

# Часть V

## Раздел 8

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА И ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

#### ГЛАВА 23. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

##### 23.1. ПОНЯТИЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

На рубеже 19-20 веков происходило бурное развитие производительных сил и рост мощи финансового капитала. Отношения между странами в области экономики расширились, т.к. кроме торговли товарами возникло международное перемещение факторов производства, прежде всего капитала и рабочей силы. Это привело к возникновению мирового хозяйства.

*Мировое хозяйство* – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства.

Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, т.е. могут свободно перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от типа, к которому относится конкретный фактор.

По происхождению факторы производства делятся на:

\**основные* – те, что страна получила от природы или те, что стали результатом длительного исторического развития (например, географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила). Они обычно достались стране даром или потребовали несущественных капиталовложений;

\**развитые* – те, что приобретены страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (например, современная тех-

нология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура).

По степени специализации факторы производства делятся на:

- \* **общие** – те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (например, персонал с высшим образованием, технология получения электричества);
- \* **специальные** – те, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы продукции (например, венчурный капитал, парикмахер).

Различные типы факторов производства в различной степени обладают международной мобильностью.

Причина низкой мобильности основных факторов в том, что некоторые из них (земля, климат, недобытые природные ресурсы) просто невозможно переместить из одной страны в другую, причем все чаще необходимость в этом отпадает, т.к. компании, располагающие свои филиалы в зарубежных странах, получают доступ к природным ресурсам, дешевой рабочей силе, не перемещая их через границы.

Развитые факторы, напротив, обладают большой способностью к перемещению из страны в страну, но это еще не означает возможности последнего. Каждая страна стремится удержать развитые факторы производства в национальных рамках (запрещает вывоз новых технологий, ограничивает выезд ученых, контролирует вывоз капитала).

Общие факторы обычно отличаются более высокой международной мобильностью по сравнению со специальными. Это основано на универсальности их применения, а для специальных факторов просто может отсутствовать сфера их применения или она может быть уже укомплектованной. Кроме того, меры государственной политики препятствуют свободному перемещению специальных факторов производства (разглашение технологических секретов считается государственным преступлением во многих странах).

В современном мировом хозяйстве хорошая обеспеченность основными и общими факторами продолжает оставаться весьма существенной как основа для развития, но не может гарантировать

международную конкурентоспособность государства в долгосрочной перспективе.

Напротив, хорошая обеспеченность развитыми и специальными факторами гарантирует ей лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой группе продукции. Но положение страны в мировом хозяйстве напрямую зависит от ее способности совершенствовать развитые и специальные факторы производства.

Регулируется мировое хозяйство с помощью мер национальной (например, предоставление государственных гарантий инвестиций) и межгосударственной экономической политики (например, заключение соглашений об избежании двойного налогообложения). В рамках мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой и ориентированной на международное экономическое сотрудничество.

**Открытая экономика** – экономика, свободно взаимодействующая с экономиками других стран (участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира).

### **23.1.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА**

Наиболее полное представление о группах стран в международной экономике дают данные универсальных международных организаций, членами которых является большинство стран мира. В аналитических и практических целях страны делятся на три большие группы:

\* индустриальные страны – 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов, среди них наиболее существенную роль играют страны так называемой Группы 7 (Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония);

\* развивающиеся страны – 132 государства Азии, Африки, Латинской Америки, характеризующиеся низким и средним уровнем доходов;

\* страны с переходной экономикой - 28 государств Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, которые находятся в

стадии перехода от централизованно-планируемой к рыночной экономике.

Выделение стран в те или иные группы связано с особенностями их исторического, экономического, культурного и политического развития. Обычно в одну группу объединяются страны, имеющие общие или близкие характеристики экономического развития, схожую институциональную структуру управления, близкие принципы организации производства и общие стоящие перед ними проблемы.

Широко применяется другая классификация стран – по уровню доходов.

Мировой банк, статистика которого охватывает 209 стран, выделяет следующие основные уровни развития:

- \* страны с низким уровнем доходов – 64 государства, в которых ВВП на душу населения составил менее 725 долл. в 1994 году;

- \* страны с доходами ниже среднего уровня – 66 государств, в которых ВВП на душу населения составил 726-2895 долл. в 1994 году;

- \* страны с доходами выше среднего уровня – 35 государств, в которых ВВП на душу населения составил 2895-8995 долл. в 1994 году;

- \* страны с высоким уровнем доходов – 44 государства, в которых ВВП на душу населения составил более 8995 долл. в 1994 году.

Большинство стран с переходной экономикой относятся к странам с доходами ниже среднего уровня. Например, ВВП на душу населения в Республике Беларусь в 1998 году по расчетам Мирового банка составил 2180 долл. США.

Данное деление стран по уровню экономического развития является наиболее важным методом классификации стран, т.к. отнесение страны к определенной группе предоставляет либо закрывает ей доступ к льготному финансированию со стороны мирового сообщества, получению безвозмездной помощи от развитых стран, определенным видам кредитов от международных организаций.

В рамках классификации стран по степени открытости мировому рынку, которая обычно измеряется долей экспорта в ВВП,

Мировой банк выделяет пять групп стран. Условно выделяются страны с относительно закрытой экономикой с долей экспорта в ВВП менее 10 %, страны с относительно открытой экономикой с долей экспорта в ВВП более 35 %. Большинство переходных стран относятся к весьма открытым экономикам с долей экспорта в ВВП 25-34 %.

В целях классификации стран также используется индекс развития человеческого потенциала. Он измеряет достигнутый страной общий уровень развития по трем основным аспектам: долголетие и здоровье, знания и образование, достойный уровень жизни.

По индексу развития человеческого потенциала в 2000 году из 174 стран

- 46 стран были отнесены к категории стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала,
- 93 страны были оценены как страны со средним уровнем развития человеческого потенциала,
- 35 стран являются странами с низким уровнем развития человеческого потенциала.

По рейтингу индекса развития человеческого потенциала в 1998 году Беларусь занимала 57 место, т.е. входила в среднюю группу стран ближе к первой.

### **23.1.2. ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

Основой постепенного формирования мирового хозяйства служил мировой рынок, образование которого проходило поэтапно в 15-18 веках, но особенно интенсивно – с середины 19 века. Становление массового производства способствовало перерастанию мирового рынка в мировое хозяйство.

В процессе эволюции современного мирового хозяйства выделяются несколько периодов.

\* 10-30-ые годы, в которые проявились кризисные явления в развитии мирового хозяйства. В 1917 году Россия была исключена из мирохозяйственных процессов. В период первой мировой войны национальные экономики работали на военные нужды, происходи-

ло физическое уничтожение огромных ресурсов, экономическое разграбление захваченных территорий.

Далее, мировой экономический кризис («Великая депрессия») конца 20х-начала 30х годов обусловил тенденции к автаркии, привел к общему сокращению роли экспорта товаров и капитала в мировом хозяйстве.

**Автаркия** – политика обособления страны, т.е. ее функционирования при отсутствии торговли с внешним миром.

\* По окончании второй мировой войны произошла новая ломка структуры мирового хозяйства в связи с образованием мирового социалистического хозяйства. При всей сложности и противоречивости связей между странами двух общественных систем их внешнеэкономические контакты обеспечивались потребностями этих стран.

Условия второго периода характеризуются интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала, транснациональные корпорации становятся важным элементом мировой экономики. США оказали существенную помощь в хозяйственном возрождении ряда стран Западной Европы. В дальнейшем программы помощи были переориентированы на развивающиеся страны.

\* В середине 60-ых годов появилась большая группа развивающихся стран, которые до сих пор продолжают занимать особое место в мировом хозяйстве. В данном периоде произошло сближение уровней развития США и других промышленно развитых стран. Сформировались три центра соперничества: США, Япония, Западная Европа.

\* Три последних десятилетия 20-го века считают началом нового периода в развитии современного мирового хозяйства. Он характеризуется ростом целостности мира. В 90-ые годы в восточно-европейских странах происходят процессы формирования близких западным государствам экономических и политических структур.

Выделяют основные черты современного этапа развития мирового хозяйства:

– наличие кризисов (валютных, сырьевых, экологических и энергетических),

– потрясения циклического характера.

Так, в 1974 году промышленно развитые страны оказались втянутыми в экономический кризис, характеризовавшийся тем, что он охватил практически все государства одновременно. Ни одна страна не могла воспользоваться преимуществами, связанными с подъемом в какой-либо из них, или попытаться решить собственные проблемы за счет своих соперников. В период кризиса 1974 года объемы промышленного производства и экспорта стран с рыночной экономикой сократились более чем на 10%. Его сопровождали высокая инфляция и безработица. Синхронизации кризиса способствовали нефтяные шоки, носившие глобальный характер.

### 23.2. МИРОВОЙ РЫНОК И МИРОВЫЕ ЦЕНЫ

Мировой рынок стал закономерным результатом развития национальных рынков товаров, постепенно выходящих за границы. Первоначально это были международные рынки, представлявшие собой части национальных рынков, непосредственно связанных с зарубежными рынками. Здесь торговля велась готовыми продуктами, произведенными из местного сырья, и носила двусторонний характер. Позже, в эпоху первоначального накопления капитала, локальные центры международной торговли переросли в единый мировой рынок.

*Мировой рынок* – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами.

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

Представим, что две страны, например Англия и Франция, изолировано друг от друга производят и потребляют один и тот же товар, например зерно. Спрос и предложение зерна на рынках этих стран представлены графически (рисунок 22.1). Их рыночное равновесие устанавливает внутренние цены на данный товар на уровне  $P_1$  в Англии и  $P_2$  во Франции. Поскольку  $P_1$  меньше  $P_2$ , то в Англии зерно является более дешевым, чем во Франции. Следовательно Англии выгодно его продавать во Францию и получать от

этого прибыль, а Франции выгодно его покупать из Англии и тем самым экономить. Из-за различия во внутренних ценах между странами у Англии при любой цене на зерно выше  $P_1$  возникает его избыточное предложение. У Франции при любой цене на зерно ниже  $P_2$  возникает избыточный спрос на него. В результате, страны установят торговые отношения.

Избыточное предложение английского зерна составит мировое предложение зерна, а для Англии это будет экспорт. Избыточный спрос на зерно со стороны Франции представляет собой мировой спрос на зерно и будет являться французским импортом. Поскольку в нашем примере существует только две страны, размер экспорта должен соответствовать размеру импорта. Равновесие на мировом рынке зерна, которое означает равенство мирового спроса мировому предложению, установит мировую цену  $P_M$ .

**Мировая цена** – это равновесная цена на мировом рынке, по которой осуществляется международная торговля.

Мировая цена находится между минимальной и максимальной внутренними ценами, существующими в странах до начала торговли. С одной стороны, ее изменение ведет к изменению количества экспортируемого и импортируемого товара. С другой стороны – изменение размеров экспорта и импорта товара приводит к изменению мировой цены.



Рис. 23.1. Равновесие спроса и предложения на мировом рынке

Серьезному анализу в теории и практике международной экономики подвергается ситуация на мировых рынках отдельных товаров (топлива, сельскохозяйственного сырья, цветных металлов, промышленных товаров и др.). Так, рост цен на нефть в 1999 году привел к значительному изменению условий торговли и перераспределению ресурсов между странами-производителями и странами-потребителями нефти. В большинстве развивающихся стран, являющимися крупными экспортерами нефти (Россия), доходы от нефтяного сектора составляют главный источник экспортных и бюджетных поступлений, поэтому положительное изменение цен на нефть служит источником роста государственных расходов. Для стран-импортеров нефти (Республика Беларусь) рост цен на нефть означает негативный сдвиг в условиях торговли и как следствие – пагубное воздействие на уровень инфляции, состояние внешнеторгового баланса и объемы реального производства.

### **23.3. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

Основными формами международных экономических отношений в рамках мирового хозяйства являются:

- \*международная торговля товарами и услугами,
- \*международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии),
- \*международная торговля финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами и т.д.).

Значение отдельных форм, их удельный вес и влияние на международную экономику различны. Международная торговля товарами, которая исторически была первой и некогда главной формой международной экономики, к концу двадцатого века, судя по абсолютным масштабам, потеряла свою ведущую роль, уступив ее различным формам международных финансовых операций.

Международная торговля товарами будет рассмотрена ниже. В свою очередь, международная торговля финансовыми инструментами находит отражение в других разделах данного пособия.

Кроме того, она может рассматриваться как форма движения капитала. Несколько остановимся на вопросах, связанных с международным движением факторов производства.

Причиной перемещения факторов производства между странами является экономический стимул получить большее вознаграждение, т.е. факторы производства перемещаются в те страны, где за них платят больше (выше процентная ставка, больше зарплата, выше лицензионные платежи). Международное движение факторов производства замещает и дополняет международную торговлю товарами, но в то же время испытывает более жесткое государственное регулирование (в большинстве стран мира продолжают существовать серьезные ограничения на движение капитала и миграцию рабочей силы). Международное перемещение факторов производства приводит к увеличению мирового производства за счет их более эффективного перераспределения и использования, а также воздействует на распределение доходов внутри стран.

Так, в результате международного перемещения капитала в стране, вывозящей его, доходы увеличиваются, а доходы владельцев других факторов производства (прежде всего труда и земли) сокращаются. В стране, ввозящей капитал, доходы владельцев капитала уменьшаются, а доходы владельцев других факторов производства увеличиваются.

Международное движение капитала приобретает различные конкретные формы по цели вложения:

\*

**прямые инвестиции** – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране использования капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала (например, предприятием);

\*

**портфельные инвестиции** – вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору реального права контроля над объектом инвестирования.

Главной причиной как одних, так и вторых, является стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль и диверсифицировать риск. По-

давящая часть инвестиций осуществляется между развитыми странами. Но если в 70-е годы основное международное перемещение капитала происходило в форме прямых зарубежных инвестиций, то во второй половине 90-х – в форме международных портфельных инвестиций.

Государство оказывает поддержку прямым зарубежным инвестициям через предоставление государственных гарантий инвесторам, страхование, исключение двойного налогообложения, урегулирование инвестиционных споров.

Международное перемещение трудоспособного населения сроком более чем на один год получило название *миграции рабочей силы*. Она может принимать форму эмиграции (выезда) и иммиграции (въезда). Международная миграция рабочей силы осуществляется по экономическим (межстрановые различия в оплате труда), так и внеэкономическим причинам. В любом случае она ведет к выравниванию уровней оплаты труда в различных странах. Последствия миграционных потоков выглядят следующим образом:

для рынка труда двух стран: с одной стороны, выигрывают производители принимающей страны и все потребители, покупающие их продукцию, в то время как проигрывают местные рабочие; с другой стороны, в стране эмиграции теряют производители, а выигрывают рабочие. В целом принимающая страна получает выигрыш, а страна эмиграции проигрывает;

для государственных финансов: мигранты перестают платить налоги в своей стране, но должны их платить в принимающей стране; они пользуются в новой стране общественными благами, отказываясь от аналогичных в своей стране, что также отрицательно сказывается на финансах страны эмиграции и положительно – страны иммиграции. Они получают новые права на страхование по безработице, на выплаты по социальному страхованию и на пособия по бедности. Из страны пребывания они осуществляют добровольные переводы родственникам и друзьям. В целом, через каналы госу-

дарственных финансов иммигранты, вероятнее всего, приносят небольшую чистую пользу принимающей стране;

побочные эффекты: миграция ведет к международному переносу знаний, может вызвать перенаселенность и соответствующие ей издержки, а также социальные трения. Это воздействие может оказаться незначительным, если поток мигрантов сделать равномерным и постепенным.

Отсюда становится ясным, почему большинство принимающих стран, а это в основном развитые страны, сочли выгодным проводить политику отбора мигрантов, допускаемых в страну. С другой стороны, страны эмиграции, а это развивающиеся страны, проводят политику налогообложения выезжающих за рубеж в целях компенсации затрат страны на общественные товары и услуги (например, так называемый налог на «утечку умов» за полученное образование в связи с миграцией высококвалифицированных специалистов).

*Международная передача технологий* – научных методов достижения практических целей – представляет собой межгосударственное перемещение научно-технических достижений (технологии продуктов, технологии процессов и технологии управления). Ее можно рассматривать как международную торговлю, но весьма специфичным товаром, и как международное передвижение фактора производства.

Каждая страна стремится удержать передовую технологию в национальных рамках путем наложения явных и скрытых запретов или ограничений на ее вывоз, понимая, что обеспеченность ею является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке. Но с другой стороны, многие страны ограничивают импорт технологии с целью ограничения иностранной конкуренции на внутреннем рынке и сохранения рабочих мест.

#### **23.4. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА**

## КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Основой мирового хозяйства, так же как и мирового рынка, является международное разделение труда, система которого сложилась в ходе конкурентной борьбы между странами.

**Международное разделение труда** – специализация отдельных стран на производстве отдельных видов продукции, которыми страны обмениваются на мировом рынке. Международное разделение труда находится в основе современного развития мирового рынка, важнейших форм международных экономических связей, поскольку выступает фактором объединения национальных экономик в единое мировое хозяйство.

В настоящее время международное разделение труда осуществляется между отраслями и внутри отраслей.

Международное разделение труда выражается в следующих формах:

- **международная специализация** – устойчивое производство товаров и услуг в отдельных странах сверх внутренних потребностей в расчете на международный рынок;
- **международное кооперирование** – устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

На современном этапе росту специализации и кооперирования производства способствуют многие факторы, прежде всего связанные с развитием НТП. Среди них – повышение минимальных размеров предприятий, ускорение морального старения и, следовательно, обновляемости ассортимента промышленных изделий, создание новых видов продукции. Современная техника и производство делают нерентабельным обеспечение потребностей одной страны всеми видами промышленных изделий собственными силами без международного разделения труда.

Номенклатура промышленной продукции, особенно в отраслях машиностроения, электроники и химии, настолько велика, что ни одна страна не в состоянии обеспечить у себя экономически

эффективное массовое производство продукции этих отраслей. Углубляющаяся специализация стран в международном обмене стала общим условием ускорения промышленного и научно-технического прогресса.

Кроме того, существенное повышение капиталоемкости производства, усложнение производимой продукции и программ организации выпуска новой продукции, требующих огромных финансовых средств, практически исключают какую-либо возможность массового выпуска всех компонентов машин и оборудования на одном предприятии. Отсюда, с одной стороны, объективная тенденция к специализации производства и углублению разделения труда между отдельными предприятиями, с другой – к объединению усилий и средств нескольких компаний в целях разработки и создания новых видов товаров.

Наращение процесса углубления специализации и кооперирования промышленного производства привело к модификации видов международного разделения труда и соотношений между ними. Так, произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что, в свою очередь, усиливает специализацию не только стран, но и компаний и предприятий.

Развитие международного разделения труда приводит к повышению роли внешней среды в современной экономике. Это проявляется прежде всего в быстром расширении традиционной формы внешнеэкономической деятельности торговли. А последняя, в свою очередь, нередко оказывает влияние на все основные процессы, включая долговременный экономический рост и краткосрочную динамику производства, ускорение технического развития, повышение экономической эффективности.

Важнейшими показателями участия страны в МРТ служат:

- доля экспортируемой продукции в общем объеме производства,
- объем внешней торговли в отношении к валовому продукту,
- удельный вес страны в международной торговле, в том числе в торговле отдельными товарами.

Более полно степень включения страны в систему МРТ характеризуется долей ее экспорта в ВВП.

Предпосылкой развития международного разделения труда является международное разделение других факторов производства. Страны в различной степени наделены физическими ресурсами, которые им предоставила природа, имеют различную обеспеченность накопленными запасами материальных, денежных средств, необходимых для производства товаров, имеют различный уровень развития научно-технического прогресса. Сосредоточение отдельных факторов производства в различных странах считается одной из причин производства ими определенных товаров, экономически более эффективно, чем в других странах.



Рис. 23.2. Соотношение базовых понятий мировой экономики

### **23.5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИХ НАДНАЦИОНАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ**

В мире насчитывается более 100 международных организаций, в большей или меньшей степени вовлеченных в обсуждение и регулирование экономических проблем. Они различны по составу, размерам, функциям и влиянию на международную экономику. Ключевыми и наиболее универсальными являются организации, представленные в таблице, которые возникли практически одновременно в конце 40-х годов и выступают сегодня важнейшими институтами согласования экономической политики между странами.

Таблица 23.1.

**Ключевые международные экономические организации**

|   |  |
|---|--|
| Международный валютный фонд<br>(макрэкономическая политика) | Группа Мирового банка<br>(структурная политика)                    |
| Всемирная торговая организация<br>(торговая политика)       | Система Организации<br>Объединенных Наций<br>(социальная политика) |

Среди международных организаций, отвечающих за наблюдение и регулирование различных сфер международной экономики, выделяют следующие основные функциональные группы.

- Консультативные группы стран (например, группа семи объединяла до принятия в нее России в 1997 году основные промышленные страны, президенты или премьер-министры которых проводят с 1995 года ежегодные совещания, на которых согласовываются магистральные направления макроэкономической политики по таким вопросам, как стимулирование экономического роста, бюджетные дефициты, инфляция, валютные курсы, занятость, отношения с развивающимися странами и странами с переходной экономикой);

- Универсальные международные организации – объединяют подавляющее большинство стран мира, собирают информацию и регулируют конкретные формы международных экономических отношений (например, Всемирная торговая организация, членами которой являются 131 государство, концентрируется на регулировании международной торговли товарами и услугами. ВТО возникла в 1995 году на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле, которое было подписано в 1947 году. Регулирование в рамках ВТО международной торговли заключается в реализации согласованных принципов поведения стран, среди которых: торговля без дискриминации на основе взаимного предоставления всеми странами режима наибольшего благоприятствования; либерализация международной торговли путем проведения многосторонних переговоров по снижению таможенных тарифов; применение мер, ограничивающих импорт, только на основе правил ВТО; предсказуемость торговой политики; содействие конкуренции. ВТО также создала систему для принятия беспристрастного и

быстрого арбитражного решения по вопросам торговли, что способствует честности и справедливости ее ведения.

В сфере международного движения факторов производства пока не сложилось четкой организационной структуры. В области движения капитала Многостороннее агентство по гарантии инвестиций, автономная организация группы Мирового банка, осуществляет страхование иностранных инвестиций. Для урегулирования споров между правительствами и иностранными инвесторами в рамках группы Мирового банка действует Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Косвенно в наблюдении и изучении проблемы миграции вовлечена Международная организация труда – действующая на правах специализированного агентства ООН, занимающегося разработкой и согласованием международных стандартов в области рынка труда.

Ближе всего подходят к вопросам изучения и регулирования международного движения технологий три организации – ВТО, Международная организация по интеллектуальной собственности и Программа развития ООН, причем последняя выступает главным каналом многостороннего финансирования международного технического содействия.

- Отраслевые организации, занимающиеся проблемами производства и торговли определенным товаром, их главная задача – обеспечить стабильность мировых цен на соответствующий товар (например, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК)).

- Региональные организации, концентрирующиеся на вопросах взаимного интереса обычно географически и экономически близких стран (например, Балтийский совет).

- Финансовые организации, среди которых выделяются банки развития (например, Европейский банк реконструкции и развития). Деятельность последних направлена на финансирование проектов в странах-членах на более льготных, чем рыночные, условиях.

С точки зрения международной экономики выделяют следующие наиболее важные функции, выполняемые международными организациями:

- содействие, заключающееся в организации международных переговоров и конференций;
- наблюдение, включающее возможность определения точки зрения организации на те или иные проблемы;
- надзор, означающий обязательство стран предоставлять данные о своем экономическом положении и проводить консультации;
- регулирование, опирающееся на принуждение стран к выполнению рекомендаций международного сообщества.

По сути, все эти функции многостороннего международного регулирования основаны лишь на доброй воле участвующих стран. Если правительство той или иной страны не видит выгоду от членства в международной организации, никто не может заставить принять его. Будучи членом организации, независимое государство может проигнорировать его рекомендации или иные касающиеся ее решения. Частично функцию надгосударственного регулирования выполняет Международный валютный фонд в странах, которые используют его кредиты на основе того, что условием предоставления кредита является выполнение правительством согласованной с МВФ программы экономических реформ.

### **23.6. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ**

*Международная торговля* – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая 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* – продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

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

**Торговое сальдо** – разность объемов экспорта и импорта страны (в денежном выражении), называемая также торговым балансом или чистым экспортом.

**Торговый оборот** – сумма объемов экспорта и импорта (в денежном выражении).

Таблица 23.2.

**Основные показатели внешней торговли Республики Беларусь**

млн. долл.

|                                     | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Торговый оборот Республики Беларусь | 10367 | 12591 | 15990 | 15619 | 12583 | 15823 |
| экспорт товаров                     | 803   | 5652  | 7301  | 7070  | 5909  | 7331  |
| импорт товаров                      | 5564  | 6939  | 8689  | 8549  | 6674  | 8492  |
| Сальдо                              | -761  | -1287 | -1388 | -1479 | -765  | -1161 |
| со странами СНГ                     | 6704  | 8334  | 11196 | 10714 | 7911  | 10420 |
| экспорт товаров                     | 3027  | 3764  | 5379  | 5160  | 3622  | 4405  |
| импорт товаров                      | 3677  | 4570  | 5817  | 5554  | 4289  | 6015  |
| Сальдо                              | -650  | -806  | -438  | -394  | -667  | -1610 |
| со странами вне СНГ                 | 3663  | 4257  | 4794  | 4905  | 4672  | 5403  |
| экспорт товаров                     | 1776  | 1888  | 1922  | 1910  | 2287  | 2926  |
| импорт товаров                      | 1887  | 2369  | 2872  | 2995  | 2385  | 2477  |
| Сальдо                              | -111  | -481  | -950  | -1085 | -98   | 449   |

Источник: Министерство статистики и анализа РБ

В более широком понимании, в экспорт и импорт может включаться не только международное перемещение товаров, но и факторов производства, обладающих международной мобильностью. Например, поставки в Республику Беларусь для предприятия, принадлежащего западно-германской фирме, могут рассматриваться как импорт товаров, и как импорт капитала.

Многие годы международная торговля продолжает оставаться одним из наиболее динамичных секторов макроэкономики в целом. Она опережает по темпам роста рост мирового промышленного производства, причем темпы роста международной торговли развивающихся стран в 90-ые годы в среднем превосходили темпы роста международной торговли развитых стран. Это свидетельствует об общемировой тенденции углубления разделения труда, специализации и кооперирования производства.

Основной объем международной торговли приходится на развитые страны (см. таблицу 23.3), причем в основном они имеют торговые отношения с себе подобными странами.

Таблица 23.3.

**Географическая структура торговли: экспорт в процентах  
от общего объема,**

|  |                           | 1999 год      |                                   |                    |  |
|--|---------------------------|---------------|-----------------------------------|--------------------|--|
| страны назначения<br>/<br>страны происхождения | все страны,<br>в млрд. \$ | разви-<br>тые | с переход-<br>ной эконо-<br>микой | развиваю-<br>щиеся |  |
| Все страны                                     | 5623,7                    | 68,3          | 4,2                               | 25,6               |  |
| Развитые страны                                | 3725,9                    | 73            | 3,9                               | 21,6               |  |
| в том числе: ЕС                                | 2185,7                    | 79,1          | 6,1                               | 12,7               |  |
| США  | 690,5                     | 57,4          | 0,9                               | 41,2               |  |
| Япония   | 414,7                     | 54,2          | 0,5                               | 45,0               |  |
| Страны с переходной экономикой                 | 225,9                     | 58,6          | 28,4                              | 9,7                |  |
| Беларусь                                       | 5922                      | 12,6          |                                   |                    |  |
| Развивающиеся страны                           | 1669,1                    | 59,3          | 1,4                               | 36,7               |  |

Источник: Обзор мирового экономического и социального положение, 2000 год, на основе данных Департамента по экономическим и социальным вопросам Секретариата ООН.

Примечание: на страны с переходной экономикой приходится около 75-80 % экспорта Беларуси.

В последние годы как для развитых, так и для развивающихся стран характерна тенденция роста доли продукции обрабатывающей промышленности и сокращение доли сырья и продовольствия. Последнее является следствием внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий. В целом мировая торговля на 80 % состоит из готовых изделий и предполагается, что их доля будет увеличиваться. Заметно отстают в изменении структуры своего экспорта лишь страны СНГ.

Экономической теорией и практикой выработаны различные инструменты анализа международной торговли и изучения ее воздействия на экономический рост и распределение доходов между странами. Одним из них является показатель, характеризующий условия торговли.

*Условия торговли* – соотношение экспортных и импортных цен товара. Условия торговли улучшаются и благосостояние страны растет, если это соотношение увеличивается. И наоборот.

### **23.7. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

Возможно, самым простым и убедительным ответом на вопрос – почему страны торгуют друг с другом? – будет ответ, с которым согласно большинство экономистов. Идея состоит в том, что покупая или продавая товары, все страны извлекают из этого выгоду. Идея выгоды от торговли является самой важной во всей теории международной экономики. А если подчеркнуть, что торгуют между собой не страны в целом, а отдельные люди, то данное утверждение представляется еще более логичным.

Следующая главная цель теории международной экономики – попытаться объяснить характер торговли, т.е. кто, что и кому продает.

Ряд аспектов торговли не вызывает проблем. Климат и природные ресурсы убедительно объясняют, почему Бразилия экспортирует кофе, а Саудовская Аравия – нефть. Однако во многих случаях характер внешней торговли не столь очевиден. Почему Япония экспортирует автомобили, а США – авиатехнику? Различные теории международной торговли пытаются найти этому объяснение.

Современные теории международной торговли имеют свою историю. Вопрос – почему страны торгуют друг с другом? – был по-

ставлен экономистами одновременно с возникновением в начале 17 века первых школ экономической мысли, которые стали уделять внимание развитию внешней торговли. Меркантилисты первыми предложили стройную теорию международной торговли. Они считали, что богатство стран зависит от количества золота и серебра, которым они располагают и полагали, что государство обязательно должно:

- вывозить товаров больше, чем ввозить;
- регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта;
- запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный импорт сырья;
- запретить всякую торговлю колоний с иными странами, нежели метрополией.

Заслуга меркантилизма в том, что он впервые показал прямую взаимосвязь внешней торговли с внутри экономическим развитием страны. Следующая теория, объясняющая характер торговли, была предложена Адамом Смитом – теория абсолютных преимуществ.

**Теория абсолютных преимуществ** – страны экспортируют те товары, которые они производят с меньшими издержками, т.е. имеют абсолютное преимущество, и импортируют те товары, которые производятся другими странами с меньшими издержками, т.е. в производстве которых преимущество принадлежит их торговым партнерам. Согласно данной теории, международная торговля является выгодной в том случае, если две страны торгуют такими товарами, которые каждая из них производит с меньшими издержками, чем страна-партнер.

Представим для простоты дальнейших рассуждений, что в мире существует только две страны Англия и Франция. В обеих странах развито фермерство и текстильная промышленность. В Англии для производства одной тонны зерна требуется два часа труда, а на производство одного рулона ткани - восемь часов. Во Франции на производство одной тонны зерна требуется четыре часа, а на один рулон ткани – два часа.

|  |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|
|  | Зерно (1 тонна) | Ткань (1 рулон) |
|--|-----------------|-----------------|

|         |   |   |
|---------|---|---|
| Англия  | 2 | 8 |
| Франция | 4 | 2 |

Англия имеет абсолютное преимущество в производстве зерна, поскольку ей требуется в два раза меньше времени на производство одной тонны зерна, чем во Франции (2 меньше 4). Франция имеет абсолютное преимущество в производстве ткани, т.к. ей требуется в четыре раза меньше времени затратить, чтобы выпустить один рулон ткани, чем в Англии (8 больше 2).

Предположим, что каждая из этих стран располагает только одним фактором производства – трудом, причем у каждой из них в наличии 400 часов труда.

При отсутствии международной торговли страны могли бы потреблять только то, что производят. Производственные возможности и возможности потребления Англии и Франции проиллюстрированы на рисунке 22.3.

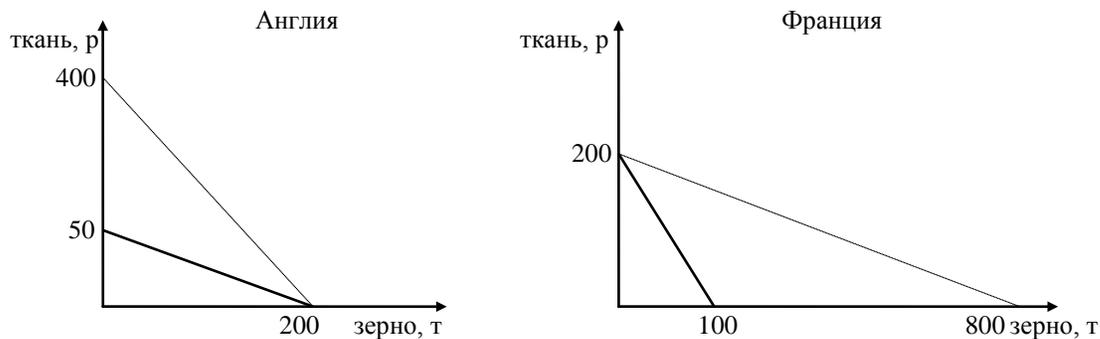


Рис. 23.3. Линии производственных возможностей и возможностей потребления двух стран

Если Англия потратит весь свой труд на производство зерна, то сможет произвести 200 тонн ( $400/2$ ), если же использует труд только в производстве ткани, то получит 50 рулонов ( $400/8$ ). По аналогии строится линия производственных возможностей Франции.

В отсутствии торговли между странами, внутренние цены будут различны и в условиях конкуренции определяются издержками производства.

Теперь представим, что некто обращает внимание на то, что в Англии за 1 тонну зерна дают  $1/4$  рулона ткани ( $2/8$ ). В то время как во Франции 1 тонна зерна стоит 2 рулона ткани. Т.е. в Англии зерно дешевле, чем во Франции, т.к. в Англии за 1 тонну зерна дают меньше ткани. Если транспортные расходы невелики, а мы предположим, что они равны нулю, этот некто воспользуется случаем и станет закупать зерно в Англии и продавать его во Франции.

Также, выгодной окажется покупка ткани во Франции (1 рулон ткани= $1/2$  т зерна) и продажа ее в Англии, где она стоит относительно дороже (1 рулон ткани= $4$  т зерна).

В результате, Англия будет экспортировать зерно и импортировать ткань, а Франция – наоборот. Очевидно, что причиной внешней торговли является разница в соотношении издержек производства.

Согласно теории абсолютных преимуществ, Англии выгодно будет весь свой ресурс (400 часов труда) использовать в производстве зерна. В то же время, не производя ткань, Англия может за свои 200 тонн зерна получить во Франции 400 рулонов ткани. Франция сочтет выгодным специализироваться на производстве ткани. Произведя 200 рулонов ткани, Франция может получить за них в Англии 800 тонн зерна.

Следовательно, в результате производственной специализации при неизменном количестве ресурсов страны смогут достичь уровня потребления, который превышает их собственные производственные возможности (пунктирная линия на рисунке 22.2). Кроме того, специализация повышает производительность, увеличивает производство товаров и делает страны богаче.

А.Смит четко сформулировал, что благосостояние наций зависит не столько от количества накопленного ими золота, сколько от их способности производить товары и услуги. Поэтому основная задача состоит в развитии производства за счет разделения труда и его кооперации. Наилучшим образом это может быть достигнуто в условиях, когда производители абсолютно экономически свободны. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ правительствам также не следует вмешиваться во внешнюю торговлю, необходимо поддерживать режим открытых рынков и свободы торговли. Ограниченность данной теории состоит в том, что она не отвечает на вопрос: как быть,

если страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом и иностранцы любой товар производят с меньшими издержками? Практика же показывает, что даже при отсутствии абсолютных преимуществ в производстве товаров страны торгуют между собой.

### 23.7.1. ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Д.Рикардо развил теорию абсолютных преимуществ и показал, что даже в случае, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. До тех пор пока в отсутствии торговли в соотношениях цен между странами сохраняются хоть малейшие различия, каждая страна будет располагать сравнительным преимуществом.

**Сравнительное преимущество** – ситуация, когда одна страна может произвести товар с более низкой альтернативной стоимостью, чем другая.

**Альтернативная стоимость** производства одного товара есть упущенная возможность производства другого товара.

Рассмотрим предыдущий пример, несколько изменив исходные данные.

|         | Зерно (1 тонна) | Ткань (1 рулон) |
|---------|-----------------|-----------------|
| Англия  | 2               | 6               |
| Франция | 4               | 8               |

В Англии на производство одной тонны зерна затрачивается два часа рабочего времени, а во Франции – четыре. На производство одного рулона ткани Англии требуется шесть часов, а Франции – восемь. Очевидно, Англия имеет абсолютное преимущество в производстве как зерна, так и ткани. Казалось бы, Англия должна производить и экспортировать и зерно, и ткань, а у Франции нет шансов вести выгодную торговлю. Но даже если Франция в абсолютном выражении производит эти товары с большими издержками, она все равно обладает сравнительным преимуществом в производстве ткани, потому что альтернативная стоимость ее ткани ниже, чем у Англии. Ведь каждые 8 часов рабочего времени, потраченные на производство 1

рулона ткани, эквивалентны для Франции производству 2 тонн зерна (по 4 часа на каждую).

Для Англии каждые шесть часов, затраченные на производство 1 рулона ткани, могут быть использованы на производство 3 тонн зерна (по два часа на каждую). Таким образом, для Франции альтернативная стоимость производства 1 рулон ткани=2 тонны зерна, а для Англии – 1 рулон ткани=3 тонны зерна, т.е. Франция обладает сравнительным преимуществом в производстве ткани.

В это же время Англия обладает сравнительным преимуществом в производстве зерна, т.к. здесь альтернативная стоимость производства 1 тонны зерна равняется  $1/3$  рулона ткани ( $2:6$ ), что меньше альтернативной стоимости производства все той же 1 тонны зерна во Франции ( $4:8=1/2$  рулона ткани).

В соответствии с теорией сравнительных преимуществ, если страна специализируется на производстве тех товаров, альтернативная стоимость которых ниже по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран.

Дадим графическую интерпретацию теории сравнительного преимущества, используя, как и ранее, понятие границ производственных возможностей (рисунок 23.4).

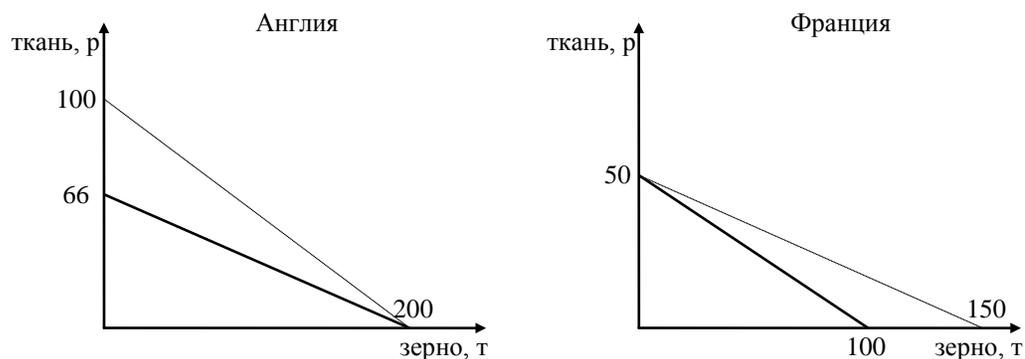


Рис. 23.4. Производственные возможности и возможности потребления двух стран

При наличии 400 часов рабочего времени и затрат 2 часов на производство 1 тонны зерна Англия может произвести 200 тонн зерна. Если Англия не занимается производством зерна, а сосредоточила все усилия на производстве ткани, то выпуск составит 66 рулонов ткани ( $400:6$  приблизительно равно 66 рулонам) по 6 часов на каждый. Линия, соединяющая эти точки, даст весь возможный набор комбинаций совместного производства зерна и ткани. По аналогии строится линия производственных возможностей для Франции.

Как выяснили, Англии должно быть выгодно специализироваться на производстве зерна. Это верно, т.к. за каждую тонну зерна во Франции можно получить  $1/2$  рулона ткани (в Англии 1 тонна зерна =  $1/3$  рулона ткани). Соответственно, продавая 200 тонн зерна, Англия приобретет 100 рулонов ткани, что больше ее производственных возможностей. Франция сочтет выгодным специализироваться на производстве ткани, т.к. в полном объеме израсходовав все имеющееся рабочее время и произведя 50 рулонов ткани, Франция за каждый из них сможет получить в Англии 3 тонны зерна (у себя только 2 тонны), а общее количество зерна составит 150 тонн, что больше ее личных производственных возможностей. На рисунке 22.3 расширение возможностей потребления в результате специализации показано пунктирной линией.

На протяжении многих десятилетий теория сравнительных преимуществ оставалась преобладающей теорией, объясняющей международную торговлю, и оказавшей сильнейшее воздействие на всю экономическую науку. Важнейшим достижением теории является то, что она ясно доказала существование выигрыша от торговли для всех участвующих в ней стран, развенчав тезис о том, что одна страна может получить выигрыш в торговле только за счет нанесения ущерба другой стране. Причем, чем шире возможности для развития торговли, чем меньше искусственных барьеров на пути торговых потоков, тем больше возможности для получения выигрыша всеми сторонами.

#### Пример 23.1.

Некоторые расчеты по данным Министерства статистики и анализа о внешней торговле за 1999-2000 года свидетельствуют о том, что Беларусь в торговле со странами СНГ и остальным миром обладает сравнительным преимуществом по

транспортным средствам, текстилю и текстильным изделиям, древесине и изделиям из нее. В торговле со странами СНГ была выявлена сравнительная невыгодность по таким позициям, как минеральные продукты, химическая продукция и недрагоценные металлы, в то время как по остальным позициям сравнительные преимущества были выявлены. В отношении стран дальнего зарубежья существует сравнительная невыгодность торговли машинами, оборудованием и механизмами, продукцией пищевой промышленности и пластмассами, каучуком и резиной, строительными материалами. Наивысшие значения коэффициентов выявленных сравнительных преимуществ были получены в отношении минеральных продуктов (для стран дальнего зарубежья), транспортных средств и текстиля (для стран СНГ).

### 23.7.2. ТЕОРИЯ ХЕКШЕРА-ОЛИНА

В начале 20-го века два шведских экономиста Эли Хекшер и Бертил Олин разработали модель, в которой учитывалось два фактора производства: капитал и труд. Они считали, что в странах с обильным предложением рабочей силы, но малым количеством капитала будет иметься сравнительное преимущество в производстве трудоемких товаров. Тогда как в странах с большим капиталом, но малым количеством труда наблюдается сравнительное преимущество в производстве капиталоемких товаров.

*Теорема Хекшера-Олина* утверждает, что товары, требующие для своего производства значительных затрат избыточных факторов производства и небольших затрат дефицитных факторов, экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции.

Страна считается в избытке наделенной рабочей силой (*трудо-насыщенной*), если соотношение между количеством труда и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире.

Товар считается *трудоемким*, если доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов.

По аналогии строятся рассуждения об избытке капитала в экономике (*капиталонасыщенных странах*) и *капиталоемком товаре*.

Не следует смешивать относительную обеспеченность факторами и неравенство в обеспеченности ими. Речь не о том, что в какой-то стране больше капитала, чем в остальном мире. И не о том, что в этой же стране меньше рабочей силы, чем в остальном мире. Точно также

не предполагается, что в стране больше капитала, чем рабочей силы (их по-видимому невозможно даже сопоставить). Речь в теории идет о неравенстве в относительной обеспеченности факторами, т.е.

- в этой стране на единицу капитала приходится больше рабочей силы, чем в остальном мире;

- доля страны в мировом объеме капитала выше, чем ее доля в мировом объеме рабочей силы.

Теория Хекшера-Олина по сегодняшний день продолжает оставаться одной из наиболее популярных теорий, объясняющих развитие международной торговли. Поэтому она многократно была подвергнута эмпирическим проверкам применительно к различным странам, товарам и факторам производства. Результаты сопоставления выводов, сделанных на основе теории Хекшера-Олина, и реально существующей структуры международной торговли как подтверждали теорию, так и опровергали. Американский ученый российского происхождения Василий Леонтьев обратился к исследованию структуры экспорта и импорта США в 1947 году. Ожидалось, что данный анализ подтвердит позиции США в экспорте капиталоемких и импорте трудоемких товаров. Но, к удивлению многих, Леонтьев обнаружил полностью противоположную картину. Этот результат, который на первый взгляд полностью противоречил теореме Хекшера-Олина, стал известен как парадокс Леонтьева.

### 23.7.3. ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА

*Парадокс Леонтьева* – теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина не подтверждается на практике: трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные – трудоемкую.

Дальнейшие исследования этой проблемы показали, что парадокс может быть лишен кажущихся противоречий, если при анализе структуры товарообмена учитывать более двух факторов производства. В более поздних исследованиях использовалась классификация, учитывающая до пяти факторов, включая финансовый капитал, человеческий капитал, неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства и другие естественные ресурсы. Эмпирические данные показывают, что, например, в США имеется из-

быток квалифицированной рабочей силы и относительный недостаток неквалифицированной. Поэтому США экспортируют товары квалифицированного труда, который, учитывая затраты на его подготовку и обучение, можно рассматривать как капитал. С другой стороны, импортируемые в США товары включают в себя большое количество сырья (например, нефть), добыча которого требует больших затрат капитала и относительно небольших трудовых затрат – это одна из причин импорта товаров, попадающих в разряд капиталоемких при учете только двух факторов производства. Таким образом, устраняется противоречие, существовавшее на первый взгляд. Парадокс Леонтьева продолжает служить предупреждением от попыток прямолинейного использования теории Хекшера-Олина в практике.

Общей слабой стороной вышеупомянутых теорий международной торговли является то, что для их подтверждения практикой требуется соблюдение многочисленных ограничений и допущений. Это делает теоретические модели сильно оторванными от реальной жизни. Поэтому экономисты продолжают активный поиск новых теорий, объясняющих различные аспекты международной торговли.

### **23.8. ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА**

До настоящего момента ничего не было сказано о государственной политике в области международной торговли. Рассмотрена была идеалистическая картина мира, в которой страны свободны вести торговлю, руководствуясь лишь принципом сравнительного преимущества. На практике же значительную роль в регулировании и развитии процессов международной торговли играет правительство.

**Внешнеторговая политика** – политика государства, непосредственно влияющая на объемы экспортируемых и импортируемых товаров и услуг (ниже торговая политика).

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую, умеренную торговую политику или политику свободной торговли.

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

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

**Умеренная торговая политика** – политика, сочетающая в каких-то пропорциях элементы свободной торговли и протекционизма.

В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда не принимая ни одну из крайних форм. В 50-60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция – страны вновь стали отгораживаться друг от друга, вводя различные ограничения на внешнюю торговлю, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции. В 90-е годы обнаружилась общая тенденция либерализации торговых режимов, в том числе и стран с переходной экономикой, причем в большинстве своем они имеют значительно более либеральный торговый режим по сравнению с развивающимися странами.

Таблица 23.4.

**Прогресс стран в области либерализации внешней торговли**

|   | <b>1989-1994</b> | <b>1995-1997</b> |
|---|------------------|------------------|
| Беларусь                                | 0,2              | 0,4              |
| Все страны с переходной экономикой      | 0,4              | 0,8              |
| Все страны Центральной Восточной Европы | 0,7              | 0,9              |
| Прибалтика                              | 0,5              | 1                |
| СНГ                                     | 0,2              | 0,7              |
| Россия                                  | 0,3              | 1                |
| Украина                                 | 0,1              | 0,6              |

Источник: Stanley Fisher, Ratna Sahay "The transition economies after ten years", IMF Working paper WP/00/30

Примечание: под «0» понимается повсеместный контроль за импортом и/или экспортом или очень ограниченный легальный доступ к иностранной валюте, «1» - значительный прогресс в области либерализации внешней торговли.

Государственное регулирование международной торговли может быть:

\*

односторонним, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами (обычно в ответ на аналогичные шаги других стран); могут привести к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами;

\*

двусторонним, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами;

\*

многосторонним, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями.

Экономисты отстаивают идею перехода к свободной торговле, приводя ряд аргументов.

\*

Свободная торговля позволяет избежать потерь в экономической эффективности, связанных с ограничениями торговли.

\*

Некоторые экономисты считают, что таможенная защита внутренних рынков, уменьшая конкуренцию и увеличивая прибыль, привлекает больше фирм в защищаемую отрасль. По мере роста числа фирм на ограниченных внутренних рынках масштаб производства каждой фирмы становится неэффективным.

\*

Свободная торговля заставляет предпринимателей выдерживать постоянную конкуренцию внутри страны и искать новые выходы на внешние рынки гораздо активнее, чем регулируемая торговля, при которой государство диктует систему предпочтений в экспорте и импорте.

\*

Экономическая теория утверждает, что торговая политика, направленная на сокращение импорта и увеличение экспорта, неизбежно окажет влияние на уровень обменного курса национальной валюты в сторону его повышения. Это, в свою очередь, приведет к обратным

явлениям – сдерживанию экспорта и стимулированию импорта. Результатом будет ухудшение состояния платежного баланса страны, что имеет отрицательные макроэкономические последствия (подробнее эти вопросы будут рассмотрены в следующей главе).

\*

Политика свободной торговли, в отличие от политики протекционизма, не приводит к экономическим противоречиям между странами.

\*

Имеются также убедительные исторические доказательства, которые подтверждают, что свободная торговля ведет к процветанию и росту, а протекционизм приводит к противоположным результатам.

На практике международная торговля почти никогда и нигде не развивалась действительно свободно без вмешательства государства. История международной торговли – это одновременно и история развития, совершенствования государственного регулирования международной торговли. В процессе внешнеторговых отношений сталкиваются экономические интересы различных социальных групп и слоев населения, производителей, потребителей и государства в лице правительства. Кроме того, в современных условиях национальная экономика становится все более открытой и государство в своей экономической политике должно учитывать взаимозависимость внутриэкономических процессов и процессов во внешнеэкономической сфере. Но главной причиной существования протекционизма везде и во все времена была выгода, извлекаемая политическими и экономическими лицами, от введения ограничений на свободную торговлю.

Наиболее распространенными являются следующие аргументы в пользу протекционизма.

\*

Аргумент с позиций улучшения условий торговли. Утверждается, что если страна может влиять на уровень мировых цен, то путем введения налога на экспорт можно добиться улучшений условий торговли.

Но данный аргумент вряд ли имеет практическую ценность, т.к. большая часть стран не может влиять на цены своего экспорта и импорта.

\*

Аргумент, связанный с дефектами рыночного регулирования. Поли-

тика невмешательства на каком-либо рынке желательна только в случае, если все другие рынки работают эффективно. Если этого нет, то вмешательство государства, которое на первый взгляд искажает мотивы поведения участников рынка, может увеличить благосостояние, нейтрализуя последствия дефектов рынка. Например, если рынок труда не обеспечивает полной занятости, политика поддержки трудоемких отраслей приобрела бы смысл. Поэтому несовершенство внутреннего функционирования экономики может служить побудительным мотивом для вмешательства в сфере внешнеэкономических связей, т.е. внешнеторговая политика может быть средством разрешения внутренних проблем.

Критики данного аргумента утверждают, что дефекты внутреннего рыночного регулирования должны решаться средствами внутренней экономической политики, направленными непосредственно на источники возникновения проблем. Более того природу рыночных дефектов иногда очень трудно понять, чтобы выработать правильные рекомендации для политики.

\*

Аргумент с позиций стимулирования внутреннего производства. Существуют доводы в пользу поддержки отраслей, конкурирующих с импортом, необходимости защиты молодых отраслей, создания дополнительных рабочих мест. Данный аргумент широко критикуется, т.к. опять же все эти задачи можно решать другими более эффективными методами. Наиболее популярными являются разговоры о необходимой защите молодых отраслей. Они сводятся к следующему: в менее развитых странах временное введение защиты является оправданным, поскольку она сдерживает импорт современной промышленной продукции пока собственная молодая промышленность развивается, набирается опыта и не может конкурировать с иностранной. Данный аргумент весьма убедителен для многих правительств. В то же время экономисты относятся к нему с осторожностью, т.к.:

- не всегда имеет смысл сегодня развивать промышленность, по которой сравнительное преимущество возникнет только завтра;

- защита промышленности становится благом для страны лишь только тогда, когда именно в результате этого отрасль становится конкурентоспособной;
- в развивающихся странах очень сложно определить какая из отраслей способна достичь экономической зрелости и заслуживает защиты;
- проблема может заключаться в том, что протекционизм, увеличивая прибыли и тем самым предоставляя средства для развития промышленности или для ее модернизации, в то же время снимает остроту вопроса. Вместо повышения эффективности функционирования отрасли, протекционизм может вызвать дальнейшее ее снижение. Более того, протекционистские меры могут стать сигналом для других отраслей, что они также вправе рассчитывать на аналогичную защиту в случае, если столкнутся с сильной конкуренцией со стороны импорта.

\*

Неэкономические аргументы, такие как национальный престиж (сам факт производства какого-либо отечественного товара является национальной гордостью), перераспределение дохода (государственное регулирование внешней торговли обеспечивает социальное равенство через защиту какой-либо обделенной группы населения, пусть даже за счет уменьшения благосостояния нации в целом).

Итак, аргументов в пользу протекционизма много, но в большинстве своем они безосновательны и являются эмоциональными призывами. В некоторых условиях аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности выступает как справедливое исключение, имеющее экономическое оправдание. Наконец, даже те исследователи, которые считают свободную торговлю далеко не идеальной политикой, полагают, что странам следует предпочесть этот принцип другим.

## **ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

Как уже отмечалось ранее при проведении политики протекционизма вводятся различные защитные меры – торговые барьеры.

**Торговые барьеры** – меры, которые ограничивают свободный поток товаров между странами.

Они являются инструментами торговой политики и по своему характеру делятся на тарифные и нетарифные.

**Тарифные** – те инструменты, которые основаны на использовании таможенного тарифа.

**Нетарифные** – все прочие инструменты торговой политики.

Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Таблица 23.5.

### Классификация инструментов торговой политики

| Методы   |                | Инструменты торговой политики   | Регулирует преимущественно    |                            |
|--|----------------|---|-------------------------------|----------------------------|
| Тарифные                                       |                | Таможенные пошлины<br>Тарифная квота  |                               | импорт<br>импорт           |
| Н<br>е<br>т<br>а<br>р<br>и<br>ф<br>н<br>ы<br>е | количественные | Квотирование<br>Лицензирование<br>«Добровольные ограничения»                                  | экспорт<br>экспорт            | импорт<br>импорт           |
|  | скрытые        | Государственные закупки<br>Требование о содержании местных компонентов<br>Технические барьеры |                               | импорт<br>импорт<br>импорт |
|  | финансовые     | Субсидии<br>Налоги и сборы<br>Демпинг   | экспорт<br>экспорт<br>экспорт |                            |

#### 23.9.1. ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА

Главным инструментом и простейшей формой торговой политики является таможенная пошлина.

**Таможенная пошлина** – это налог, которым облагается товар при его импорте или экспорте.

Существуют различные классификации таможенных пошлин.

- По способу взимания:

- адвалорная пошлина – это налог, который взимается в виде части стоимости облагаемого товара (например, 15% от стоимости бытовой посудомоечной машины);

- специфическая пошлина – фиксированная сумма, отчисляемая за единицу облагаемого товара (например, 5 евро за 1000 штук одnorазовых карманных газовых зажигалок);

- комбинированная пошлина – сочетает оба названных вида таможенного обложения (например, 20% стоимости ввозимых часов, но не менее 6 евро за штуку).

Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товары, изменяются лишь доходы бюджета. Но независимо от цены адвалорная пошлина повышает цену облагаемого товара на величину равную величине процента.

Слабой стороной адвалорных пошлин является то, что они предусматривают необходимость таможенной оценки стоимости товара. Поскольку цена товара может колебаться под воздействием многочисленных экономических и административных факторов, применение адвалорных пошлин связано с субъективностью оценок, что оставляет место злоупотреблениям.

Напротив, специфические пошлины просты в администрировании и не оставляют свободы для злоупотреблений. Но уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары.

Механизм действия комбинированных пошлин состоит в том, что при снижении импортных цен доходы от взимания комбинированного тарифа остаются неизменными или растут при прочих равных условиях. В результате повышается протекционистский характер пошлины.

- по объекту обложения:

- импортные пошлины – пошлины, которыми облагаются импортные товары;

- экспортные пошлины – пошлины, которыми облагаются экспортные товары;

- транзитные пошлины – пошлины, которыми облагаются товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

В мировой практике преобладающей формой пошлин являются импортные. Транзитные же встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны. Также крайне редко применяются и экспортные пошлины, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют цель сократить экспорт и пополнить бюджет. Как отмечалось ранее, страна, способная влиять на мировые цены, через введение экспортной пошлины может увеличить цену экспорта и соответственно улучшить условия торговли для себя.

\*

П

о происхождению:

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

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

- преференциальные пошлины – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на товары, происходящие из развивающихся стран, на основе многосторонних соглашений; их цель – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта.

### **Пример 23.2**

В первой половине 2000 года торговое представительство США приняло решение приостановить действие системы общих преференций в отношении Республики Беларусь. Она применяется США в отношении республик бывшего СССР с целью поддержки политических и экономических реформ. Отмена торговых преференций коснулась половины белорусского экспорта в США. Кроме того таможенные пошлины в среднем увеличились на 5%.

В результате применения импортного тарифа возникает противоречие, выраженное в несовпадении интересов местных производителей и потребителей. Частично оно разрешается путем использования производного инструмента таможенной политики - тарифной квоты.

**Тарифная квота** – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара (при превышении определенного объема импортируемый товар облагается по более высокой ставке).

Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координация таможенной политики между странами путем создания зон свободной торговли или таможенных союзов.

**Зона свободной торговли** – соглашение между странами, участники которого ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют национальные таможенные тарифы по отношению к третьим странам.

**Таможенный союз** – соглашение между странами, предполагающее беспошлинную торговлю между участниками союза и установление единого внешнего таможенного тарифа.

По оценкам ВТО, на начало 1999 года насчитывалось 194 различного типа региональных торговых соглашений, причем в последнем десятилетии их количество стремительно росло. Членами их, а иногда и нескольких одновременно, является большинство как развитых, так и развивающихся стран.

Теория и практика утверждают, что страна может как выигрывать, так и проигрывать в результате присоединения к таможенному союзу, поскольку оно сопровождается расширением торговли со странами-партнерами по союзу и одновременным свертыванием торговли с третьими странами.

### **23.10. ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ ТАРИФОВ ДЛЯ СТРАН-ПАРТНЕРОВ**

Интуитивно ясно, что в результате введения тарифа в первую очередь страдают потребители импортных товаров. Сам факт ввоза некоторого товара из-за границы свидетельствует о том, что потреби-

тель предпочитает его отечественному. Вследствие обложения этого товара импортной пошлиной потребитель будет вынужден либо тратить на его приобретение большую сумму денег, либо приобретать его в меньших количествах, либо то и другое одновременно. Тариф, ограничивая импорт, приводит к ухудшению потребительских возможностей.

Отечественные производители, выпускающие конкурирующую с импортом продукцию, выигрывают от введения тарифа только в том случае, когда его следствием является действительное ограничение импорта. Чем дороже обходится потребителю иностранный товар, тем с большей охотой обращаются они к отечественным производителям, которые в результате выигрывают как за счет роста продаж, так и от более высоких цен, установившихся благодаря введенному тарифу.

Доходы от тарифов представляют собой выигрыш для страны в целом. Сумма, полученная государством от взимания пошлин, может впоследствии служить различным целям, например, превратиться в дополнительные расходы на социальные программы. Главное - это то, что доход останется в пределах страны и, следовательно, должен приниматься во внимание при анализе последствий от тарифного барьера наряду с выигрышем производителей и потерями потребителей.

Если исходить с предпосылки равноценности денег, т.е. к каждой единице выигрыша или убытка относиться одинаково, то можно подвести суммарный итог влияния тарифной защиты на импортирующую страну. Считается, что страна-импортер будет нести чистые потери от введения тарифа, т.к. выигрыши производителей и государства окажутся недостаточными чтобы покрыть убытки потребителей.

Кроме того, необходимо учитывать, что тариф на продукт какой-либо отрасли является защитой не только производителей в этой отрасли. Он защищает также доходы рабочих, занятых в ней; доходы отраслей, поставляющих данной отрасли сырье и материалы. На положение производителей влияют также тарифы, установленные на импорт комплектующих деталей. Все это осложняет процедуру измерения воздействия тарифных ограничений.

Для иллюстрации возможных последствий введения тарифов вернемся к примеру с двумя странами: Англия производит и продает

зерно Франции, Франция производит и продает ткань Англии. Предположим, что Франция ввела тарифные ограничения на ввоз английского зерна. Следовательно, можно ожидать:

рост цены английского зерна из-за сокращения его предложения на рынке Франции;

рост цены французского зерна на внутреннем рынке из-за роста спроса на него, обусловленного сменой предпочтений французских потребителей;

англичане сократят свои покупки французской ткани, поскольку теперь они располагают меньшим количеством французской валюты, что приведет к падению цены на французскую ткань из-за сокращения спроса на нее;

ухудшение условий торговли Франции;

выигрыше окажутся французские производители зерна, английские потребители ткани;

потери понесут потребители зерна во Франции, английские производители ткани.

мировое производство зерна и ткани сократится, потребительские возможности в мире будут ухудшены.

Проведенный анализ в рамках модели спроса и предложения свидетельствует, что тариф служит источником чистых потерь для всего мирового хозяйства.

### **23.11. НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ**

Зачастую перед правительством возникает альтернатива: какой инструмент торговой политики – тарифный или нетарифный – использовать в конкретной ситуации. Нередко предпочтение отдается нетарифным методам, т.к.:

\* О  
ни чаще не являются дополнительным налоговым бременем для населения;

\* Б  
олее удобны в достижении искомого результата;

\* П  
очти не регулируются международными соглашениями, что позволяет правительствам, используя их в торговой политике, чувствовать себя свободнее.

Количественные ограничения включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

**Квота** – прямое ограничение экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.

По направленности действия квоты разделяют на:

\* Э  
экспортные – вводятся либо с целью предотвращения вывоза дефицитных на внутреннем рынке товаров, либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте товара (экспорт нефти);

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

Последние получили наибольшее распространение среди нетарифных барьеров. При квотировании импорта государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз товара, и запрещает нелицензированный импорт. Но, кроме ограничения импорта, введение квоты может стимулировать рост спроса на отечественный товар, что при прочих равных вызовет увеличение его цены. В этом смысле импортные квоты аналогичны тарифным ограничениям.

Разница между квотой и тарифом состоит в том, что при введении квоты правительство не получает дохода, а сумма денег, которая могла бы стать доходом государства, достается обладателям лицензий. Они могут закупить импортный товар и перепродать его по более

высокой цене на внутреннем рынке. Прибыли, получаемые держателями импортных лицензий, называются квотной рентой. Оценивая влияние импортной квоты на национальное благосостояние, важно определить, кто получает ренту. Если рента от продаж на внутреннем рынке предназначается правительствам зарубежных стран-экспортеров, как это часто случается, то перевод ренты за границу делает потери от квоты существенно большими.

Воздействие импортных квот на национальное благосостояние зависит и от того, каким способом власти распределяют лицензии на ввоз товара. Вот основные из них:

\*

аукцион: предполагает открытую продажу лицензий на конкурентной основе, но также имеет место другой вариант аукциона – негласный, когда обладателями лицензий становятся те, кто даст за них наибольшую взятку ;

\*

система явных предпочтений: государство закрепляет импортные лицензии за определенными фирмами без какой-либо предварительной борьбы, заявок или переговоров;

\*

распределение лицензий по неценовому принципу: в этом случае государство заставляет претендентов конкурировать на неценовой основе (например, предоставление лицензий осуществляется по принципу «раньше пришел – раньше получил» или по способности осуществить импорт наиболее эффективным способом).

Из всех трех перечисленных способов аукцион на конкурентной основе – самый дешевый и справедливый, тогда как третий способ, скорее всего самый дорогой, т.к. связан с большими затратами и злоупотреблениями.

Тесно связан с квотированием другой инструмент торговой политики, называемый лицензированием.

**Лицензирование** – это регулирование и контроль государственными органами ввоза и вывоза товаров путем выдачи официальных разрешений (лицензий) на осуществление экспортных и импортных операций в течение установленного срока.

Лицензирование может являться частью процесса квотирования (и тогда его экономическое содержание полностью совпадает с рассмотренным выше) или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования.

Количественное ограничение импорта в страну может быть достигнуто не только за счет действий ее правительства по введению импортного тарифа или импортных квот, но и в результате мер, принятых правительством экспортирующей страны в рамках «добровольных» ограничений экспорта.

**«Добровольное» ограничение экспорта** – обязательство одного из партнеров по торговле ограничить или не расширять объем экспорта.

«Добровольное» ограничение экспорта вводит страна-экспортер обычно под политическим давлением более крупной импортирующей страны, которая угрожает применить другие торговые меры, ограничивающие импорт, в случае отказа «добровольно» ограничить экспорт.

С экономической точки зрения «добровольное» ограничение экспорта один к одному повторяет импортную квоту, которая весьма дорого обходится стране-импортеру, поскольку обладателями лицензий являются иностранные правительства. Величина, которая составила бы доход государства в условиях тарифа, превращается в ренту, присваиваемую иностранцами. Поэтому «добровольное» ограничение экспорта однозначно снижает уровень национального благосостояния.

Проводимые исследования эффекта от «добровольного» ограничения экспорта в трех сферах – в области торговли текстилем, военным снаряжением и автомобилями показывают, что около 65-70 % стоимости, оплачиваемой потребителями, является доход иностранцев. Другими словами, большая часть издержек – это перекачка доходов.

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

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

### **Пример 23.3**

Наибольшее распространение «добровольные» ограничения экспорта получили во взаимоотношениях США, Японии и Европейского союза. Так, Япония «добровольно» ограничивает свой экспорт автомобилей и стали в США, телевизоров – в Великобританию, Бельгию, Нидерланды и Люксембург, стали – в страны ЕС, ЮАР, Южную Корею.

Примером многостороннего соглашения о «добровольном» ограничении экспорта является Соглашение в отношении международной торговли текстильными товарами, подписанное 50 странами в 1974 году. В его рамках страны на двусторонней основе устанавливают «добровольные» квоты на экспорт текстильных изделий из хлопка и искусственных волокон.

### **23.12. МЕТОДЫ «СКРЫТОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА»**

*Методы «скрытого протекционизма»* представляют собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, выдвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и местной власти.

По некоторым оценкам, существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт. В их числе:

\*

*Технические барьеры* – национальные технические, административные и иные нормы и правила, построенные так, чтобы препятствовать свободному ввозу или вывозу товаров. Наиболее распространенные барьеры технического характера – требование о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм, включая проведение мероприятий по охране окружающей среды, о соблюдении усложненных таможенных фор-

мальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.

Так, большинство стран устанавливают собственные стандарты на безопасность, состав, упаковку и т.д. продукции. Если стандарты на продукты внутри страны отличаются от стандартов в другой стране, то иностранцы, желающие экспортировать свои товары, потратят дополнительные деньги на производство для того, чтобы их продукция удовлетворяла внутренним стандартам. Это приведет к дополнительным затратам, что сделает товар более дорогим для отечественных потребителей и будет способствовать покупке местных товаров. Потребители заплатят более высокую цену за товары, чем в случае отсутствия торгового барьера.

Технические барьеры далеко не всегда являются только методом протекционизма. Во многих случаях их введение продиктовано не столько желанием оградить внутренний рынок, сколько заботой о защите населения. Например, изготовитель товара обязан информировать потребителей о всех возможных рисках использования его в инструкции, при маркировке, на этикетке.

\*

***Политика в рамках государственных закупок*** – требование от государственных органов и предприятий осуществлять покупки определенных товаров только у отечественных производителей даже по более высоким ценам, чем у иностранцев. Наиболее типичным объяснением такой политики являются требования национальной безопасности.

\*

***Требование о содержании местных компонентов*** – метод торговой политики государства, требующего, чтобы определенная часть конечного товара, предназначенного для продажи на внутреннем рынке, была произведена национальными производителями. Как правило данный инструмент широко применяется в развивающихся странах в рамках политики импортозамещения, с целью развития национального производства импортируемых товаров, с тем чтобы в дальнейшем отказаться от их импорта. Развитые страны прибегают к данному методу торговой политики, чтобы избежать перемещения производства

в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

Новая форма требования содержания местных компонентов состоит в разрешении фирмам вместо этого осуществлять эквивалентный экспорт.

Большая часть скрытых методов торговой политики плохо поддается количественной оценке и, следовательно, экономической интерпретации.

### **23.13. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

В практике международной торговли активно используются методы расширения экспорта, основанные на финансировании национальных экспортеров. Финансирование направлено на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение тем самым его конкурентоспособности на мировом рынке. Оно может осуществляться из государственного бюджета, за счет всевозможных околоправительственных учреждений (банков, фондов и пр.), а также за счет частного сектора – самих экспортеров и обслуживающих их банков.

Наиболее распространенным финансовым методом торговой политики являются субсидии.

*Субсидия* – это сумма денег, выплачиваемая национальным производителем в целях их поддержки.

По характеру выплат субсидии делятся на:

\*

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

\*

косвенные – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготных условий страхования, через возврат импортных пошлин и пр. Нередко скрытое субсидирование экспорта осуществляется через экспортное кредитование, т.е. предостав-

ление кредитов национальным экспортерам под ставку процента ниже рыночной либо иностранным импортерам при обязательстве покупать товары у страны, предоставившей такой кредит. Экспортные кредиты иногда рассматривают как разновидность внешней помощи другим государствам.

В зависимости от того кто является получателем субсидии делятся на:

\*

внутренние – это бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными. Это наиболее замаскированный метод финансовой торговой политики и дискриминации против импорта. Но они же считаются экономически более предпочтительным методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом или квотой, т.к. субсидия производителям обеспечивает ограничение импорта, сравнимое с тарифом и квотой, но за счет меньших потерь для национальной экономики: цена для внутренних потребителей уменьшается на размер субсидии, внутреннее производство расширяется;

\*

э

экспортные – это финансирование производства товаров на экспорт, что позволяет продавать свой товар по более низкой цене, чем на внутреннем рынке. Это делает данный товар более конкурентоспособным на рынках других стран. В результате субсидирования условия торговли экспортирующего государства ухудшаются, т.к. снижается экспортная цена. Но в то же время растет объем экспорта. Эффект применения данного инструмента торговой политики зависит напрямую от того, удастся ли за счет увеличения объема продаж компенсировать потери, возникшие из-за ухудшения условий торговли.

Кроме того, анализируя эффект субсидирования, необходимо помнить, что возникают расходы на финансирование самой субсидии, которые несет бюджет, а значит и налогоплательщики той страны, где она применяется.

Среди финансовых инструментов торговой политики выделяют также налоги.

**Внутренние налоги и сборы** – инструменты торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке. Например, могут применяться налоги на добавленную стоимость с импорта, с оборота, с продаж, акцизный сбор. Они играют дискриминационную роль только в том случае, если накладываются только на импортные товары, при том, что товары местных производителей налогообложению не подлежат. Если же правила внутреннего налогообложения одинаковы для всех, то такая политика может рассматриваться как политика создания равных стартовых условий для конкуренции в цене и качестве. Во многих случаях внутренние налоги превышают по стоимости размер импортной пошлины. Внутренние налоги и сборы, в отличие от пошлин, не регламентируются международным правом, а также, кроме фискальной функции изъятия в государственный бюджет, выполняют функцию перераспределения доходов через изменение уровня цен.

#### **23.14. ДЕМПИНГ**

Субсидирование экспорта может принимать крайние формы, направленные на подавление конкурентов и вытеснение их с рынка.

**Демпинг** – это международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке дешевле, чем на другом (обычно отечественном).

Разбойничий демпинг – временное установление низких цен, направленное на вытеснение конкурентов с рынка, и восстановление уровня цен после достижения цели.

Постоянный демпинг – постоянный экспорт товаров по низким ценам.

Демпинг может осуществляться как за счет ресурсов отдельных фирм, так и за счет государственных субсидий экспортерам.

В чем смысл продажи товара за границу по ценам ниже внутренних? Если на внутреннем рынке фирма имеет большую монопольную власть, чем на зарубежном, то она имеет возможность продавать свои товары дороже отечественным потребителям, а дешевле иностранцам, где выше конкуренция. Данная дискриминация в ценах возможна

также из-за наличия высоких транспортных расходов при ввозе импорта и из-за установленных государством торговых барьеров. Все это не позволяет отечественным потребителям приобретать более дешевый товар за границей. Другими словами, у производителя есть возможность сегментировать рынок – отгородить внутренний, где он продает товар по более высоким ценам, от внешнего, где он делает это по более низким ценам. Ориентируясь на желание максимизировать прибыль, фирма сочтет выгодным расширять экспорт, даже по ценам ниже внутренних.

Производитель, осуществляющий такую ценовую дискриминацию, может быть обвинен в демпинге. Демпинг запрещен как международными правилами в рамках ВТО, так и национальными антидемпинговыми законами многих стран, которые позволяют применять антидемпинговые пошлины в случае обнаружения факта демпинга. Большие сложности возникают при определении уровня цены товара, ниже которого цена считается демпинговой. Для этого проводят специальное расследование и сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный товар, существовавшими в течение предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг, или в третьих странах. Серьезным доказательством демпинга является продажа товаров по ценам ниже издержек производства. Если факт демпинга доказан, то страны вправе вводить односторонние торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин.

**Антидемпинговая пошлина** – временный сбор в размере разницы между ценами продажи на внутреннем и внешнем рынках, вводимый импортирующей страной в целях компенсации ущерба, вызванного нечестной ценовой конкуренцией на основе демпинга.

Результат введения антидемпинговых мер не является однозначным, т.к. не известно, что окажется большим: убытки потребителей импортных товаров, цены которых вырастут, или выигрыш производителей товаров, конкурирующих с импортом, в результате роста спроса на них. Кроме того, фирма, обвиненная в демпинге, к которой применены антидемпинговые меры, может отказаться от поставок товара на данный рынок. В этом случае импортирующая страна окажется в проигрыше. В целом, уровень мирового благосостояния снизится.

Обвинения друг друга в демпинге являются традиционным приемом торговой политики развитых стран. В практике стран с переходной экономикой обвинения в демпинге были связаны в основном с сильными различиями в системе ценообразования и постепенностью процесса перехода на свободное ценообразование на внутреннем рынке.

### **Основные понятия**

Автаркия

Альтернативная стоимость

Антидемпинговая пошлина

Антидемпинговая пошлина

Внешнеторговая политика

Внутренние налоги и сборы

Демпинг

«Добровольное» ограничение экспорта

Зона свободной торговли

Импорт

Капиталоемкий товар

Капиталонасыщенная страна

Квота

Лицензирование

Международная мобильность факторов производства

Международная передача технологий

Международная специализация

Международная торговля

Международное кооперирование

Международное разделение труда

Методы «скрытого протекционизма»

Миграция рабочей силы

Мировая цена

Мировое хозяйство

Мировой рынок

Нетарифные инструменты

Открытая экономика

Парадокс Леонтьева  
Политика в рамках государственных закупок  
Портфельные инвестиции  
Протекционизм  
Прямые инвестиции  
Свободная торговля  
Сравнительное преимущество  
Субсидия  
Таможенная пошлина  
Таможенный союз  
Тарифная квота  
Тарифные инструменты  
Теорема Хекшера-Олина  
Теория абсолютных преимуществ  
Технические барьеры  
Торговое сальдо  
Торговые барьеры  
Торговый оборот  
Требование о содержании местных компонентов  
Трудоемкий товар  
Трудонасыщенная страна  
Умеренная торговая политика  
Условия торговли  
Экспорт