень был у прибалтийских республик, наиболее низкий — у среднеазиатских. Так, национальный доход на душу населения в Эстонии был более чем в два раза выше, чем в Таджикистане. Естественно, что более высокий уровень экономического развития вызывал больше потребностей и больше возможностей для реализации наиболее радикального варианта системных реформ;

• **хозяйственные традиции.** В странах ЦВЕ к началу системных реформ еще оставалась память о механизме рыночной экономики, что обеспечивало ее населению быстрое вхождение в новые условия хозяйствования.

• **культурологическая ориентация.** Она обусловила особое внимание стран ЦВЕ к западноевропейской модели капитализма, мусульманских республик СССР — к наиболее успешным моделям исламского мира — турецкой и арабских стран Персидского залива, а прибалтийских республик — к модели Северной Европы;

• **сбалансированность экономики.** Так, созданный в советское время и размещенный преимущественно на территории России и Украины огромный ВПК, большой вес в экономике этих республик крупного, но неконкурентоспособного гражданского машиностроения сильно осложняет их переход на рыночные рельсы. В то же время в России большой вес в экономике конкурентоспособных отраслей по добыче и первичной переработке природных ресурсов позволяет ей решать некоторые проблемы становления рыночной экономики лучше, чем Украине, небогатой сырьевыми ресурсами. Помимо отраслевой сбалансированности важное значение имеет макроэкономическое равновесие, т.е. сбалансированность платежного баланса, бюджета, спроса и предложения на деньги, товары и экономические ресурсы. Обострившаяся в последние годы существования

СССР макроэкономическая несбалансированность мешала эффективному проведению реформ в постсоветских странах по сравнению, например, с Чехией, Венгрией, где к моменту начала реформ подобная сбалансированность экономики была выше;

• *состояние межэтнических и межрегиональных отношений.*

Длительный и разрушительный этнический и межрегиональный конфликт в бывшей Югославии явно затормозил проведение системных реформ во многих из ее бывших республик. Обостренность этих отношений осложнила реформы и в большинстве постсоветских стран, доводя их до вооруженных конфликтов внутри страны (Чечня в России, Приднестровье в Молдавии, Абхазия и Южная Осетия в Грузии) и даже гражданских войн (Таджикистан) и вооруженных действий между странами из-за спорных территорий (Армения и Азербайджан из-за Нагорного Карабаха).

*Концепции и направления системных реформ*

*Концепция эволюционного перехода* базируется на медленном и последовательном проведении системных экономических реформ. В результате длительное время сосуществуют механизм административно-командной экономики (особенно в госсекторе) и рыночный механизм. Поэтому здесь действует так называемая двухсекторная модель экономики, а демонтаж первого сектора осуществляется постепенно. Достоинством концепции является отсутствие так называемого трансформационного спада, т.е. сокращения ВВП в первые годы осуществления системных реформ, а также смягчение социальных последствий реформ. Недостатками концепции являются медленные темпы построения современной рыночной экономики в стране, сохраняющееся сильное государственное вмешательство. Наиболее последовательно концепция эволюционного перехода реализуется в Китае, но сильное воздействие этой концепции видно и в других странах — Белоруссии, Таджикистане, Туркмении и Узбекистане. Практика показывает, что проведение в жизнь данной концепции или многих ее элементов возможно только при наличии авторитарной власти.

*Концепция радикального перехода* основывается на быстром, широком и параллельном проведении системных экономических реформ. Радикальный переход осуществляется прежде всего через быстрый демонтаж централизованного планирования и замену его на экономические методы регулирования (особенно финансовые, т.е. денежно-кредитные и налогово-бюджетные), быструю либерализацию цены внутренней и внешней торговли.

Одним из наиболее известных вариантов концепции радикального перехода была основанная на идеях монетаризма (т.е. одной из школ неолиберализма) «шоковая терапия», которая в целях быстрого высвобождения рыночных сил рекомендовала резкий уход государства из экономической жизни и одномоментную либерализацию цен, а также активную борьбу через жесткие бюджетные ограничения за устойчивые финансы (особенно борьбу с инфляцией), подорванные одномоментной либерализацией цен. Достоинством радикальной концепции является быстрое построение современной рыночной экономики. Недостатками являются дестабилизация финансов в ходе одномоментной либерализации цен и большой и нередко длительный трансформационный спад из-за активной борьбы с развязанной инфляцией, падение уровня жизни и рост безработицы, другие социальные проблемы. Данная концепция стала преобладающей в ЦВЕ и СНГ, хотя отнюдь не везде она реализовалась с высокой скоростью, широким размахом и одновременным проведением реформ во всех направлениях.

Концепции эволюционного и радикального перехода реализуются как в чистом, так и в смешанном виде. По степени радикализма реформ можно следующим образом сгруппировать государства с переходной экономикой:

- страны с наиболее радикальным вариантом системных реформ — это основная часть стран ЦВЕ (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения и страны Балтии);

- страны с менее радикальным вариантом — это основная часть государств СНГ (Россия, Украина, Молдавия, республики Закавказья, Казахстан и Киргизия) и остальная часть стран ЦВЕ (государства Юго-Восточной Европы — Болгария, Румыния, Албания, большинство республик бывшей Югославии), а также Монголия;

- страны с наименее радикальным (эволюционным) вариантом и сильными элементами эволюционного варианта — Белоруссия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан.

## **Тема 3. ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

### **План**

*3.1. Особенности внешнеэкономических отношений государств древнего мира и эпохи феодализма.*

*3.2. Колониальный и постколониальный период формирования международных экономических отношений.*

*3.3. Международные связи в самый новый период.*

### **3.1. Особенности внешнеэкономических отношений государств древнего мира и эпохи феодализма**

Корни современных международных экономических отношений уходят в глубокую древность. *Они начались с элементарных форм международной торговли на базе натурального обмена между отдельными лицами, семьями и племенами.* Объектами обмена были, как правило, остатки отдельных товаров и орудия производства. Постепенно формируется два типа межгосударственной торговли:

1) экспортно-импортная - экспорт ради ввоза товаров, которые не производятся внутри государства (полиса);

2) транзитные типы внешней торговли - в своей основе это торговля, связанная с получением дополнительных доходов (торговля ради дальнейшей торговли).

Товары перевозились вьючными караванами, речным транспортом (по рекам Нил, Евфрат, Тигр), по морю (Средиземное море, Персидский залив). До появления денег имел место непосредственный обмен товара на товар. Шерстяные и льняные ткани и сырье для них, металлические и керамические изделия, зерно, скот, изделия из драгоценных металлов и камней - такой предпочтительный товарный объект торговли.

Важнейшей особенностью формирования международных экономических отношений 4 и 3 тысячелетий до н. е. является предпочтительное существование внешней торговли. Целью производства древних обществ было не создание прибыли, а самовоспроизведение каждого хозяйства. Выход товарной продукции был ограничен, поскольку развитие товарного производства обратно пропорционально зависел от степени

развитости отдельных хозяйств. Господство натурального хозяйства обуславливало незначительную емкость товарного рынка внутри страны.

***В истории развития Древней Греции выделились два вида полисов:***

1) ***аграрный***, с абсолютным преобладанием сельского хозяйства, слабым развитием торговли и ремесел, товарно -денежных отношений, с большой долей труда зависимых работников, как правило, с олигархическим строем (Спарта, города Фессалии, Беотии);

2) ***торгово - ремесленный***, с большой долей ремесел и торговли, товарно -денежных отношений, введение рабского труда в производство, с демократическим строем (Афины, Коринф, Милет, Сиракузы и др.).

В древности утверждается государственная регламентация хозяйственной жизни в целом и международной торговли в частности. ***Государственное влияние на внешнюю торговлю осуществлялся через институт "тамкару"***. Тамкару - это должностное лицо или торговый агент дворца или храма. Достаточно распространенным в Древние времена был институт кару (преимущественно в Западной Азии). Кару - это община факторий, объединения, которое выступало посредником в межгосударственном обмене, но статус его был значительно выше, чем факторий (которые тоже были посредниками в межгосударственной торговле).

Таким образом, еще в древности начали составляться и получили развитие многочисленные технические элементы и организационной формы международных экономических отношений. Однако это ни в коей мере не дает оснований отождествлять древние и современные международные экономические отношения. Сущность и содержание конкретных экономических отношений разных эпох определяются всей системой производственных отношений, на которых основываются общества, а потому глубоко отличными.

В период феодальной раздробленности (примерно V -XIII вв.) международная торговля была вполне ограниченной, поскольку переход к феодализму в разных странах Азии и Европы не был одновременным. Производительные силы развиваются лишь неравномерно, неравномерно вызревали и соответствующие им производственные отношения.

***Типичной формой феодальной торговли была ярмарка***, куда свозились товары из разных городов и стран. На ярмарках купцы из других городов чувствовали себя свободно, поскольку для них торговля не

регламентировалась, а наоборот, создавался определенный полевой режим. Однако ярмарочное право предоставляло купцам существенных льгот. На ярмарках запрещалось забирать товары у должников, преследовать купцов за действия, совершенные в других городах. Купец на ярмарке не обязан отвечать за свои долги и преступления своих компаньонов.

С ростом товарно-денежных отношений к феодальному обществу развивается ростовщический капитал. Денежные займы предоставлялись ростовщиками феодалам, а также ремесленникам и крестьянам.

*Развитие товарно-денежных отношений в Европе в XI -XV вв. привел к возникновению банков и распространение кредитных операций, что в свою очередь способствовало развитию внешнеторговых отношений.* Первые банки возникли в городах Северной Италии (в Ломбардии). Позже учреждения, предоставлявшие ссуды под залог вещей, стали называть ломбардами. С XIII -XIV вв. в наиболее развитых регионах начинается становление капиталистических отношений, также резко увеличивает значение международных экономических отношений.

### **3.2. Колониальный и постколониальный период формирования международных экономических отношений**

Эпоха Великих географических открытий и первоначального накопления капитала - это примерно трехсотлетний период с конца XV в. (начало эпохи Великих открытий) до конца XVIII в. (промышленная революция в Англии).

*Основные социально-экономические последствия Великих географических открытий такие:*

1. Начала складываться колониальная система, которая ускорила возникновение в Западной Европе капиталистического производства и содействовала накоплению у буржуазии больших денежных сумм, необходимых для организации крупных капиталистических предприятий.

2. Благодаря смелым экспедициям мореплавателей многих стран мира Европу, Африку, Америку и Австралию связали между собой торговые пути, начал складываться мировой рынок.

3. Состоялась так называемая революция цен, обусловленная ввозом из Америки в Европу большого количества золота и серебра.

4. Революция цен способствовала укреплению позиций городской и сельской буржуазии, зарождающейся повышению ее доходов и увеличению численности мануфактурных рабочих.

5. В результате Великих географических открытий вслед за перемещением главных торговых путей центр экономической жизни переместился из средиземноморских стран в государства на берегах Атлантического океана.

6. Следствием Великих географических открытий стало усиление новых тенденций в экономической политике европейского абсолютизма.

В XVI в. в странах Западной Европы капиталистический сектор производства имел большое влияние на хозяйственную жизнь, хоть и давал меньшую часть всей продукции в промышленности и сельском хозяйстве. Большую часть общественной продукции производили хозяйства тех форм, которые были присущи только феодальному обществу.

Постколониальный период охватывает от XVIII до первой половины XX века. ***В процессе становления индустриальной цивилизации происходит закрепление связей между национальными экономиками.*** Особенность такого закрепления заключается в том, что связи между государствами, между национальными экономиками, прежде всего наиболее развитыми, приобретает более устойчивый характер. В это же время в структуре мирового рынка формируется целый ряд рынков, как составных частей, которые не были свойственны предыдущей цивилизации. В частности, определяются и утверждаются товарные рынки (рынок зерна, рынок металлов). Формируется и утверждается рынок ссудных капиталов, и в первую очередь кредитный рынок. Возникает валютный рынок. Завершается формирование международного рынка труда.

*Итак, мировой рынок постепенно формируется как определенная международная, а теперь даже можно сказать и мировая система, имеет свою структуру.*

Углубляется международное разделение труда. *Появляется специализация стран мира на производстве определенных видов продукции для удовлетворения потребностей мирового рынка. По колониальными и зависимыми государствами закрепляется статус экспортеров сырьевых материалов (этот статус сохраняется и сегодня для значительной части развивающихся стран) : хлопок, натуральный каучук, пряности, кофе, сахар (преимущественно тростниковый).*

В период становления индустриальной цивилизации нового содержания набирает международная торговля. Как и в предыдущие эпохи ей принадлежит ведущее место в системе мирохозяйственных связей. Значительной степени возрастают масштабы международной торговли. *Например, за период 1720-1780 годы объем международной торговли растет в 2,1 раза, за период 1800-1880 гг. объемы международной торговли растут более чем в 10 раз, за период 1896-1913 гг. международная торговля растет еще в 2,5 раза. Удельный вес Западной Европы в мировой торговле того времени превышала 60 %, США + Южная Америка - 20 %, Азиатский регион - более 11 %, страны Африки и Австралия - около 6 %.*

Происходят значительные изменения в структуре товарообмена в пределах эпохи становления индустриальной цивилизации. В течение 19 века преобладал обмен промышленных изделий на сырье и продукты питания. В начале 20-го века в товарной структуре экспорта - импорта растет удельный вес фабрикатов (конечной продукции промышленного производства).

**Движение капиталов.** В процессе становления индустриальной цивилизации утверждается экспорт капиталов как относительно новая форма развития МЭО, в первую очередь ссудного капитала. При этом растут объемы вывоза ссудного капитала. Нетто-экспортерами выступают Великобритания, Франция, Германия, Бельгия, Швейцария, Голландия. Среди крупнейших нетто - импортеров были США, а также Россия.

**Роль банков.** В связи с распространением явления капитализации и централизации меняется роль банков. Возникает новое явление, которое экономистами был назван "финансовая олигархия" (2-я половина 19 века - 30-е годы 20 века). Она характеризовалась как верхушка монополистов - предпринимателей в лице крупных собственников капитала, наиболее влиятельных представителей торгово - промышленных и финансовых монополий. Отголоски существования олигархии такого уровня еще давали себя знать после 2 - й Мировой войны, но им на смену постепенно пришли ТНК.

**Международная валютная система.** В процессе развития индустриальной цивилизации формируется первая международная валютная система, чем был создан первый этап формирования мировой валютной системы.

Это была валютная система золотого стандарта. В литературе ее называют "Парижской валютной системой". Это означает, что основным принципом функционирования международной валютной системы был золотой паритет как основа валютных курсов в международных расчетах. Курс валют государств, присоединившихся к этой системе, определялся содержанием в них золота. В международных расчетах золото использовалось в чистом виде. Разные страны постепенно присоединялись к Парижской валютной системе.

### **3.3. Международные связи в самый новый период**

Данный этап в развитии международных экономических отношений называют эпохой компьютеров, интернета (вторая половина XX века - начало XXI).

*Как целостная система мировое хозяйство сформировалось в конце XIX века. Этому предшествовало :*

- завершение эпохи географических открытий, когда практически все " белые пятна " исчезли с карты Земли;
- закрепления территории земли по одному из национально - государственных образований ;
- признание этого образования другими государствами.

Только после завершения процесса формирования мирового хозяйства как совокупности национальных экономик, связанных между системой мобильных факторов производства, стал возможен рассмотрение международных экономических отношений как определяющего элемента чрезвычайно сложной и динамической системы.

Социальное рыночное хозяйство - не лучший термин для обозначения периода, который начался после Второй мировой войны и продолжается по сей день. Первой задачей, который встал перед миром сразу после окончания войны, было восстановление разрушенного хозяйства и конверсия (перевод, переориентация) гипертрофированного военного производства на нужды развития в условиях мирного времени.

50-60-е годы на Западе - это период наиболее мощного и длительного экономического подъема за всю историю. Ему не помешал даже крах колониальной системы (за пятнадцать послевоенных лет практически все колонии добились политической независимости). До двух послевоенных десятилетий на Западе часто применяются эпитеты: благословенные,

золотые, серебряные годы т.п.. Стремительный экономический рост в разгромленных ли не полностью Германии и Японии, которые достигли 7-12 - процентного годового роста ВВП в течение полтора десятилетия, получило название экономического чуда.

Начиная с 1960 года объемы мировой торговли выросли почти в 20 раз. Это в три раза превышает уровень роста ВВП за тот же промежуток времени. Такая скорость увеличения масштабов международной торговли является беспрецедентным в историческом контексте. В ретроспективе, роста торговли в период между 1870 годом и началом Первой мировой войны, который иногда называют первой волной глобализации, составляло примерно половину от роста за период, который начался с 1950 года.

***Важнейшая черта этого периода - доступность практически всех товаров и услуг*** (за исключением небольшой части так называемых элитарных, которые не имеют массовых аналогов) для подавляющего большинства (75-90 %) населения.

Однако двадцатилетнее процветания изменилось в начале 70- х годов большой экономическим кризисом, движущими силами которой были крах Бреттон-Вудской валютной системы, шоковое (для стран Запада) повышение цен на нефть и внутренние противоречия потребительского общества. В начале 80- х годов Запад снова охватил глубокий экономический кризис. Ее преодолели лишь в середине 80- х годов. С этого времени начинается отсчет нового большого экономического подъема, которому удалось присоединиться еще нескольким десяткам стран в Юго - Восточной Азии и Латинской Америке. Благодаря достигнутым экономическим успехам в 90 - х годах относительно безболезненно произошло объединение Германии и продолжается постепенная экономическая интеграция Европы является закономерным шагом на пути к всеобщей глобализации экономических и социальных процессов.

Важным фактором развития экономики стала интеграция в различных формах. Страны - соседи с интенсивным торговым обменом и примерно сопоставимым уровнем хозяйственного развития образовывали зоны свободной торговли. По данным ГАТТ / ВТО, в середине 90 - х годов XX в. в мире было более 30 интеграционных группировок различного типа (зоны свободной торговли, таможенные союзы " общие рынки ", экономические союзы). К ним относились как среднорозвинутих, так и мощные интеграционные группировки (Европейский Союз, НАФТА, АСЕАН и др..) В

пределах которых перемещение финансовых и трудовых ресурсов было практически либерализованы.

## **Тема 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

### **План**

***4.1. Сущность, цели и предпосылки международной экономической интеграции***

***4.2. Формы международной экономической интеграции***

***4.3. Интеграционные процессы в Западной Европе (ЕС, ЕАСТ)***

***4.4. Интеграционные процессы в Северной Америке (НАФТА)***

***4.5. Экономическая интеграция в Южной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе***

### **4.1. Сущность, цели и предпосылки создания международной экономической интеграции**

***Международная экономическая интеграция*** (МЭИ) представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами.

#### ***Предпосылки международной экономической интеграции***

***1. Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.*** За редким исключением, межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Попытки объединения интеграционного типа между индустриальными и развивающимися государствами, хотя и имеют место, находятся на раннем этапе становления, не позволяющем пока сделать однозначные выводы о степени их эффективности. В этом случае из-за изначальной несовместимости хозяйственных механизмов они обычно начинаются с различного рода переходных соглашений о специальном партнерстве, торговых соглашениях и т.п., срок действия которых растягивается на многие годы до тех пор, пока в менее развитой стране не будут созданы соответствующие экономические механизмы.

2. **Географическая близость** интегрирующихся стран, **наличие** в большинстве случаев **общей границы и исторически сложившихся экономических связей**. Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. К этой группе стран - интеграционному ядру, - ставших инициаторами интеграционного объединения, подключались другие соседние страны.

3. **Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества**. Одна из задач экономической интеграции – способствование решению ряда проблем, стоящих перед интегрирующими странами. Очевидно поэтому, что, например, страны, главная проблема которых – создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла уровня использования общей валюты. Также и страны, у которых главной является проблема обеспечения населения водой и пищей, не могут сочетаться с государствами, обсуждающими проблемы свободы движения капитала.

4. **Демонстрационный эффект**. В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги: ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д., что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые конечно, следят за происходящими изменениями. Демонстрационный эффект проявился, например, наиболее ярко в желании многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок.

5. **Эффект «домино»**. После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит даже к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. Некоторые из них, даже не имея существенного интереса в интеграции, высказывают заинтересованность в подключении к интеграционным

процессам просто из-за опасения остаться за ее пределами. Так возникла «группа трех» в Латинской Америке после того, как Мексика стала членом НАФТА (с ней подписали соглашение о свободной торговле Венесуэла и Боливия).

*Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой в принципе схожие задачи:*

**1. Использование преимуществ экономики масштаба.**

Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечение других преимуществ на основе теории экономики масштаба. Это, в свою очередь, позволит привлечь прямые иностранные инвестиции, которые с большой охотой приходят на рынки значительных размеров, на которых имеет смысл создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности.

Цели увеличения региональных масштабов особенно четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.

**2. Создание благоприятной внешнеполитической среды.**

Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в области развития, наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой именно эту цель.

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

Латинской Америке и Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.

4. ***Содействие структурной перестройке экономики.*** Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматриваются как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рыночную экономику. Более развитые страны, подключая своих соседей и процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании там полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС.

5. ***Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.*** Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Такие протекционистские настроения превалировали в странах латинской Америки и в странах Африки к югу от Сахары, особенно в 60-70-е годы .

#### **4.2. Формы международной экономической интеграции**

Формирование региональных экономических интеграционных объединений стран происходит различными путями:

- ***снизу вверх*** – когда соглашениям между странами о создании ЗСТ, ТС или ОР предшествует достаточно длительный период развития международных хозяйственных связей на уровне предприятий, фирм, корпораций, которые активно поддерживаются на государственном уровне;

- ***сверху вниз*** – когда по различным политическим или социально экономическим причинам создается интеграционное объединение стран, которое еще не вполне отвечает критериям экономической целостности, но в процессе дальнейшего регулируемого и скоординированного на наднациональном уровне сотрудничества достигает той или иной формы МЭИ.

Таблица 4.1

## Глубина интеграционных процессов

	<i>Тип интеграции</i>	<i>Признаки</i>
1	<b>Преференциальная зона</b>	Территории стран мирового сообщества, где применяется льготное налогообложение, таможенное регулирование и кредитование.
2	<b>Зона свободной торговли (ЗСТ)</b>	Зона действия льготного торгового режима для стран-участниц за счет устранения внутренних тарифов при их сбережении в торговле с третьими странами. <u>Примеры:</u> Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА).
3	<b>Таможенный союз (ТС)</b>	Соглашение нескольких стран, предусматривающих устранение внутренних тарифов и установление общего внешнего тарифа по отношению к третьим странам. <u>Примеры:</u> Арабский общий рынок, Центральноамериканский общий рынок, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).
4	<b>Общий рынок (ОР)</b>	Полное устранение препятствий для перемещений не только товаров и услуг, но и капитала с рабочей силой между странами-участницами. Предполагает сближение национальных законодательств, стандартов, а также развитие институциональных основ интеграции. <u>Примеры:</u> Андский общий рынок, Общий рынок южного конуса (МЕРКОСУР)
5	<b>Экономический союз (ЭС)</b>	Дополняет свободное движение факторов и результатов производства гармонизацией внутренней и внешней экономической политики, т.е. проводится единая сельскохозяйственная политика, согласованная промышленная, энергетическая, транспортная, социальная, научно-техническая политика. Создаются межгосударственные (надгосударственные) органы. <u>Пример:</u> Бенилюкс, Союз Арабского Магриба.
6	<b>Валютный союз (ВС)</b>	Создание единой региональной валютной системы, включая создание единого банка. Обеспечивается согласование и становление единой валютно-кредитной и макроэкономической политики. <u>Примером</u> может служить ЕС.
7	<b>Политический союз</b>	Создается на основе экономического союза, где наряду с экономической интеграцией обеспечивается и политическая, что предполагает не просто согласование, но и проведение унифицированной, практически единой экономической политики, и, как следствие, полная унификация законодательной базы; <ul style="list-style-type: none"> <li>• общая налоговая система;</li> <li>• наличие единых стандартов;</li> <li>• единое трудовое законодательство и т.д.</li> </ul>

Последовательное развитие форм МЭИ обеспечивает наиболее полное, более рациональное использование экономического потенциала и повышение темпов экономического развития стран-участниц.

***Преимущества:***

1. Увеличение размеров рынка – эффект от масштабов производства (для стран с малой емкостью национального рынка).
2. Возрастает конкуренция между странами.
3. Обеспечение лучших условий торговли.
4. Расширение торговли параллельно с улучшением инфраструктуры.
5. Распространение передовой технологии.

***Отрицательные последствия:***

1. Для более отсталых стран это приводит к оттоку ресурсов (факторов производства), идет перераспределение в пользу более сильных партнеров.
2. Осла
3. Олигопольный сговор между ТНК стран-участниц, что приводит к повышению цен.
4. Эффект потерь от увеличения масштабов производства при очень сильной концентрации.

### **4.3. Интеграционные процессы в Западной Европе**

***Факторы, способствовавшие западноевропейской интеграции:***

- хозяйственные механизмы стран Западной Европы оказались в большей мере и значительно раньше, чем у стран других регионов, подготовленными к тесному взаимодействию друг с другом;
- высокая зависимость западноевропейских стран от внешних рынков, сходство их экономических структур, территориальная близость;
- отказ стран Восточной Европы от рыночной экономики, создание СЭВ стали препятствием развитию экономических связей между Восточной и Западной Европой;
- стремление западноевропейских стран укрепить позиции на мировом рынке в борьбе с мощным конкурентом – США;
- стремление компенсировать развал колониальной системы и потерю утраченных колониальных возможностей и торговых связей.

***Этапы западноевропейской интеграции***

1952 г. – подписан Договор о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) с участием ФРГ, Франции, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Экономическая необходимость и экономические интересы подтолкнули недавних врагов (только 7 лет назад кончилась война) к объединению. Заметим, что интеграция стран началась с интеграции бизнеса – исходной точкой объединительных процессов явилось отраслевое сотрудничество, охватывающие базовые отрасли экономики (угледобывающую, сталелитейную).

1957-1958 гг. – подписаны два Римских договора о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом), в которые вошли те же шесть стран.

1967 г. - образуется Европейское Сообщество путем договора о слиянии, в результате которого был создан единый Совет и единая Комиссия для трёх европейских сообществ ЕОУС, ЕЭС и Евратома.

1968 г. - образование таможенного союза: ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле, установлен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам, начала проводиться активная политика в области конкуренции, ускорился процесс превращения национальных монополий в транснациональные, внедрена единая сельскохозяйственная политика. За эти годы ЕЭС "обросло" множеством вспомогательных организаций – в 1962 г. был создан аграрный фонд ЕЭС (ФЕОГА), необходимый для координации аграрных политик стран-участников, развития АПК, поддержания более высоких единых с/х цен, субсидирование экспорта аграрной продукции.

1978 г. - создание Европейской валютной системы, базирующейся на трех основных элементах:

- 1) единой расчетной единицы – ЭКЮ (ECU – European Currency Unit);
- 2) системе «европейской валютной змеи», т.е. с одной стороны – тесная привязка валют друг к другу ( $\pm 1,12\%$ ), с другой – совместное колебание по отношению к доллару ( $\pm 2,25\%$ );
- 3) создания Европейского фонда валютного сотрудничества (ЕФВС) за счет объединения части (20%) национальных золотовалютных резервов стран-участниц.

1985 г. - Подписание Шенгенского соглашения.

1986-1987 гг. - завершение создания единого внутреннего рынка, что было зафиксировано в *Едином европейском акте* (вступившем в силу в 1987

г.). Вообще-то, ЕЭС с начала его образования называли Общим рынком, но окончательно он оформился после подписания Единого европейского акта (ЕЕА).

1992 г. - подписание Маастрихтского договора об образовании Европейского союза, предусматривающего единое гражданство ЕС (параллельно с национальным гражданством), формирование валютного, экономического и политического союзов. Договор вступил в силу 1 ноября 1993 г., дав Сообществу новое название – Европейский Союз.

1999 г. - начало перехода к единой валюте - евро.

2004 — подписание Конституции ЕС (в силу не вступила).

2007 — подписание Договора о реформировании в Лиссабоне.

2007 — шестое расширение ЕС - присоединение Болгарии и Румынии.

Отмечается 50-летний юбилей создания ЕЭС.

19 ноября 2009 — избран первый постоянный председатель Европейского совета.

1 декабря 2009 — вступление в силу Лиссабонского договора, согласно которому Евросоюз становится правосубъектным.

В процессе принятия решений ЕС участвуют и взаимодействуют: Европейская комиссия (готовит предложения), Европейский парламент (высказывает мнение о предложениях), Совет министров (принимает окончательные решения), Европейская комиссия (отвечает за осуществление принятых решений). Европейский парламент совместно с Советом и Европейская комиссия принимают постановления и решения, а также дают рекомендации и делают заключения.

Таблица 4.2

#### Этапы расширения Европейского Союза

<i>Год</i>	<i>Количество стран-членов</i>	<i>Присоединившиеся государства</i>	<i>Территория (тыс. кв. км)</i>	<i>Население (млн. чел)</i>
1957	6	Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция, Германия, Италия	1,167	185
1973	9	+ Великобритания, Дания, Ирландия	1,524	273
1981	10	+ Греция	1,658	287
1986	12	+ Испания, Португалия	2,252	338
1995	15	+ Австрия, Финляндия, Швеция	3,234	370
2004	25	+ Польша, Чехия, Словакия, Словения, Венгрия, Кипр, Мальта, Латвия, Литва, Эстония	-	453
2007	27	Румыния, Болгария	4,892	501

В настоящее время ЕС представляет собой мощнейший экономический блок, способный реально конкурировать с США и Японией. ЕС - это крупнейший в мире экономический блок с населением более 500 млн. чел., ВВП –

более 16 трлн. долл. На его долю приходится 21% мировой торговли (США - 20%).

#### **4.4. Интеграционные процессы в Северной Америке (НАФТА)**

Первой официальной акцией, направленной на активизацию интеграционных процессов в Северной Америке, стал «план Эббота» (1947г.), целью которого было стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики.

В 1959 г. США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники.

В 1965 г. Заключение двустороннего соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, что стимулировало интеграцию и многих других отраслей, связанных с производством автомобилей.

В 1988 г. После трехлетних переговоров было подписано ам-канад. соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение 10 лет между США и Канадой должна была сформироваться ЗСТ.

Экономическая интеграция США с Канадой и их сотрудничество с западноевропейскими партнерами перестала удовлетворять США. Изменение политической и экономической ситуации в мире в конце 80-х гг., активизация интеграционных процессов в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, растущая конкуренция со стороны Японии, социально-политические реформы в странах Латинской Америки послужили толчком для активизации интеграционных процессов на трехсторонней основе: между США, Канадой и Мексикой.

В результате интеграционные процессы в Северной Америке вышли за пределы двух государств, был заключен договор о североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), вступивший в силу 1 января 1994 г. Территория блока составляет обширную территорию с населением 370 млн. человек и мощным экономическим потенциалом. Ежегодное производство товаров и услуг этими странами составляет 7 трлн. долл. На их долю приходится около 20% всего объема мировой торговли.

НАФТА – первое соглашение, подписанное между двумя высоко развитыми странами и развивающейся страной.

Таблица 4.3

Основные показатели экономического развития стран-участниц НАФТА в  
1992 г. при подписании Договора

	Население	ВВП (млрд.дол)	ВНП на душу населения (дол)	Экспорт (млрд.дол)	Импорт (млрд.дол)
США	255,0	5920,2	23240	640,5	670,1
Канада	27,4	493,6	20710	150,5	153,7
Мексика	89,5	329,0	3470	42,8	52,7

***Принципиальные положения договора НАФТА:***

- поэтапная, в течение 15 лет, отмена таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика;
- защита североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;
- либерализация инвестиционного режима, снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;
- разработка совместной программы по борьбе с загрязнением окружающей среды
- обеспечение высокого уровня защиты интеллектуальной собственности.

Для успешного выполнения Договора была создана институциональная структура НАФТА, которая включает Комиссию по свободной торговле на уровне министров торговли, Секретариат и рабочие группы (по торговле товарами, по торговле с/х продукцией, по стандартам, по финансовым услугам и т.д.). Но, в отличие от ЕС, в НАФТА отсутствуют какие-либо наднациональные структуры.

#### **4.5. Интеграция в Центральной и Латинской Америке**

***1. Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ)*** создана в 1980 г. на базе Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (1960г.), включает 11 стран: Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла, Аргентина, Бразилия, Чили, Мексика, Парагвай и Уругвай. Находится на этапе общего рынка.

Цель ЛАИ – развитие и активизация экономического сотрудничества, направленного на расширение рынка. Задачи ЛАИ:

- содействие и регулирование взаимной торговли стран-членов;

- поэтапное создание латиноамериканского общего рынка.

Высшим органом ЛАИ является Совет министров иностранных дел, исполнительный орган - Конференция оценок и сближения - изучает уровни экономического развития, возможные направления интеграции, ее воздействие на экономику, разрабатывает стадии и задачи интеграционных процессов; собирается 1 раз в год. Постоянный орган - Комитет представителей. Штаб-квартира - в Монтевидео (Уругвай).

**2. Сообщество Карибских государств- (КАРИКОМ)** создано в 1973 г., объединяет 14 стран: Багамы, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Тринидад и Тобаго, Антигуа и Барбуда, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины. Находится на этапе общего рынка. Одно из наиболее развитых интеграционных объединений развивающихся стран, имеет свою систему межгосударственных органов: Конференция глав правительств, бюро конференции, комитет председателей ЦБ, совет Карибского сообщества, Секретариат, Парламентская ассамблея. Целями КАРИКОМ являются:

- экономическая интеграция в форме общего рынка с единым внешним тарифом и применением правил происхождения товара, согласованной фискальной политикой;
- координация внешнеэкономической политики;
- сотрудничество в технической, социальной и культурной областях.

**3. Общий рынок стран Южного Конуса (МЕРКОСУР)** образован в 1991 г., объединяет 4 страны: Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. Соответствует уровню общего рынка. Договор предусматривает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы между странами-участницами; введение единого внешнего тарифа по отношению к третьим странам; координацию политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, а также в валютно-финансовой сфере.

Население 4-х стран - 200 млн. человек. Суммарный ВВП - 1 млрд. \$. При этом на Бразилию приходится: 80% населения, 43% торговли, около 60% экспорта и 30% импорта.

Цели МЕРКОСУР:

- 1) свободное движение четырех факторов производства;
- 2) единая таможенная политика по отношению к третьим странам;
- 3) обеспечение координации макроэкономической политики, политики в области с/х, налоговой и денежной системах;

4) провести координацию и довести до сопоставимости законодательство в отношении экономической политики;

5) резко увеличить конкурентоспособность стран-участниц.

Недостатки МЕРКОСУР: разнородная политическая структура стран-участниц, смена политических режимов, в странах идут реформы - все это вместе мешает нормальному ходу процесса интеграции.

**4. Андский пакт** образован в 1969 г. и включает 5 стран: Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу и Венесуэла. Имеет целью создание общего Андского рынка.

Основное направление деятельности Андской группы:

– выработка единой экономической политики стран-членов, координация совместных проектов;

– гармонизация законодательства и единая интерпретация принятых правовых норм.

В 1990 г. принята «Андская стратегия», главными целями которой обозначены: 1) развитие андского экономического пространства; 2) углубление международных связей стран Андской группы; 3) вклад в единство Латинской Америки.

#### **4.6. Интеграция в Азиатско-Тихоокеанском регионе**

1. Наиболее успешно на протяжении почти 30 лет действует *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*, в которую входят один из четырех азиатских «драконов» – Сингапур, а также НИС 2-й и 3-й волны – Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины. Кроме них: Бруней, Вьетнам, Камбоджа, Лаос. АСЕАН создана в 1967 г. на основе подписания Бангкокской декларации, которая в 1976 г. была дополнена Договором о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларацией АСЕАН, подписанной в Бали в 1976 г. В 1992 г. была подписана Сингапурская декларация, которая имела целью углубление экономического и политического сотрудничества и интеграции в регионе.

Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из стран-участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2005 г. снизить таможенные пошлины стран-участниц в среднем до 5% по 38 тыс.

наименований товаров. В конце 1995 г. принято решение о создании полноценной зоны свободной торговли к 2005 г.

2. Перспективы развития глубокой экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)*. В нее входят 21 государство Азии, а также Северной и Южной Америки. АТЭС образовано в 1989 г. в целях поддержания экономического роста и развития стран-участниц, усиления положительного воздействия растущей экономической взаимозависимости стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), в том числе в области услуг, капитала и технологий; укрепления открытой многосторонней торговой системы; увеличения степени либерализации торговли и инвестиций в АТР, усиления и стимулирования частного сектора; использования принципов свободного рынка для увеличения преимуществ регионального сотрудничества.

По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия к 2015 г. может перегнать по объему валового национального продукта Западную Европу, а к 2020 г. – Северную Америку. В соответствии с планами АТЭС предполагается к 2020 г. образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли без таможен и внутренних барьеров.

АТЭС представляет собой межправительственный форум региона, имеющий формально консультативный статус. В его рамках вырабатываются правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Все решения принимаются на основе консенсуса.

## **Тема 5. ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ**

### **План**

- 5.1. Сущность, виды, показатели международной торговли***
- 5.2. Государственное регулирование международной торговли.***
- 5.3. Тарифные методы регулирования международной торговли***
- 5.4. Нетарифные методы регулирования международной торговли***

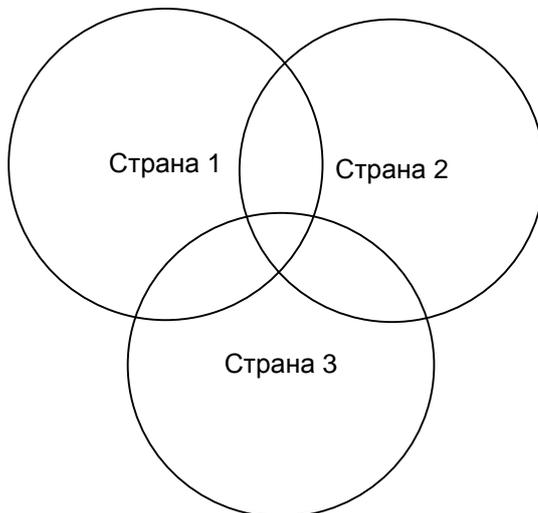
## 5.1. Сущность, виды, показатели международной торговли

Мировая торговля является традиционной, исторически первой формой международных экономических отношений. Она представляет собой обмен товарами и услугами между резидентами и нерезидентами страны, т.е. для ее участников она является внешней торговлей.

***MPT обуславливает обмен товарами и услугами между странами, т.е. возникновение мирового рынка.***

***Мировой рынок (MP), (world market) – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других факторов производства.***

Эволюция рынка по схеме "внутренний рынок – национальный рынок – международный рынок – мировой рынок" представлена на рис.3.1.



**Внутренний рынок (ВР) –** форма хозяйственного общения, при которой все предназначенное для продажи сбывается самими производителями внутри страны.

**Национальный рынок (НР) –** внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных покупателей.

**Международный рынок (МНР) –** часть национальных рынков, которая непосредственно связана с зарубежными рынками.

Рис. 5.1. Эволюция форм рынка

***Главным внешним признаком существования мирового рынка является передвижение товаров и услуг между странами, т.е. международная торговля.***

***Международная торговля (MT) (international trade) – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющих собой совокупность внешней торговли всех стран мира.***

Применительно к одной стране обычно используется термин ***внешняя торговля государства***, применительно к торговле двух стран между собой –

**межгосударственная, взаимная, двусторонняя торговля**, а применительно к торговле всех стран друг с другом – **международная** или **мировая торговля**.

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

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

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

Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют **торговым балансом**. В статистических справочниках ООН приводятся данные об объеме и динамике мировой торговли как сумм стоимости экспорта всех стран мира.

## 5.2. Государственное регулирование МТ

**Государственное регулирование МТ может быть:**

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

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

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

**В зависимости от масштабов вмешательства** государства в международную торговлю различают:

- политику свободной торговли.

- протекционистскую торговую политику

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

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

Для количественной оценки степени открытости конкретной национальной экономики чаще всего используются следующие экономические показатели.

- **Экспорт (export)** – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

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

- **Внешнеторговый оборот (ВТО)** – совокупный объем Э-И за определен. период времени

- **Резэкспорт** – вывоз ранее ввезенного товара, без его переработки

- **Реимпорт** – ввоз ранее вывезенных товаров без переработки

- **Торговое сальдо** – разность стоимостных объемов экспорта и импорта

- **Торговый оборот** – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

- **Экспортная квота** – отношение экспорта к ВВП \*100%

- **Импортная квота** – отношение импорта к ВВП \*100%

- **Квота ВТО** (ВТО/ВВП)\*100%

- **Темпы роста экспорта:**  $T_{рэ} = (\frac{Эт}{Эп}) * 100\%$ , где Эт- объем экспорта в текущем году, Эп- объем экспорта в предыдущем году.

- **Темпы роста импорта:**  $T_{ри} = (\frac{Ит}{Ип}) * 100\%$ , где Ит- объем импорта в текущем году, Ип- объем импорта в предыдущем году

- **Темпы роста ВТО:**  $T_{рвто} = (\frac{ВТОт}{ВТОп}) * 100\%$ , где ВТОт- объем ВТО в текущем году, ВТОп- объем ВТО в предыдущем году

- **Темпы прироста экспорта:**  $T_{прэ} = (\frac{Эог}{Эбг}) * 100\%$ , где Эог- объем экспорта в отчетном году, Эбг- объем экспорта в базисном году

- **Темпы прироста импорта:**  $T_{при} = (\frac{Иог}{Ибг}) * 100\%$ , где Иог- объем импорта в отчетном году, Ибг- объем импорта в базисном год

- **Темпы прироста ВТО:**  $T_{\text{првто}} = (\text{ВТО}_{\text{ог}} / \text{ВТО}_{\text{бг}}) * 100\%$ , где ВТО<sub>ог</sub>- объем ВТО в отчетном году, ВТО<sub>бг</sub>- объем ВТО в базисном году.

- **Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота** – отношение прироста внешнеторгового оборота за определенный период к приросту валового национального продукта за тот же период.

Степень открытости национальных экономических систем в эпоху глобализации постоянно нарастает. Если в середине XX в. открытость национальных экономик, измеряемая, например, внешнеторговой квотой, составляла в среднем 16%, то в 2004 г. она достигла 36%, а в 2006 г. превысила 49%. 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 превращает их из более или менее автономных экономических систем в составные элементы (подсистемы) глобального хозяйственного организма мировой экономики.

### **5.3.Тарифные инструменты регулирования международной торговли**

В основе таможенно-тарифной политики, используемой государством для регулирования внешней торговли, лежит *таможенный тариф*. Он является единственным средством государственного регулирования, охватывающим всю номенклатуру товаров. Согласно правилам ВТО, использование пошлин рассматривается как законное средство управления внешней торговлей.

Таможенный тариф состоит из двух основных элементов: товарной номенклатуры и ставок пошлин. В совокупности они обеспечивают возможность оперативного изменения воздействия таможенного тарифа как категории импортируемых товаров, так и по уровню защиты внутреннего рынка.

**Товарная номенклатура** - дифференцированный список товаров, что означает их распределение по разделам, группам и подгруппам в соответствии с определенными признаками. В зависимости от этих признаков товары могут быть сгруппированы по отраслям производства, по материалам, из которых они изготовлены, по степени обработки.

В настоящее время большинство стран мира используют комбинированные товарные номенклатуры, построенные на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС).

Под *Гармонизированной системой описания и кодирования товаров* понимается номенклатура, включающая в себя товарные позиции, субпозиции и относящиеся к ним цифровые коды, а также Основные правила интерпретации ГС.

Товарная номенклатура **Единого таможенного тарифа Украины** также базируется на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. Все товары, которые подлежат таможенному контролю, систематизированы в 21 разделе, 97 главах, 1241 товарной позиции и 5019 подпозициях. Наименования и цифровые коды приведены в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров.

Единый таможенный тариф Украины представляет собой систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары, ввозимые на территорию Украины или увозимые за ее пределы. Единый таможенный тариф Украины утвержден Верховной Радой Украины 11 января 1993 г.

Создание ГС стало значительным шагом на пути к унификации тарифного регулирования международной торговли, позволило упростить сбор, сопоставление и анализ статистических данных, относящихся к международной торговле, уменьшить расходы, вызываемые повторным описанием, классификацией и кодированием товаров при их переходе из одной системы классификации в другую в процессе международной торговли.

Вторым и основным элементом таможенного тарифа является *таможенная пошлина*, которая представляет собой обязательный взнос, взимаемый государством при перемещении товара через таможенную границу и являющийся неотъемлемым условием такого перемещения. Размер данной платы является ставкой таможенной пошлины.

Таможенные пошлины различаются в зависимости от признака, положенного в основу их классификации.

***В зависимости от объекта взимания различают пошлины:***

- импортные, наиболее применяемые в современной таможенной практике;

- экспортные, действующие, главным образом, в отношении вывоза стратегически важных товаров, энергоресурсов, сырья, пополнения доходной части бюджета продовольствия страны-экс-портера;
- транзитные (применяемые при транзите товаров).

***В зависимости от способа взимания различают:***

- адвалорные пошлины в виде процента от цены товара;
- специфические в форме фиксированной суммы с единицы, объема или веса товара;
- смешанные, или комбинированные — применяют две ставки пошлин — адвалорную и специфическую, а взимается большая из них.

***В зависимости от страны происхождения пошлины могут быть:***

- максимальными, применяемыми при отсутствии РНБ между страной-экспортером и страной-импортером; их ставки чаще всего в два раза выше базовых ставок;
- базовые (минимальные) пошлины применяются при наличии РНБ между двумя странами;
- преференциальные — пошлины используются при наличии особых условий во внешнеторговой практике между двумя странами. Применяют в отношении продукции, ввозимой из развивающихся стран, в отношении наименее развитых государств (нулевые пошлины). В рамках интеграционных группировок (в период формирования) применяют преференциальные пошлины, ставки которых постепенно снижаются до нуля.

***С учетом характера торгово-политических отношений между странами-контрагентами таможенные пошлины могут быть:***

- конвенционными (договорными), т.е. правила их применения определяются двусторонними межгосударственными торговыми договорами;
- автономными, которые применяются при отсутствии межгосударственного торгового договора между страной-экспортером и страной-импортером.

***В мировой практике различают также особые пошлины:***

- антидемпинговые — пошлины, действующие в отношении импортируемых по заниженным, или демпинговым, ценам товаров в качестве меры, нейтрализующей эффект демпинга;

- компенсационные — пошлины, которые действуют в отношении ввоза товаров по субсидированным ценам и призваны нейтрализовать эффект занижения их цены;
- запретительные — особо высокие пошлины, которые фактически запрещают ввоз товара. Например, в рамках ЕС установлены подобные пошлины на отдельные виды продовольствия, в частности на ввоз сливок ставка доходит до 470%;
- преференциальные — особо льготные пошлины.

В целом пошлина на один и тот же товар может быть одновременно классифицирована как импортная, адвалорная, базовая и конвенционная.

В международной практике встречается три вида пошлин, различающихся по способу их расчета.

**Адвалорные пошлины** начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемого товара, например 25% к цене автомобиля. Они используются в большинстве стран. Применение адвалорных пошлин способствует увеличению таможенных сборов при повышении мировых цен на высокотехнологичную, с большой степенью обработки продукцию.

**Специфические пошлины** начисляются в установленном размере с объема, например 10 долл. с каждой тонны лома цветных металлов. Эти пошлины наиболее часто применяются развивающимися странами. Принципиальное отличие их от адвалорных пошлин состоит в характере поведения при росте цен на международных рынках: специфические пошлины не зависят напрямую от мировой конъюнктуры.

**Смешанные пошлины** сочетают два вышеописанных вида: адвалорный и специфический. Одновременно взимается пошлина, начисленная в виде процента от таможенной стоимости и с единицы физической меры товара. Например, 20% от таможенной стоимости, но не более 20 дол. за тонну.

Существует 2 вида таможенных тарифов: импортный и экспортный.

**Импортный тариф** - представляет собой свод ставок таможенных пошлин, взимаемых при ввозе товаров на таможенную территорию государства. Его применяют практически все страны.

Роль импортного тарифа в механизме государственного регулирования реализуется через три основные функции:

◆ **Регулирующая функция** предполагает меры воздействия на внутреннюю экономику: а) защиты внутреннего рынка от нежелательной иностранной конкуренции, б) содействия развитию и насыщению рынка. Это

достигается или увеличением ставок, или снятием экономических ограничений на ввоз в страну импортных товаров и услуг.

◆ *Фискальная функция* проявляется обычно в установлении высокого уровня ставок импортного тарифа на определенную номенклатуру товаров для пополнения доходной части государственного бюджета.

◆ *Корректировочной функции*, с помощью которой достигается сопоставимость импортных (мировых) и внутренних цен.

**Экспортный тариф** используется ограниченным числом стран, в основном развивающимися и обладающими значительными запасами природных ресурсов.

Роль импортного тарифа в механизме государственного регулирования реализуется через две основные функции:

◆ *фискальная* в установление высокого уровня ставок экспортного тарифа на определенную номенклатуру товаров для пополнения доходной части государственного бюджета

◆ *балансирующую* проявляется в установлении экспортных пошлин с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

#### 5.4. Нетарифные методы регулирования международной торговли

Большинство современных мер регулирования внешней торговли относят к так называемым нетарифным инструментам, воздействие которых в плане оказания влияния на структуру, объем и географическое направление импорта и экспорта значительно выше, чем у таможенных тарифов. Нетарифные меры включают широкий круг инструментов современной торговой и экономической политики государств, некоторые из которых непосредственно не связаны с внешнеторговым регулированием, но, тем не менее, оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю.

Различие и большое количество методов нетарифного регулирования международной торговли предполагают их классификацию:

<i>Методы</i>		<i>Инструмент торговой политики</i>	<i>Регулирует преимущественно</i>	
<b>Нетариф</b>	Количественные	Эмбарго Квотирование Лицензирование «Добровольные» ограничения экспорта	экспорт экспорт экспорт экспорт	импорт импорт

	Скрытые	Технические барьеры Внутренние налоги и сборы Государственные закупки Требование о содержании местных компонентов		импорт импорт импорт импорт
	Финансовые	Субсидии Экспортное кредитование Демпинг	экспорт экспорт экспорт	

**Количественные ограничения** - это административная форма регулирования, которая предусматривает установление максимального объема товара определенной номенклатуры, который разрешен к экспорту или импорту на протяжении определенного времени (например, года или квартала). Количественные ограничения являются более жесткой формой ограничений сравнительно с таможенными пошлинами. Таможенной пошлины лишь ослабляют конкурентные позиции экспортера или импортера на рынке. Количественные же ограничения ограничивают самую возможность конкуренции, поскольку лимитируют поступления товара на рынок.

*Эмбарго* - запрет импорта и/или экспорта. Эти мероприятия являются вынужденными, выступают в открытой и завуалированной форме.

*Открытая форма* - полный запрет торговли – крайняя мера, которая применяется не только на основе решения государства импортера, а и на основе решений, согласованных на международном уровне, обычно в рамках ООН (например, запрет на импорт из Ирака и Югославии, запрет арабскими странами импорта из Израиля, запрет США торговли с Кубой; также частичные запреты из соображений морали - порнография, охраны здоровья людей - наркотики, защиты растительного и животного мира - отравляющие химикаты).

*Завуалированная форма* - ограничения касающиеся нахождения иностранных судов во внутренних водах или продажи отдельных товаров в розничной сети страны (например, в США законодательство о торговом флоте требует, чтобы все перевозки в прибрежной внутренней торговле осуществлялись судами, построенными в США).

*Квотирование* - это количественное лимитирование размера импорта/экспорта с помощью глобальных, индивидуальных, групповых, сезонных, тарифных и других видов процентных или стоимостных ограничений (квот).

*Квота* - это ограничение импорта/экспорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

*Глобальная квота* - квота, которая устанавливается на товар без указания конкретных стран, куда товар экспортируется, или из которых он импортируется.

*Групповая квота* - квота, которая устанавливается на товар с определением группы стран, куда товар экспортируется, или из которых он импортируется.

*Индивидуальная квота* - квота, которая устанавливается на товар с определением конкретной страны, куда товар может экспортироваться, или из которой он может импортироваться.

*Импортные квоты* - максимальный объем определенной категории товаров, которые разрешены импортировать на территорию страны на протяжении установленного срока, определяется в натуральных или стоимостных единицах.

*Экспортные квоты* - максимальный объем определенной категории товаров, которые разрешены экспортировать с территории страны на протяжении установленного срока, определяется в натуральных или стоимостных единицах. Экспортные квоты устанавливаются для обеспечения национальных потребителей достаточным количеством товаров по низким ценам, для предупреждения истощения собственных естественных ресурсов, а также для повышения экспортных цен путем ограничения поставок на внешние рынки.

*Сезонные квоты* устанавливаются на строго определенный период календарного года (как правило на 3 месяца) и применяются обычно для сельскохозяйственной продукции. Это касается прежде всего продукции, которая быстро портится - овощей, фруктов, цветов.

*Тарифные квоты* - определение количества товара, разрешенного к вывозу по особой, более низкой ставке тарифа на протяжении определенного периода времени (например, государства-члены ЕС применяют эти квоты относительно некоторых овощей, сыров).

*Лицензирование* предусматривает выдачу государством импортеру или экспортеру через специально уполномоченный государственный орган разрешения (лицензии) на ввоз или вывоз определенных товаров на протяжении определенного срока. Лицензирование необходимо для:

а) количественного регулирования торговли - если с выдачей лицензий предоставляются квоты и в определенный момент времени их выдача прекращается. В этом случае лицензирование является составной частью квотирования: лицензия в этом случае это документ, подтверждающий право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты;

б) контроля за импортом и экспортом. В этом случае лицензирование является самостоятельным инструментом государственного регулирования.

*Генеральная лицензия* – общее разрешение на экспортные/импортные операции с определенным товаром и/или с определенной страной на протяжении периода действия режима лицензирования этого товара. Г.л. со списками товаров регулярно публикуются в официальных изданиях. Система г.л. распространена в развитых странах.

*Глобальная лицензия* - разрешение на ввоз/вывоз определенного товара без ограничения по количеству или стоимости в любую страну на протяжении определенного срока.

*Разовая индивидуальная лицензия* - разовое разрешение, которое имеет именной характер и выдается для осуществления каждой отдельной операции конкретным субъектом ВЭД на период, необходимый для осуществления экспортной/импортной операции. Система р.и.л. распространена в развивающихся странах.

*Открытая индивидуальная лицензия* - разрешение на экспорт/импорт товара на протяжении определенного периода времени (но не меньше одного месяца) с определением его общего объема.

*Экспортная (импортная) лицензия* - надлежащим образом оформленное право на экспорт (импорт) на протяжении установленного срока определенных товаров.

*«Добровольное» ограничение экспорта* - соглашение между правительством страны-импортера и правительством или компаниями страны-экспортера об ограничении поставок товара в рамках согласованных объемов в обмен на отказ страны-импортера от введения жестких ограничений на импорт. Поводом для установления самоограничения экспорта обычно является резкое увеличение и существенное возрастание частицы импорта в общем потреблении товара в стране импортере (известно свыше 100 таких соглашений).

*Скрытые методы* можно назвать методами скрытого протекционизма, преимущественно предназначенные для ограничения импорта.

*Технические барьеры* - все государственные мероприятия контроля и ограничений, связанные с требованиями к техническим параметрам товара, которые могут быть использованы как средство ограничения доступа тех или других товаров на внутренний рынок страны. Т.б. могут устанавливаться в виде: стандартов, технических норм и правил, требований к безопасности товаров, требований к упаковке, маркировке и др. технических характеристик продукции (например, в США запрещен ввоз автомобилей, которые не отвечают требованиям национального законодательства относительно безопасности автомобилей).

*Внутренние налоги и сборы* - скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращения вследствие этого его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Они не являются предметом международного регулирования, а находятся целиком в компетенции национальных органов власти, как центральных, так и местных. В.н.с. выполняют фискальную функцию - пополнение государственного бюджета и делятся на две группы:

а) выравнивающие налоги и сборы - эквивалентны косвенным налогам и сборам, которые собираются в стране-импортере в форме НДС, налога на продажу, акциза;

б) налоги и сборы, которые взимаются с импортера в связи с таможенным оформлением и перемещением товара через границу (например, в США сбор на таможенное оформление товара составляет 0,17% стоимости).

*Государственные закупки* - скрытый метод торговой политики, который требует от государственных органов и предприятий приобретать определенные товары лишь у национальных фирм, несмотря на то, что эти товары могут быть дороже чем импортные. Чаще всего такая политика поясняется требованиями национальной безопасности (например, американское правительство по закону 1933 г., который получил название "Покупай американское", платило на 12% больше, а для товаров оборонного назначения на 50% больше американским поставщикам по сравнению с иностранными).

*Требования о содержании местных компонентов* - скрытый метод торговой политики государства, которое законодательно устанавливает долю участия национальных производителей в производстве импортированного товара. Обычно т.с.м.к. используется развивающимися странами в рамках

политики импортозамещения, которая предусматривает создание и наращивание национальной базы производства импортных товаров, с целью следующего отказа от их импорта. Для развитых стран это мероприятие используется с целью предотвращения перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранения постоянного уровня занятости (например, США обязывают иностранных поставщиков автомобилей расширить использование комплектующих частей американского производства, рабочей силы и услуг в сфере рекламы).

**Финансовые методы** - предназначены для стимулирования экспорта, значительная часть их базируются на прямом или косвенном гарантировании и субсидировании правительством национальных экономик. В наше время применения ф.м. ограничено, поскольку многосторонние договоренности в рамках ВТО считают их средством недобросовестной конкуренции на рынке. Тем не менее, большинство стран используют разнообразные формы финансирования, добиваясь снижения стоимости экспортных товаров и повышение вследствие этого их конкурентоспособности на мировом рынке. К источникам финансирования экспорта относятся: государственный бюджет, околоправительственные учреждения (банки, фонды, союзы), частные экспортеры.

*Субсидия* - финансовая или другая экономическая поддержка в любой форме, которая осуществляется правительством стран - участниц внешнеторговых сделок, и которая может предоставляться индивидуально, отдельной отрасли, отдельному региону на основе объективных критериев.

С точки зрения внешнего рынка ситуация не отличается от условий сбыта товаров по демпинговым ценам с той лишь разностью, что в условиях субсидирования занижение цены для производителя компенсируется не за счет повышения цен на другом рынке, а за счет перераспределения средств через госбюджет. Конкуренты при этом не имеют доступа к таким ресурсам.

*Прямые субсидии* - это непосредственные выплаты экспортеру или производителю и равняются разности затрат экспортера или производителя и полученного ими дохода. Это непосредственное дотирование производителя при его выходе на внешний рынок.

*Косвенные субсидии* - это форма скрытого дотирования экспортеров или производителей за счет предоставления им льготного кредитования, налоговых льгот, возвращение предварительно оплаченных таможенных пошлин, льготного страхования и т.п.

*Перекрестные субсидии* - это дотирование одной области или сектора экономики за счет другой области или сектора с помощью мероприятий государственного регулирования. Часто это осуществляется путем перераспределения средств между областями через механизм цен (например, установление, заниженных тарифов на транспортировку некоторых категорий товаров, если возникающие убытки окупаются за счет высоких цен на перевозку других товаров).

*Экспортные субсидии* - это бюджетные выплаты национальным экспортерам, которым разрешено продавать товар иностранным покупателям по цене ниже, чем на внутреннем рынке, и увеличивать тем самым экспорт.

*Субсидирование затрат* - это дотирование используемых материалов, затрат на зарплату, проведение исследований, создание и использование инфраструктуры.

*Субсидирование товара* - прямые или косвенные субсидии, которые предоставляются в зависимости от объема производства или экспорта.

*Субсидирование потребления* - например, субсидирование использования отходов или местного сырья и компонентов.

*Субсидирование перестройки структурного производства* - например, субсидии на сокращение площадей под той или другой сельскохозяйственной культурой.

*Субсидирование отдельных регионов* - например, субсидии наиболее экономически отсталым в экономическом и социальном отношении регионам.

*Экспортное кредитование* - это финансовый метод нетарифного регулирования, который предусматривает финансовое стимулирование государственного развития экспорта национальными производителями. Оно может осуществляться в таких видах:

а) кредиты национальным экспортерам от государственных банков под ставку процента, более низкую чем рыночная;

б) государственные кредиты иностранным импортерам - при условии обязательного соблюдения ними обязательств покупать товары лишь у фирм страны, которая им такой кредит предоставила;

в) страхование экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (невозможность импортера оплатить поставку) и политические риски (непредвиденные действия правительства,

которые не позволяют импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

*Демпинг* - это продажа товара за границей по цене, ниже ее обычной цены, что наносит или угрожает нанести материальный ущерб промышленности на территории страны-импортера, это средство продвижения товара на зарубежный рынок.

*Постоянный демпинг* - постоянный экспорт товаров по более низкой цене.

*Случайный (спорадичный) демпинг* - временная эпизодическая продажа товаров на внешнем рынке по низким ценам в связи с тем, что у экспортеров накопились большие запасы товаров.

*Разбойничий (умышленный) демпинг* - временное снижение экспортных цен (ниже цен своего внутреннего рынка и даже ниже издержек) с целью вытеснения конкурентов с рынка и следующее повышение цен. Это значит установление монопольных цен.

*Обратный демпинг* - продажа товара внутри страны по ценам ниже экспортных. Используется в случаях непредвиденных резких колебаний курсов валют.

*Взаимный (встречный) демпинг* - взаимные поставки одного и того же товара между двумя странами по сниженным, демпинговым ценам. Используется в условиях высокой монополизации рынка определенного товара в каждой стране.

Существуют также НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ международной торговли, к которым можно отнести использование различных режимов в внешней торговле двух или больше стран. В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие ПРАВОВЫЕ РЕЖИМЫ:

- *Режим наибольшего благоприятствования*— условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле.

- *Национальный режим*— режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем

режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами—членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

## **Тема 6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА**

### **План**

*6.1. Основные понятия и структура международной валютно-финансовой системы*

*6.2. Основные этапы эволюции международной валютно-финансовой системы*

*6.3. Валютный курс и факторы, влияющие на его формирование*

### **6.1. Основные понятия и структура международной валютно-финансовой системы**

В процессе международного обмена товарами, капиталами, услугами между участниками внешнеэкономических связей возникают *международные валютно-финансовые отношения (МВФО)* — совокупность отношений, складывающихся между странами в ходе совершения международных валютных, расчетных и кредитно-финансовых операций.

*Состояние МВФО зависит от:*

- развития национальной экономики;
- развития мировой экономики;
- политической обстановки;
- соотношения сил между странами.

*Предпосылки развития МВФО:*

- углублением международного разделения труда;
- рост производительных сил;
- формирование мировой системы хозяйства;
- интернационализация и глобализация хозяйственных связей;
- создание и развитие фондовых рынков;
- создание рынка вторичных ценных бумаг;
- рост капитализации реальной экономики.

*Международная валютно-финансовая система (МВФС)* - форма организации и регулирования международных валютных отношений, закрепленная межгосударственными соглашениями.

С развитием внешнеэкономических связей сформировалась **мировая валютная система** — форма организации международных валютных отношений, закреплённая межгосударственными соглашениями.

В процессе эволюции мировой валютной системы видоизменялись и совершенствовались ее основные элементы:

- функциональные формы мировых денег (золото, резервные валюты, международные расчетные единицы);
- условия взаимной конвертируемости валют;
- режимы валютных паритетов и валютных курсов;
- степень валютного регулирования и объем валютных ограничений;
- формы международных расчетов;
- международные органы, регулирующие валютные отношения.

Помимо мировой валютной системы существуют национальные. **Национальная валютная система** является частью денежно-кредитной системы государства, она относительно самостоятельна и регулируется национальным законодательством с учетом международных и межправительственных соглашений.

#### **Основные элементы МВФС**

**1. Валюта** — наличная часть денежной массы, циркулирующая из рук в руки в форме денежных банкнот и монет.

**Национальная валюта** (*national currency*) является законным платежным средством на территории данной страны. Степень и формы ее использования в международных расчетах, порядок обмена на иностранные денежные единицы регулируются валютным законодательством страны.

В международных расчетах обычно используется **иностранная валюта** (*foreign currency*) — платежное средство других государств. Любое платежное средство в иностранной валюте называется *девизом*. Иностранные валюты покупаются и продаются на валютном рынке.

**Резервная валюта** — валюта, в которой страны держат свои ликвидные международные резервные активы, используемые для покрытия отрицательного сальдо платежного баланса.

**Объективными** предпосылками приобретения **статуса резервной валюты** являются:

- господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, в золото-валютных резервах;

– развитая сеть кредитно-банковских учреждений, в том числе за рубежом;

– емкий рынок ссудных капиталов;

– либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты.

Субъективным фактором выдвижения национальной валюты на роль резервной служит активная внешняя политика, в том числе валютная и кредитная.

**Международные счетные валютные единицы:**

✓ **СДР** (специальных прав заимствования) - SDR (Special Drawing Rights),

✓ **ЭКЮ** (европейской валютной единицы) - ECU (European Currency Unit).

✓ **Евро**, которое в 1999—2002 гг. постепенно заменило ЭКЮ – Euro.

Эти новые формы мировых денег используются для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах стран: СДР — в Международном валютном фонде (МВФ), ЭКЮ — в Европейском фонде валютного сотрудничества (ЕФВС), с 1994 г. в Европейском валютном институте.

Условная стоимость СДР и ЭКЮ исчисляется на базе средневзвешенной стоимости изменения курса валют, входящих в **валютную корзину** - это метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют.

Важной проблемой исчисления валютной корзины являются определение состава валют и их удельного веса в корзине, т.е. количество единиц каждой валюты в наборе. Например, валютная корзина СДР состоит из пяти валют (до 1 января 1981 г. — 16 валют).

**2.** Следующий элемент валютной системы характеризует степень **конвертируемости валют**, т.е. способность резидентов и нерезидентов свободно, без всяких ограничений, обменивать национальную валюту на иностранную в сделках с реальными и финансовыми активами. Различаются:

- свободно конвертируемые валюты, без ограничений обмениваемые на любые иностранные валюты (МВФ отнес к этой категории доллар США, евро, японскую иену, фунт стерлингов);

- частично конвертируемые валюты стран, где сохраняются валютные ограничения;

- неконвертируемые (замкнутые) валюты стран, где для резидентов и нерезидентов введен запрет обмена валют.

3. Элементом валютной системы является *валютный паритет* — соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. *Золотой паритет* — соотношение валют по их официальному золотому содержанию — и стихийно колебался вокруг него в пределах золотых точек. Классический механизм *золотых точек* действовал при двух условиях: свободная купля-продажа золота и его неограниченный вывоз.

Пределы колебаний валютного курса определялись расходами, связанными с транспортировкой золота за границу (фрахт, страхование, потеря процентов на капитал, расходы на апробирование и др.), и фактически не превышали +1 % паритета. С отменой золотого стандарта механизм золотых точек перестал действовать.

Валютный курс при неизменных кредитных деньгах постепенно отрывался от золотого паритета, так как золото было вытеснено из обращения в сокровище. Это обусловлено эволюцией товарного производства, денежной и валютной систем.

До середины 70-х годов базой валютного курса служили золотое содержание валют - золотые паритеты, которые после второй мировой войны фиксировались МВФ. Мерилом соотношения валют была официальная цена золота в кредитных деньгах, которая наряду с товарными ценами являлась показателем степени обесценения национальных валют. В связи с отрывом в течение длительного времени официальной, фиксируемой государством цены золота от его стоимости усилился искусственный характер золотого паритета.

На протяжении более 40 лет (1934—1976 гг.) масштаб цен и золотой паритет устанавливались на базе официальной цены золота. Эта цена определена казначейством США в 35 долл. за унцию в 1934 г. и сохранялась на неизменном уровне до девальвации доллара: в декабре 1971 г. она была повышена до 38 долл., а в феврале 1973 г. — до 42,22 долл. При Бреттонвудской валютной системе в силу господства долларového стандарта доллар служил точкой отсчета курса валют других стран. К тому же в результате государственного регулирования официальная цена золота в долларах была занижена и резко отклонялась от рыночной цены, которая колебалась: 40,8 долл. — в 1971 г., 97 — в 1973г., 160 — в 1975г., 125 — в 1976г., 148 — в 1977г., 193,2 долл. — в 1978г.

После прекращения размена доллара на золото по официальной цене в 1971 г. золотое содержание и золотые паритеты валют стали чисто номинальным понятием. МВФ перестал их публиковать с июля 1975 г. В результате Ямайской валютной реформы западные страны официально отказались от золотого паритета как основы валютного курса.

В современных условиях валютный курс базируется на валютном паритете — соотношении между валютами, установленном в законодательном порядке, и колеблется вокруг него.

4. Элементом валютной системы является *режим валютного курса*. Различаются фиксированные валютные курсы, колеблющиеся в узких рамках, плавающие курсы. *Об этом подробно в п.3 этой темы*

## 6.2. Основные этапы эволюции международной валютно-финансовой системы

### *Золотой стандарт*

#### *Парижская валютная система – с 1867 г.*

Почти весь девятнадцатый век и часть двадцатого века золото играло центральную роль в международной валютной системе. Период золотого стандарта в международной валютной системе был периодом фиксированных валютных курсов.

*Золотой стандарт* – первая международная валютная система, основанная на золотом паритете.

Эра золотого стандарта *началась в 1821 году*, когда вскоре за окончанием наполеоновских войн, Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Официальная цена золота составляла **4,248 ф.ст. за унцию**. Вскоре и США сделали то же самое и с американским долларом. С 1837 по 1934 г. золотое содержание доллара было зафиксировано путем установления официальной цены на золото на уровне **20,672 дол. за унцию**.

(В 1934-76 золотой паритет устанавливался на базе офиц. цены золота [35 долл. за тройскую унцию (31,1035 г чистого золота); 38 долл. - после девальвации доллара в 1972 и 42,22 долл. - в результате его девальвации в 1973]).

Соотношение между ценой на золото, выраженной в долларах и фунтах, составляло *валютный курс*:  $20,672 / 4,248 = 4,866$  дол., т.е. *за 1 фунт давали*

**4,866 дол.** Этот фиксированный валютный курс назывался **ЗОЛОТЫМ ПАРИТЕТОМ**<sup>1</sup>.

Если валютный курс *повышался сверх золотого паритета* (6 дол за 1 фунт), становилось выгодно покупать золото в США (*за 1 фунт выручаем уже не 4,8 дол, а 6 дол*, в то время как цена золота в США фиксирована – 35 дол, поэтому на 100 дол мы уже можем купить большее кол-во золота), пересылать его в Англию, там продавать за фунты и обменивать на большее, чем прежде, количество долларов, получая тем самым прибыль (2-ная выгода – покупаем большее кол-во золота + обмениваем фунты по более выгодному курсу на доллары). Учитывая транспортировку золота через Атлантику, которая равнялась примерно 0,02 дол. за унцию, *вывозить золото из США становилось выгодно, если валютный курс поднимался выше чем 4,886 дол.* (4,866+0,02). Аналогичным образом, если курс в США падал ниже, чем 4,866 дол., становилась выгодной обратная операция по ввозу золота из Англии (т.е. при золотом паритете *1 дол = 0,205 фунтов*, при снижении валютного курса ниже, чем 4,86 дол за 1 фунт, соответственно *за 1 дол давали больше, чем 0,205 фунтов, например 0,4 фунта*, выгоднее 100 дол поменять на большее количество фунтов и купить золото в Англии по фиксированной цене, затем продать его в Америке и обменять там по более выгодному курсу).

Если валютный курс падал ниже золотого паритета, то должники предпочитали рассчитываться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами, т.к. на золото в долларах стоило дешевле, чем в фунтах и наоборот (расплатимся золотом, которое стоит 20,672 дол за унцию золота при паритете 20,67/4,24 , в то время как по валютному курсу эта пропорция м.б. 25,67/4,248)

Поэтому курс **4,89 дол.** назывался *экспортной золотой точкой*, тогда как курс **4,84 дол.** – *импортной золотой точкой*. Валютные курсы могли колебаться вокруг золотого паритета в рамках золотых точек. В пределах золотых точек валютный курс определялся на основе спроса и предложения. В случае снижения курса ниже золотых точек, начинался отток золота из страны, что возвращало курс на место. Напротив, рост курса выше золотых точек сдерживался притоком золота.

Юридически система золотого стандарта была оформлена межгосударственным соглашением на *конференции в Париже в 1867 г.* В

---

<sup>1</sup> Золотой паритет - соотношение валют по их официальному золотому содержанию

соответствии с этим соглашением золото признавалось единственной формой мировых денег.

В России золотой стандарт был введен в 1897 г., когда министр финансов граф Витте провел денежную реформу, в основе которой было введение золотого стандарта: рубль был приравнен к 0,774 г чистого золота.

К 1913 г. Россия добывала 61,8 т. золота в год и занимала первое место в мире по его производству и экспорту. Золотой запас страны вырос в 1900 – 1915 гг. с 626 до 1338 т, рубль был надежно обеспечен золотом и конвертировался в него по паритету. С началом 1-й мировой войны, так же как и везде в мире золотой стандарт был отменен.

***Парижская валютная система основывалась на следующих принципах:***

1. Каждая валюта мира имела свое золотое содержание. В соответствии с золотым содержанием валют устанавливались и их золотые паритеты. Валюты свободно конвертировались в золото, которое использовалось как общепризнанные мировые деньги.

2. Конвертируемость каждой валюты в золото обеспечивалось как внутри, так и за пределами страны. В этих условиях правительства не могли позволить себе выпускать в обращение банковские билеты без учета своего золотого запаса.

3. Золотые слитки свободно обменивались на монеты, а золото свободно импортировалось и экспортировалось. Т.о., рынки золота и валютные рынки были взаимозависимыми.

4. Органы валютного контроля проводили политику регулирования, главной целью которой было обеспечение стабильной валюты и внешнеэкономического равновесия.

5. Сформировался режим плавающих курсов валют, но в пределах золотых точек.

***Положительные стороны золотого стандарта:***

- 1) полная конвертируемость национальных валют;
- 2) стабильность покупательной способности денег;
- 3) стабильность валютных курсов;
- 4) стабильность мировых цен.

***Отрицательные стороны золотого стандарта:***

- 1) зависимость от уровня добычи золота;
- 2) недостаточная гибкость валютной системы;

- 3) стихийное регулирование валютных систем;
- 4) исключение государственного вмешательства в сферу валютных отношений.

Наибольшей силы золотой стандарт достиг в период с 1880 по 1914 год, но никогда не возродил свой прежний статус после Первой Мировой войны. Его последние следы исчезли в 1971 году, когда Государственное Казначейство США окончательно отменило практику купли-продажи золота по фиксированной цене.

### ***Золотодевизный стандарт Генуэзская валютная система – с 1922 г.***

Постепенно золотой стандарт исчерпал свои возможности, т.к. не отвечал выросшим масштабам хозяйственных связей и условиям регулирования рыночной экономики. Первая мировая война привела к кризису этой валютной системы. После нее мировое сообщество в лице стран, занимающих лидирующие позиции по мировой торговле – около 30 стран – решило восстановить утраченную валютную систему, немного преобразовав ее в соответствии с новыми условиями.

***Золотодевизный стандарт*** – вторая международная валютная система, основанная на международном функционировании золота и ведущих мировых валют (т.н. девизы).

***Девизы*** - платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Сформировалось два основных способа размена национальной валюты в золото:

- *прямой* – для валют, выполнявших роль девизов (фунт стерлингов, доллар);
- *косвенный* – для всех остальных валют данной системы.

Юридически эта валютная система была оформлена на ***Генуэзской международной конференции в 1922 г.*** Она функционировала на следующих основных принципах:

1. Основу системы составляли золото и девизы (национальные валюты). Национальные кредитные деньги стали использоваться как международные платежно-резервные средства. (Но в межвоенный период ни одна из валют не была законодательно закреплена как резервная, поэтому и доллар США и Английский фунт стерлингов боролись за лидерство в этой сфере).

2. Сохранены золотые паритеты. Но конверсия валют в золото стала осуществляться не только непосредственно, но и через иностранные валюты.

3. Обновлен режим плавающих валютных курсов, без валютных золотых точек.

4. Валютное регулирование осуществлялось в форме активной валютной политики и международных конференций.

Генуэзская конференция состоялась в Генуе (Италия) 10 апреля, и проходила до 19 мая 1922 года при участии представителей 29 государств и 5 британских доминионов; впервые в конференции участвовали представители правительства РСФСР (которое не имело тогда международного признания); США отказались участвовать в работе конференции и имели статус наблюдателя.

#### ***Результаты Генуэзской конференции:***

– страны начали наперегонки девальвировать свои валюты → в итоге курсы валют всех страны стабилизировались на уровне гораздо ниже военного;

– только в Великобритании в 1925 г. было восстановлено довоенное золотое содержание фунта стерлингов;

– стабилизация валют была проведена с помощью иностранных кредитов (на обременительных условиях);

– высокая стоимость фунта стерлингов сделала британские товары относительно дорогими → существенно ослабла конкурентоспособность британской промышленности на мировых рынках;

– Великая Депрессия 1929-1934 гг. → США прекратили кредитование иностранных заемщиков;

– паническое бегство иностранных капиталов из Лондона → Великобритания приостановила платежи по обязательствам золотом.

#### ***Кризис Генуэзской конференции:***

***Первый этап*** (1931 г.) – отмена золотого стандарта в Великобритании.

#### ***Причины:***

– ухудшение состояния платежного баланса;

– уменьшение официальных золотых резервов страны;

– резкое сокращение экспорта товаров и доходов от «невидимых» операций.

***Следствие:*** крах валют Индии, Малайзии, Египта, ряда европейских государств, которые зависели от Англии в экономическом и валютном отношении.

***Второй этап*** (1933 г.) – отмена золотого стандарта в США.

*Причины:*

- значительное и неравномерное падение цен;
- массовые банкротства банков (40% общего количества банков страны).

*Следствие:*

- официальная цена золота была повышена с 20,67 до 35 долл. за тройскую унцию;
- девальвация доллара стимулировала экспорт США (товарный и финансовый).

***Итоги кризиса Генуэзской конференции:***

1. Массовое банкротства должников (25 государств), которые прекратили внешние платежи.
2. Образовалась масса «горячих» денег, стихийно перемещающихся из одной страны в другую, что усилило нестабильность платежных балансов и колебаний валютных курсов.
3. Валютные противоречия переросли в валютную войну посредством: валютной интервенции, валютного демпинга, валютных ограничений и валютных блоков.
4. США развернули борьбу за гегемонию доллара, однако добились статуса резервной валюты лишь после Второй мировой войны.
5. В межвоенный период доллар и фунт стерлингов, которые находились в состоянии активной валютной войны, не получили всеобщего признания.
6. Накануне Второй мировой войны не осталось ни одной устойчивой валюты. Этому способствовали займы и инвестиции из США и Великобритании.

***Перераспределение официальных золотых резервов:***

- 1913 г. – задолженность США – 7 млрд. дол, требования – 2 млрд. дол;
- в 1914 г. 23% золотых запасов были сосредоточенными в США;
- в 1914-1921 гг. чистый приток золота в США составил 2,3 млрд. долл.;
- в 1924 г. 46% золотых запасов оказались сосредоточенными в США;
- 1926 г. внешний долг США уменьшился более чем вдвое (3 млрд. дол), а требования к другим странам возросли в 6 раз (12 млрд. дол).

*Валютно-финансовый центр переместился из Западной Европы в США.* Это было обусловлено рядом причин: значительно возрос валютно-экономический потенциал США; Нью-Йорк превратился в мировой

финансовый центр; США из импортера капитала превратились в крупнейшего экспортера капитала.

***Особенности кредитования и финансирования внешней торговли:***

– учитывая уроки межсоюзнических долгов, возникших в итоге первой мировой войны, США отказались от предоставления кредитов и предпочли военные поставки по ленд-лизу, т.е. в аренду (около 50 млрд. долл., в том числе 30 млрд. в Великобританию и страны Британского содружества наций и 10 млрд. долл. в СССР);

– в качестве валюты платежа использовалась обычно валюта страны-должника без права конверсии ее в золото и иностранные валюты (таким способом Великобритания расплачивалась за поставки сырья и продовольствия), в результате возникла проблема стерлинговых авуаров;

– в военных условиях повысилось значение золота в качестве мировых денег - Великобритания и СССР до введения ленд-лиза (1943 г.) оплачивала золотом поставки товаров из США (что привело к его перекачиванию в американское казначейство)

***Отказ от Золотого стандарта.*** Первыми вышли из системы золотого стандарта аграрные и колониальные страны (1929-1930 гг.), так как резко сократился спрос на сырье на мировом рынке и цены на него понизились на 50-70%. В 1931 г. – Германия, Австрия и Великобритания, так как Германия и Австрия оказались слабым звеном в МВС в связи с отливом иностранных капиталов, уменьшением официального золотого запаса и банкротством банков; Великобритания отменила золотой стандарт из-за ухудшения состояния платежного баланса и уменьшения официальных золотых резервов страны в связи с резким сокращением экспорта товаров. В апреле 1933 г. США вышли из системы золотого стандарта; непосредственной причиной отмены послужило значительное и неравномерное падение цен. Это вызвало массовые банкротства. Банкротство 10000 банков подорвало денежно-кредитную систему США и привело к отмене размена долларовых банкнот на золотые монеты. В 1936 г. Франция отменила золотой стандарт. Она поддерживала его дольше других стран. Искусственное сохранение золотого стандарта снижало конкурентоспособность французских фирм.

В результате кризиса золотодевизный стандарт или Генуэзская валютная система утратил относительную эластичность и стабильность. Несмотря на сокращение размена банкнот на золото во внутреннем

обороте, сохранилась внешняя конвертируемость валют в золото по соглашению центральных банков США, Великобритании, Франции. В это время на базе национальных валютных систем ведущих стран начинают складываться валютные блоки и зоны.

### ***Золотовалютный стандарт***

#### ***Бреттон-Вудская валютная система – с 1944 г.***

В разгар второй мировой войны, подорвавшей экономику большинства стран мира, возникла острая необходимость в разумной мировой валютной системе в послевоенный период, а также в создании организации, которая могла бы ею управлять. У истоков этой организации стояли США и Англия.

В 1944 году, незадолго до окончания Второй Мировой войны, основные участники процесса международной торговли (44 страны, включая СССР) встретились на конференции в местечке Бреттон-Вудс, штат Нью-Гэмпшир, США, чтобы прийти к соглашению о будущей международной валютной системе. На этой конференции был основан Международный Валютный Фонд для внедрения и руководства принятой валютной системы, получившей название Бреттон-Вудской, а также Мировой банк. Все страны подписали заключительный акт 22 июля, из них 29 стран впоследствии подписали и статью соглашения МВФ, который формально начал действовать 27 декабря 1945 г., а финансовые операции – с 1 марта 1947 г. СССР отказался подписать этот документ и надолго исключил себя из международной валютной системы.

***Золотовалютный стандарт*** – вторая международная валютная система, основанная на официально установленных фиксированных паритетах валют к доллару США, который, в свою очередь, был конвертируемым в золото по фиксированному курсу.

#### ***Основные принципы Бреттон-Вудской валютной системы:***

1. Золото оставалось монополистом при проведении окончательных расчетов между странами, но масштабы использования золота как международного эквивалента и его регулирующая роль были значительно утеряны.

2. Наряду с золотом, как кредитные средства или как резервная валюта, широко использовались две национальные валюты: доллар США и, в меньшей степени, английский фунт стерлингов. Американский доллар

обменивался на золото по фиксированной цене 35 долларов за 1 тройскую унцию золота (31,1гр)

3. Сравнение валют и их взаимный обмен (система валютных курсов) осуществлялся на основании официальных валютных паритетов, которые выражались в золоте или в долларах США. Эти паритеты были стабильными и на практике практически не менялись.

4. Рыночные курсы валют не должны были отклоняться ни вниз, ни вверх от фиксированных долларовых паритетов этих валют более чем на 1%, т.е. все остальные валюты жестко "Привязывались" к доллару.

5. Национальные валюты свободно обменивались на валютных рынках на доллары и одна на другую по курсу, который мог колебаться в вышеназванных пределах.

6. Государственные органы осуществляли контроль за валютными операциями, постоянно сохраняли допустимый уровень колебания валютного курса с помощью валютной интервенции и отслеживали, чтобы все операции проводились по официальному курсу.

7. Межгосударственное регулирование валютных отношений осуществлялось при посредничестве МВФ, который обеспечивал странам-участницам сохранение официального валютного паритета, курсов валют и свободной конвертируемости валют.

По своему характеру Бреттон-Вудская валютная система была золотодевизной системой фиксированных валютных курсов. Смысл ее заключался в том, что США должны были по первому требованию обменивать доллары на золото в любых масштабах и без каких бы то ни было ограничений. Остальные страны должны были зафиксировать курсы своих валют к доллару и поддерживать этот курс в пределах 1% колебаний по отношению к паритету.

В марте 1968 г. главные промышленные страны разделили официальный и частный рынки золота, а в августе 1971 г. США официально прекратили конвертировать доллары в золото по официальному курсу. Стремясь спасти систему фиксированных валютных курсов, в декабре того же года членам МВФ удалось договориться о расширении пределов колебаний курсов в пределах 2,25% в каждую сторону от паритета. Эта договоренность продержалась около года, но затем также была отменена. Бреттон-Вудская валютная система фиксированных валютных курсов рухнула.

В послевоенный период товарные цены росли, официальная цена золота не изменялась - **золотое содержание валют не отражало их покупательную способность** по отношению к товарам и услугам. Таким образом, золото не служило основой формирования валютных курсов - только в период фактического золотого обращения курсы валют были непосредственно связаны с золотом.

Курсы валют были подвержены неожиданным скачкообразным изменениям в ходе официальных девальваций и ревальваций. Бреттон-Вудская система оказалась неспособной обеспечить относительную длительную стабильность обменных курсов валют. Стремление укреплять курсы валют стран-членов МВФ по отношению к доллару США содержало в себе принципиальные противоречия - **укрепление** могло происходить только **за счет ослабления американского доллара**. А поскольку вся система договорно-фиксированных курсов строилась на незыблемости доллара, его ослабление означало **подрыв основ всей Бреттон-Вудской валютной системы**.

### **Стандарт СДР**

#### **Ямайская валютная система – с 1978 гг.**

Уже к 1973 году стало ясно, что Бреттон-Вудская валютная система нежизнеспособна. Тем не менее, она просуществовала еще 3 года, когда были подписаны новые соглашения между странами-членами МВФ в г. Кингстон на острове Ямайка (1976 г.). Эта дата знаменует начало функционирования новой валютной системы. В 1978 году Кингстонский договор был ратифицирован государствами-участниками, также в Устав МВФ были внесены дополнительные изменения, которые отменили золотой паритет и установили валютный на базе **валютной корзины СДР**.

Данная аббревиатура является простой транслитерацией от SDR (*Special Drawing Rights* - **Специальные Права Заимствования**). Название Специальных Прав Заимствования СДР получил потому, что в соответствии с квотами (долями стран в мировой торговле, закрепленными в соотношении валют в составе СДР) определялись размеры кредитов, которые государства могли получить от МВФ.

**Стандарт СДР** - это метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору (корзине) других валют. Удельный вес каждой валюты в корзине СДР определяется с учетом

доли страны в международной торговле, а для доллара принимается во внимание его роль в международных расчетах.

Таблица 6.1

Расчет курса СДР (на 31 августа 1998 г.)

Валюты	Удельный вес валюты в корзине СДР (%)	Валютный курс за 1 доллар	Валютные компоненты корзины СДР	Долларовый эквивалент валютных компонентов
1	2	3	$4=2*3$	$5=4/3$
Немецкая марка	21	1,758	0,446	0,253
Французский франк	11	5,913	0,813	0,137
Японская иена	18	140,890	27,200	0,193
Фунт стерлингов	11	1,676	0,105	0,176
Доллар США	39	1,000	0,582	0,582
Итого				1,342

Юридически эта система введена в 1978 г. на заседании Временного комитета (Комитет двадцати) на Ямайке, на котором были сформулированы основные *принципы* новой валютно-финансовой системы:

1. Страны могут использовать любую систему валютного курса по своему выбору – фиксированного или плавающего, установленного в одностороннем порядке или на основании многосторонних соглашений.

2. МВФ получил полномочия осуществлять жесткий надзор за развитием валютных курсов и соглашениями об их установлении.

3. Отменена официальная цена золота, и оно перестало играть роль официального средства платежа между МВФ и его членами.

4. Созданы специальные права заимствования (СДР) как дополнительный резервный актив в международной валютной системе.

5. Фактически за СДР скрывается доллар, который доминирует в валютной корзине СДР и остается ведущим международным платежным и резервным средством.

Реальная практика валютных отношений, которые осуществлялись на основании Кингстонского соглашения, не подтвердила возможности полного вытеснения доллара с позиции ключевой международной валюты. После 1981 г. администрации Р.Рейгана удалось осуществить ряд стабилизационных мер по упрочению позиции доллара. Поэтому и в ныне действующей валютно-финансовой системе американская валюта обслуживает около 2/3 международных расчетов. Таким образом, Ямайская валютная система функционирует не по принципу бумажно-валютной (как предполагалось), а по принципу бумажно-долларового валютного стандарта.

### **6.3. Валютный курс и факторы, влияющие на его формирование**

Весь учет макроэкономических операций осуществляется каждой из стран в национальной валюте. Для развития взаимодействия институциональных единиц разных стран в рамках международной экономики необходимо наличие какого-то механизма, позволяющего, с одной стороны, сравнивать между собой параметры экономического развития, а с другой – рассчитываться за товары и услуги, приобретаемые за рубежом. Таким механизмом является валютный курс.

**Валютный курс** – цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты. Может устанавливаться законодательно или определяется в процессе их взаимной котировки.

Валютный курс необходим для обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

Валютные курсы подразделяются на два основных вида: фиксированные и плавающие.

**Фиксированный валютный курс** колеблется в узких рамках. **Плавающие валютные курсы** зависят от рыночного спроса и предложения на валюту и могут значительно колебаться по величине.

В основе фиксированного курса лежит валютный паритет, т.е. официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. В современных условиях валютный курс базируется на **валютном паритете** – соотношении между валютами, установленном в законодательном порядке, и колеблется вокруг него.

**Валютная котировка** – определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов. В разных странах используются различные методы котировки:

1) *прямая* — выражение единицы иностранной валюты (приравнение) в национальной валюте. В настоящее время большинство стран мирового сообщества используют прямую котировку, причем национальная валюта приравнивается к доллару США. Это обусловлено тем, что доллар США обеспечивает осуществление более 2/3 международных торговых операций;

2) *косвенная* — выражение национальной денежной единицы в валюте другой страны. Например, 1 фунт стерлингов % 1,5 доллара. Это обусловлено тем, что до 1910г. международные торговые операции в основном обеспечивали фунт стерлингов, и к нему приравнивались валюты стран мира. Такая котировка сохранена в Великобритании..

**Факторы, которые влияют на валютный курс. Среди них можно выделить следующие:**

1. **Темп инфляции.** Соотношение валют по их покупательной способности ( паритет покупательной способности ), отражая действие закона стоимости, служит своеобразным хребтом валютного курса. Поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценивание денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой валютного курса и относительным темпом инфляции проявляется при расчете курса на базе экспортных цен.

2. **Состояние платежного баланса.** Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной

валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств.

3. **Разница процентных ставок в разных странах.** Изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу.

4. **Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции.** Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения “горячих” денег.

5. **Степень использования определенной валюты на евторынке и в международных расчетах.**

6. На курсовое соотношение валют воздействует также **ускорение или задержка международных платежей.** В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стараются ускорить платежи в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает ее стремление к задержке платежей в иностранной валюте.

7. **Степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках.** Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики.

Резкие колебания валютного курса усиливают нестабильность международных экономических, в том числе валютно-кредитных и финансовых, отношений, вызывают негативные социально-экономические последствия, потери одних и выигрыши других стран.

Девальвация	Снижение курса национальной валюты, выгодно экспортерам
Ревальвация	Повышение курса национальной валюты, выгодно импортерам

В целом обесценение национальной валюты (*девальвация*) предоставляет возможность экспортерам этой страны понизить цены на свою продукцию в иностранной валюте, получая премию при обмене вырученной подорожавшей иностранной валюты на подешевевшую национальную, и имеют возможность продавать товары по ценам ниже среднемировых, что ведет к их обогащению за счет материальных потерь своей страны. Экспортеры увеличивают свои прибыли путем массового вывоза товаров. Но одновременно снижение курса национальной валюты (*ревальвация*) удорожает импорт, так как для получения этой же суммы в своей валюте иностранные экспортеры вынуждены повысить цены, что стимулирует рост цен в стране, сокращение ввоза товаров и потребления или развитие национального производства товаров взамен импортных. Снижение валютного курса сокращает реальную задолженность в национальной валюте, увеличивает тяжесть внешних долгов, выраженных в иностранной валюте. Невыгодным становится вывоз прибылей, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте стран пребывания. Эти прибыли реинвестируются или используются для закупки товаров по внутренним ценам и последующего их экспорта.

#### **6.4. Валютные рынки и валютные операции**

*Валютные рынки* – официальные центры, где совершается купля – продажа иностранной валюты за национальную валюту по курсу, который складывается на основе спроса и предложения. С одной стороны, *валютный рынок* – это особый институциональный механизм, опосредующий отношения по купле-продаже иностранной валюты между банками, брокерами и другими финансовыми институтами. С другой стороны, валютный рынок обслуживает отношения между банками и клиентами (как корпоративными, так и правительственными и индивидуальными). Таким образом, участниками валютного рынка являются коммерческие и центральные банки, правительственные единицы, брокерские организации, финансовые институты, промышленно-торговые фирмы и физические лица, оперирующие с валютой.

Максимальный вес в операциях с валютой принадлежит крупным *транснациональным банкам*, которые широко применяют современные телекоммуникации. Именно поэтому валютные рынки называют системой

электронных, телефонных и прочих контактов между банками, связанных с осуществлением операций в иностранной валюте.

***Виды валютных рынков:***

- мировой;
- региональный;
- национальный.

***Мировой валютный рынок*** включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно-финансовых операций. На валютном рынке осуществляется ***широкий круг операций***, связанных с внешнеторговыми расчетами, миграцией капитала, туризмом, а также со страхованием валютных рисков и проведением интервенционных мероприятий.

***Региональный валютный рынок*** – отношение между субъектами мирового хозяйства по поводу купли – продажи иностранных валют, которые действуют в региональных масштабах. Например, Европейский валютный рынок осуществляет продажу ЭКЮ, Покупают ЭКЮ страны ЕС и используют во взаимных расчетах.

Выделяются такие крупнейшие региональные валютные рынки, как ***Европейский*** (в Лондоне, Франкфурте, Париже, Цюрихе), ***Американский*** (в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе, Монреале) и ***Азиатский*** (в Токио, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне). Годовой объем сделок на этих валютных рынках составляет свыше 250 трлн. долларов. На этих рынках котируются ведущие валюты мира. Так как отдельные региональные валютные рынки находятся в различных часовых поясах, международный валютный рынок работает круглосуточно.

***Национальный валютный рынок*** - отношения, которые осуществляются между субъектами хозяйственной деятельности по поводу купли –продажи отдельных конвертируемых валют в рамках данной страны.

***Субъекты валютного рынка:*** коммерческие и центральные банки, правительственные единицы, брокерские организации, финансовые институты, промышленно-торговые фирмы, физические лица, оперирующие с валютой.

***Основные принципы формирования валютных рынков:***

- Развитие постоянных международных экономических отношений.
- Создание мировой валютной системы.
- Распознавание международных расчетов.

- Развитие финансовых отношений между банками различных стран.
- Развитие информационного обеспечения валютных рынков.

***Главные особенности функционирования валютного рынка:***

- Усиление финансовых взаимосвязей между рынками на основе использования современной техники.
- Непрерывное осуществление операций на валютных рынках в течение суток во всех частях мира.
- Применение единой техники проведения валютных операций.
- Развитие валютных операций, связанных со страхованием.
- Возрастание числа спекулятивных валютных операций.
- Нестабильность курсов валют.

***Основные направления функционирования валютных рынков:***

- Современное осуществление международных расчетов.
- Страхование валютных и кредитных рынков.
- Обеспечение взаимосвязи валютных и кредитных рынков.
- Диверсификация валютных резервов банков, предприятий, государств, т. е. обмен их ресурсов на разные валюты (доллары, ОМ, СДР, ЭКЮ).
- Получение спекулятивной прибыли участниками валютных рынков в виде разных курсов валют (маржа).
- Содействие проведению валютной политики в отдельных странах и группах стран.

Главные организационные структуры МВР – ***валютные биржи***. На них и вне их осуществляются операции с валютой.

***Валютные операции*** – это операции, связанные с переходом права собственности на валютные ценности, использование валютных ценностей как способа платежа, ввоз, вывоз, перевод на территории страны и за ее пределы валютных ценностей.

***Виды валютных операций:***

✓ Валютные операции с немедленной поставкой денег наличными (Spot – спот). Сущность Спот заключается в купле –продаже валюты на условиях ее поставки банками на второй рабочий день со дня заключения сделки по курсу, зарегистрированному в момент ее заключения. Спот – наиболее распространенные валютные операции (90% валютных операций на валютных рынках мира);

✓ Срочные сделки с иностранной валютой – форвардные и фьючерсные. Срочные валютные сделки –валютные операции, при которых стороны

договариваются о поставке, обусловленной суммой иностранной валюты через определенный срок после заключения сделки по курсу, зарегистрированному в момент ее заключения;

✓ Сочетание наличных и срочных валютных операций «своп». «Своп» – валютные операции, при которых сочетается купля – продажа двух валют на условиях немедленной поставки (Spot) и одновременно заключается сделка по купле – продаже валют в определенные сроки (форвардные и фьючерсные операции);

✓ Валютный арбитраж – валютные операции, при которых операция купли – продажи иностранной валюты происходит с последующей обратной сделкой с целью получения прибыли.

## **Тема 7. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ**

### **План**

**7.1. Сущность и виды международной миграции рабочей силы**

**7.2. Регулирование международных миграционных процессов**

**7.3. Международные регионы миграции**

#### **7.1. Сущность и виды международной миграции рабочей силы**

**Международная миграция рабочей силы (ММРС)** – это процесс организованного или стихийного перемещения трудоспособного населения между странами мирового сообщества.

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

**Эмиграция** – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

**Миграционное сальдо** – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

**Объем валовой миграции** – сумма иммиграции из страны и эмиграции в страну.

**Реэмиграция** – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

#### **Причины миграции:**

**А. Экономические причины:**

1. Различия в уровне экономического развития отдельных стран.
2. Национальные различия в размерах заработной платы.
3. Безработица.
4. Функционирование международных корпораций.
5. Интеграционные процессы.
6. НТП, сопровождающийся ростом потребностей в квалифицированной рабочей силе.

*Б. Неэкономические причины:*

1. Политико-правовые, военные факторы (беженцы).
2. Этнические (воссоединение немцев, евреев и т.п.).
3. Экологические причины.
4. Быстрый рост населения планеты.
5. Идеологические причины.

***Виды миграции:***

*А. По организации перемещения:*

- Добровольная, в т.ч. – самодеятельная (незаконная), организованная (набор рабочих).
- Вынужденная (беженцы и вынужденные переселенцы) – в т.ч. принудительная (по решению судебных органов).

*Б. По срокам перемещения:*

- Окончательная – изменение постоянного местожительства.
- Временная – перемещение на определенный срок:
  - сезонная;
  - маятниковая (работают в одной стране – живут в другой – приграничные зоны).

*В. По характеру перемещения*

- Внутренняя.
- Внешняя – эмиграция и иммиграция.
- Интеграционная – в пределах государств интеграционных группировок.

***Специфика ММРС***

***Для страны - экспортера ММРС:***

Положительные стороны:

- способствует уменьшению безработицы;
- способствует приобретению знаний и опыта за рубежом;

- служит источником дополнительных валютных поступлений в виде переводов;
- уменьшается расходование средств на социальные нужды;
- эмигранты вкладывают инвестиции в экономику своей страны;
- возвратившиеся мигранты привозят опыт и деньги.

Отрицательные стороны:

- “утечка мозгов” - отток квалифицированной рабочей силы ведет к снижению технологического потенциала страны, ее научного и культурного уровня.

*Для страны – импортера ММРС:*

- Положительные стороны:
  - получение дешевой рабочей силы для вредной и тяжелой работы;
  - повышение конкурентоспособности товаров за счет снижения издержек производства;
  - квалифицированная РС несет с собой знания, опыт, навыки;
  - экономия затрат на образование и профподготовку;
  - потомки иммигрантов работают более добросовестно, а значит платят больше налогов.
- Отрицательные стороны:
  - увеличение безработицы;
  - снижение уровня заработной платы;
  - социальная напряженность и межнациональные розни.

## **7.2. Регулирование международных миграционных процессов**

*Государственная миграционная политика* – это целенаправленная деятельность государства по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы в данную страну или из нее.

*Основные методы регулирования ММРС:*

1. *Административно-правовые методы:*

- а) меры национального законодательства, определяющие юридический, политический и профессиональный статус иммигрантов в данной стране;
- б) действие национальных служб иммиграций;
- в) меры межправительственных соглашений регулирования ММРС.

2. *Экономические методы:*

- а) осуществление вербовки иностранных рабочих:

- предоставление работы;
  - более высокий уровень зарплаты;
  - предоставление жилья, улучшение жилищных условий;
  - получение квалификации и образования;
  - медицинское обслуживание;
- б) привлечение к вербовке иммигрантов частных посредников;
- в) выдача лицензий, позволяющих вербовать работников за границей.

***Три уровня регулирования ММРС:***

1. ***Национальный*** – совокупность мер отдельного государства по осуществлению миграционной политики в своей стране.

2. ***Международный*** – система мер по регулированию ММРС в регионах мирового сообщества

- *Международная организация труда* (профсоюзы, организации предпринимателей, правительства):

- 1) регламентация рабочего времени;
- 2) регламентация набора рабочей силы;
- 3) борьба с безработицей;
- 4) обеспечение нормальных условий жизни и работы эмигрантов;
- 5) реформирование вопросов соцстраха и соцобеспечения;
- б) организация профессионально-технического обучения.

- *Международная организация миграции*

- 1) разработка долгосрочных программ в области регулирования миграционных потоков;

- 2) оказание помощи в вопросах организации миграции;
- 3) развитие технического сотрудничества в области миграции;
- 4) предотвращение “утечки умов” и реэмиграции;
- 5) предоставление экспертных услуг по вопросам ММРС.

3. ***Интеграционный***- меры по регулированию ММРС в рамках интеграционного объединения:

- 1) предоставление безвизового передвижения населению в рамках интеграционного объединения;

- 2) создание общих информационных систем по миграции рабочей силы в рамках интеграционного объединения;

- 3) принятие совместных мер по борьбе с нелегальной миграцией;
- 4) принятие совместных технических мер контроля над эмигрантами.

***Государства определяют категории “желаемых” мигрантов :***

- Неквалифицированные рабочие, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную работу;
- Работники новейших и перспективных профессий;
- Обладатели редких профессий;
- Мировые знаменитости;
- Крупные предприниматели, готовые инвестировать капитал и создавать новые рабочие места.

Законодательства всех стран устанавливают жесткие требования к уровню образования, стажу работы, состоянию здоровья, учитывается политический и социальный облик иммигранта, его финансовые возможности и происхождение денег.

Географическая и национальная структура иммиграции регулируется с помощью квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

***Меры по стимулированию выезда иммигрантов из страны:***

- Оказание материальной помощи лицам, желающим уехать
- Профессиональное обучение иммигрантов
- Оказание экономической помощи странам – экспортерам РС по созданию у них рабочих мест

***Регулирование эмиграции:***

- Регулирование масштабов эмиграции и качественного состава РС политикой сдерживания выезда квалифицированных специалистов
- Использование эмиграции для улучшения экономического положения страны-экспортера РС путем стимулирования привлечения в страну валютных средств эмигрантов
- Создание фондов для соблюдения прав мигрантов за границей и накопления средств для соцобеспечения
- Принятие мер по взаимной защите интересов стран импортеров и экспортеров РС.

### **7.3.Международные регионы миграции**

Первый массовый межконтинентальный перелив рабочей силы был насильственным. Это было связано с развитием работорговли в XVII—XIX вв. Вследствие такого перелива население Африки за 1650—1850 гг. уменьшилось на 22%.

Что касается перемещения свободных лиц наемного труда, то наиболее крупным миграционным потоком был выезд европейцев за океан в XIX—XX вв. В XIX в. эмигрировали до 30 млн. человек. В начале XX в. до Первой мировой войны из Европы выехали свыше 19 млн. человек, в 1914—1918 гг. миграция была прервана, а затем возобновилась, и за период 1918—1939 гг. эмигрировали 9 млн. человек. Вторая мировая война снова прервала заокеанскую миграцию населения из Европы, после окончания войны она, оживилась, а затем пошла на убыль.

Куда конкретно направлялись эмигранты? Прежде всего в США, где бурно развивался капитализм, которому требовались рабочие руки. Ехали также в Канаду, в Австралию, Новую Зеландию, Аргентину и другие страны. Иммиграция явилась важнейшим источником роста их населения. Уезжали же из европейских стран — из Ирландии и Англии, Франции и Германии.

В последние десятилетия сложились новые мировые рынки рабочей силы.

**1 регион миграции - в Западной Европе** только в странах ЕС насчитывается 13 млн. мигрантов и членов их семей.

Основную часть иммигрантов принимают такие западноевропейские страны, как Германия, Франция, Англия, а также Бельгия, Нидерланды, Швеция и Швейцария.

Так, в ФРГ насчитывается 4630 тыс. иностранцев, во Франции — около 4 млн. преимущественно выходцев из Северной Африки, в Бельгии — около 1 млн. испанцев и итальянцев, в Швеции — 1 млн. преимущественно финнов.

**2 регион миграции - в регионе Ближнего Востока** нефтедобывающие страны также притягивают на промыслы огромное число людей из Индии, Бангладеш, Пакистана, Иордании, Йемена, а также из Греции, Турции, Италии.

К началу 90-х гг. здесь работали более 4,5 млн. иностранцев, в то время как число местных рабочих составило только 2 млн. человек.

Доля иммигрантов в общей численности рабочей силы отдельных стран весьма значительна. Так, в Объединенных Арабских Эмиратах она составляет 97%, Кувейте — 86,5%, Саудовской Аравии — 40%, т.е. подавляющую или большую часть всей промышленной рабочей силы.

Особую группу мигрантов на Ближнем Востоке составляют евреи. За период с 1989 по 1994 г. из стран СНГ в Израиль выехали свыше 500 тыс. человек.

**3 регион миграции - США.** Трудовые ресурсы этой страны исторически сложились в значительной мере за счет иммигрантов. Иностранцы и сейчас составляют около 5% рабочей силы страны.

Послевоенная иммиграция в Соединенные Штаты состояла из нескольких этапов. Первый представлял мощный европейский поток, когда в США из стран Западной Европы въехали 6,6 млн. человек.

Второй начался в 1965 г., когда был принят закон, создавший благоприятные условия для выходцев из Азии и Латинской Америки.

С 1993 г. ведет свой отсчет третий этап, когда отдается предпочтение эмигрантам из Европы — Ирландии, Италии, Польши, а также из Аргентины.

Означенная переориентация приведет к тому, что к началу третьего тысячелетия США могут стать страной, где белые окажутся в меньшинстве в результате прогнозируемой высокой рождаемости цветного населения.

**4 регион миграции** - следующий международный регион миграции сформировался в *Австралии*. В этой стране трудятся 200 тыс. иностранных рабочих. Австралия, как и США, ориентирована на ассимиляцию иммигрантов. С 1982 г. Австралия стала проводить миграционную политику, стимулирующую развитие бизнеса в стране. В соответствии с ней в страну в первую очередь принимались иммигранты, делавшие инвестиции в ее экономику.

**5 регион миграции** - пятым центром трудовой миграции являются страны *Азиатско-тихоокеанского региона (АТР)* — Бруней, Япония, Гонконг, Малайзия, Сингапур, Республика Корея, Тайвань, Пакистан. Например, Япония начинает ввозить рабочую силу. Традиционно это были корейцы, но в последнее время появились и иранцы, выполняющие черную работу. В то же время Япония может вывозить рабочую силу высокой квалификации, сопровождающую ее прямые инвестиции в страны АТР. Этот тип миграции называют транзитной профессиональной миграцией.

**6 регион миграции** - в *Латинской Америке* складывается шестой центр притяжения рабочей силы, где иммигрантов принимают в основном Аргентина и Венесуэла. Общее число мигрантов достигает 3 млн. человек, большинство которых составляют латиноамериканцы. Но Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Чили и Парагвай субсидируют специальные программы по привлечению восточноевропейцев, в том числе выходцев из бывшего СССР.

*7 регион миграции* - существует и *африканский центр*. По приблизительным оценкам межстрановая миграция в Африке составляет 2 млн. человек. В основном более богатые африканские страны берут неквалифицированных работников из соседних стран. ЮАР заинтересована в притоке специалистов из бывших стран СССР, но на постоянное место жительства.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### *Основная литература*

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М.: ИКТЦ "Маркетинг", 2001. - 340 с.
2. Басовский Л.Е. Мировая экономика. - М.: ИНФРА -М, 2001. - 208 с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н., Международные экономические отношения. - М.: "Финансы и статистика", 2001. - 144 с.
4. Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1. - М.: "Международные отношения", 2001. - 416 с.
5. Козик В.В. Международные экономические отношения: учеб. пособие. / В.В. Козик, Л.А. Звеньева, Б.Даниленко. - 7-е изд. - М.:, 2008. - 406 с.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной - М.: Финансы и статистика, 2003. - 608 с.
7. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н.Н.Ливенцева. - М.: МГИМО, 2005. - 648 с.
8. Мировая экономика. Учебное пособие / Под ред. Б.М.Маклярского. - М.: Международные отношения, 2004. - 424с.
9. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. - СПб.: Питер, 2008. - 464 с.
10. Боринец С.Я. Международные валютно - финансовые отношения: учебник / С. Я. Боринец. - Вид 5-е, перераб. и доклада. - М.:, 2008. - 582 с.
11. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
12. Новицкий В.Е. Международная экономическая деятельность Украины: Учебник. - К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
13. Пугель Т.А., Линдерт П.Х. Международная экономика. Учебник / пер. англ. - М.: Изд - во « Дело и сервис », 2003. – 800 с.

14. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: Культура, богатство и власть в XXI веке / пер. англ. - М.: МГИМО, РОССПЭП, 2004. – 432 с.

15. Школа И.М. Международные экономические отношения: учебник для студ. высш. учеб. закл. / И.М. Школа, В.М. Козменко, А.В. Бабинская; Чернов. торг.-экон. ин-т, -экон. ун-та. - Вид 2 -е., Перераб. и доклада. - М.: Книги-XXI, 2007. - 544 с.

16. Украины и мировое хозяйство: взаимодействие на рубеже веков / А.С.Филипенко, В.С.Будкин, А.С. Гальчинский и др. - М.: "Лыбидь", 2002. - 470 с.

#### *Дополнительная литература*

1. Козак Ю.Г., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В. и др. Международная экономика: учебное пособие. - М.: Астропринт, 1998.

2. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ. (оОбщ. ред. и пред. О.В. Ивановой) - М.: Прогресс, 1992.

3. Лукьяненко Д.Г. Международная экономическая интеграция: Монография. - К: ВИПОЛ, 1996.

4. Лукьяненко Д.Г., Мозговой А.Н., Губский Б.В. Основы международного инвестирования: Учебное пособие. - М.: Финансы, 1998.

5. Международные экономические отношения: Учебник, Под общ. Ред. В.Е.Рыбалкин. - 3е изд., Перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2000.

6. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения. Учебник / Под ред. Красавиной А.Н. - М.: Финансы и статистика, 1994.

7. Менеджмент внешнеэкономической деятельности / Под ред. Кириченко А.А. - М.: 1998.

8. Международные экономические отношения: Современные международные экономические отношения (А.С. Филипенко, И.В. Бураковский, В.С. Будкин). - М.: Просвещение, 1994.

9. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н. - М.: Флинта: МПСИ, 2000.

10. Основы внешнеэкономических знаний. Отв. ред. И.П.Фаминский. - М.: "Международные отношения", 1994.

11. Пахомов Ю.М., Лукьяненко Д.Г., Губский Б.В. Национальные экономики в глобальной конкурентной среде. - К.: Украина, 1997.

12. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. - М.: Международные отношения - 1993.

13. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Международная экономика: Краткий конспект лекций. - К.: МАУП, 1999.
14. Сергеев В.П. Мировая экономика: Вопросы и ответы. - М.: Юриспруденция, 2000.
15. Семенов К.А. Международные экономические отношения: курс лекций. - М.: Гардарика, 1998.
16. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. - К: Логос, 1998.
17. Годаро М.П. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. - М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
18. Шевчук В.А. Международная экономика: теория и практика: учебник / В.А. Шевчук. - М., 2008. - 663 с.
19. Филипенко А.С., Вергун В.А., Бураковский И.В. и проч. Экономика зарубежных стран. - Киев: Лыбидь, 1996.
20. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М.: Инсан, 1994.